

TİMREPORT

TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İHRACATÇISI



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ
TÜRKİYE'NİN
İLK 1000 İHRACATÇISINI AÇIKLADI



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İHRACATÇISI PRESTİJ KİTABI ARAŞTIRMASI

416 FİRMA
İhracatını bir önceki
yıla göre 7,6 milyar
dolar artırdı

103 MİLYAR \$
İlk 1000
ihracatçının toplam
ihracattaki payı

144 FİRMA
2019'da ilk 1000
ihracatçı listesine
yeni giriş yaptı

226 ÜLKE
İlk 1000 listesindeki
firmaların ihracat
yaptığı ülke sayısı

338 FİRMA
İlk 1000'de üst
düzey kadın çalışan
firma sayısı

THE WORLD DESERVES THIS TASTE!

Lezita, one of the biggest poultry producers of Turkey,
exports chicken to more than 40 countries.

With its highly technological production techniques,
Lezita shares this delicious and nutritious taste with the world.



GERÇEK VERİYLE İHRACATIN YILDIZI OLUN



Pandemi döneminde
ürününüzün dış ticaret
verileri nasıl şekillendi?

Tüketim tercihlerindeki değişim,
ürününüzün ithalat & ihracat
rakamlarını hangi yönde etkiledi?

tradeatlas.com

230
ÜLKE

1.2 MİLYAR
KONŞİMENTO

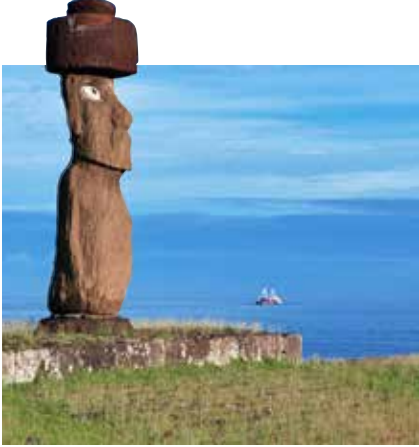
15 MİLYON
İTHALATÇI

12 MİLYON
İHRACATÇI

%80 DEVLET
DESTEĞİ



İÇİNDEKİLER



4 BAŞKAN'DAN
YEP de gösterdi ki ihracatla yükselmeye devam edeceğiz

8 TIM'DEN HABERLER
624 milyar dolarlık Latin Amerika pazarına kadın ihracatçılardan sanal çıkarma

32 RÖPORTAJ
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Fatih Dönmez:** Yerli gaz, sanayicilerimizin enerji faturasını düşürecek

38 SEKTÖR DOSYASI
Türkiye tersaneleri dünya denizlerinde teknoloji ve kalite yüzdürüyor

58 MARKA ŞEHİR
Denizli ihracattaki gücünü göstermeye devam ediyor

64 HEDEF PAZAR
İhracatçıya Latin Amerika'nın kapısını aralayan ülke: ŞİLİ

68 İŞ'TE KADIN
Türkiye'nin ilk kadın OSB Başkanı Gül Akyürek Balta

78 GÜNDEM
Tüm dünyanın gözü COVID-19 aşısında

82 DİJİTALLEŞME
Sanal paralara rağbet artıyor

TİMREPORT

SAHİBİ:
TİM adına Başkan İsmail GÜLLE

YAYIN KURULU:
Mehmet Fatih BİLİCİ
Enise Didem ELMAS
Senem SANAL SEZERER

YÖNETİM YERİ:
Sanayi Caddesi DışTicaret
Kompleksi Yenibosna – İSTANBUL
T: (212) 454 04 71 F: (212) 454 04 13
www.tim.org.tr



YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ŞEF EDITÖR
Peri ERBUL

EDITÖR
Emel ALTAY
Deniz İYİDOĞAN
Zeynep TÜTÜNCÜ GÜNGÖR

GÖRSEL YÖNETMENLER
Ercan YAVUZ, Erkan ALTINDAĞ,
Yılmaz MERMER

MUHABİR
Gizem İRİS

FOTOĞRAF EDITÖRÜ
Ergün ÇOLAKOĞLU

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY

REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ
Angel ZAMAN, Nisa ÖZTÜRK

İLETİŞİM
RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI
YUNUS APT. NO: 45 KAT: 3
NİŞANTAŞI - ŞİŞLİ / İSTANBUL
+90 212 236 00 50
www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com



/viyamedya

BASKI
ŞAN OFSET
www.sanofset.com



Ülkede hatırmız var

2019 yılında 105 ülkeye ihracat gerçekleştiren Boyteks,
bu alanda Türkiye'nin lider markaları arasında yer alıyor.

good morning



BoyteksTekstil

www.boyteks.com

info@boyteks.com

BOYTEKS

Jacquard Woven & Knitted Mattress Ticking



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

YEP de gösterdi ki ihracatla yükselmeye devam edeceğiz

“Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, üretim gücümüzü kullanıp, yeni neferler ve katma değerli ürünler ile ülkemizin Yeni Ekonomik Programı’nda başarılı olması ve amaçlanan hedeflere ulaşılması doğrultusunda seferber olmaya devam edeceğiz.”

Sadece ekonomi değil sosyal yaşam açısından da kayıp bir yılın son çeyreğine giriyoruz. Bu çeyrekte göstereceğimiz performans, bir nebze de olsa kayıplarımızı telafi etmemizi sağlayabilir. Yani son çeyreği mutlaka kazanmamız ve 2021 yılına güçlü bir giriş yapmamız gerekiyor.

Eylül ayının son haftasında, 2021 - 2023 yılları arasında ekonomimizin yol haritasını oluşturan Yeni Ekonomi Programı (YEP) Ekonomi ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak tarafından açıklandı. İhracatçılar olarak planı heyecanla ve memnuniyetle karşıladık. Çünkü Yeni Ekonomi Programı bir kez daha gösterdi ki, ülke ekonomisinin büyümesi ihracat odaklı olacak.

Büyüme hedeflerine ulaşmak için ihracata, katma değerli üretime ve istihdama çok daha fazla yoğunlaşılacağına ifade edilmesi bizleri mutlu etti.

Dünya ve Türkiye ekonomisinin gidişatı göz önünde bulundurulduğunda, bu programın, temel makro hedefler bakımından son derece tutarlı olduğunu düşünüyorum.

Türkiye’nin gerçekleriyle örtüşmektedir.

Programın üç temel hedefinden biri olan; sektörlerin faaliyetlerini sürdürmesi garanti altına alınarak tedarik zincirlerinin ayakta tutulması, bizim pandemi süresince en büyük mücadelemizdir.

Bu yüzden tüm sektörlerimiz, pandeminin tüm dünyayı derinden etkilediği ve herkesin evlere kapandığı bir dönemde dahi gerekli sağlık önlemlerini alıp üretmeye devam etti. Bunun geri dönüşlerini de haziran ayı itibarıyla görmeye başladık. Haziran-Temmuz-Ağustos aylarında ihracatımız 41 milyar dolara ulaşarak geçen yılın aynı döneminin dahi üzerine çıktı. Bazı sektörlerimiz, ötelenen siparişlerin de etkisiyle rekor ihracat artışlarına imza attı ve bu trendin devam edeceğine inanıyoruz.

Bu açıdan tüm ihracatçılarımıza cefakar mücadeleleri için tekrar çok teşekkür ediyorum.

İHRACATÇILAR ÖDÜLLERİN EN BÜYÜĞÜNÜ HAK EDİYOR

Geleneksel hale gelen “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı 2019” araştırmasının sonuçlarını 25 Eylül’de Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan’ın da teşrifıyla açıkladık. İhracatımızın amiral gemisi görevini üstlenen ve en fazla ihracat yapan

"Yeni Ekonomi Programı bir kez daha gösterdi ki, ülke ekonomisinin büyümesi ihracat odaklı olacak."

firmalarımıza da ödülleri takdim ettik. Bu dönemdeki araştırma sonuçları, ihracatın büyümeyle ve toplumsal refahla bağlantısını gösteren önemli detaylar veriyor. Her 1 birimlik ihracat artışı, kârlılıkta 0,87 birimlik bir artış sağlıyor. Yani, ihracatını artıran, hem kârlılığını hem de sermayesini artırıyor. Bu kârlılık yatırıma ve istihdama dönüştüyor. Yatırımlar ihracatı, ihracat da yatırımlarımızı destekliyor. Araştırmamıza göre; ihracatçılarımızın gerçekleştirdiği her 1 dolarlık yatırım, 4 dolarlık bir ihracat getirisi anlamına geliyor. Firmalarımızın tescil ettiği her patent, ihracatta ortalama 2,2 milyon dolarlık bir artış sağlıyor. Tescil ettiğimiz her marka, yaklaşık 400 bin dolarlık bir ihracat artışı anlamına geliyor. Bu noktada bizim de hayalimiz olan Türk firmaların yurt dışında marka satın alma stratejisinin önemine tekrar vurgu yapmak istiyorum. İhracatta hedeflediğimiz seviyelere ancak markalı ihracatla ulaşabiliriz.

FİRMALARIMIZIN AR-GE KÜLTÜRÜ GELİŞİYOR

Araştırmada, güçlenen bir diğer yönümüzün ise Ar-Ge kültürümüz olduğunu görüyoruz. Araştırmamıza katılan firmaların 189'u; 2019 yılında 10 milyar liraya yakın Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Bu firmalarda Ar-Ge harcamalarının payı ise 2018 yılında yüzde 1,71 olurken, 2019'da yüzde 2,65'e yükseldi. Yaptığımız analizlerde, Ar-Ge harcamasında her 1 birimlik artışın, ihracatta 0,24 birimlik artış sağladığını tespit ettik. Diğer bir deyişle, Ar-Ge'ye harcanan her 1 dolar, İhracatta 2,15 dolar olarak ülkemize geri dönüyor.

Sürdürülebilir büyümenin ve cari açığı azaltmanın en sağlıklı yolunun katma değerli ihracat olduğu, her fırsatta dile getirdiğimiz bir konu. Özellikle pazar ve mal çeşitlendirilmesine, mevcut pazarın derinleştirilmesine, firmalarımızın küresel değer zincirleri ile bütünleştirilmesine ve ihracatımız içindeki yüksek teknoloji ürünlerin payının artırılmasına yönelik çalışmalara ağırlık veriyoruz.

KADINLAR İŞ HAYATINDA ROL ALDIKÇA İHRACAT ARTIYOR

Pandeminin oluşturduğu çıkmazı, düzenlediğimiz sanal fuarlar ve ticari

heyetler ile aşmaya çalışıyoruz. Bugüne kadar farklı sektörler ve heyetlerle yaklaşık 10 ülkeye sanal ticaret organizasyonu düzenledik.

Bunlardan biri de Latin Amerika'ya kadın ihracatçılara özel ilk kez düzenlediğimiz Sanal Ticaret Heyetimizdi. Kadın ihracatçılarımızın büyük ilgi gösterdiği ticaret heyetimiz 9 Ekim'e kadar devam edecek.

Bu noktada İlk 1000 Araştırma raporumuzda, ihracatın kadın istihdamına etkisini gösteren önemli bir detaya da vurgu yapmak istiyorum.

Anket çalışmamıza katılan 800 firmadan 368 firmamız üst düzey kadın yöneticiye sahip olduğunu belirtirken, bu firmaların ihracat performansının 2019 yılında yükseldiği görülüyor. 368 firmamızın gerçekleştirdiği ihracat, anket çalışmasına katılan 800 firmamızın yaptığı 93 milyar dolarlık ihracatın %55,7'sini oluşturuyor. Bu 368 firma içinde üst düzey kadın yöneticiye sahip %100 yerli sermayeye sahip ihracatçı firma sayısının 284 olmasının ise önemli bir işaret olduğunu düşünüyorum.

Meclisimiz bünyesinde iki yıl önce oluşturduğumuz TİM Kadın Konseyimiz ile birçok projeye imza attık ve atmaya da devam edeceğiz.

İş dünyasında temsil edilen kadın sayısının artması, kadın girişimcilerin iş hayatına entegrasyonunun sağlanması, kadın ihracatçıların karşılaştıkları sorunların hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulması ve ortaya koydukları projelerin daha etkin şekilde yürütülmesi önceliklerimiz olacak.

Sadece ihracat pazarlarımızın değil ihracatçılarımız ve ürünlerimizin de çeşitlendirilmesine ihtiyacımız var ve bu noktada kadınların farklı bakış açıları büyük değer katacaktır.

Türkiye'de ihracatçı sayımız da, ihracatımızın niteliği de bu çeşitlenmeyle artmaya devam edecek. İlk 1000 ihracatçı 2019 listesine 144 yeni firma giriş yapmış. Pandeminin yarattığı tüm bu zorlu ortama rağmen her ay aramıza yaklaşık bin 500 ihracatçı firma katılıyor. Bu firmalar geleceğe umutla bakmamıza vesile oluyor.

TİM olarak bizler de ihracatçılarımızın önünü açarak ülkemizin Yeni Ekonomik Programında başarılı olması ve amaçlanan hedeflere ulaşılması doğrultusunda seferber olmaya devam edeceğiz.

"Bugüne kadar farklı sektörler ve heyetlerle yaklaşık 10 ülkeye sanal ticaret organizasyonu düzenledik."

368

İlk 1000 ihracatçı listesinde üst düzey kadın yönetici çalıştıran firma sayısı



COVID-19 döneminde aldığı sıkı sağlık önlemleriyle dikkat çeken İstanbul Havalimanı, **Uluslararası Havalimanları Konseyi (ACI)** tarafından başlatılan **Havalimanı Sağlık Akreditasyonu (Airport Health Accreditation)** tarafından verilen sertifikayı alan dünyadaki ilk havalimanı oldu.

■ Türkiye'den yılın ilk yedi ayında yapılan **çörek otu** ihracatı, geçen senenin aynı dönemine göre **yüzde 219** arttı.



■ **İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO)** açıkladığı verilere göre ağustos ayında İstanbul'daki perakende fiyatlar aylık **yüzde 0,59**, yıllık **yüzde 11,27** arttı.

■ **Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA)**, COVID-19 salgını nedeniyle bu yıla ilişkin hava yolu yolcu trafiğinin geçen yıla kıyasla **yüzde 66** azalacağını duyurdu.



%
50

TMSF Başkanı Muhiddin Gülal'in açıkladığı verilere göre, TMSF'nin devraldığı ve kayyumla yönetilen **810 şirket**, eylül ayı itibarıyla **yüzde 50** büyüme gösterdi.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Pazar Verileri Raporu'ndan derlenen bilgilere göre, **2020'nin ilk çeyreğinde cepten internet** kullananların sayısı **63 milyona** ulaştı.

■ **Yeni Ekonomi Programı'na** göre, **2021 dolar kuru** öngörüsü **7,68** olarak hesaplandı.



■ Türkiye'de yılın ilk yedi ayında **bin 174 yatırım** tamamlanarak faaliyete başladı. Yatırımlara harcanan tutar, toplamda **19,5 milyar lirayı** geçti.

■ **Alman Ekonomi Araştırma Enstitüsü'nün (IFO)** raporuna göre **Euro Bölgesi'**nde yılın son çeyreğinde ekonomik büyüme dengelenerek, **yüzde 2,2'lik** bir oranı yakalayacağı tahmin ediliyor.

■ Türkiye'de ilk defa bir teknopark ile katılım bankaları arasında girişim **sermaye fonu** oluşturuldu. **Bilişim Vadisi** ile **Albaraka Katılım** ve **Vakıf Katılım** ortaklığında **100 milyon liralık Bilişim Vadisi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu** kuruldu.

Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (International Renewable Energy Agency) raporuna göre, yenilenebilir enerjinin dünya çapında yarattığı istihdam, geçtiğimiz yıl küresel ölçekte **11,5 milyona** ulaştı.

Üretmek sizden, faturalar güneşten!

Sınırsız, düşük maliyetli, çevre dostu...

Firmanızın enerji maliyetlerini azaltmanız ve rekabet gücünü artırmanız için size parlak bir önerimiz var: Güneş Enerji Santrali.

Kendini 4-5 yıl içerisinde amorti edebilen bu değerli yatırımla firmanızın enerji maliyetlerini azaltırken, özel leasing fırsatları ile %100'e varan finansman imkânından da yararlanabilirsiniz.

Siz de Göktekin Enerji farkıyla kendi enerjinizi üretin, rekabette güneşin avantajlarıyla öne geçin.



www.goktekinenerji.com



Avrupa Birliği (AB), COVID-19 salgını nedeniyle 16 üye ülkesindeki istihdamı koruma programlarına, 87,4 milyar Euro mali destek verilmesini onayladı.

■ **Yurt içi yerleşiklerin döviz mevduatı 11 Eylül haftasında 1.2 milyar dolar artarak 218.679 milyar dolar oldu.**

■ **ABD’li elektrikli araç üreticisi Tesla, S&P 500 endeksine alınacak şirketler listesinden çıkarılmasının ardından 9 Eylül 2020 tarihinde piyasa değerinden yaklaşık 80 milyar dolar kaybetti.**

■ **Türk Lirası** mevduatlara ödenen faizlerden, vadesiz ve ihbarlı hesaplar ile 6 aya kadar, vadeli hesaplar için yüzde 15’lik kesinti yüzde 5’e; 1 yıla kadar olan vadeli hesaplarda yüzde 12’lik kesinti yüzde 3’e düşürüldü.



Euro Bölgesi’nde ekonomik güven endeksi Eylül’de 91.1’e yükseldi. Avrupa Komisyonu, Brüksel’de ekonomik güven endeksinin ağustos ayındaki 87.5 düzeyinden 89 seviyesindeki beklentilerin de üzerine çıkararak 91.1’e yükseldiğini bildirdi.

20

MİLYAR DOLAR

TCMB net uluslararası rezervleri 11 Eylül haftasında 20 milyar dolara yükseldi. Merkez Bankası verilerine göre, 11 Eylül ile biten hafta itibari ile net uluslararası rezervleri 149.32 milyar TL oldu.

■ **Tarım ve Orman Bakanlığı,** tarımsal hasılanın son iki yılda yüzde 45 artarak, 275 milyar liraya ulaştığını duyurdu.

■ **İngiltere’de hükümetin, Avrupa Birliği (AB) ile varılan Brexit Anlaşması’nı tek taraflı değiştirecek “İç Piyasalar Yasa Tasarısı”** parlamentodaki ilk oylamayı geçti.

■ **Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD),** yılın ikinci çeyreğinde G20 ülkeleri içinde sadece Çin’in GSYH’sini artırdığını duyurdu

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Yeni Ekonomi Programı’nı açıkladı. Albayrak Türkiye ekonomisinin 2020 büyüme tahmininin, pandeminin de etkisiyle yüzde 5’ten yüzde 0,3’e düştüğünü açıkladı.



berçek tatlar



korumamız altında



624 milyar dolarlık Latin Amerika pazarına kadın ihracatçılardan sanal çıkarma

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bir ilki gerçekleştirerek, Latin Amerika'ya kadın ihracatçılara özel sanal ticaret heyeti düzenledi. İhracatçı firmalarla Meksika, Kolombiya, Peru ve Şili'deki satın alımcıları çevrimiçi ortamda bir araya getiren organizasyona kadın ihracatçılar büyük ilgi gösterdi.



Kadınların ihracat ailesinde etkin rol almasını önemsediklerini ifade eden TİM Başkanı İsmail Gülle, “İki yıl önce oluşturduğumuz TİM Kadın Konseyi ile kadın ihracatçıların artırılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi. Latin Amerika pazarında Türk ürünlerinin tanınırlığının artırılmasına yönelik çalışmalara da hız verdiklerini söyleyen İsmail Gülle, bölgenin 624 milyar dolarlık ithalatıyla, ihracatçılar için önemli fırsatlar barındırdığını belirtti.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile kadın ihracatçılara özel olarak ilk defa gerçekleştirilen programın açılışına

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, TİM Başkanı İsmail Gülle, T.C. Bogota Büyükelçisi Ece Öztürk, T.C. Santiago Büyükelçisi Gülcan Akoğuz, T.C. Lima Büyükelçisi Ali Rıza Özcoşkun ve T.C. Meksika Büyükelçisi Tahsin Timur Söylemez katıldı. Türkiye'nin kadın ihracatçılarına yönelik ilk kez düzenlenen sanal ticaret heyeti 9 Ekim tarihine kadar devam edecek.

BÖLGEYE İHRACAT SON 10 YILDA 3 KAT ARTTI

Kadın ihracatçılara özel ilk sanal ticaret heyetini gerçekleştirmenin

gururunu yaşadıklarını belirten TİM Başkanı İsmail Gülle, “7 ayrı heyetle 8 farklı ülkeye düzenlediğimiz sanal ticaret heyetlerinin bugün sekizincisini gerçekleştiriyoruz. Meksika, Kolombiya, Peru ve Şili’ye gerçekleştirdiğimiz heyetimiz kadın ihracatçılara özel ilk sanal ticaret heyeti oldu. TİM olarak ilklere imza atmaya devam edeceğiz” dedi. Pazarla ilgili değerlendirmelerde bulunan İsmail Gülle, Latin Amerika’nın 624 milyar dolarlık ithalatıyla, ihracatçılar için önemli fırsatlar barındırdığını belirtti. Bu bölgede hedeflerin yüksek olduğunu aktaran Gülle şöyle devam etti: “Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, Latin Amerika’da yeni ihracat destinasyonları oluşturarak, ihracatçıların pazar penetrasyonu, pazarda tutunma faaliyetleri, Türk ürünlerinin ve kültürünün tanınırlığının artırılmasına yönelik çalışmalara hız verdik. Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru; 230 milyona yakın nüfusu, 2 trilyon doları aşkın milli geliri ile ihracatçılarımız için önemli fırsatlar barındırıyor. Bu pazarlara toplam ihracatımız son 10 yılda 3 katına çıkarak, 2019 itibarıyla 1,4 milyar dolara ulaştı. Makine, demir-demir dışı metaller, madencilik ve çelik sektörleri ihracatımızın bu ülkelere toplam ihracatımızda büyük pay aldığını görüyoruz. 2019 yılında ülkemizin Peru, Şili, Kolombiya ve Meksika’ya; Demir-çelik faslında ihracatı 224 milyon dolara, Kara taşıtları-parçaları faslında ihracatı 215 milyon dolara, Nükleer reaktörler, kazan, makine ve cihazlar faslında ihracatı 159 milyon dolara, ulaşmış durumda. İnaniyoruz ki, heyet kapsamında yapılacak ikili görüşmeler sonrasında da birçok yeni iş birliği kurulacak ve bölgeye ihracatımız hak ettiği seviyelere ulaşacaktır.”

KADINLAR İHRACATTA ÖNEMLİ ROL ÜSTLENECEK

Kadınların ihracat ailesinde etkin rol almasını önemsediklerini belirten İsmail Gülle, “Bu minvalde, iş dünyasında temsil edilen kadın

Bugüne kadar yedi ayrı heyetle 8 farklı ülkeye sanal ticaret heyeti düzenleyen TİM, Latin Amerika ülkelerine yönelik kadın ihracatçıların karşılaştıkları sorunların hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulması ve ortaya koydukları projelerin daha etkin şekilde yürütülmesi amacıyla Meclisimiz bünyesinde, “TİM Kadın Konseyi”ni oluşturdu.

sayısının artması, kadın girişimcilerin iş hayatına entegrasyonunun sağlanması, kadın ihracatçıların karşılaştıkları sorunların hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulması ve ortaya koydukları projelerin daha etkin şekilde yürütülmesi amacıyla Meclisimiz bünyesinde, “TİM Kadın Konseyi”ni oluşturduk. İki yıldır kadın konseyimizle birçok projeye imza attık, ülkelerle ikili ticari ve ekonomik ilişkilerimizi geliştirmeye yönelik ticaret heyetleri, iş forumları gerçekleştirdik. Kadın Konseyimizle çalışmalarımıza önümüzdeki dönemde de hızla devam edeceğiz” diye konuştu.

3 AYDA 41 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Pandemi döneminde, ilk “Sanal Ticaret Heyetlerinin” “Sanal Fuarların” ve “Sanal Ödül Töreninin” öncüsü olduklarını ifade eden Gülle şunları söyledi: “Bu dönemde TİM ve İhracatçı Birlikleri olarak gerçekleştirdiğimiz 2000’e yakın online toplantı yeni normale olan inancımızı gösteriyor. Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan’a, salgın döneminde ihracat ailesine verdiği tüm destekler için şükranlarımı sunuyorum. Bu yoğun iş birliği neticesinde Yeni normal olarak adlandırdığımız haziran ayıyla başlayan üç aylık dönemde ihracatımızda artış sağlamayı başardık. Haziran, temmuz, ağustos aylarında ihracatımız 41 milyar dolara ulaşarak geçen yılın aynı döneminin dahi üzerine çıktı. Sanal Ticaret Heyetlerimiz devam edecek, TİM olarak hedef pazarlarda “Yeni Nesil Ticaret Diplomasisi” faaliyetlerimize aralıksız şekilde devam edeceğiz.”

İzmir Enternasyonal Fuarı 89'uncu kez açıldı



Yoğun pandemi önlemleri altında; maske, mesafe ve temizliğin ön planda tutulduğu ve bu yıl 89'uncusu düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı (İEF), salgının ardından İzmir'de açılan ilk fuar oldu.

Bu yıl 89'uncusu düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı (İEF), "Akdeniz" temasıyla Kültürpark'ta yapıldı. Normalde 10 gün süren fuarın gün sayısı pandemiden dolayı 5 gün olarak sınırlandırıldı. Ticaret Bakanlığı'nın himayesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğinde 4-8 Eylül tarihlerinde fiziki olarak gerçekleşen fuara, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcileri katılım sağladı.

Yoğun pandemi önlemleri altında; maske, mesafe ve temizliğin ön planda tutulduğu İEF, salgının ardından İzmir'de açılan ilk fuar olma özelliği taşıyor. Fuarın açılışında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 89 yıldır süregelen bu köklü geleneğe pandemi nedeniyle ara vermeye gönüllerinin el vermediğini söyledi ve şöyle devam etti; "İEF'in mirasına büyük önem veriyor, bu mirası gelecek kuşaklara taşımak için özel gayretle çalışıyoruz. COVID-19 salgını nedeniyle uluslararası misafirlerimize ev sahipliği yapamadık ancak bu sanal ortamda 'Uluslararası İzmir İş Günleri' programlarını gerçekleştirmemize engel olmadı. Türkiye bugünden sonra da Akdeniz'deki ticaretin adil, hakkaniyetli, bölgesel ve küresel

barışa katkı sağlayacak şekilde gelişmesi için çalışmaya devam edecek. İEF'in bu yılki 'Akdenizlilik' ve 'Mavi Kıta' vurguları ile Akdeniz'in tüm bölge ülkeleri açısından bir refah, istikrar ve barış denizi olma özelliğine katkı sağlamasını umuyoruz.

"DÜNYA FUARLARI ERTELELERKEN DİJİTALLEŞMEYE HIZLI ADAPTE OLDUK"

TİM Başkanı İsmail Güllü, "Uluslararası kuruluşlar, birbiri ardına oldukça olumsuz öngörülerde bulundu. Ülkemiz ihracatı ise haziran ayında gelen normalleşme adımlarıyla beraber rüzgarı arkasına alarak başarılı bir grafik ortaya koydu. Yılın son çeyreğinde de bu olumlu eğilimin devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Konuşmasında İzmir Enternasyonal Fuarı'nın önemine değinen Güllü, "Birçok ilke imza atan fuarımız, açılışından günümüze, ulusal ve uluslararası birçok konjonktürel değişime tanıklık edip, birçok farklı kültürü çatısı altında misafir etmiştir. Fuarçılık alanında, 1926 yılında dünyada henüz 'Gezen Müze' veya 'Gezen Fuar' gibi kavramlar yokken, Karadeniz vapuruyla ülkemiz 16 farklı limanda sürecin son noktası, dijitalleşmenin nimetlerini kullandığımız yeni normal düzende fuarlarımızı dijital ortamlara buluşturmak oldu.



Yayla Yemek Hazır

Mutfağın yeni starı



Yeşil Mutabakat, ihracatçıya gelecek için mesajlar veriyor

Ufuk 2020 Programı Yeşil Mutabakat Çağrısı Bilgilendirme Toplantısı, TİM Başkanı İsmail Gülle, Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakçı ve TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal'ın katılımıyla gerçekleşti. Online gerçekleşen toplantıya ihracatçı firmalar da büyük ilgi gösterdi.



Ufuk 2020 Programı Yeşil Mutabakat (Green Deal) Çevrimiçi Bilgilendirme Toplantısı, 17 Eylül Perşembe günü online ortamda gerçekleşti. Toplantıya Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakçı ve TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal'ın yanı sıra 61 ihracatçı birliğin başkanı, yönetim kurulu üyeleri ve sektör konsey başkanları katıldı. TİM'in web sitesi üzerinden yapılan Ufuk 2020 Programı Yeşil Mutabakat Çağrısı Bilgilendirme Toplantısı'nda yer alan soru-cevap bölümünde de firmalara gerekli bilgilendirmeler yapıldı.

MUTABAKAT SEKTÖRLERİMİZDE DEĞİŞİMLER YAŞANACAK



Toplantının açılış konuşmasını yapan TİM Başkanı İsmail Gülle, AB'nin 2050 yılında karbon nötr kıta olma hedefi doğrultusunda açıkladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye ihracatının geleceği açısından önemli bir gündem maddesi olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Mutabakat, sanayi, strateji ve döngüsel ekonomi eylem planı başta olmak üzere birçok eylem planını içeren çok boyutlu bir stratejidir.

Avrupa Yeşil Mutabakatı sadece iklim değişikliği ile yetinmeyen, biyolojik çeşitlilikten, atık ve hava kirliliğine kadar tüm çevre konularını ele alan bir politikaların neticesi olarak karşımıza çıkıyor. Mutabakatla birlikte tarımdan gıdaya, otomotivden madencilığe birçok sektörün üretim, pazarlama ve ihracat süreçlerinde de önemli değişimler yaşanacağı muhakkaktır.”

YEŞİL DÖNÜŞÜM KAPSAMINDAKİ TÜM PROJELERDE

İHRACATÇILARIMIZIN YANINDAYIZ
TİM İklim Komitesi liderliğinde İklim Değişikliği ve Genelleştirilmiş Avrupa Birliği Yeşil Düzen Eğitim Programı'nı başlatacaklarını söyleyen Gülle, “Bu kapsamda, Boğaziçi Üniversitesi'nden alacağımız eğitim desteğiyle, bu alanda yetişecek yetkin çalışma arkadaşlarımızla ihracatçı firmalarımıza rehber olmayı, eğitimlerini birlikte değerlendirmeleri ve gerekli yönlendirmeleri yapmak için çalışıyoruz. Bundan böyle ihracatçı firmalarımız, yeşil ekonomiyle ilgili her türlü sorularına cevap bulabilmek için sektörel uzmanlarımızla iletişime geçebilecek. Sektörlerin bilinçlendirilmesi amacıyla gerçekleştirilecek 27 sektörü kapsayan TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları serisine ilişkin çalışmalarımızı da bu arada başlattık. İhracatçılarımız için yol haritası niteliğinde olan ve meclisimiz önderliğinde yürütülecek mentorluk programını hayata geçirmek üzere çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yeşil Mutabakat çerçevesinde pek çok ürünün tedarikinde, yeşil ve çevreci üretim gerçekleştiren ülkelerin ticaretinde diğer ülkelere göre pozitif bir ayrışma olacağı gün gibi aşikardır. Ülkemiz ise küresel karbon salınımının sadece yüzde1'ini gerçekleştiriyor. Bu durum Türkiye'nin pazar payını artırma noktasında avantajlı bir konumda olduğunu da göstermektedir. Türkiye diğer ülkelere göre daha sağlıklı, çevreci ve küresel salgın döneminde bir kez daha görüldüğü üzere güvenilir tedarikçi ülke olma görünümünü sürdürmektedir. Yeşil

"Avrupa Yeşil Mutabakatı, tüm sektörlerimizi derinden etkileyecek politikalar içermektedir. TİM olarak söz konusu değişimi ihracatçılarımız için fırsata çevirmeyi hedefliyoruz."

Mutabakatı'nın getirdiği politika değişikliklerine uyumla birlikte ülkemizin mevcut konumu daha da perçinlenerek sürdürülebilir ve katma değerli ihracattaki artış beraberinde gelecektir. Yeşil dönüşüm çerçevesinde gerçekleştirdikleri tüm projelerde, TİM olarak tüm desteğimizle ihracatçılarımızın yanlarında olacağız” şeklinde konuştu.

BÜTÜN ENGELLEMELERE RAĞMEN AB ÜYELİĞİNDE KARARLIYIZ



Ufuk 2020'nin, Avrupa Birliği programları içerisinde en büyük program olduğunu söyleyen Dışişleri Bakan

Yardımcısı ve Avrupa Birliği Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakçı, konuşmasında Türkiye-AB ilişkilerine, AB programlarındaki son durumlara, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin, AB üyelik sürecinin devamlılığına ve AB programlarından en etkin şekilde nasıl yararlanılacağına değindi. Kaymakçı, “Bildığınız gibi Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ilişkilerindeki temeli, tam üyelik. Yani biz bütün engellemelere rağmen bütün siyasi sorunlara rağmen AB üyeliğinde kararlıyız. Maalesef üyelik müzakerelerimiz şu an da siyasi olarak engelleniyor. 35 faslı açmamız ve kapatmamız lazım. Şu anda katılım müzakerelerinin önü tıkalı gibi görünüyor ama müzakereler askıya alınmış veya sonlandırılmış değil. Önemli olan ilişkileri normalleştirmek. Dolayısıyla üyelik müzakereleri tıkanmış olsa da Türkiye Avrupa Birliği müktesebatına uyum konusunda çalışmalarını AB başkanlığı eşgüdümünde kararlılıkla sürdürüyor” diye konuştu.

"İhracatçı firmalarımız, yeşil ekonomiyle ilgili her türlü sorularına cevap bulabilmek için sektörel uzmanlarımızla iletişime geçebilecek."

Türkiye İhracatta Öncü Olmayı Sürdürüyor

Türkiye'nin 2020 Ağustos ayında gerçekleşen ihracatı geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 5,7 düşüşle 12 milyar 463 milyon dolar oldu. Sekiz sektörün tarihindeki en yüksek ihracat rakamlarına ulaştığı ağustos ayının ihracat lideri ise 1 milyar 546 milyon dolarlık ihracatı ile hazır giyim sektörü oldu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ağustos ayı geçici dış ticaret verilerini açıkladı. Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre ağustos ayında gerçekleşen ihracat geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 5,7 düşüyle 12 milyar 463 milyon dolar oldu.

Pandemi kaynaklı küresel ticaretteki olumsuz tabloya rağmen Türkiye, ağustos ayında 85 ülkeye ihracatını 516 milyon dolar artırmayı başardı. Bu 85 ülkenin 51'inde artış yüzde 10'un, 22'sinde ise yüzde 50'nin üzerinde seyretti. Bu ülkeler arasında, geçtiğimiz yılın ağustos ayına göre 64,2 milyon dolar ihracat artışıyla ABD, 59,3 milyon dolar ihracat artışıyla Belçika ve 35,7 milyon dolar ihracat artışıyla İsrail dikkat çekti.

Küresel ticarete son dönemde yaşanan gelişmeleri değerlendiren TİM Başkanı İsmail Gülle, "Farklı değişkenlerin küresel ticareti etkilediği bir dönemdeyiz. Uluslararası kuruluşlar, 2020 yılında İkinci Dünya Savaşı sonrası en büyük daralmanın yaşanacağı beklentisini hala korumakta. Dünya Ticaret Örgütü, küresel mal ticaretinin yılın ikinci çeyreğinde rekor düzeyde düştüğünü açıkladı. Küresel ticaretin nabzını ölçen mal ticaret barometresi 84,5 puana kadar geriledi. Ağustos ayında, COVID-19 salgını hız kesmeden yayılmaya devam etti. Geride bıraktığımız ay dünyadaki toplam resmi vaka sayısı, 25,5 milyonu geçti. Sadece son bir ayda bu sayı yüzde 50'ye yakın artış kaydetti. Pazarlarımızda vaka sayılarının artışıyla ortaya çıkan bu belirsizlik ihracatımızda dalgalanmaların yaşanmasına neden olmaktadır" şeklinde konuştu.

"DÜNYAYA ÖRNEK OLDUK"

Yeni normalde uluslararası ticarete bu ve benzeri daralmaların yaşanabileceğini, yaptıkları projeksiyonlarda öngördüklerini söyleyen Gülle; "İhracatçılarımız, bu zorlu şartlarda dahi geçen yılın ağustos ayına oldukça yakın bir seviyede ihracat gerçekleştirdi. Normalleşmeyle gelen son üç aydaki ihracat rakamlarımız, yeni dönemin ihtiyaçlarına hızla adapte olduğumuzu gösteriyor. İhracat ailemizin her bir ferdi bu dönemde gösterdikleri

Türkiye, 2020'nin ilk çeyreğinde yüzde 4,5'lük büyüme oranıyla gerek OECD ülkeleri gerekse G-20 ülkeleri arasında en yüksek büyüme oranını yakalayan ülke oldu.

özverili çalışmalarından dolayı yürekten kutluyorum. Büyük bir vizyonla ortaya konan; 'Temassız İhracat', 'Alternatif Lojistik Güzergahları ve Taşıma Yöntemleriyle Ulaşım Projeleri' tüm dünyaya örnek oldu. Rüzgarı arkamıza aldığımız bu üç aylık periyottaki başarılarla hükümetimizin pandemi sürecinde gerçekleştirdiği çalışmaların payı çok büyük. Türk ihracatının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak; Cumhurbaşkanımıza, Ticaret Bakanımıza ve Hazine ve Maliye Bakanımıza ortaya konan tüm bu önemli projeler ve çalışmalar için teşekkürlerimizi arz ediyoruz" dedi.

2020'nin ilk iki çeyreğinde Türkiye ekonomisinin beklentilerin üzerinde büyüme rakamına ulaştığını söyleyen Gülle; "2020'nin ilk çeyreğinde ülkemiz, yüzde 4,5'lük büyüme oranıyla gerek OECD ülkeleri gerekse G-20 ülkeleri arasında en yüksek büyüme oranını yakalayan ülke oldu. Bu yılın ikinci çeyreğinde; ABD yüzde 31,7, Birleşik Krallık yüzde 22,8, İspanya yüzde 22,2, Fransa yüzde 19,2, Avrupa Birliği ülkeleri ise ekonomisinde ortalamada yüzde 14,1 daralma kaydetti. Aynı dönemde ülkemiz ekonomisi, beklentilerin üzerinde performans göstererek yüzde 9,9 küçülmeye karşı karşıya kaldı. Küresel ticaret penceresinden bakıldığında ise, ülkemizin ihracatının çoğu ülkeye göre olumlu bir seyir izlediği görülüyor. Türkiye, güçlü yatırım, üretim ve ihracat altyapısıyla ihracatta ve büyümede öncü olmaya yeni dönemde de devam edecektir" ifadelerini kullandı.

SEKİZ SEKTÖR, TARİHİNİN EN YÜKSEK AĞUSTOS AYI İHRACATINA ULAŞTI

Ağustos ayında gerçekleşen ihracat oranlarına bakıldığında, sekiz sektörün tarihindeki en yüksek ihracat



Ağustos ayı ihracatı

12,5
MİLYAR DOLAR



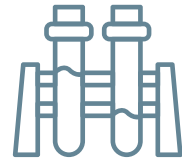
Hazır giyim ihracatı

1,55
MİLYAR DOLAR



Otomotiv ihracatı

1,54
MİLYAR DOLAR



Kimyevi maddeler ihracatı

1,37
MİLYAR DOLAR

Ağustos ayında illerin ihracatına bakıldığında en dikkat çekici artış Kastamonu'da görüldü. Kastamonu ağustos ayında yüzde 514 artışla 21 milyon dolar ihracata imza attı. Kastamonu'yu yüzde 132 artışla Adıyaman, yüzde 73 artışla Ordu takip etti.

Ağustos ayında ihracat ailesine katılan firma sayısı

BİN 307

İhracat işlemlerinde Türk Lirası kullanan firma sayısı

6 BİN 114

Ağustos ayında ihracat yapılan ülke sayısı

117

rakamlarına ulaştığı görüldü. Yaş meyve sebze, hububat ve meyve sebze mamulleri sektörleri pandemiye rağmen tarihlerinin en iyi sekiz aylık performansını gösterdi. 2019 yılının aynı dönemine göre yaş meyve sebze sektörü yüzde 23,8 artışla 1,5 milyar dolarlık, hububat sektörü yüzde 7,8 artışla 4,6 milyar dolarlık, meyve sebze mamulleri sektörü ise yüzde 5,3 artışla 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri, halı, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, meyve sebze mamulleri, mobilya, kağıt ve orman ürünleri, savunma ve havacılık sanayii, süs bitkileri ve mamulleri ile yaş meyve ve sebze sektörleri tarihlerinin en yüksek ağustos ayı ihracat rakamlarına ulaştı.

AĞUSTOS AYININ LİDERİ HAZİR GİYİM OLDU

COVID-19 ürünleri ihracatı, ağustos ayında da hız kesmedi. Geçtiğimiz yılın aynı ayına göre solunum cihazı yüzde 4097, maske ve önlük yüzde 641, tanı kitleri yüzde 178, dezenfektan ihracatında yüzde 47 artış görüldü. Toplam tıbbi ürün ihracatı ise yüzde 312 artışla 76 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yılın ilk sekiz aylık döneminde toplam tıbbi ürün ihracatı 530 milyon dolara ulaşırken, 2019

yılının ilk sekiz ayına göre yüzde 208 artış sergiledi.

Ağustos ayının lideri ise gerçekleştirdiği 1 milyar 546 milyon dolarlık ihracat ile hazır giyim sektörü oldu. Hazır giyimin lider olduğu ağustos ayında 1 milyar 545 milyon dolar ile otomotiv sektörü ikinci, 1 milyar 375 milyon dolar ile kimyevi maddeler sektörü üçüncü oldu. Ağustos ayının en güçlü performansına imza atanlar yüzde 39,3 artışla 92,8 milyon dolar ihracata ulaşan fındık ve mamulleri, yüzde 36,1 artışla 71,3 milyon dolara ulaşan tütün, yüzde 18,6 artışla 130,2 milyon dolara ulaşan yaş meyve sebze sektörleri oldu.

EN DİKKAT ÇEKİCİ ARTIŞ KASTAMONU'DA GÖRÜLDÜ

Ağustos ayında ihracatçılar, ülkemizin bayrağını 207 ülkede dalgalandırmayı başardı. En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke sırasıyla; 1 milyar 210 milyon dolar ile Almanya, 989,2 milyon dolar ile İngiltere ve 739,6 milyon dolar ile ABD oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı yüzde 50 olurken, ilk 20 ülkenin payı yüzde 67,3'e yükseldi. Aralarında İngiltere, Almanya, Fransa ve Hollanda'nın da yer aldığı tam 14 ülkeye her sektör ihracat gerçekleştirmeyi başardı. En büyük pazar olan Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı 5,15 milyar dolarlık bir hacim ile yüzde 41,3 seviyesine düştü.

İllerin ihracatına bakıldığında ise ağustos ayında 51 il ihracatını artırdı. En çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 il sırasıyla; 5 milyar 158 milyon dolar ile İstanbul, 863 milyon dolar ile Bursa ve 778 milyon dolar ile Kocaeli oldu. En dikkat çekici artış, yüzde 514 artışla 21 milyon dolar ihracata imza atan Kastamonu, yüzde 132 artışla 12 milyon dolara ulaşan Adıyaman ve yüzde 73 artışla 21 milyon dolar ihracat yapan Ordu'da yaşandı. Mardin de makine sektörü ihracatını 14 kat artırırken, Şırnak'ta yaş meyve sebze sektörünün ihracatını yüzde 270, Konya'da ise savunma ve havacılık sektörünün ihracatını yüzde 263 artırdığı görüldü.

AĞUSTOS AYINDA BİN 307 FİRMA İHRACAT AİLESİNE KATILDI

Ay boyunca 171 ülkeye toplam 3 milyar 703 milyon TL tutarında ihracat gerçekleştirildi. 6 bin 114 firmanın ihracat işlemlerindeki tercihi Türk Lirası oldu ve paritenin olumlu etkisi 331,8 milyon dolar oldu. Miktar bazında ihracat ise ağustos ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,2 azalarak, 11,7 milyon ton olarak gerçekleşti. Son olarak, ağustos ayında Euro ve dolar paritesinin pozitif etkisi 331 milyon 848 bin dolar oldu.

Ağustos ayında ihracat ailesine 1.307 firma katıldı. İhracata yeni başlayan bu firmalar ağustos ayında 110 milyon 19 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Firma özelinde bakıldığında, ağustos ayı içerisinde toplam 37 bin 475 firma ihracat gerçekleştirdi.

Dijital
İş Ortağı



Şirketinize Özel
Güvenilir Şebeke



Yüksek Hızlı
Bağlantı



Önceliklendirilmiş
Bant Genişliği

TOFAŞ özel iletişim
ağıyla geleceğe
hazır olsun diye

Vodafone Business'tan
Özelleştirilmiş Mobil Şebeke!

Şirketinize özel mobil şebeke ile binlerce şirket cihazının birbirine bağlanmasını sağlar, yalın ve esnek bir altyapıya sahip olursunuz.

Hazır mısınız?

TOFAŞ

TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.



vodafone
business

Vodafone Business'in kurumsal müşterilere özel sağladığı Özelleştirilmiş Mobil Şebeke teknolojisi, 4.5G şebekesi üzerinden önceliklendirilebilen bant genişliği sayesinde daha güvenilir, yüksek hızlı ve farklı birçok sektör uygulamasında ihtiyaç duyulan düşük gecikme sürelerine sahip bir bağlantı deneyimi sunar. Detaylar: vodafone.com.tr/VodafoneBusiness

TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İH BASIN TANITIMI

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



İlk 1000 ihracatçının milli ekonomiye katkısı artıyor

İHRACATÇISI PRESTİJ KİTABI TANITIM TOPLANTISI



TİM, düzenlediği basın lansmanıyla ilk 1000 ihracatçı 2019 sonuçlarını açıkladı. İlk 1000 ihracatçının toplam ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 3 artarken, bu yıl listeye 144 yeni firma dahil oldu. İlk 1000 firma, toplam ihracatın yüzde 62'sini gerçekleştirdi.



144

Listeye ilk kez giren firma sayısı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 'Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçısı 2019 Prestij Kitabı'nın tanıtımını gerçekleştirerek, yapılan araştırmanın sonuçlarını paylaştı. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan,

İhracatçı birliklerinin başkanları, kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu temsilcileriyle şirket yöneticileri katıldı. Bu yıl ki listeye 144 yeni firma dahil olurken, ilk bin ihracatçının toplam ihracat hacmi de yüzde 3 arttı.

144 ŞİRKET İLK KEZ LİSTEDE

TİM tarafından gerçekleştirilen araştırma; ihracatın en büyük kuruluşlarının yıllık performanslarının gözlemlenmesine ve birçok detaylı analiz yapılmasına olanak sağlayarak, ihracatçı firmalara yol gösterirken, ihracatın gelişimi için yapılan çalışmaların sonuçlarını da gözler önüne seriyor. TİM Başkanı İsmail Gülle, araştırma sonuçlarıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "2019'da İlk 1000 ihracatçı firmamız, 103 milyar dolarla Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 62'sini gerçekleştirdi. 5,8 milyar dolar ihracat gerçekleştiren 144 firmamız da 2019 yılında ilk 1000 ihracatçı listesine dahil oldu. 856 firmamız ise; listede yerini korumayı başardı" dedi.



15 İHRACATÇIYA

Toplantıda konuşmaların ardından sondan başlamak üzere 2019 yılında en çok ihracat yapan 15 firma ödülleri sosyal mesafe ve maske kurallarıyla teslim aldı. Ford Otomotiv Sanayi, Toyota Otomotiv Sanayi, Türkiye Petrol Rafinerileri, Oyak-

ÜST DÜZEY KADIN YÖNETİCİ ÇALIŞTIRAN FİRMALARIN İHRACATTA PAYI YÜKSELİYOR

İhracat ile kadın istihdamının ilişkisinin de incelendiği araştırmada önemli bir detay dikkat çekiyor. Türkiye'nin ilk 1.000 ihracatçı firma sıralamasında yer alıp anket çalışmasında üst düzey kadın yöneticisine sahip olduğunu belirten 368 firmanın ihracat performansı yükselmiş. Bu firmaların ankete katılan toplam

800 firmanın %46'sını oluşturduğu ve gerçekleştirdikleri 51,8 milyar dolarlık ihracat ile ilk 1.000 ihracatçı firmanın gerçekleştirdiği toplam ihracatın %50,3'ünü oluşturuyor. Bu firmaların gerçekleştirdiği ihracat ayrıca anket çalışmasına katılan 800 firmanın yaptığı 93 milyar dolarlık ihracatın da %55,7'sini oluşturuyor.

ÜST DÜZEY KADIN YÖNETİCİ OLAN YERLİ İHRACATÇI DAHA FAZLA

Tespit edilen 368 firma içinde üst düzey kadın yöneticiye sahip %100 yerli sermayeye sahip ihracatçı firma sayısının 284, %100 yabancı sermayeye sahip ise 33 ihracatçı firma olduğu kayıt edilmiş.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin önem verdiği başlıklardan birinin de 'Yüksek Teknolojili ve Katma Değerli İhracat' olduğunu vurgulayan İsmail Gülle, "Araştırmamıza katılan firmaların 189'u; 2019 yılında 10 milyar liraya yakın Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Bu firmalarda Ar-Ge harcamalarının payı ise, 2018 yılında yüzde 1,71 olurken, 2019'da yüzde 2,65'e yükseldi. Yaptığımız analizlerde, Ar-Ge harcamasında her bir birimlik artışın, ihracatta 0,24 birimlik artış sağladığını tespit ettik. Diğer bir deyişle, Ar-Ge'ye harcanan her 1 dolar, İhracatta 2,15 dolar

olarak ülkemize geri dönüyor. Bu durum, Sayın Cumhurbaşkanımızın da her zaman ifade ettiği gibi, Ar-Ge ve inovasyonun ihracatı ve ihracatta rekabetçiliği artırdığını göstermektedir" dedi.

1 DOLARLIK YATIRIM, 4 DOLARLIK İHRACATA DÖNÜŞÜYOR

"Yatırımlar ihracatı, ihracat da yatırımlarımızı destekliyor" diyen İsmail Gülle, "Araştırmamıza göre ihracatçılarımızın gerçekleştirdiği her 1 dolarlık yatırım, 4 dolarlık bir ihracat getirisi anlamına geliyor. Firmalarımızın

103

MİLYAR DOLAR

İlk bin ihracatçının
2019 yılı toplam ihracatı



ÖDÜL VERİLDİ

Renault Otomobil, Kibar Dış Ticaret, TGS Dış Ticaret, Tofaş Türk Otomotiv, Vestel, Arçelik, Mercedes-Benz Türk, Habaş Sınai ve Tıbbi Gazlar, İstanbul Altın Rafinerisi, Socar Türkiye, BSH Ev Aletleri ve Bosch firmasına ödülleri takdim edildi.



İLK 1000 ŞİRKETİN 430'U İSTANBUL'DA

Sektör bazında incelendiğinde ise ilk 1.000 ihracatçı listesindeki toplam ihracatın yüzde 27,3'ünü Otomotiv Endüstrisi, yüzde 12'sini Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü, yüzde 11'ini Çelik sektörü gerçekleştirdi. Bu üç sektör ilk 1.000 ihracat listesinde yer alan toplam ihracatın yüzde 50,6'sını oluşturdu. Listede İstanbul'dan 430 şirket yer alırken, İzmir'den 79, Gaziantep'ten 70, Kocaeli'nden 65, Bursa'dan 61, Ankara'dan ise 47 şirket yer alma başarısı gösterdi.



tescil ettiği her patent, ihracatta ortalama 2,2 milyon dolarlık bir artış sağlıyor. Tescil ettiğimiz her marka, yaklaşık 400 bin dolarlık bir ihracat artışı anlamına geliyor" dedi. Kadın istihdamının da önemine değinen Gülle, "İstihdam verilerini bizimle paylaşan 355 firmamızın verimliliği incelendiğinde kadın personel istihdam eden firmaların kârlılıklarını 0,63 birim artırdıklarını görüyoruz. Kadın girişimcilerimizin desteklenmesi, doğru yatırım alanlarına yönlendirilmesi ve kadınlarımızın iş hayatında karar alma mekanizmaları içerisinde daha güçlü bir şekilde yer almalarını önemsiyoruz. İki yıldır faaliyet gösteren TİM Kadın Konseyimiz birçok önemli projeye önümüzdeki dönemde de çalışmalarına devam edecek" diye konuştu.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ ZİRVEDE

Araştırma sonuçlarına göre Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., 5 milyar 869 milyon dolarlık ihracatla liderliğini korurken, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş., 4 milyar 232 milyon dolarla ikinci, Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. ise 3 milyar 511 milyon dolarla üçüncü sırada yer aldı. Bir önceki yıl 9'uncu sırada bulunan Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş., 2 milyar 385 milyon dolarlık ihracatla 4'üncü

sıraya yükseldi.

2 milyar 247 milyon dolarla Kibar Dış Ticaret 5'inci, 2 milyar 231 milyon dolarla TGS Dış Ticaret 6'nı, 2 milyar 210 milyon dolarla Tofaş Türk Otomobil Fabrikası 7'nci sırayı aldı. Vestel Ticaret A.Ş. 2 milyar 194 milyonda 8'inci, Arçelik A.Ş. 1 milyar 837 milyonda 9'uncu olurken 1 sıra yükselen Mercedes Benz Türk A.Ş. ise 1 milyar 507 milyonluk ihracatla 10'uncu sırada yerini aldı.

BAKAN PEKCAN: "İHRACATÇIMIZA GÜVENİYORUZ"

Kitabın tanıtım toplantısında ihracatçılara seslenen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ülkenin üretici ve ihracatçısına duydukları güvene vurgu yaparak, "Geçen sene, küresel ihracatın yüzde 3,6 küçüldüğü; pek çok ülkenin ihracat kaybı yaşadığı bir dönemde; Türkiye ihracatını yüzde 2,1 artırarak 180,8 milyar dolar ihracat ile dünyada ihracatını en fazla artıran altıncı ülke oldu" dedi.

Dünya ihracatında hızlı toparlanma kalıcı mı?

DR. CAN FUAT GÜRLESEL

Küresel ekonomi karşılaştığı COVID-19 salgını nedeniyle yılın ilk yarısında önemli ölçüde hasar görmüştür. Dünya ekonomisi, 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 5,0 ve ikinci çeyreğinde ise yüzde 10,2 daralmıştır. Böylece yılın ilk yarısında yüzde 7,6 daralma yaşanmıştır. Dünya mal ticareti ise yılın ilk çeyreğinde yüzde 5,0 ve ikinci çeyreğinde ise yüzde 27,0 daralma göstermiştir. Yılın ilk yarısında mal ticaretinde daralma yüzde 16,7 olarak gerçekleşmiştir. Küresel ekonomi daha çok ikinci çeyrekte önemli ölçüde daralmış ve iktisadi faaliyetler dip yapmıştır.

Yılın üçüncü çeyreğinden itibaren ise dünya ekonomisi ve iktisadi faaliyetlerde beklendiği gibi bir toparlanma başlamıştır.

Küresel sanayi üretimi ve mal ticareti, yılın üçüncü çeyreğinde beklentilerin üzerinde bir toparlanma göstermektedir. Küresel sanayi üretimi temmuz ayından itibaren yeniden büyümeye başlamıştır. Küresel sanayi PMI ağustos ayında 51,8 puana ulaşarak büyümeyi sürdürmüştür. Nisan ayında görülen 39,8 puanlık dip sonrası sanayi üretimi yaz aylarında hızlı toparlanmıştır. Dünya mal ticareti de yaz aylarında yine beklentilerin üzerinde bir toparlanma göstermektedir. Küresel sanayi ihracatında yeni alınan siparişler ağustos ayında 49,9 puana yükselmiştir. Böylece büyüme alanına çok yaklaşmıştır. Sanayi malı ihracatında yeni alınan siparişler nisan ayında 27,1 puan ile dip yapmış iken 4 ay sonra yeniden büyüme alanına ulaşmıştır.

İKİNCİ DALGA ENDİŞESİ STOKLARI DOLDURDU

Küresel ekonomide beklentilerin üzerindeki toparlanma yine COVID-19 endişeleri ile açıklanabilmektedir. Haziran ayı başından itibaren iktisadi faaliyetlere geri dönüş başlamıştır. İktisadi faaliyetler kontrollü ve güvenli hali ile geri geldiği için bu dönem yeni normal olarak adlandırılmaktadır. Yeni normal dönemi içinde haziran ayından itibaren firmalar ilk olarak eriyen stokları için siparişler vermişlerdir. Stoklar tamamlandıktan sonra firmalar



bu kez de sonbahar aylarında gelebilecek yeni bir COVID-19 salgını endişesi nedeniyle daha yüksek stoklar tutmaya başlamışlardır. Firmalar hem girdileri hem de nihai ürünlerinde daha yüksek stoklar ile sonbahara girmektedir. Firmaların stoklarına yönelik bu iki yaklaşımı nedeniyle yine beklentilerin üzerinde siparişler ortaya çıkmış bu da dünya sanayi üretiminde ve dünya mal ihracatında beklentilerin üzerinde toparlanmayı ortaya çıkarmıştır. Önümüzdeki aylarda en azından yıl sonuna kadar firmaların benzer eğilim içinde kalmaları beklenmektedir. Bu da sanayi üretimi ve ihracatta toparlanmanın yavaşlamasına rağmen süreceği anlamına gelmektedir.

DÜNYA MAL TİCARETİNDEKİ BÜYÜME İÇİN ZAMANA İHTİYAÇ VAR

Dünya mal ticaretine yön veren üç ülkenin dış ticaret verileri dünya ticaretinde toparlanmanın olduğunu ancak henüz büyümeye geçilemediğini göstermektedir. Dünyanın en büyük ihracatçısı Çin'in ilk sekiz ayda mal ihracatı yüzde 2,3, mal ithalatı ise yüzde 5,2 daralmıştır. Dünyanın en büyük ithalatçısı ABD'nin ise mal ithalatı yılın ilk yedi ayında yüzde 13,8, ihracatı ise yüzde 17,5 gerilemiştir. Avrupa Birliği'nin yılın ilk yarısında AB dışı ihracatı yüzde 12,4, ithalatı yüzde 12,6 ve AB içi ticareti ise yüzde 12,7 küçülmüştür. Görüldüğü gibi ikinci çeyrek sonrası küçülmeler azalıyor

olmakla birlikte dünya mal ihracatında büyümeye geçiş için zamana ihtiyaç bulunmaktadır.

Dünya mal ticaretinde sektörler ise farklı gelişmeler göstermektedir. Medikal ürünler, kişisel bakım ve koruma ürünleri, ilaç ve eczacılık ürünleri ile kâğıt ürünleri ihracatı büyüme gösterirken, gıda, kimyasallar ve biyoteknoloji ürünleri ihracatı da büyüme bölgesine geçmek üzeredirler. Ana metal sanayi, metal eşyalar sanayi, makine, otomotiv ve inşaat malzemeleri ürünleri ihracatında ise toparlanma göreceli olarak daha yavaş gerçekleşmektedir. Yine yarı dayanıklı tüketim malları grubu içinde yer alan tekstil, hazır giyim, deri, ayakkabı ürünleri ihracatı ise zayıf kalmaya devam etmektedir.

İKİNCİ DALGA, KÜRESEL MAL TİCARETİNDEKİ TOPARLANMAYI KESİNTİYE UĞRATABİLİR

COVID-19 sonrası beklenen küresel tedarik zincirinde yeniden yapılanmanın küresel ihracat üzerindeki etkisi ise henüz görülmemektedir. Bu etki için zamana ihtiyaç duyulmaktadır. Diğer yandan küresel mal ticaretindeki beklentilerin üzerindeki hızla toparlanması muhtemelen önümüzdeki aylarda hız kesmeye başlayacaktır. Toparlanmanın kesintiye uğraması ise ancak ikinci ve daha kuvvetli bir salgın dalgası yaşanması halinde olabilecektir. Makine ihracatçısından biri olan Çin'in makine ihracatı ocak-ağustos döneminde geçen yıla göre yüzde 5,0 gerilemiş durumdadır. Almanya'nın ilk 7 aylık makine ihracatı ise yüzde 15,5 düşüş göstermiştir. En büyük ithalatçı olan ABD'nin makine ithalatı ise yılın ilk 7 ayında 15,3 gerilemiştir. Küresel makine ticareti önümüzdeki aylarda toparlanmaya devam edecektir. Ancak 2020 yılının genelinde yüzde 10-12 arasında bir daralma olacaktır. Yılın son dört ayında kuvvetli bir ikinci dalganın yaşanması halinde ise toparlanma kesintiye uğrayacak ve daha yüksek bir daralma yaşanabilecektir.

BU DEĞERLER SÜRDÜRÜLMEMEYE DEĞER



- Borsa İstanbul'un Sürdürülebilirlik Endeksi'ne 5 yıl üst üste girebilen ilk ve tek perakende markası olduk.
- 2 yıldır "CDP Türkiye İklim Liderleri" arasında seçildik.
- FTSE4Good Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi'nde üst üste 3 kez yer aldık.

Her zaman doğaya ve insana değer vermeye devam edeceğiz.



MiGROS

“Kredi notunun kırılması ne anlama geliyor?...”

PROF. DR. EMRE ALKIN

Türkiye’de artık en zor şey doğruyu konuşmak. Ne söylerseniz söyleyin fark etmiyor. Komplo teorisi ile beslenenler gerçeklerden hiç hoşlanmıyor. Biliyorsunuz, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody’s Türkiye’nin kredi notunu, B1’den B2’ye indirdi ve not görünümünü mali ölçümlerin beklenenden daha hızlı kötüleşebileceğini kaydederek “negatif”te bıraktı. Bu demektir ki, bundan sonraki değerlendirmede notu tekrar indirebilir. Bu bir gerçek. Hali hazırda «aşırı spekülasyon» tanımlamasına düşmüş olan Türkiye’nin kredi notu bir kere daha kırılırsa, spekülasyon değerlendirmenin en dibine düşecek. Bu da ikinci gerçek. Bundan sonrası «aşırı riskli» kategori oluyor. Dilerim bu hale gelmez işler.

Moody’s şöyle bir açıklama yapmış: «Türkiye’nin dış kırılganlıkları muhtemelen artan bir şekilde ödemeler dengesi kriziyle sonuçlanacak. Türkiye’nin kredi profiline yönelik risklerin artması ile birlikte, ülkenin kurumları bu zorlukları etkin bir şekilde çözmekte isteksiz ya da çözemiyor görünüyor.» Bana göre son cümle oldukça ağır bir suçlama içeriyor. Doğrudan doğruya ekonomi yönetiminin ortaya çıkan problemleri “çözmediği” ya da “çözemediği” iddia ediliyor. Bu değerlendirme bana şunu gösterdi: Kredi derecelendirme kuruluşları diploması ve siyasetin gölgesinde karar veriyor. Kimse kusura bakmasın bu da üçüncü gerçek.

Moody’s analistlerinin “malumun ilamı” anlamına gelen açıklamalar yaptığını da görüyorum: “Altın hariç brüt rezervleri bu yıl yüzde 40’tan fazla eridi. Ayrıca jeopolitik riskler de



artıyor.” Bunlar kimsenin bilmediği konular değil. Ancak ne IMF ne OECD ne de derecelendirme kuruluşlarının elle tutulur bir reçete ortaya koymadan sadece “piyasa ekonomisi ve yüksek faiz” önermeleri de güvensizliği artırıyor. Çünkü bu ifadeler muğlak ifadeler. Açıkçası bu kurumların elinde hiçbir tutarlı reçete yok. Aynı şeyleri ezberden söylüyorlar. Bu da dördüncü gerçek. Ancak sonuç değişmiyor. Bir ülkeye yatırım yapacak olanlar, bu kurumların değerlendirmelerine dikkat ediyorlar. Bu da beşinci gerçek.

Dolayısıyla “yok hükmünde” saymak yerine, bu kurumlarla diyalogu güçlendirmek gerekiyor. Türkiye’nin menfaatlerini korumak adına birçok cephede mücadele ederken, fazladan cephe açmamak için mutlaka karar alıcıların dikkat ettiği ekonomik kurumlarla diyalogu güçlü tutmalıyız. Moody’s kararından sonra, diğer kuruluşlardan da not kırma açıklamaları gelebilir. Buna hazırlıklı olmalıyız. Diğer iki kurumun şu ana kadar not

kırmada Moody’s gibi hızlı gitmedikleri gözüküyor. Ancak işler her an değişebilir.

“ANA STRATEJİ FİKİR İNSANLARINA ANLATILMALI...”

Anlaşılan şu ki, ABD başkanlık seçimleri tamamlanmaya kadar önümüzde zorlu bir süreç var. Trump, iç politikayla meşgul durumda. Türkiye’nin Doğu Akdeniz, Libya ve Suriye’deki mücadelesi devam ederken ülke menfaatleri gereği bu konularda müzakereye kapalı olması doğal. Ancak bir yer müzakereye kaparken, diğer tarafta müzakereye açık olmak gerekiyor.

Ekonomik, Sosyal, Hukuki, Bilimsel, Sportif, Sanatsal ve Kültürel konuları mümkün merteye diyaloga açık hale getirmek lazım. Siyaset hiçbir zaman kusursuz tasarımlar üretmez. Ancak siyasetin yan etkilerini, paragrafın başında bahsettiğim unsurlar nötralize edebilir. Diplomaside sertleşirken, sanat-bilim-spor gibi unsurları kullanarak diyalog kapısı açmak her zaman mümkün.

İşte bu sebeplerden dolayı «soft power» yani yumuşak güç anlamına gelen bu unsurların gelişmesi için özgürlük alanı yaratmanın gereğine inanıyorum. Ayrıca hükümetin de fikir insanlarıyla diyalogu seçtiği kişilerle değil, geniş tabanlı şekilde yapmasının önemini de hatırlatıyorum. Eğer ana stratejinin ne olduğu fikir insanlarına anlatılırsa, kalibrasyonu uygun şekilde yapılarak daha güçlü hale gelecektir. Böylece yekpare bir duruş sergilemek mümkün olacaktır. Ben kendi adıma böyle bir iç iletişim stratejisini Türkiye’nin başlatması gerektiğine inanıyorum. Ankara’nın bu işi layıkıyla yapacak yöneticisi de var, enstrümanları da.

“Türkiye’nin menfaatlerini korumak adına birçok cephede mücadele ederken, fazladan cephe açmamak için mutlaka karar alıcıların dikkat ettiği ekonomik kurumlarla diyalogu güçlü tutmalıyız.”



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

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve 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 tercihini 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



Kur riski sorunu ve bir çözüm önerisi olarak türev işlemler

CEM YILMAZ, MSC BAŞ DENETÇİ, SMMM

Resmî gazetede 31.07.2020 tarihinde önemli bir düzenleme yapılmış olup buna göre yayımlanan 2813 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararına istinaden işyeri kira stopajı oranı %20'den %10'a düşürülmüş ve bazı teslimlerde katma değer vergisi oranı indirilmiştir. Örnek vermeyiz gerekirse; İşyerimizi şahıslardan kiralyorsak %20 olan stopaj %10'a düşmüş oldu. Şirketlerden kiralyorsak %18 olan KDV oranı %8'e düşmüştür. Kira stopajının düşürülmesi işyeri sahipleri için olumsuzdur. Çünkü yıllık gelir vergilerini daha yüksek ödemeleri söz konusu olacaktır. Ancak işyeri kiracıları için olumludur. Çünkü ülkemizde kira sözleşmeleri ağırlıklı net tutar üzerinden yapılmakta. Dolayısıyla kiracılar daha düşük stopaj ödeyeceklerdir. Düzenleme 31 Aralık 2020 tarihine kadar geçerli olup sürenin uzaması ihtimal dahilindedir.

Uygulamanın amacına baktığımızda COVID-19'dan etkilenen ekonomik faaliyetlere destek sağlanması amacıyla çok sayıda hizmet kolunda katma değer vergisi (KDV) oranlarında ve işyeri kira stopajında yılsonuna kadar geçerli olmak üzere indirimle gidilerek nakit akışına destek sağlanmak istenilmiştir.

KDV açısından aşağıdaki hizmet ifalarında KDV oranı %18'den %8'e indirilmiştir:

- İşyeri kiralama hizmeti,
- Kongre, konferans, seminer, konser, fuar ve lunapark giriş ücretleri,
- Düğün, nikah, balo ve kokteyl salonlarında verilen organizasyon hizmetleri,
- Berberlik ve kuaförlük hizmetleri ile güzellik salonunda verilen hizmetler,
- Terzilik, giyim eşyası ve ev tekstil ürünlerinin onarım ve tamirati,
- Ayakkabı ve deri eşyaların onarımı ile ayakkabı boyama hizmetleri,
- Kuru temizleme, çamaşırhane, giyim eşyası ve diğer tekstil ürünlerini ütüleme hizmetleri,



- Halı ve kilim yıkama hizmetleri,
- Bisiklet, motosiklet ve motorlu bisikletlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Evde kullanılan elektrikli cihazların (buzdolabı, fırın, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, klima vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Tüketici elektroniği ürünlerinin (TV, radyo, CD/DVD oynatıcılar, ev tipi video kameralar vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Evde kullanılan ısıtma ürünlerinin (termosifon, şofben, banyo kazanı, kombi vb.) (merkezi ısıtma kazanları hariç) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Ev ve bahçe gereçlerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Mobilyaların ve ev döşemelerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Bilgisayarların, iletişim araç ve gereçlerinin, saatlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Müzik aletlerinin bakım ve onarımı,
- Çilingirlik ve anahtar çoğaltma hizmetleri ile hamallık hizmetleri,
- Motorlu kara taşıtlarının yağlanması, yıkanması, cilalanması hizmetleri ile bunlara ait koltuk ve döşemelerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Hane sakinlerine verilen konut bakım,

onarım, boya ve temizlik hizmetleri (malzemeler hariç),

- Dışarıda yeme içme hizmetleri (alkollü içeceklerle isabet eden kısım hariç)
- Yolcu taşımacılığı hizmetleri,
- Süs bitkileri ve çiçek teslimleri.

Aşağıdaki hizmetlerde ise KDV oranı %8'den %1'e indirilmiştir:

- Sinema, tiyatro, opera, operet, bale, müze giriş ücretleri,
- Gazino, açık hava gazinosu, bar, dans salonu, diskotek, taverna, birahane, kokteyl salonu ve benzeri yerler hariç olmak üzere kahvehane, kır kahvesi, çay bahçesi, çay ocağı, kiraathane, kafeterya, pastane, ayakta yemek yenilen yerler, yemeği pakette satan veya diğer şekillerde yemek hizmeti sunan yerler, lokanta, içkili lokanta, kebabçı ve benzeri yerlerde (birinci sınıf lokanta ruhsatı ya da işletme belgesine sahip olan yerler ile üç yıldız ve üzeri oteller, tatil köyleri ve benzeri tesislerin bünyesindeki lokantalar hariç) verilen hizmetler (bu yerlerde verilen hizmetlerin alkollü içeceklerle isabet eden kısmı hariç),
- Otel, motel, pansiyon, tatil köyü ve benzeri konaklama tesislerinde sunulan geceleme hizmeti.

Ayrıca 31.12.2020 tarihine kadar aşağıda belirtilen kira ödemelerinde yapılan %20 oranındaki gelir vergisi stopaj kesintisinin %10'a düşürülmesidir:

- Gelir Vergisi Kanunu'nun 70. maddesinde yazılı mal ve hakların kiralanması karşılığında yapılan ödemeler,
- Vakıflar (mazbut vakıflar hariç) ve derneklere ait gayrimenkullerin kiralanması karşılığında yapılan kira ödemeleri,
- Yabancı devletlere, yabancı kamu idare ve kuruluşları ile uluslararası kuruluşlara ait diplomatik statüsü bulunmayan gayrimenkullerin kiralanması karşılığında yapılan ödemeler
- Kooperatiflere ait taşınmazların kiralanması karşılığında yapılan kira ödemeleri.

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. ● QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!

Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Fatih Dönmez:****Yerli gaz, sanayicilerimizin enerji faturasasını düşürecek**

Yerli gazın üretilmesinin sanayicilerin enerji faturasasına olumlu yansıtacağını vurgulayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Boş, atıl ve üretime elverişli çatı ve cepheleri güneş ile birlikte üretime dahil edeceğiz. Enerji sektöründe önemli yeniliklerin merkezi olmaya adayız" dedi.

Nüfus artışı, sanayileşme ve teknolojik gelişmeler enerjiye olan talebi artırırken, ülkeler nezdinde yatırımlar da bu yönde yapılıyor. Türkiye'nin enerji yatırımlarından da en büyük payı yenilenebilir enerji alıyor. Enerji sektöründe atılan millileşme adımlarıyla bugün, yenilenebilir enerjide dünyada sayılı ülkeler arasında olan Türkiye, yenilenebilir enerji kurulu gücünde de dünyada 13'üncü, Avrupa'da 6'ncı sırada yer alıyor. Milli Enerji ve Maden Politikası ile tarihinin en büyük gaz rezerviyle enerjide dışa bağımlılığın azalması ve enerjinin her alanında kendi öz yeterliliğin geliştirilmesi, Türkiye'nin global oyuncu olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini tüm dünyaya gösteriyor.

TİM Report olarak Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez ile Türkiye'nin milli enerji hamlelerini konuştuk.

Öncelikle gündemin en önemli maddelerinden biri olan Karadeniz'de keşfedilen gaz ile başlamak istiyoruz. Bu rezerv enerji anlaşmalarında Türkiye'nin elini güçlendirir mi? Sanayici ve ihracatçı için ucuz enerji mümkün mü? Genel bir değerlendirmenizi rica edebilir miyiz? Önümüzdeki yıllarda sona erecek kontratlarımız var. Keşifle birlikte elbette Türkiye'nin masada pazarlık gücü artacak. Yerli gazın üretimiyle birlikte doğal gaz ithalatının kademeli olarak düşecek olması, yeni kontratların müzakeresinde bizim için önemli bir avantaj olacak. Şu an farklı ülkelerden

gaz ithalatımız var. Hem boru hatlarıyla hem de LNG ve spot piyasalardan da doğal gaz tedarik ediyoruz. Organize Toptan Doğal Gaz Satış Piyasası'nın kurulmasıyla hem BOTAŞ hem de özel ve tüzel kişi ve kurumlar da doğal gaz ithal edebiliyorlar. Bu durum rekabet açısından fiyatların serbest piyasa koşullarına göre oluşmasını sağlıyor.

Diğer yandan doğal gaz depolama hacmimizin artırılması için önemli yatırımlar yaptık. Yerli gazın ithal gazla karşılaştırıldığında daha uygun olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum gazın üretilmeye başlanmasıyla birlikte sanayicilerimizin enerji faturasına da olumlu bir şekilde yansıtacak. En önemlisi doğal gaz ithalatına ayırdığımız bütçenin azalmasıyla Türkiye'nin cari açığının kapanmasına önemli bir katkı sunacağız.

Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki arama ve sondaj faaliyetlerinde son durum nedir? Ve yine sıcak bir gelişme olan Yunanistan'ın Navtex ilanı Oruç Reis'in çalışmalarını etkileyecek mi?

Yunanistan'ın bütün girişimleri provokasyona yöneliktir. Hiçbir şekilde bu tür girişimlerin faaliyetlerimizi engellemesine izin vermedik, vermeyeceğiz. Gemilerimiz iş planlarına uygun bir şekilde faaliyetlerini sürdürüyor. Oruç Reis şu an bakım, personel değişimi ve sonraki görev hazırlıkları için limana döndü. Geminin aylık periyotlarla gerçekleştirdiği rutin bir faaliyet. Bakım ve ikmal işlemlerinin hemen ardından gemimiz sismik araştırma faaliyetlerine devam edecek.

Öte yandan Yavuz Sondaj Gemimiz ve Barbaros Hayreddin Paşa Sismik

"Sadece tüketici değil, tükettiğini üreten bir Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerjinin kurulu güç içerisindeki payını yükseltmek birinci hedefimiz."





Araştırma Gemimiz Akdeniz'de faaliyetlerine devam ediyor. Pandemi döneminde birçok şirket ve ülke arama ve sondaj faaliyetlerinde havlu atarken, biz iş planımıza göre faaliyetlerimize devam ediyoruz

Tüm bu süreçler ve keşiflerden sonra Türkiye 2023 yılında enerji konusunda nasıl bir yerde olacak?

Cumhuriyetimizin 100. yılında milletimize en güzel hediyeyi inşallah ilk yerli gazın kullanımıyla vereceğiz. İlk faz üretim yüksek volümlü üretim olmuyor bu tip sahalarda. Ancak saha 3-5 yılda büyüklüğüne göre geliştiriliyor bir plato dönemine geliyor. Pik üretim almak için 30-40 kuyu açmamız lazım. Biz 3-5 kuyuyla birlikte üretimi başlatacağız. Bir taraftan da sahanın geliştirilmesi için yeni sondajlar yapacağız. Sahanın büyüklüğüne göre yeni kuyular açarak sahayı üretime hazır hale getireceğiz. Bizim bütün amacımız enerjinin her alanında bağımsızlık. Petrol, doğal gaz, elektrik üretimi, madenler gibi her alanda kendi öz yeterliliğimizi geliştirmek istiyoruz. Elektrik üretiminde yerli ve yenilenebilir oranını yüzde 60'lar seviyesine çıkardık. 2023'e kadar bu oran daha da artacak. Madenlerimizde de katma değerli ürün dönemine

geçtik. Burada da yeni modellerle birlikte teknoloji ve Ar-Ge odaklı bir anlayışla madenlerimizi işleyerek uç ürün haline getiriyoruz. Petrol ve doğal gaz arama ve sondajlarında da son dönemde ciddi bir artış gösterdik.

Dünyada enerji kaynakları çeşitleniyor. Peki, Türkiye bu dönüşümde nasıl rol oynuyor? Konuyla ilgili değerlendirmenizi rica edebilir miyiz?

Enerjide yaşanan değişim ve dönüşüm uzun zamandır bakanlığımızın gündeminde. Önümüzdeki yılların planlamasını yaparken hem kaynak bazlı hem de teknolojik bazlı bu dönüşümün en iyi şekilde uygulanması için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklarındaki maliyet düşüşü, yeni enerji kaynaklarının ortaya çıkışı, enerji verimliliğindeki artış gibi pek çok unsura bağlı olarak dünyada bir değişim söz konusu. Öte yandan ülkeler bir taraftan fosil kaynaklara dayalı üretim altyapılarını temiz enerjiye doğru kaydırırken bir taraftan denizler ve ankonvansiyonel başta olmak üzere yeni fosil kaynaklı rezervler için de arama ve sondaj faaliyetlerine devam ediyorlar.

Türkiye olarak biz öncelikle yenilenebilir enerjide bir kalkınma ve sanayi geliştirme stratejisi izliyoruz. YEKA modelimiz ile yerli bir sanayi inşa etmekte sonuna kadar kararlıyız. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yenilenebilir ve temiz enerji teknolojilerinde bölgenin merkez oyuncusu olması için yeni stratejilerimiz olacak. Sanayi stratejimizi Ar-Ge stratejimizle de eşgüdümüne getirerek buna start-up ekosistemini de entegre edeceğiz. Enerji sektöründe çok önemli yeniliklerin merkezi olmaya adayız. Bu noktada bizim kadar sektör oyuncularının da dönüşümü çok önemli. Artık şirketler sadece finans tablosu okuryazarlığı ile değil, yenilikçilik, kurum içi girişim, yeni fikirlere açık olma ile de değer üretmek zorundalar. Eğer dünya ile rekabet edeceksek, şirketlerimizin inovasyona daha fazla meraklı olmasını bekliyoruz. Burada da genç nesilleri mutlaka desteklemek gerekiyor. Teknolojiyi alan

Türkiye toplam yenilenebilir enerjide dünyada 13'üncü, Avrupa'da ise altıncı sırada yer alıyor.

ve kullanan değil, üreten ve ihraç eden bir ekosistemi inşa etmek zorundayız.

Milli Enerji ve Maden Politikamızın en önemli ayaklardan biri de bu kapsamda yerleştirme. Enerji dönüşümleri aslında bir teknoloji hikâyesidir. Yani teknolojiniz yoksa enerji oyununda sözü geçen bir oyuncu olmanız zor. Büyük bir oyunun oyuncusunuz, teknolojiniz olmalı ve bu teknoloji başkalarının da işine yaramalı. YEKA projeleri ile Türkiye yenilenebilir enerji teknolojilerinde ve gelecekte depolamada teknoloji merkezlerinde en önemli üretim üslerinden biri olmayı hedefliyor. Fakat daha birçok teknoloji en az birer enerji kaynağı kadar sistemimize etki ediyor. Yapay zekâ, akıllı sistemler, gelişmiş veri araçları gündemimizde en üst sıralardadır. Elektrikli arabalar, kayıt zinciri gibi birçok yeni teknolojiyi de araştırarak kendimize bir yol haritası belirliyoruz.

Türkiye, güneş enerjisinde oldukça iyi bir noktada. Bu alandaki çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

2017 yılında Milli Enerji ve Maden Politikası ile Türkiye'nin enerji yol haritasını yeniden belirledik. Hidrokarbon kaynaklı üretim anlayışını, yerli ve yenilenebilir kaynak temelli, teknoloji ve Ar-Ge odaklı üretim olarak değiştirdik. Güneşten elde ettiğimiz üretim bu alanda ne kadar doğru bir yolda ilerlediğimizin en önemli kanıtıdır. Özellikle lisanssız üretim kapsamında güneş enerjisinden üretimimiz artış gösteriyor. 6.295 MW gücündeki güneş kurulu gücümüzün 6.072 MW'ı lisanssız güneş yatırımlarından gerçekleşti. Lisanssız üretimin ise 341 MW'lık bölümü çatı ve cephe uygulamalarından sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl duyurusunu yaptığımız 'Kendi Elektrikliğini Kendin Üret' çağrımız ile sanayicimiz üretimde, hanelerimiz ise konutlarında bu çağrımıza cevap verdi. Ülkemizde çatı dediğimizde ilk akıllara gelen, konutun ya da bir yapının üstünün kapatılması geliyor. Ancak biz çatı denilince akıllara ilk olarak üretim hatta ekonomik kazanç gelmesi için çeşitli uygulamaları hayata geçiriyoruz. 2019 Mayıs itibarıyla Resmî Gazete'de yayımlanan Elektrik Piyasasında Lisanssız

Elektrik Üretim Yönetmeliği ile birlikte vatandaşımız artık çatı ve cephesinden 10 kilovata kadar üreteceği elektriğin tüketim fazlasını satabiliyor.

Sadece tüketici değil, tükettiğini üreten bir Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerjinin kurulu güç içerisindeki payını yükseltmek birinci hedefimiz. Böylelikle ithal ettiğimiz enerjinin payını düşürüyor, ekonomik kaynaklarımızı ülkemiz içerisinde değerlendiriyoruz. Bu hedef doğrultusunda güneş özelinde sadece 2020 yılı içerisinde önümüzdeki günlerde gerçekleştireceğimiz toplamda 1000 MW olmak üzere, 10, 15 ve 20 MW'lık 36 ilde 74 adet güneş enerjisine dayalı YEKA yarışmasını gerçekleştireceğiz. Yine Türkiye'nin ilk, Avrupa ve Orta Doğu'nun tek entegre güneş paneli tesisini de geçtiğimiz ay Sayın Cumhurbaşkanımızın katılımlarıyla açtık. Hedefimiz net: Ülkemizi güneş köprüsüyle birbirine bağlayacağız.

Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarının artacağı öngörülüyor. Bu konuda Türkiye ne durumda ve ne gibi çalışmalar var?

2002 yılında 12.305 MW olan yenilenebilir enerji kurulu gücümüz, 2020 Ağustos ayı sonu itibarıyla 46.811 MW'a ulaştı. Ağustos 2020 sonu itibarıyla 93.023 MW olan toplam enerji kurulu gücü içindeki yenilenebilir payı yüzde 50,3 olarak gerçekleşti. 2002 yılında bu

Ülkemizi güneş köprüsüyle birbirine bağlayacağız. Enerji sektöründe çok önemli yeniliklerin merkezi olmaya adayız.

**93.023
MW**

2020 Ağustos ayında yenilenebilir enerji kurulu gücü





oran yüzde 38,6 seviyesindeydi. 2002 yılında yüzde 26,3 olan yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı, 2019 yılında yüzde 44 olarak gerçekleşti. Ağustos ayı sonu itibarıyla 2020'nin ilk 8 ayındaki oran yüzde 48 seviyesinde.

YEKA modeli ile birlikte bugüne kadar toplam 3 GW olan iki adet rüzgâr ve bir adet güneş olmak üzere üç YEKA yarışması gerçekleştirdik. Dördüncüsü ise güneş enerjisinde 1.000 MW gücündeki gelecek ay düzenleyeceğimiz yarışma olacak. Tüm bu uygulamalarla birlikte Türkiye 2019 yılında hidrolik enerji santrallerinin payı bakımından

dünyada 9'uncu, Avrupa'da 2'nci, rüzgârda dünyada 12'nci, Avrupa'da 7'nci, güneşte dünyada 13'üncü, Avrupa'da 7'nci, jeotermalde dünyada 4'üncü Avrupa'da 1'inci sırada yer alıyor. Toplam yenilenebilir enerjide ise dünyada 13, Avrupa'da 6. sırada. İnşallah yürüttüğümüz bu çalışmalarla beraber daha da yukarılara çıkacağız.

Sanayicilerimizi yenilenebilir enerjiye yönlendirecek destek ve düzenlemeleriniz var mı? Yeni gelişmeler olacak mı?

Sektör ve üreticilerle ile yaptığımız rutin görüşmelerle yenilenebilir enerji alanında talepleri inceliyor ve gerekli adımları atarak sanayicimizin isteklerini gerçekleştiriyoruz. Daha önce 1 MW ile sınırlandırılan lisanssız üretim faaliyeti yapabilecek yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesislerinin kurulu güç üst sınırını 5 MW'a çıkarttık. Bu düzenleme ile ihtiyaçları 1 MW'ın üzerinde olan ve 1 MW'dan daha fazla güçlerde tesis kurulabilecek alanlara sahip olan başta sanayi tesisleri olmak üzere ticarethaneler, içme suyu tesisleri, atık su arıtma tesisleri ve sulama abonelerinin tesisleri ile kamu kurum ve kuruluşlarımıza ait tesislerin elektrik ihtiyaçlarının tamamına yakın kısmı tüketildiği noktalarda üretilebilecek. İş yerleri için elektrik bağlantı gücüne kadar GES kurma imkânı getirdik.

Bu düzenlemeyle birlikte Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği'nde yaptığımız değişiklik ile özellikle sanayi abonelerimizin çatı ve cephe uygulamalı güneş veya diğer yenilenebilir kaynaklara dayalı lisanssız üretim faaliyeti başvurularında ciddi bir artış oldu. Bugüne kadar toplam 5789 adet lisanssız üretim faaliyeti için başvuru yapılmış olup başvuruların toplam gücü 2895 MW civarında. Ülkemizin büyümesinde çok büyük bir öneme sahip sanayicimizin taleplerini dün olduğu gibi bugün de karşılamaya devam ediyoruz, edeceğiz. Boş, atıl ve üretime elverişli çatı ve cepheleri güneş ile birlikte üretime dahil edeceğiz. Sanayicimizle birlikte ülkemizi daha da ileriye birlikte taşıyacağız.

BOR MADENİNİ KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLE BULUŞTURUP PİYASAYA SUNACAĞIZ

Bor'un özellikle sağlık ve temizlik sektöründe daha fazla kullanılması için BOREN'in yürüttüğü Ar-Ge çalışmalarının olduğunu söyleyen Bakan Fatih Dönmez: "Bunlardan bazılarını prototip olarak ürettik ancak seri üretime geçmesi için bazı testlerden geçmesi gerekiyor. Bor katkılı ürünler son zamanlarda sağlık ve temizlik sektöründe oldukça yaygınlaşmaya başladı. Bizler de bu fırsatı en iyi şekilde değerlendirip Bor'u sağlık ve temizlik sektöründe daha fazla katma değerli ürünle buluşturup piyasaya sunacağız" dedi.



Avrupa'nın ve Türkiye'nin En Büyük Transformator Üretim Tesisi



Sektör Lideri

215. Türkiye'nin **EN BÜYÜK**
sanayi kuruluşu

1000 MVA, 800 kV
Gerilim Seviyesine
Kadar Güç Transformatorleri

- 250 kVA - 25 MVA, 36 kV
Kuru Tip Transformatorler
- 50 kVA - 5 MVA, 36 kV Yıllık 20.000 adet
Dağıtım Transformatorü Üretimi



Dağıtım
Transformatorleri



Kuru Tip
Transformatorler



Hava Yalıtımlı
Modüler Hücreler



Beton Trafo
Merkezleri



Metal Clad
Hücreler

Türkiye tersaneleri dünya denizlerinde teknoloji ve kalite yüzdürüyor

Global pazarda varlığını günden güne güçlendiren gemi ve yat sektörü, sürekli yükselen ihracat rakamlarıyla, Türkiye'nin lokomotif endüstri kollarından biri olmaya aday. Dev rakipleriyle teknoloji ve kalite yarıştıran Türk tersanelerinde, dünya çapında ilk olan projelerin sayısı da hızla artıyor.



Türkiye, yat ve mega yat inşasında dünya 4.'sü.

Gemi ve yat sektörü, son beş yılda Ar-Ge ve inovasyon odaklı üretimiyle, ihracattaki başarısının yanı sıra dünya çapında ses getiren projelere de imza atıyor. Türkiye'nin önde gelen tersaneleri, başta Norveç olmak üzere denizci kimliğiyle bilinen çok sayıda ülkeye nitelikli projeler pazarlıyor. Dünyanın ilk yüzer enerji gemisi, en büyük açık deniz rüzgâr gemisi, LNG ile çalışan

ilk römorkör, ilk uzaktan kumandalı römorkör, ilk elektrikli römorkör, dünyanın en büyük balık fabrika gemisi, İngiltere'de ilk defa kullanılan hibrit feribotları ve Rusya'nın LNG ile çalışan ilk Ro-Ro gemisiyle Türkiye, bu alandaki tasarım ve üretim kabiliyetiyle tüm dünyaya gücünü gösteriyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) verilerine göre, ağustos ayında 120 milyon 28 bin dolar ihracat

gerçekleştiren sektörün, 2020 yılı toplamındaki ihracat tutarı ise 2019'a kıyasla yüzde 10,5 artışla 761 milyon 936 bin dolar olarak gerçekleşti. COVID-19 salgınının olumsuz etkilerine rağmen gemi ve yat hizmetleri sektörü, Türkiye'de sanayi sektörleri arasında birinci, tüm sektörler arasında ise üçüncü en fazla ihracat artışı kaydeden sektör oldu. Güçlü ve istikrarlı bir büyüme gösteren sektör paydaşlarının en çok ihracat yaptığı ülke Norveç. Bunun yanı sıra Marşal Adaları, Malta,



Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Başkanı Yardımcısı Başaran Bayrak
GEMİ VE YAT İHRACATI,

PANDEMİYE RAĞMEN YILIN İLK SEKİZ AYINDA ARTIŞ GÖSTERDİ
Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olma yolunda hızla ilerleyen gemi ve yat hizmetleri sektörünün, 2020 yılının ilk sekiz ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artış

120 MİLYON
28 BİN DOLAR

Gemi ve yat hizmetleri sektörü
2020 ağustos ihracat rakamı

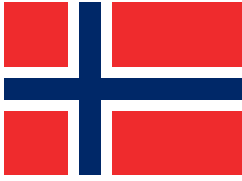


İngiltere, Almanya, Pakistan da ihracat yapılan ülkeler arasında öne çıkanlar. Ülkeler bazında rakamlara bakıldığında TİM'in açıkladığı verilere göre gemi ve yat hizmetleri sektörü, 2020 yılının ilk sekiz ayında Norveç'e 206 milyon 050 bin dolar ihracat yaparken, bunu 99 milyon 351 bin dolarla Marşal Adaları ve 53 milyon 560 bin dolarla Malta izledi.

göstererek 762 milyon dolara ulaştığını söyleyen Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Başkanı Yardımcısı Başaran Bayrak, sektörün 2020'yi, her türlü olumsuzluğa rağmen 1 milyar doların üzerinde kapatmasını hedeflediklerini belirtti. Bayrak, "En çok ihracat yaptığımız ülke Norveç, bunun yanında Malta, Marşal Adaları, İngiltere, Almanya, Ortadoğu Ülkeleri ve Pakistan gibi Asya ülkeleri de ihracat yaptığımız ülkeler arasında. Balıkçı gemileri, tankerler, yük gemileri

762
MİLYON DOLAR

Gemi ve yat hizmetleri sektörü 2020
ocak-ağustos dönemi
ihracat rakamı



NORVEÇ

206 milyon 050 bin dolar



MARŞAL ADALARI

99 milyon 351 bin dolar



MALTA

53 milyon 560 bin dolar

Gemi ve yat sektörünün ocak-ağustos döneminde en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk 3 ülke

ve römorkörlerle birlikte çok geniş bir ihracat ürün çeşitliliğimiz var. Motoryatlar, yelkenli gezinti tekneleri de ihraç ettiğimiz ürünler arasında” dedi. Gemi ve yat sektörünün, Avrupa’da rekabet ettiği diğer gemi ve yat üreten ülkelere göre, finansal ve uluslararası repütasyonlar açısından dezavantajlı olsa da kalite ve müşteri taleplerini hızlı ve zamanında yerine getirme konusunda avantajlı olduğunu da ifade etti.

GEMİ VE YAT SEKTÖRÜ, GENEL İHRACATTAN ÇOK DAHA FAZLA PAY ALABİLİR

Dünya ticaret performansını olumsuz etkileyen COVID-19 salgınının, gemi ve yat sektörünü de etkilediğini söyleyen Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Başaran Bayrak, söz konusu ihracat değerleri arasında sektörün, tamir ve bakım hizmetlerinden döviz geliri elde edemediğini aktardı. Bayrak, sektörün Türkiye’nin genel ihracatında yüzde 1’lik pay aldığını ve gerçek kapasitesinin bunun en az 10 katı olduğunu altını çizdi. Gemi ve yat hizmetleri sektörünün

hak ettiği değeri görmediğini de ekleyen Başaran Bayrak, ülkenin bu alanda daha fazla pay alabilmesi için öncelikle yapısal birtakım değişiklikler gerektiğini belirtti. Bayrak, “COVID-19 salgını elbette gemi yat ve hizmetleri sektörünü son derece olumsuz etkilemiştir. Bunu iki yönlü olarak değerlendirmek gerekir. Birinci güçlüğümüz, müşterilerimizle olan kontaklarımızın kesintiye uğraması, gidip gelme faaliyetlerimizin hemen hemen hiç olmaması. İkinci büyük güçlük ise teminatlarda ve finansal çözümlerde karşılaştığımız güçlükler. Bunun yanı sıra yasal düzenlemelerin yanında, sektöre yönelik diğer üreticilerin yaptığı gibi özel birtakım desteklerin hayata geçirilmesine ihtiyaç var” şeklinde konuştu.



Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR) Başkanı Murat Kıran
YAT VE MEGA YAT ÜRETİMİNDE DÜNYADA İLK 5’TEYİZ

Sapro

*Islak mendil sektöründe
Avrupa'nın en büyük şirketlerinden Sapro*

"30 yıldır Türkiye'nin ihracatını ileriye götüren marka"

*Sapro, one of the biggest brands in wet wipe
manufacturing in Europe, carrying
Turkey's export forward for 30 years!*



TÜRKİYE'NİN
SAPRO İÇİŞİLERİ
KURULUŞU
2019



TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İHRACATÇI FİRMASI
TOP 1000 EXPORTERS OF TURKEY



sapro.com.tr

“Günümüz itibariyle başta her tür balıkçı gemileri ve off shore yardımcı gemileri başta olmak üzere yolcu ve Ro-Ro gemileri, römorkör tipi gemilerde ihracatımız ön plana çıkmaktadır.”

EN ÇOK ÜRETİM MARMARA BÖLGESİ'NDE GERÇEKLEŞİYOR

Sektörün en çok ihracatının gerçekleştiği bölgenin Marmara olduğunu aktaran GİSBİR Başkanı Murat Kıran, “Bilindiği üzere Tuzla Tersaneler Bölgesi, ilk kurulduğu senelerden bugüne hem yeni inşa hem de bakım onarımda faaliyetlerine devam ediyor. Yalova Altınova’da da tersaneler bölgesi kurulmasıyla birlikte özellikle son senelerde ihracatına ağırlık verdiğimiz nitelikli işlerde Tuzla ile birlikte yükü sırtlayan bir konuma gelmiştir. Daha genel bir bakış açısıyla Marmara Bölgesi’nde yoğunlaşan tersane bölgeleri doğal bir sonuçla toplu olarak daha yüksek üretim kapasitesine sahiptir. Buna ek olarak Karadeniz, Ereğli ve Antalya başta olmak üzere, farklı şehirlerimiz de bu kapasiteye katkı sağlamaktadır” diye konuştu.

Türkiye’nin gemi ve yat üretiminde, yeni inşa alanında atılımlar yaparak, global pazarda güçlü bir konumda olduğunu söyleyen Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR) Başkanı Murat Kıran, ülkenin, gemi ve yat üretimindeki hacmine ek olarak, bakım onarım faaliyetleri ve askeri gemi projeleriyle, global pazarda kilit pozisyonuyla öne çıktığını belirtti. Kıran, “2000’li yıllardan itibaren küçük-orta tonajlı ticari gemilerde önemli bir ivme yakaladık. Yaklaşık 10 yıllık bir süre içerisinde dünyanın en deneyimli küçük ölçekli kimyasal tanker üreticisi konumuna geldiğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Değişen ve gelişen pazar şartları sebebiyle, 2010’lardan itibaren inovatif ve katma değeri yüksek projelere yöneldik. Bu pazarda da günümüz itibariyle birçoğu dünyada sınıfının ilk örneği olan hibrit, tamamen elektrik tahrikli ve çevreci projeleri başarıyla tamamlayıp teslim etmiş bulunuyoruz” şeklinde konuştu. Türk denizcilik sektörünün, dünya arenasında isim yaptığı alanlardan biri olan yat imalatçılığında da oldukça başarılı bir konumda olduğunu söyleyen Kıran, “Türkiye’nin yat ve mega yat üretiminde dünyada ilk beşte olduğunu söyleyerek, “Gururla söyleyebilirim ki, yat ve mega yat inşasında 2019 yılında dünya 4.’sü olduk. Özel amaçlı projelerde, müşteri taleplerini karşılama kabiliyetimiz, termin sürelerimiz ve işçilik kalitemiz, tercih sebebi olmamızı sağlayıp konumumuzu güçlendirmektedir” dedi.

2019 YILINDA 1 MİLYAR DOLARLIK YENİ GEMİ İHRAÇ EDİLDİ

Tersanelerimiz geçen yıl olduğu gibi bu yıl da ağırlıklı olarak off shore yardımcı gemileri, balık taşıma gemileri, Ro-Ro Gemileri, römorkör ve askeri gemi

inşaatlarına devam etmektedir. Bunların haricinde kuru yük ve tanker inşası ile özel amaçlı gemi inşalarında da yeni siparişler mevcuttur. Ancak pandemi döneminde sınırların kapatılmış olması nedeniyle, gemi inşa faaliyeti gösteren diğer ülkelerdeki duruma benzer şekilde, tersanelerimizin yeni sipariş almalarında az da olsa bir düşüş olabileceği öngörülmektedir. Bakım-onarım faaliyetlerimizde ise rakamsal bazda yine çok fazla değişiklik olmadan faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Bakım-onarım gelirleri döviz getirici hizmet ihracatı olduğu ve beyanname düzenlenmediği için ihracat rakamlarına yansımamaktadır. 2019 yılında tersanelerimiz 1 milyar dolar yeni gemi inşa ihracatı ve ayrıca, bakım-onarım faaliyetlerimizden de 600 milyon dolar hizmet ihracatı gerçekleştirmiştir.

SALGINA KARŞI ÖNLEMLERİMİZİ ALDIK

COVID-19 salgınına karşı alınan önlemlerle ihracatı durmadığını aksine verimliliği sağlama yönünde kısa sürede adapte olduklarını aktaran Murat Kıran, “Müşterilerimizin ve hizmet verdiğimiz şirketlerin yüzde 95’i yabancı. Ağırlıklı olarak da Avrupalı müşterilerimiz var. Bir gemi inşa projesinde, anlaşmadan teslimine kadar geçen süreçte çoğu zaman birçok ülkeden farklı muhatapların tersanede ve/veya gemide bulunması ve ilgili aşamalarda rol alması gerekiyor. Pandemi süresince seyahat kısıtlamaları sövreyör, armatör temsilcileri, vb. gibi muhatapların tersanelere ve gemiye ulaşımını kısıtladığı için bazı gecikmeler yaşandı. Bu gecikmelerin bir kısmının, özellikle gemi teslimlerinde yerel sövreyörlerin görevlendirilmesiyle önüne geçtik. Bu gecikmelerin, elde olmayan sebeplerle yaşandığı ve tüm sanayi kollarının benzer sıkıntılar yaşadığı zaten aşikâr. Bu süreç, tersanelerimizin armatörlerle kuvvetli iş ilişkileri sayesinde karşılıklı anlayış ve hoşgörü çerçevesinde başarıyla yönetildi. Pandemi döneminde, sınırların kapatılmış



BEŐIKTAŐ TERSANESİ: DÜNYA DENİZCİLİĞİNİN ANA TAMİR LİMANI

Kuruluşumuzdan bu yana yüksek güvenlik standartlarına sahip modern tesislerimizde, büyük bir tutkuyla kalite düzeyi yüksek, uluslararası çapta prestijli projeler gerçekleştiriyoruz.

Yılda ortalama 180 gemi tamir projemizle Avrupa'nın lider, dünyanın ise en aktif sekizinci tersanesi olarak, sektörün en saygın armatörleri ve gemi işletmecileriyle çalışıyoruz.

Çünkü Türkiye en iyisine değer!

www.besiktasshipyard.com

 **BesiktasShipyard**

Gemi ve yat hizmetleri sektörü, 2020 yılını 1 milyar doların üzerinde ihracatla kapatmayı hedefliyor.

83

Türkiye'deki aktif tersane sayısı

DÜNYADA İLK OLAN PROJELER

İlk yüzen enerji gemisi

Norveç'in en büyük yolcu ve araç kapasiteli feribotu

İngiltere'nin ilk hibrit feribotu

Tam elektrikli free carbon feribotu

Dünyanın en büyük açık deniz rüzgar bakım gemisi

Dünyanın uzaktan kumandalı ilk römorkörü

Dünyanın elektrikli ilk römorkörü

olması nedeniyle, gemi inşa faaliyeti gösteren diğer ülkelerdeki duruma benzer şekilde, tersanelerimizin yeni sipariş almalarında, az da olsa bir düşüş olabileceğini zaten öngörmüştük. Bakım-onarım faaliyetlerimizde ise rakamsal bazda, yine çok fazla değişiklik olmadan faaliyetlerimize devam etmekteyiz" dedi.

TÜRKİYE, AVRUPA'NIN TAMİR VE BAKIM MERKEZİ KONUMUNDA

Gemi inşa sanayisinin özellikle son 10 yılda birçok önemli stratejik hamlelerde bulunarak, gelişen şartlara başarıyla adapte oldu. Uzak Doğu'nun piyasada etkinliğini artırmaya başladığı yıllarda tersanelerimiz, önemli ihracat kalemlerinden olan düşük tonajlı tankerlerde uzun süre dünya lideri konumda yer aldı. Tamir-bakım aktivitelerinde de kriz dönemlerinde önemli bir ivme yakalayan tersanelerimiz sayesinde ülkemizin, Avrupa bölgesinin tamir-bakım merkezi konumuna geldiğini rahatlıkla söyleyebilirim. Yeni inşa projelerinde de Avrupalı müşterilerimizle yakın ilişkiler içerisindeyiz. 25 milyon DWT bakım-onarım kapasitemiz, adil fiyatlandırma prensibimiz, yan sanayi olanaklarımız, klas kuruluşlarının ulaşılabilirliği, havayolu ulaşım kolaylığı, tersanelerimizin bölgesel konumu, Türkiye gemi

inşa sanayimizin önemli avantajları arasındadır. Gemi inşa sanayimizin başarılarında askeri projelerin de etkisi büyüktür. Dünyada kendi donanma gemilerini inşa eden ve aynı zamanda ihracat yapan sayılı ülkelerden biri konumuna geldik.

GEMİ VE YAT SEKTÖRÜNDE İNOVASYON İHRAÇ EDİYORUZ

Türkiye Gemi ve İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR) Başkanı Murat Kıran, Türk tersanelerinin özellikle son beş yılda inovasyona ağırlık verip birçok çevre dostu son teknolojiyle donatılmış projeye imza attığını vurgulayarak, "LNG ve hibrit feribotlar, römorkörler, balıkçı gemileri, elektrikli sıfır emisyonlu feribot, balıkçı gemileri ve son olarak dünyada ilk olan elektrikli römorkörümüzün inşaatının tamamlanıp hizmete alınması, sayabileceğimiz özel projelerden bazılarıdır. Bu projeler, bir gecede karar verilip gerçekleştirilecek işler değildir. Türk gemi inşa sanayi, 90'lı yıllardan itibaren ciddi bir deneyimle sürekli kendini geliştirmiştir. Teknik altyapımız ve etkin iş gücümüz bu başarıların elde edilmesine olanak sağlamıştır. Çevre dostu projelerin önemli bir bölümünü de günümüzde emisyonların azaltılmasını hedefleyen yeni kurullarla birlikte retrofit projeleri oluşturmaktadır. Scrubber ve balast suyu arıtma sistemleri montajında da ülkemiz önemli siparişler almıştır ve almaya devam etmektedir. Bugüne kadar 100'ün üzerinde retrofit montajının tamamladığını söyleyebilirim.



— — — — —

PORT AKDENİZ
— — — — —
ANTALYA

Büyüyen Türkiye'nin büyüyen limanı.



PORT AKDENİZ
Büyük Liman 07070 ANTALYA

Tel : 0242 259 13 80
Faks : 0242 259 11 83

info@portakdeniz.com
www.portakdeniz.com

Yıldızlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Fehmi Yıldız**

Yıldız Entegre, %100 yerli ham madde için fizibilite çalışması başlattı

130 yıldır orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren Yıldız Entegre, yüzde 100 yerli ham madde üretimi için çalışmalara başladı. Pandemi sürecinde tedarik zincirinin önemini arttırdığını belirten Yıldızlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fehmi Yıldız, “Ham maddeyi dışardan aldığımız sürece, bu tür şoklara karşı daha korumasız durumda kalabiliyorsunuz” dedi.



gün yenilerini ekleyerek küresel bir oyuncu olma yolunda hızla ilerliyor. Geçtiğimiz yıllarda Romanya ve Slovenya’da iki yeni üretim tesisi yatırımını tamamlayarak üretime başlayan şirket, bugün Romanya’nın en büyük yatırımcıları arasında bulunurken, Slovenya’nın tek yonga levha üreten tesisini de bünyesine kattı. Yıldızlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fehmi Yıldız, “Hedefimiz Türkiye’nin orman ürünleri alanındaki tecrübesini, başarısını tüm dünyaya göstermek. Üretim kalitesi, tasarım gücü ve inovasyonu bir şirket kültürü haline getirerek yarının müşteri beklentilerini bugünden anlayan, buna göre plan yapan ve adım atan bir şirket yaratmak. Bu yolda da kararlılıkla yola devam ediyoruz” diyor. Fehmi Yıldız ile sektördeki başarısını, gelecek yatırımlarını konuştuk.

Yıldız Entegre bugün orman ürünleri sektöründe lider sanayi şirketi olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Bize biraz bu başarınızın sırrından bahsedebilir misiniz?

Bizim için çalışmak her zaman bir “hizmet koşusu” oldu. Kurulduğumuz günden bu yana doğduğumuz topraklara katkıda bulunmaya, uluslararası platformda ülkemizi saygın bir şekilde temsil etmeye odaklandık. Bu hizmet koşulunda temel değerlerimiz; yaşadığımız topluma ve çevreye duyarlı, modern teknoloji temelli ve kaliteden taviz vermeyen bir üretim anlayışıyla sürdürülebilir

Trabzon’da 1890 yılında kereste ticareti ile başlayan yolculuğuna bugün 5,2 milyar TL’lik ciroyla Türkiye’nin en büyük 30’uncu sanayi şirketi olarak devam eden Yıldız Entegre, orman ürünleri sektöründeki başarılarına her geçen

büyümeye katkı sağlamak oldu. 1890 yılında Trabzon'da kereste ticareti ile başlayan hikayemizi, yıllar geçtikçe kurumsallaşma hamlesiyle ileriye taşıdık. Bugün geldiğimiz noktada orman ürünleri sanayinde Türkiye'nin lider şirketi olduk. Bu süreçte girişimci ve yenilikçi yaklaşımımızdan asla vazgeçemedik. Dünyada yaşanan değişimleri ve dönüşümleri yakından takip ettik. Kendi pazarımızı olduğu kadar dünya pazarının da ihtiyaçlarını anlamaya ve bu ihtiyaçlara sürdürülebilir çözümler üretmeye odaklandık. Bugün Yıldız Entegre, Türkiye'nin en büyük 30'uncu sanayi şirketi. Dünyada orman ürünleri sektöründe yer alan ilk 10 şirket arasında. Şirketimizin amiral gemisi olan Kartepe Tesisi, dünyanın tek çatı altında kurulmuş en büyük entegre MDF üretim tesisi olma özelliğine sahip. Bu süreçte her zaman "Bugün ürettiklerimiz, yarınlarımızı tüketmesin" anlayışıyla kararlar verdik; yatırımlarımızı bu bakış açısı ile hayata geçirdik. Hem günümüz hem de gelecek kuşaklar için taşıdığımız sorumluluğun bilinci ile yolumuza devam ediyoruz.

Yıldız Entegre'nin istihdam ve ihracat kapasitesi nedir? Yıllık üretim hacminiz ne kadar?

Toplamda yedi üretim tesisi ile 1.725.000 m² kurulu alanda toplam 12.000 m³/gün levha üretim kapasitesine sahibiz. MDF, Mdfiam, sunta, suntalam, laminat parke, boyalı levha (mdf, sunta), kapak panel, lak panel, mdf kapı, kapı paneli, emprenyeli dekor kâğıdı ile tutkal üretimi gerçekleştiriyoruz. 2 bin 700'den fazla çalışmamız bulunmakta. Ülkemize katkı sağlamanın bir diğer yolu da ihracat yaparak ülkeye döviz kazandırmaktan geçiyor. Bugüne kadar dünya üzerinde çeşitli coğrafyalarda 80'i aşkın ülkeye ihracatımız oldu. Bunların yanı sıra ülkemizin üretimdeki gücünü geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla yurt dışına da taşıdık. Bugün itibarıyla Romanya'nın en büyük yabancı yatırımcıları arasında bulunuyoruz. Bunun dışında yine geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirdiğimiz bir satın almayla Slovenya'nın tek yonga levha üreten tesisini bünyemize kattık.

Yıldız Entegre, COVID-19 pandemisinden nasıl etkilendi? Bu süreçte firma olarak ne gibi tedbirler aldınız?

2020 yılı hepimizin bildiği gibi, COVID-19 pandemisi gölgesinde başladı ve öyle de devam ediyor. Bu etkinin ekonomik yaşam üzerinde


5,2
MİLYAR TL

Yıldız Entegre 2019 cirosu

2.700
KİŞİ

Yıldız Entegre istihdam kapasitesi



KARTEPE



AKHİSAR



AKDENİZ



ROMANYA



MUDURNU



SLOVENYA

etkilerinin derin olacağını ve tüketici davranışlarında değişiklikler yaratacağını düşünüyorum. Ticaretin doğası buna bağlı değişebilir ve dijitalleşme daha da ivmelenerek iş süreçlerine dahil olabilir. Bunlara hazırlıklı olmak gerekiyor. Ayrıca altını çizmeme gereken bir diğer nokta, ülkemizin pandemi sürecini dünyada başarıyla yöneten ülkeler arasında yer alması hepimiz için büyük mutluluk kaynağı oldu. Gerek toplum sağlığının korunması gerekse pandemi sürecinde çarkların aksamadan dönmeye devam edebilmesi için çok sayıda etkin tedbir ivedilikle alınarak yürürlüğe kondu. Ekonomi yönetimimizin aldığı kapsayıcı ve iyileştirici önlemlerin yanı sıra bu dönemde özel sektörün gösterdiği büyük özveri ve fedakârlık, ülke olarak bu süreci en sağlıklı şekilde yönetmemize zemin hazırladı. Yıldızlar Yatırım Holding olarak baktığımızda şunu özellikle ifade etmek isterim. 130 yıl önce temelleri atılan bir şirket olarak bugüne kadar ülkemiz ve milletimiz için üretmekten, yatırım yapmaktan, istihdam sağlamaktan hiçbir zaman geri durmadık. Bu 130 yıllık süre içinde ülke olarak savaşlar, krizler, büyük afetler gördük. Yine de durmadık; ülkemize inanmaktan bir gün bile vazgeçmedik. Bizim başarımız, Türkiye'nin başarısıdır, diyerek en zor zamanlarda bile taşın altına elimizi koyduk. Aynı bugün yaptığımız gibi... Çalışanlarımızın sağlığını birincil öncelik olarak görerek, gerekli tüm tedbirleri alarak, ülkemizin bu süreci en az hasarla atlması için elimizden geleni yaptık, yapmayı da sürdürüyoruz. Holding bünyesinde çok hızlı bir şekilde oluşturulan Yıldız Afet Koordinasyon ve İletişim Kurulu, çalışanlarımızın sağlığının korunması amacıyla gerekli yönlendirme ve düzenlemeleri hızla hayata geçirdi. Yurt dışındaki yapılanmalarımızda da gerekli önlemleri iş süreçlerimize entegre ettik.

Küresel tedarik zincirinde meydana gelen aksamalar Yıldız Entegre'nin

pazarlama sürecine nasıl yansısı? Yurt dışı gönderimlerinizde ve tedarik kısmında herhangi bir aksama söz konusu mu?

İçinden geçtiğimiz pandemi sürecinin en fazla etkilediği alanlardan bir tanesi de tedarik zinciri oldu. Tüm şirketler gibi, bizim iş süreçlerimizde de özellikle pandeminin ilk günlerinden başlayarak bir dizi önlem aldık. Pandemi sürecini yakından takip ederek tedarik zincirinin aksamaması için şirket içerisinde gerekli aksiyonları ilgili bölümlerle aldık.

Tabii pandemi sürecinde şunu da yakından gördük. Ülkelerin, şirketlerin kendi sınırların içerisinde yaptıkları ham madde yatırımları da onlar için aslında bir güvenlik mekanizması. Yani siz ham maddeyi dışarıdan aldığımız sürece bu tür şoklara karşı daha korumasız durumda kalabiliyorsunuz. Biz de bu yaklaşım doğrultusunda, sadece orman ürünleri alanında değil ama faaliyette bulunduğumuz tüm sektörlerde, nihai ürün ile birlikte ham madde üretimini de ülkemizde yapmanın yollarını araştırıyoruz. Bu konuda fizibilitelerimize başladık. Pandemi gibi konuları göz önüne aldığımızda artık fizibilitelerin mantığı da değişti. Eskiden yatırım tutarı daha ön plandayken, şimdi tedarik zinciri daha da önem kazandı. Biz de Yıldızlar Yatırım Holding'in geleceğini kurgularken bu konulara ilave önem veriyoruz.

Orman ve orman ürünleri sektörü salgın sürecinin kazançlı sektörlerden biri oldu. Sektörün artan ihracatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Burada önemli birkaç farklı unsur var. İlk Türk sanayisinin gücü. Bunu tüm dünya artık çok iyi biliyor. Türk ürünlerine karşı da yurt dışında ciddi bir teveccüh olduğunu; ülkemizde üretilen ürünlerin artık küresel arenada da kalite olarak çok üst seviyelerde değerlendirildiğini görüyoruz. Bunun dışında önemli bir diğer başlık ise tasarım. Orman ürünleri sektörü hayatımızın her

alanına dokunan bir iş alanı. Evlerimizde, ofislerimizde, sosyal ortamlarda bu sektörün izlerini görüyoruz. Burada da Türk sanayisinin yine tasarım anlamında büyük bir ivme kazandığını söyleyebiliriz. Bunlarla birlikte son yıllarda dünya mimarisinde de ahşaba ve orman ürünlerine çok ciddi bir ilgi var. Bu gelişmeler ışığında orman ürünleri sektörünün ihracatının önümüzdeki dönemde çok daha yukarılara çıkabileceğini düşünüyorum. Biz de bu sektörün öncüsü olarak ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmayı bir görev olarak görüyoruz. Yurt dışı pazarlarda aktif olmak; buralarda Türk sanayisini en iyi şekilde temsil ederken bir yandan da ülkemize döviz kazandırmak bizler için bu ülkeye olan borcumuzu geri ödemenin bir yolu.

2020 sonu hedefiniz nedir?

Burada rakamlardan çok bence vizyonu ortaya koymak daha önemli. Hepimiz yakından yaşadık, yaşıyoruz. Ciddi bir pandemi sürecinin içerisindeyiz. Buna göre farklı farklı senaryoları çalışıyoruz. Ama en

“İnanıyoruz ki, bu zorlu günleri de geride bırakacağız. Sanayi aksarsa, Türkiye aksar. O yüzden bizim durma lüksümüz yok. Bu vizyonla faaliyetlerimize devam ediyoruz. Yine ülkemize ve milletimize duyduğumuz güvenin bir göstergesi olarak, yıl sonu hedeflerimizde topluluk olarak herhangi bir revizyona gitmedik.”

zorlu senaryoda bile çalışanlarımızın herhangi bir sıkıntı çekmemesini sağlamak bizim için şu anda en büyük öncelik. Diğer yandan da ülkemize olan sorumluluğumuzun bir gereği olarak üretimimize devam ediyoruz, edeceğiz. 2020 ve ötesine baktığımızda bizim için en büyük öncelik küresel ölçekteki pozisyonumuzu güçlendirmek; Türkiye'nin orman ürünleri alanındaki tecrübesini, başarısını tüm dünyaya göstermek. Üretim kalitesi, tasarım gücü ve inovasyonu bir şirket kültürü haline getirerek yarının müşteri beklentilerini bugünden anlayan, buna göre plan yapan ve adım atan bir şirket yaratmak için çalışıyoruz. Bu yolda da kararlılıkla yola devam ediyoruz.



80

Yıldız Entegre'nin ihracat yaptığı
ülke sayısı

YILDIZ ENTEGRE PARKEYİ 'ARTIRILMIŞ GERÇEKLİK' İLE SEÇTİRİYOR

Yıldız Entegre, Türkiye'de bir ilk olan yeni parke seçim uygulaması "Çek, Seç, Uygula!" ile kullanıcıları, istedikleri parke modelini sadece saniyeler içerisinde mobil telefonları ya da bilgisayar ekranları aracılığıyla odalarının zemininde görebilme imkanı sağlıyor. Yıldız Entegre Yönetim Kurulu Başkanı Fehmi Yıldız uygulamayı ve markanın dijitalleştiğini önemi şu şekilde anlatıyor: "Yıldız Entegre olarak biz de bu vizyonla son dönemde dijital dönüşüm süreçlerine çok büyük yatırım yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. İnovasyonu temel alan yaklaşımımızla bir yandan üretim süreçlerimizi geliştirirken bir yandan da pazarlama alanında müşteri deneyimini güçlendirecek adımlar atıyoruz. Geçtiğimiz dönemde dijital katalog yönetim sistemini tüm ürün gruplarında

devreye aldık ve 3D Kartela ve Sanal Showroom gibi sektörde öncü çok sayıda uygulamayı hayata geçirdik. Şimdi de aslında bu "Çek, Seç, Uygula" çözümümüzle birlikte dijital taraftaki varlığımızı güçlendiriyoruz. Uygulama, zemin üzerindeki mobilya, halı gibi nesnelere ve kot farklarını da algılayarak tüketicilere hayallerindeki tasarımı mekanlarına hatasız uygulama fırsatı sağlıyor, parke değişim sürecindeki tüm belirsizlikler ortadan kalkıyor. Uygulamanın çalışma sistemi de oldukça basit. Hem ev hem de ofis tasarımlarında kullanılabilecek uygulama kapsamında kullanıcılar, parke değişimi düşündükleri mekanların fotoğraflarını çekiyor. Yıldız Entegre mobil uygulaması ya da Yıldız Entegre internet sitesindeki "Çek, Seç, Uygula!" bölümüne bu fotoğraflar yükleniyor. Sisteme



yüklenen fotoğraflar üzerinden, kullanıcılar VarioClic ve TerraClick ürün grubundaki model ve renk seçeneğinde parkeleri odalarının zemininde görebiliyor, model ya da renk tercihlerini de zevklerine ve odanın uyumuna göre yapabiliyor. Dijital dönüşüm alanındaki yatırımlarımızı önümüzdeki günlerde artırarak sürdüreceğiz."

Türkiye, tedarıkte dünyanın yeni gücü oldu

Pandemi döneminde tüm dünya, sağlık ve gıdanın önemini bir kez daha kavrarırken, Türk firmalar hem iç hem de dış pazarda süreci avantaja çevirerek, gıda tedarıkında öne çıktı.

Bakliyat grubunda pirinç, mercimek, nohut, fasulye ve bulgur satışları en çok artan ürünlerimiz oldu.



8

MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin 2020 ocak-temmuz dönemi gıda ve içecek imalat sanayii ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2'lik artış gösterdi



1

MİLYAR DOLAR

2020'nin ilk 7 ayında Irak'a gerçekleştirilen ihracat

655

MİLYON TL

2020'nin ilk 7 ayında Almanya'ya gerçekleştirilen ihracat

COVID-19 salgını nedeniyle dünya genelinde tedarik zinciri ağında ciddi sorunlar yaşanırken, her sektörde olduğu gibi gıda ürünleri ticaretinde de hem kesintiler yaşandı hem de arz talep dengesi değişti. Salgının etkisini göstermeye başladığı mart ayında, pandeminin yarattığı korku ve endişe, tüketicinin gereğinden fazla stok yapmasına sebep olurken, dış ticarete de kesintiler yaşandı. Bu süreçte iç tüketimin talebine hızlı cevap veren firmalar, salgın sürecinde gerekli tedbirleri alarak üretimi devam ettirdi ve başta Avrupa olmak üzere birçok ülkeye gıda tedarikinde bulunarak bu alandaki gücünü göstermiş oldu. Salgın hastalığın yarattığı endişeyle tüketiciler, sağlıklı gıdalara ve el değmemiş konserve ürünlere fazla talep gösterdi; ambalajlı ürünler her zamankinden fazla tüketildi. Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu (TGDF) verilerine göre, 2020'nin ocak-temmuz döneminde gıda ve içecek imalat sanayii ihracatı yaklaşık 8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. En çok ihracat ise Irak ve Almanya'ya yapıldı.

TÜRKİYE GIDA VE İÇECEK SEKTÖRÜNDE KÜRESEL TEDARİKÇİ OLDUĞUNU GÖSTERDİ

COVID-19'la Türkiye'nin genel ticaretinde düşüşler yaşansa da gıda ve içecek sektörü özelinde



ihracatın daha olumlu veriler gösterdiğini aktaran Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu

(TGDF) Başkanı Şemsi Kopuz, "Ülkemizin dış ticaret fazlası veren imalat sektörlerinden biri olmayı sürdürdük. Pandemi, ülkemizin küresel anlamda önde gelen bir gıda ve içecek tedarikçisi konumunda olduğunu gösterdi. Bu yılın ilk yedi ayında gıda ve içecek imalat sanayii olarak ihracatımız yaklaşık 8 milyar dolar düzeyinde oldu. Bu miktar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2'lik bir artışa karşılık geliyor. Söz konusu dönemde sektör olarak ithalatımız ise yaklaşık 4 milyar dolar oldu" dedi. Salgınla birlikte sektör olarak daha çok bilgi ve deneyim edindiklerini söyleyen Kopuz, "Önümüzdeki

UZAK DOĞU VE ASYA HEDEF PAZARLAR ARASINDA

Pandemiyle dünya ticaretinde bazı sıkıntıların yaşandığını söyleyen TGDF Başkanı Şemsi Kopuz, Türk firmaların bu sıkıntıları yara almadan atlattığının altını çizerek, firmaların, sürecin başında tedarik ve dış pazarlardaki dağıtım ağlarını çeşitlendirdiğini ifade etti. Bu dönemde sınır komşularının

ve yakın ülkelerin daha fazla rağbet gören pazarlar olarak ön plana çıktığını söyleyen Kopuz, pandemiyle birlikte küresel olarak bir konum kayması yaşayan Uzak Doğu ve Asya pazarının da önümüzdeki dönemde ağırlık verilebilecek pazarlar olduğunu değerlendirdi.

dönemde gıda ve içecek sanayii olarak yapacağımız şey, en verimli şekilde üretime devam etmek. Sektörümüzün burada avantajı, üretimlerin zaten hijyen ve sağlık prensiplerine bağlı yürüyor olmasıydı. Artık bilgimiz ve deneyimimiz sayesinde manevra kabiliyetimiz de daha yüksek. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde de büyümeye devam etmek, ülkemize ciddi bir ihracat fazlası ve katma değer kazandırmak için gayretlerimizi sürdürüreceğiz” şeklinde konuştu. Sektör olarak pandemi sınavını başarıyla verdiklerini söyleyen TGDF

Başkanı Şemsi Kopuz, “Türkiye zaten bölgenin en güçlü gıda ve içecek tedarikçilerinden biriydi. Bu salgınla bütün dünya bu tedarik gücümüzü gördü. Burada sadece gıda ve içecek imalat sanayiinden bahsetmiyorum. Tüm gıda tedarik zinciri olarak büyük bir sınav verdik. Tarladan ve çiftlikten ürün işlemeye ve depolamaya kadar, ham madde ve ürün nakliyesinden ihracata ve halka arza kadar, sürekli iletişim ve iş birliği içerisinde başarılı bir dönem atlattık. Bundan sonra olabileceklere de altyapı olarak hazırız” dedi.

SALGIN SÜRECİNDE KONSERVE ÜRÜNLERE VE HAZIR YEMEĞE TALEP ARTTI



Tat Gıda Pazarlama ve Ticaret Genel Müdür Yardımcısı KASIA ÖZGEN

394
MİLYON TL

Tat Gıda 2020 ilk altı aylık cirosu
(yüzde 55 artışla)

Gıdanın varlığı kadar güvenilirliğinin salgın sürecinde ön plana çıktığının altını çizen Tat Gıda Pazarlama ve Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Kasia Özgen, Tat Gıda'nın yılın ilk yedi aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 50 artış gösterdiğini söyledi. Özgen, 30'u aşkın ülkeye ihracat yapan Tat Gıda'nın, hali hazırda Japonya ve Almanya pazarlarında önemli bir oyuncu olduğunu söyleyerek, Orta Doğu ve Avrupa pazarlarında da büyümeye devam edeceklerini aktardı. Salgın sürecinde tüketicilerin temel gıdaya olan taleplerinin özellikle konserve salça, domates ürünleri ve hazır yemek kategorilerinde olduğuna dikkat çeken Özgen, “Pandemi sürecinde evde geçirilen zamanların artması, ev içindeki tüketimin de artmasına sebep oldu ve bu doğrultuda özellikle dış pazarda raf ömrü uzun olan konserve, hazır yemek, domates ürünleri gibi kategorilerde ciddi talep artışları yaşandı. İç pazara baktığımızda genel olarak tüm kategorilerde büyüme gözlemlenirken hazır yemek ve turşu kategorilerinde artışın yüzde 50'nin de üzerinde olduğunu söyleyebiliriz” dedi.

RAF ÖMRÜ UZUN GIDALARA TALEP FAZLA
Pandemi sürecinde tüketicilerin raf

ömrü uzun ürünlere olan talebinin ciddi bir seviyede artmaya devam ettiğini belirten Tat Gıda Pazarlama ve Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Kasia Özgen, seçim kriterlerinde fiyat hassasiyetinin yanı sıra sağlıklı, güvenilir ve kolay ulaşma beklentilerinin de yüksek olduğunu söyledi. Özgen, “TSE COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi ile tescillediğimiz, güvenli üretim süreçlerimiz sayesinde 2020 yılının ilk 6 ayı içerisinde ihracat ayağımızda önemli başarılar elde ettik. Yılın ikinci çeyreğinde, bir önceki yıla oranla yıllık bazda yüzde 64,6 artışla 32,1 milyon TL net kar elde ederken, satış gelirlerimiz, yıllık bazda yüzde 35,7 artışla 368 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin pazar lideri markası Tat olarak, 2020 yılının ilk 6 ayında ciromuz yüzde 55 artışla 394 milyon TL olarak gerçekleşirken, süt ve süt ürünlerinde yenilikçi lider markamız SEK, yılın ilk altı ayında yüzde 22 markalı büyüme gerçekleştirdi. 2020 ilk yarıyı sonuçlarına göre SEK markamızın toplam cirosu yüzde 26 artış ile 352 milyon TL olarak gerçekleşti. Rakamlara ve satışlara baktığımızda markalarımızda gözle görünür büyümeler elde ettiğimizi görüyoruz” şeklinde konuştu.

EN FAZLA İHRACAT IRAK VE ALMANYA'YA GERÇEKLEŞTİ

TGDF verilerine göre, gıda ve içecek imalat sektörü yılın ilk 7 ayında en fazla ihracatı Irak'a yaptı. 1 milyar doları aşan bu ihracatı 655 milyon dolarla Almanya izledi. ABD, İtalya ve Birleşik Krallık en fazla ihracat yaptığımız diğer ülkeler. Bu dönemde sektör olarak en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke değişmezken, değerler ve sıralamalarda oynamalar oldu. Almanya'ya ihracat yüzde 25, İtalya'ya ise yüzde 17 oranında artış gösterdi. Suriye 5'inci sıradan 9'a düşerken

Suudi Arabistan 8'den 6'ya yükseldi. İşlenmiş sebze ve meyveler bu yılın ilk 7 ayında 1 milyar 750 milyon dolarla ihracatta en büyük değere sahip kalem oldu. Bunu öğütülmüş hububat ve sebzeler, fırıncılık ürünleri, kakao, çikolata, şekerleme ile bitkisel ve hayvansal yağlar takip etti. İşlenmiş, korunmuş sebze ve meyve ihracatında yüzde 17'lik, fırın ürünlerinde yüzde 7'lik artış olurken, öğütülmüş tahıl ürünlerinde yüzde 15'lik, bitkisel ve hayvansal yağ ihracatında yüzde 3'lük bir düşüş yaşandı.

GIDA SEKTÖRÜ SAĞLIKLI VE ULAŞILABİLİR ÜRÜNLERİYLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

Yayla Agro Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Gümüş, salgın sürecinde gıda ve içecek sektöründeki talebin iki katına çıktığını söyledi. Gümüş, Yayla Agro'nun bugün yaklaşık 55 ülkeye gıda ürünü ihraç ettiğini belirterek, "Bu süreçte gerek ülkemizdeki gerekse ihracat pazarlarımızdaki talebi karşılamak için gece gündüz demeden çalıştık. Özellikle ilk haftalardaki panik havası ile insanlar ihtiyaçlarından fazla gıda ürününü satın almaya çalıştı. Evlere kapanma, beraberinde evdeki gıda tüketimini de artırdı. Bu açıdan pandeminin satışlarımız üzerinde pozitif etki yaptığını söyleyebiliriz. Pandeminin ülkemizde ve dünya genelinde yayılımının hız kazandığı şubat ayından itibaren yoğun bir taleple karşılaştık ve satışlarımızı artırdık" dedi. Sadece Türkiye değil dünya genelinde de gıda ürünleri tüketiminde aşırı bir talebin olduğunun altını da çizen Gümüş, "Dünya genelinde gıda ürünlerine yönelik artan taleplere hızlı geri dönüş yaptık; iyi bir organizasyonla ve hızlı şekilde teslimatları gerçekleştirdik. Böylece; Sudan, Cibuti, Suudi Arabistan, İsrail gibi ülkelere ihracatımızı artırdık. Yoğun bir çalışma içerisinde gelen talepleri kısa sürede siparişe dönüştürüp sevk etmeyi başardık" şeklinde konuştu.

SALGIN SÜRECİNDE VEGAN ÜRÜNLERİN TÜKETİMİ ARTIŞ GÖSTERDİ

Gıda sektörünün, yenilikçi, sağlıklı ve ulaşılabilir ürünler ile büyümeye devam edeceğini öngördüklerini söyleyen Yayla Agro Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Gümüş, pandemi sürecinde vegan ürünlerin tüketim miktarında da artış olduğunu kaydetti. Gümüş, "Yayla Agro olarak bakliyat ve pirinç kategorisindeki pazar liderliğimizi sürdürmeyi ve hem Türkiye'de hem de yurtdışı pazarlarında daha da büyümeyi hedefliyoruz. Klasik bakliyat ve gıda ürünleri yanında, gurme lezzetlerden oluşan ürün serileri ve geçtiğimiz yıl tüketici ile buluşturduğumuz "Yemek Hazır" markamız bize yepyeni bir büyüme alanı oluşturdu. Yemek Hazır, sağlıklı beslenmek isteyen ancak bunun için fazla zamanı olmayan çok geniş bir kitleye hitap ediyor. "Tüketicilerimizin hayatını nasıl kolaylaştırabiliriz" hedefiyle yola çıkarak sağlıklı ve pratik, katkısız ve koruyucusuz, geleneksel yöntemlerle tüketilebilecek ürünler geliştirdik. 2 dakika içerisinde pratik şekilde hazırlanan; vitamin, mineral ve protein değerlerinde eksilme olmayan ürünlerimizi insanlar güvenle tüketebiliyor" dedi.



Yayla Agro Yönetim Kurulu Başkanı
HASAN GÜMÜŞ

VESTEL CEO'su Turan Erdoğan,

“Turquality yeni ülkelere açılmamıza destek oldu”

Türkiye'nin günden güne büyüyen teknoloji şirketi Vestel, alanında uzman mühendis kadrosuyla bugün teknoloji tasarlayıp üretiyor. Turquality desteğiyle bugün 156 ülkede faaliyet gösteren Vestel, Avrupa'nın tek çatı altında entegre üretimi yapan en büyük komplekslerinden olan Vestel City'de ürettiği teknolojiyi dünyanın dört bir yanına ulaştırıyor.



Dünyanın ilk ve tek devlet destekli markalaşma programı olan Turquality ile 14 yıl önce tanışan Vestel, dayanıklı tüketim sektöründe marka destek programına alınan ilk marka olma özelliğini taşıyor. Turquality ile bir dünya markası yaratma yolunda emin adımlarla yürüdüklerini söyleyen Vestel Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı Turan Erdoğan, “Turquality vizyonu birçok yeni ülkeye açılmamız konusunda da bize destek oldu. Satış yaptığımız ülkelere kırktan fazla yeni ülke ekleyerek bugün 156 ülkeye ulaşmamızda da önemli bir rol üstlendi” diyor. Türkiye'nin teknoloji şirketi Vestel, geliştirdiği teknolojilerle trendlere yön veren şirket olma anlayışıyla yoluna devam ediyor.

Vestel CEO'su Turan Erdoğan ile Vestel'in Turquality ile global bir marka

olma yolculuğunu ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Vestel yalnızca bir TV ve beyaz eşya üreticisi değil, bir teknoloji şirketi aynı zamanda. Sizin Vestel'le olan hikayeniz nasıl başladı?

İngiltere'deki master eğitimimi bitirip ülkeye döndükten sonra çeşitli sektörleri tanıma imkânı buldum. Vestel ile hikayem ise 1988 yılında başladı. 1988'ten bu yana çeşitli yöneticilik pozisyonlarında çalıştığım Vestel'de 2013 yılından itibaren de CEO olarak görevimi devam ettirmekteyim. Vestel'in bu topraklarda doğup bir dünya markası olma yolculuğuna tanıklık etme, ülkemize gurur veren nice başarılarla erişme şansı bulduğum için mutlu ve gururluyum.

Sizin de belirttiğiniz gibi Vestel bir teknoloji şirketi. Dünyanın dört bir yanındaki Ar-Ge merkezlerimizde, 1700 kişilik Ar-Ge mühendisi kadromuzla teknoloji tasarlıyor ve üretiyoruz. Avrupa'nın tek çatı altında entegre üretim yapan en büyük komplekslerinden biri olan Vestel City'de ürettiğimiz teknolojiyi dünyanın dört bir yanına ulaştırmaktan gurur duyuyoruz.

Vestel rekabetin yoğun olduğu Avrupa'da bugün en modern ve güncel teknolojiyi kullanan üreticiler arasında üst sıralarda yer alıyor. Bunu nasıl başardınız?

Avrupa zorlu bir pazar, ancak Vestel'in doğal ihracat pazarı konumunda bulunuyor. Günümüz rekabet koşullarında değişim, yenilenme ve hız oldukça önemli. Vestel olarak tüketicinin talep ettiği yeniliği ve değişimi hızla

“Kendimizi Endüstri 4.0’ın en büyük sahiplenicisi olarak görüyoruz. Bu dönüşümü Türkiye’de ilk gerçekleştiren fabrikanın Vestel City olması için çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. Karanlık üretim, robot-insan iş birliği, robot-robot iş birliği gibi birçok uygulamamız bulunuyor.

gerçekleştirmedeki başarılarımızı dünya devleri ile rekabet ederek kanıtladık. Sahip olduğumuz esnek ve çevik yapı sayesinde regülasyonlara hızlı uyum sağlama kabiliyetimiz bize ciddi rekabet avantajı katıyor. Ürünlerimizin tamamını dünya standartlarında üretim yapan ve Avrupa’nın en büyük fabrikalarından biri olan Vestel City’de üretiyor ve ülke olarak jeopolitik konumuzun avantajı ile de Vestel teknolojisini dünyanın dört bir yanına ulaştırıyoruz.

Yeniliklere öncülük eden misyonumuz sayesinde bugün Türkiye’de ürettiğimiz her ürün dünyanın her yerinde kullanılabilir kalite, tasarım ve fonksiyonellikte. Diğer tarafta uluslararası pazardaki konumumuzu daha da sağlamlaştırma ve stratejik ortaklıklarımızı güçlendirme hedefimiz doğrultusunda çeşitli markalarla lisans anlaşmaları imzalıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz bu akıllı iş birlikleri de uluslararası pazarda rekabet etmemizde önemli rol oynuyor.

Gelişen ürün gamınızdan biraz bahseder misiniz? İstihdam ve ihracat kapasiteniz nedir? Yıllık üretim hacminizi öğrenebilir miyiz?

Uluslararası bir teknoloji şirketi olarak tüketicilerimizin yaklaşımlarını her zaman yakından gözlemliyoruz. 17 bin kişilik çalışan kadromuzla tüketici faydasını odağa alan, onların talep ve ihtiyaçları doğrultusunda şekillenen bir anlayışımız var. Vestel olarak trendleri takip eden değil, geliştirdiğimiz teknolojilerle trendlere yön veren bir şirketiz. Bu anlayış ile son birkaç yıldır sağlıklı yaşam, ekstra hijyen ve tasarruf konularına yatırım yapıyorduk. Katıldığımız uluslararası fuarlarda tanıttığımız tüm teknolojiler bahsettiğim bu konulardaki ihtiyaçlara cevap veren ürünler oldu. İki yıl önce Avrupa’nın en önemli tüketici elektroniği fuarlarından IFA’da tanıttığımız Gün Işıği teknolojimiz de bunun en iyi



örneklerinden biri. Ar-Ge ekiplerimizin iki yılı aşkın süredir üzerinde çalıştığı hijyen odaklı ürünler bugün en çok beğenilen ürünlerimiz arasında.

Vestel, Akıllı Hayat 2030 vizyonu çerçevesinde sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımla daha az enerji ve su tüketen makineler üretiyor. Bu konudaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Sanayi alanında faaliyet gösteren, yoğun üretim yapan bir şirket olarak en önemli gündem maddelerimizden biri sürdürülebilirlik. Zorlu Holding’in Akıllı Hayat 2030 Vizyonu, sürdürülebilirlik faaliyetlerimizde bize yol gösterici oluyor. Teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlayan ve bilgi birikimini tüm paydaşlarına aktaran Zorlu Holding insanın, toplumun ve gezegenin gelecekteki refahını temel alan sürdürülebilir çözümler üretmeye odaklandı. Grup olarak inovatif ve teknolojik yeniliklerden beslenen daha iyi bir gelecek hayali kuruyoruz. Sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımla daha az enerji ve su tüketen, gıda israfını önleyen beyaz eşyalar üretiyoruz. Bu ürünleri üretirken de çevremizi ve



Vestel istihdam kapasitesi



Vestel’in ihracat yaptığı ülke sayısı



3

MİLYAR DOLAR

Vestel'in 2019 yılı elektrik elektronik alanında elde ettiği ciro

doğal kaynaklarımızı korumak için maksimum çaba sarf etmek öncelikli hedefimiz. Odağına insan hayatını alan bir şirket olarak hayvan dostlarımızı da unutmuyoruz. Geri dönüşüm malzemelerinden engelli hayvanlara yürüteç, kulübe yapıyor, teknolojiyle fayda üretiyoruz. Çevreci yaklaşımımızı ürünlerimizde olduğu gibi üretim süreçlerinde de ortaya koyuyoruz. Yaptığımız çalışmalarla birçok ödüle layık görüldük. Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği tarafından 2 kez "Düşük Karbon Kahramanı" seçildik. Manisa'daki Vestel City'deki tüm üretim kriterlerimiz sürdürülebilir üretim yöntemlerine uygun.

COVID-19 pandemisi Vestel'i nasıl etkiledi? Süreci nasıl yönettiniz? Hedef pazarlarınızda değişiklik oldu mu?

Pandemi sürecini en başından itibaren hassasiyet ve titizlikle takip ettik. Kriz planlarımızı hazırladık ve Türkiye'de ilk vakanın görüldüğü 11 Mart tarihinde tüm planlarımızı devreye aldık. Vestel Beyaz Eşya fabrikalarımız COVID-19 kapsamında gerçekleştirilen personel bilgilendirmeleri ve eğitimleri, üst düzey hijyen tedbirleri, çalışma alanlarının uygunluğu, yemekhaneler ve servislerde yapılan düzenlemeler ve tedarikçiler ile tüm paydaşların sağlığını gözeten uygulamalarıyla "TSE COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi" almaya hak kazandı.

Vestel olarak 2020 yılına hızlı ve yoğun bir iş temposuyla başladık. Türkiye'nin elektrik elektronik sektöründe 22'nci kez ihracat şampiyonu olmanın gururunu bir kez daha yaşadık. Yılın ilk çeyreğini çok iyi geçirdik. Gelecek öngörülerimiz

buna bağlı hazırlıklarımız, çevik şirket yapımızla içinde bulunduğumuz pandemi süreci ve sonrasında en az hasarla hatta bazı ürün gruplarında daha da güçlenerek atlatacağımızı ön görüyoruz.

Tüketiciye daha çok hangi mecralardan ulaşıyorsunuz? Bu anlamda sizin için ana mecra hangisi? Örneğin e-ticaret ve e-mağaza Vestel için ne ifade ediyor ve mağazalaşmanızı nasıl etkiliyor?

Vestel olarak uzun zamandır e-ticarete yatırımlarımızı artırarak devam ettiriyorduk. Online kanallara özel kampanyalar, kendi web sitemizin haricinde farklı online satış platformlarıyla iş birlikleri, online ve offline entegrasyonu son beş yıldır yoğun olarak gündemimizde olan konular. Dolayısıyla içerisinde bulunduğumuz bu döneme de ayak uydurmamız zor olmadı. Gerek yönetim seviyesinde gerekse alt kademede hızla projeler üretip, uygulamaya aldık. Bunlardan en önemlisi 24 saatte teslim uygulamamız. E-ticarette önemli bir adım olan, özellikle bizim gibi büyük hacimli ürünler satan perakende şirketinde bir ilk olan bu uygulama pandemi döneminde bizi rakiplerimizden ayıran nokta oldu. Biz bu uygulamayı hayata geçirirken önce müşterilerimizin ihtiyaçlarını en hızlı şekilde giderip, tüketici faydası ve memnuniyeti sağlayarak Vestel markasına değer katmayı amaçladık.

Bunun yanı sıra ürün ve fiyat kampanyaları da yaptık ve oldukça ilgi gördü. Tüketici alışkanlıklarının değişmesi, tüketicinin artık tek bir kanaldan değil birçok kanaldan bilgiye hızla ulaşarak karar mekanizmalarını yönetmesi, değişen alışveriş davranışları gibi faktörler bizi buna yönlendiriyor. Bu bilinçle perakende sektörüne yenilikler getirmeye devam ediyoruz. En son şubat ayında dijital teşhir uygulamasını hayata geçirdiğimiz 'Vestel Ekspres' mağaza konseptini müşterilerimizin hizmetine sunduk. Vestel Ekspres mağazalarında dijital ekranlar üzerinden alışveriş deneyimi ve hızlı teslimat gibi avantajlar sunuyoruz. Vestel Ekspres konsepti, müşteriye istediği ürünü anında bulma, hızlı karşılaştırma

Akıllı Hayat 2030 vizyonumuz çerçevesinde sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımla daha az enerji ve su tüketen, gıda israfını önleyen makineler üretiyoruz."

imkânı ve aynı gün teslimat seçeneğiyle zamandan tasarruf sağlıyor. Vestel Ekspres konsepti bir diğer deyişle online satın alma deneyimini fiziksel perakendeye buluşturuyor. Vestel.com.tr'nin yanı sıra N11, Hepsiburadacom, GittiGidiyor gibi e-ticaret sitelerinde açtığımız kurumsal Vestel mağazalarından da bayilerimizle yüzde 100 entegre bir şekilde satış yapıyoruz. Böylece Türkiye'nin neresinden olursa olsun ister Kayseri'den ister Kars'tan tüketicimizin siparişini aynı gün veya en geç ertesi gün bulunduğu bölgeye en yakın bayimizden temin ediyoruz.

Turquality iş birliği sonrası yurtdışında neler yaşadınız ve programın markanıza katkıları ne oldu?

2006 yılında dünyanın ilk ve tek devlet destekli markalaşma programı olan Turquality kapsamında, dayanıklı tüketim sektöründe marka destek programına alınan ilk marka Vestel oldu. Yapılan incelemeler, kendi sektörümüzde dünya markalarıyla rekabet edecek teknolojiye sahip olduğumuzu kanıtladı ve destek programına alındık. Turquality programı Vestel'in misyon ve vizyonu ile tam örtüştüğünden, bir dünya markası yaratma yolunda emin adımlarla ilerledik.

Geçen yıllar içinde ulusal ve uluslararası onlarca tasarım ödülünü ülkemize getirme, dünya markalarını geride bırakarak en inovatif marka olma onurunu yaşadık. Yerli üretim ve tasarımdaki iddiamızı dünyanın dört bir yanında gözler önüne serdik. Katıldığımız fuarlarda Vestel ürünleri dünyayı kendine hayran bırakıyor. Bu ilginin nedeni Ar-Ge çalışmalarımız sonucu sadece Vestel ürünlerinde yer alan teknolojiler. Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda ortaya çıkan ürünler pek çok ödül ve sertifika alıyor. Ayrıca Turquality vizyonu birçok yeni ülkeye açılmamız konusunda da bize destek oldu. Satış yaptığımız ülkelere kırtan fazla yeni ülke ekleyerek 156 ülkeye ulaşmamızda da önemli bir rol üstlendi.

Turquality desteğiyle Vestel'in hedefleri nedir?

Uluslararası bir teknoloji şirketi olarak müşterilerimizi dinlemeye ve onların ihtiyaçlarını, taleplerini dikkate alarak

“Ana ihracat pazarımız Avrupa. Bu pazarda en çok Almanya, Fransa ve İngiltere’ye ihracat yapıyoruz. İhraç ettiğimiz ürünlerin başında akıllı ürünler geliyor.”

teknoloji üretimi yapmaya devam edeceğiz. Öncelikli hedefimiz Endüstri 4.0 dönüşümünü ilk tamamlayan olmak. Üretim süreçlerimizde ve ürünlerimizde kullandığımız teknolojiyi ileriye götürürken Akıllı Hayat 2030 vizyonumuz çerçevesinde sorumlu bir şirket olmaya da devam edeceğiz. Sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımla üreteceğiz. Turquality'nin de desteğiyle Vestel'in dünya pazarlarındaki yerini sağlamlaştıracak ve dünya çapında bir Türk markası olan konumumuzu güçlendireceğiz. Ancak bu noktada Turquality programının da itici güç olma hedefini koruması ve desteklemesini bekliyoruz. Markalaşma ve pazarda tutunma süreçleri, şirketler, sektörler hatta pazarlar ve o pazardaki güncel sosyo-ekonomik kriterlere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Turquality sisteminin de bu doğrultuda daha esnek ve ihtiyaçlara cevap veren mekanizmalarla kendisini güncellemesi gerektiğine inanıyoruz. Örneğin hedef pazarbaşına 5 yıl olan güncel uygulamanın yeniden değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz.



GELECEĞİN 'AKILLI' DÜNYASINDA VESTEL İMZASI VAR

Dünyada entegre olarak kurulan akıllı şehir sayısının henüz çok az olduğunu söyleyen Vestel CEO'su Turan Erdoğan, akıllı sistemler sayesinde, enerji ve su yönetimi, trafik çözümleri, sokak aydınlatması, sağlık hizmetleri ve ev teknolojileri gibi konularda çok başarılı sonuçlar elde edildiğini belirterek şunları söyledi: "Vestel olarak biz de yapay zekâ ile çalışan rekortmen, akıllı ürünlerimiz ile dünyada 156 ülkede daha akıllı daha konforlu bir yaşam sunuyoruz. Geleceğin 'akıllı' dünyasında Vestel imzası var ve bundan gürur duyuyoruz. Özellikle son 5 yıldır odaklandığımız dijital

dönüşüm kavramı 'Mobilite' ve 'Bağlanabilirlik' teknolojileri, Ar-Ge çalışmalarımızın önemli bir ayağını oluşturuyor. Bu konuda Türkiye'de öncü şirketlerdeniz. İnsanların hayatını kolaylaştırmak, zaman kazanmalarını sağlayacak her türlü teknolojiyi ürünlerimizde entegre ediyoruz. Bunun için yerli ve yabancı şirketlerle iş birlikleri yapıyoruz. 2019 yılında dünya standartlarına teknoloji geliştirmeye ve üretmeye devam edeceğiz. Beyaz eşya veya TV üreticisi olmanın ötesinde dünyada en çok patent başvurusu yapan teknoloji şirketi olarak Ar-Ge ve inovasyon alanında yatırımlarımız artarak devam edecek."



Denizli

Türkiye'nin en çok ihracat yapan şehirlerinden Denizli, tekstil, turizm ve mermer başta olmak üzere diğer sektörlerde de ihracatını artırarak, Türk ekonomisinin dışa açılan en önemli kapılarından biri olduğunu göstermeye devam ediyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre Denizli'den yapılan ihracat ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,7 artarak 260 milyon dolar olarak gerçekleşirken, yılın ilk sekiz ayında ise toplam 1 milyar 876 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türkiye'nin hem gözde turizm merkezlerine ev sahipliği yapan hem de güçlü üretim ve ihracatıyla ekonomide adından söz ettiren Denizli, bugün Türkiye'nin en büyük 10 ekonomisi arasında. Ülkenin en eski ticaret merkezlerinden biri olan Güney Ege'nin dinamik

şehri Denizli, 3,4 milyar dolarlık ihracatıyla Türkiye'deki en güçlü sanayi kentlerinden. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açıkladığı ağustos ayı ihracat rakamlarına göre ilde ihracat her ay artış gösteriyor. Son verilere göre ağustos ayında Denizli'den gerçekleştirilen ihracata rakamı 260 milyon 449 bin dolar olarak kaydedildi. Yılın ilk sekiz ayında ise toplam 1 milyar 876 milyon 529 bin dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat ise İngiltere, Almanya, ABD ve İtalya'ya yapılıyor. Özellikle İngiltere, Denizli ihracatında önemli bir pazar konumunda ve ihracatta ilk sırada yer alıyor. 2019 yılında Denizli'den İngiltere'ye 355 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. Ülke bu ihracat değeriyle, ilin toplam



ihracattaki gücünü göstermeye devam ediyor

ihracatında yüzde 15'e yakın pay alıyor. Tekstil-konfeksiyon, elektrik-elektronik ise ihracatta dikkat çeken sektörler arasında. Öte yandan mal grupları özelinde de havlu, bornoz ve nevresim ihracatında başarılı bir performans sergileniyor. TİM'in yayınladığı 2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde ihracat rakamlarına göre Denizli, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe 635 milyon 953 bin dolar, elektrik ve elektronik sektöründe 290 milyon 280 bin dolar, tekstil ve ham maddeleri sektöründe ise 168 milyon 754 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

DENİZLİ TARIMDA BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

Kendi dinamikleriyle büyüdüğü için Anadolu Kaplanı olarak adlandırılan

iller arasında da yer alan şehir, turizm ve tarımda da oldukça güçlü bir konumda. Büyük Menderes nehrinin geçtiği bereketli topraklarda tarım yapan Denizli, özellikle kekik üretiminde oldukça başarılı. Öyle ki Türkiye'de kekik tarımının merkezi konumundaki Denizli'den 85 ülkeye kekik ihraç ediliyor. Kent kuruyemiş üretimi ve ihracatıyla da dikkat çekiyor. Şehrin önemli ihracat kalemlerinden biri olan kuruyemişte bugün 50'yi aşkın ülkeye ihracat yapıyor.

Türkiye'nin 12,9 milyon dolarlık leblebi ihracatının 5,8 milyon dolarlık kısmı Denizli'den yapıyor. Leblebi ihracatında Türkiye birincisi olan kent, ay çekirdeği ihracatında ise Türkiye üçüncüsü olarak tarım alanındaki başarısını sürdürüyor.

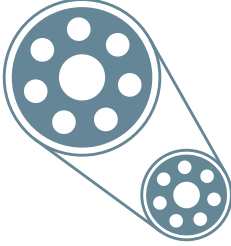


260
MİLYON DOLAR

Denizli ağustos ayı ihracat rakamı

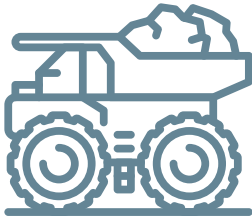
51

MİLYON DOLAR

2018 yılında Denizli'den yapılan
makine ihracatı

61,5

MİLYON DOLAR

2019 yılında Denizli'den yapılan
makine ihracatı

190

MİLYON DOLAR

Denizli'nin 2019 yılında
gerçekleştirdiği madencilik
sektörü ihracatı

DENİZLİ'DEN 105 ÜLKEYE MAKİNE İHRACATI

Denizli, makine ve aksamaları sektöründe, son yıllarda ihracatta güçlü bir büyüme performansı sergilemeye devam ediyor. Son iki yılda 105 ülkeye makine ihracatı yapıldı.

Özellikle Denizli'den ABD'ye yapılan toplam makine ihracatı 10 milyon doları aştı. ABD'nin yanı sıra Mısır, Suudi Arabistan, Özbekistan, İtalya ve Hindistan'a da makine ihracatı yapılıyor.

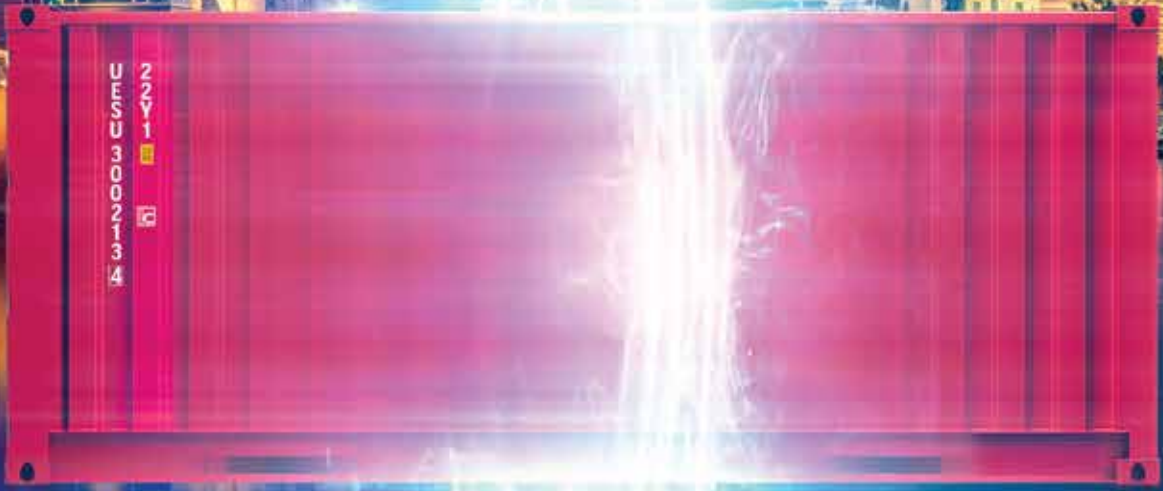
TÜRKİYE'NİN DOĞAL TAŞ İHRACATINDA
DENİZLİ ÖNEMLİ BİR ROLDE

Denizli, mermer ve traverten bakımından önde gelen bölgelerden biri de aynı zamanda. Madencilik sektöründeki en önemli oyuncular arasında yer alan kent, sektörde sahip olduğu güçlü potansiyeli ile Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı yüzde 6. İl 2019 yılında blok mermer ve traverten grubunda gerçekleştirdiği 50 milyon dolarlık ihracatıyla Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren yedinci ili

oldu. Yontulmaya veya inşaata elverişli, işlenmiş taşlar grubunda ise 2019 yılında 136 milyon dolarlık ihracata imza atan Denizli, Türkiye ihracatında yüzde 14 oranında paya sahip oldu ve böylelikle ülkenin en büyük 3. İhracatçısı konumuna yükseldi. Denizli'nin madencilik sektöründeki toplam ihracatı ise 2019 yılında 190 milyon dolar olarak kaydedildi. 2020 yılı Ocak-Ağustos dönemi toplam ihracatı ise 123 milyon 385 bin dolar olarak gerçekleşti.

ISTANBUL

BANGKOK



TEKNOLOJİ KADAR HIZLI, MÜMKÜN OLDUĞU KADAR UZAĞA

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

 **GALATA** ALPI
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

**Great
Place
To
Work®**



1,9
MİLYAR DOLAR

2020 Ocak-Ağustos dönemi
toplam ihracatı



5,8
MİLYON DOLAR

2019 yılında Denizli'den
gerçekleşen leblebi ihracatı

TARİHİ GÜZELLİKLERİYLE DENİZLİ

Tarihi ve doğal güzellikleriyle öne çıkan Denizli'nin en önemli turizm merkezlerinden olan Pamukkale, her yıl milyonlarca yerli ve yabancı ziyaretçisini ağırlıyor. Öyle ki 2019 yılında 2 milyon 580 bin 245 kişi Pamukkale'ye geldi ve kent adeta ziyaretçi rekorunu kırmış oldu. Kentin en çok ziyaret edilen yerleri daha çok Pamukkale'de bulunuyor. Pamukkale Travertenleri, Hierapolis Antik Kenti, Kleopatra Havuzu en çok ziyaretçi ağırlayan yerler arasında. Denizli'nin Çivril ilçesinde yer alan Işıklı Gölü de yeşille mavinin

buluştuğu eşsiz doğası ve huzur veren nilüfer çiçekli manzarasıyla ziyarete gelen doğaseverleri etkilemeyi başarıyor. Yine kentin altı kilometre kuzeyinde bulunan UNESCO geçici miras listesinde yer alan antik Laodikya kenti, Denizli Teleferik ve Bağbaşı Yaylası da ziyaretçilerini büyülüyor. Tabi Denizli demişken Denizli horozunu da atlamak olmaz. Şehrin merkezinde heykeli bulunan ve ilin tanıtımına büyük katkı sağlayan horozu, uzun soluklu ötüşü başta olmak üzere kendine has özellikleriyle dikkat çekiyor.



İŞTAH KABARTAN DENİZLİ LEZZETLERİ

Gelelim kentin yemeklerine. Farklı lezzetleri ile iştah kabartan bir mutfağa sahip olan Denizli'ye giderseniz mükemmel lezzetleri tadabilirsiniz. İlin mutfağında, mantarla ve Ege otları ile yapılmış lezzetler oldukça dikkat çekiyor. Ege'nin birçok yemeğine sahip olan Denizli mutfağı un çorbası, tirit, darı ekmeği, kaçamak, Denizli turşusu,

siyırma, keşkek gibi farklı isimde ve tatta yiyeceklerle tanışmanızı sağlıyor. Denizli'nin meşhur yemeklerini keşkek, arabaşı, mısır gömbesi, leyen böreği, bazlama, ıspanak çöreği, cızlama, patlıcan kebabı, çılbir, biber tatari, tandır kebabı, yoğurtlu patlıcan közlemesi, çaput aşısı ve siyırma şeklinde sıralayabiliriz.

Gelin Tekstil, Hindistan'a ihracat yapmanın mutluluğunu yaşıyor

2002 yılında Denizli'de kurulan Gelin Tekstil, o günden beri yüzde 100 ihracat hedefiyle çalışarak, ürünlerini dünyanın dört bir yanına ulaştırıyor. Avrupa'nın seçkin firma ve markalarına üretim yapan Gelin Tekstil, en büyük rakipleri Hindistan'a da ihracat yapmanın mutluluğunu yaşıyor.



GELİN TEKSTİL



Ev tekstilinde değişik ebat, renk ve gramajlarda havlu, bay/bayan bornozu, sauna grupları, çocuk ve bebek grupları, ev giysisi, sabahlık, pijama gibi ürünleri değişik kumaş kalite ve modellerde üreten Gelin Tekstil; Amerika, Almanya, İngiltere, Fransa, Belçika, Hollanda, İtalya, Yunanistan, İsveç, Rusya, Dubai, Ürdün, Katar ve Çin'e ihracat yapıyor. Gelin House Collection olarak hazırlanan koleksiyonları, her sene Heimtextil Frankfurt, Evtex İstanbul, Canton (iki faz olarak) Guanzhao ve diğer bölgesel fuarlarda müşterilerinin beğenisine sunuyor. Gelin Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Osman Nuri Kes, gerçekleşen fuarlarda dünyanın dört bir yanından gelen müşteri portföyünün çoğu zaman kendilerini bile şaşırttığını söyleyerek, "Geçtiğimiz yıllarda Canton Fuarı'nda Hindistanlı bir müşteri ile tanıştık. Ürünlerimizi çok beğendi ve her fuarada standımızı ziyaret etmeye başladı. Biz de kendilerine sıcak ve samimi yaklaşımımız ile her defasında sunum yaparık, numune gönderdik ve fiyat verdik. Fakat ülke olarak kendileri dünya havlu piyasasının yüzde 16,87'sine hitap ediyordu ve ev tekstili havlu-bornozda en büyük rakiplerimizden biriydi. Bu kadar ilgili olmaları akıllara, model veya desen kopyalama risklerini de getirmiyor değildi. Fakat riske girmek işimizin bir parçası" dedi. Kes, pandemi döneminde ticaretin neredeyse durma noktasına geldiğini, endişeli ve karamsar günler yaşadıklarını, ancak umutlarını hiç kaybetmediklerinin de altını çizerek, "Pandemi döneminde bir sabah Hindistanlı müşteriden sipariş maili geldi. Önce inanmadık, sonra çok mutlu olduk. Birçok ülkeden siparişler alıp ürünlerimizi gönderiyorduk ancak ürün grubunda en büyük rakiplerimizden olan Hindistan'a ihracat yapmak bizleri çok mutlu etti. Şu anda ülkeye olan siparişimiz üretim aşamasında ve titizlikle takip ediyoruz" diye konuştu.

SANAYİCİMİZİN UFKU HER ZAMAN AÇIK

Gelin Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Osman Nuri Kes, Türk sanayicisinin ve ihracatçısının ufkunun her zaman açık olduğunu altını çizerek, "Bizim yaşadığımız bu hikâye gurur verici. Aslında bu hikâye, Türk sanayicisinin istediği zaman içinde nasıl başarılı olacağını bir göstergesidir. Elbette daha nice sanayicimizin veya ihracatçımızın böyle hikayesi vardır. Bizler sadece ilham olması için anlatıyoruz. Türk sanayicisinin azmi, cesareti ve başarısı Türkiye ekonomisine katkı sağlamak için gösterdiği gayret, diğer ülkelerden ayrıştığımız en önemli noktadır. Ürünlerimizi ihraç ederken konteynırda 'Made in Turkey' yazması bizim için gurur kaynağıdır" dedi.



İhracatçıya Latin Amerika'nın kapısını aralayan ülke:



Türkiye ile serbest ticaret anlaşması bulunan tek Latin ülkesi olan Şili, Türkiye ekonomisinde, önemli ve güvenilir bir ortak olma özelliğini koruyor. Küresel rekabetçilik açısından Dünya Ekonomik Forumu tarafından 137 ülke arasında 33'üncü sırada yer alan ülke ile Türkiye arasındaki ticaret hacmi 2019 yılında 575 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye ve Şili, aralarındaki coğrafi uzaklığa rağmen, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerde ve temaslarda artış trendi sürüyor. Birçok alanda Türk yatırımcılar için fırsat barındıran Şili, şeffaf ve etkin bir devlet mekanizması ve yaygın dış ticaret kültürüne sahip olmasının yanı sıra, iş yapma kolaylığı bakımından da Latin Amerika ülkeleri arasında öne çıkıyor. TİM de COVID-19 sürecinde daralan uluslararası ticaretin etkilerini ve ihracatta yaşanan kayıpları telafi etmek için gerçekleştirdiği sanal ticaret heyetlerinde rotayı Latin Amerika'ya çevirerek, bu bölgedeki potansiyel fırsatlara, Türk yatırımcılarının ulaşmasını hedefliyor. Bu kapsamda 21 Eylül-9 Ekim tarihleri arasında Şili başta olmak üzere, Peru, Kolombiya ve Meksika'ya tüm sektörleri kapsayacak bir sanal ticaret heyeti düzenlenecek.

Latin Amerika'nın önde gelen ekonomilerinden olan Şili'nin finans sistemi oldukça gelişmiş. Ülke, Latin Amerika'da kredi notunu 25 yıldır A'da tutmayı başarabilen tek ülke olarak da ekonomideki gücü ve potansiyelini gösteriyor. Şili küresel rekabetçilik açısından Dünya Ekonomik Forumu tarafından 137 ülke arasında 33'üncü sırada gösteriliyor. Şili, iş yapma kolaylığı açısından ise 190 ülke arasında 55'inci sırada yer alıyor. Tüm dünya ülkeleriyle serbest ve rekabete dayalı ticaret anlayışıyla hareket eden ülke, bölgenin en fazla serbest ticaret anlaşmasına (STA) sahip ülkesi olarak da dikkat çekiyor. Şili'nin bugüne kadar aralarında AB, Çin, Hindistan ve Güney Kore'nin de bulunduğu 64 ülke ve çeşitli bölgesel ve uluslararası örgütleri kapsayan 26 STA'sı var. Dış ticaretinin büyük bir kısmını Asya-Pasifik, Kuzey-Güney Amerika bölgeleri ve ardından AB ülkeleriyle gerçekleştiren ülkenin başlıca ticaret ortakları ise Çin, ABD, Brezilya, Japonya, Güney Kore, Arjantin ve Almanya. Trade Map verilerine göre Şili'nin 2019 yılı ihracatı 69 milyar dolar, ithalatı ise 64 milyar olarak gerçekleşti. Aynı verilere göre dış

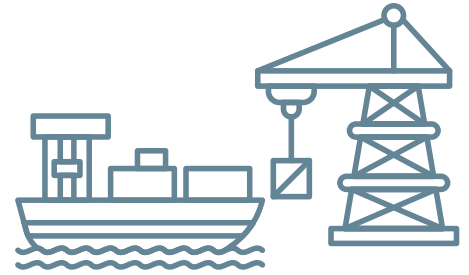
Şili küresel rekabetçilik açısından Dünya Ekonomik Forumu tarafından 137 ülke arasında 33'üncü sırada gösteriliyor. Şili, iş yapma kolaylığı açısından ise 190 ülke arasında 55'inci sırada yer alıyor.

ticaret hacmi ise 133 milyar dolar olarak kaydedildi. Latin Amerika'nın en süratli gelişen ekonomilerinden olan Şili'nin ekonomisi başta bakır olmak üzere daha çok maden ihracatına dayanıyor. Ülkenin temel ithal kalemleri ise petrol ve petrol ürünleri, kimyasallar, elektrik ve telekomünikasyon araçları, sanayi makineleri, araçlar ve doğalgaz olarak öne çıkıyor. Şili'nin GSYH'sinin yüzde 6'sını tarım oluştururken, ülke ihtiyacının yarısına yakını, ülke içi üretim karşılıyor. Şili, OECD'nin 31'inci ve Meksika'dan sonra OECD'ye üye ikinci Latin ülkesidir.



DEİK Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanı Bahadır Balkır ŞİLİ'NİN TÜRK GİRİŞİMCİLERE SUNDUĞU FIRSATLAR

Türkiye'nin Şili'nin ticari ortakları arasında 17'nci sırada yer aldığını söyleyen DEİK Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanı Bahadır Balkır, Şili'nin ihracat ve ithalatta deneyimli bir ülke olduğunu belirterek Türk girişimcilere otomotiv sektöründe birçok fırsat barındırdığını söyledi. Balkır, "Yeni pazarlara yatırım, hizmet ve altyapı sektörüne erişim başta olmak üzere diğer alanlarda daha fazla ilişki



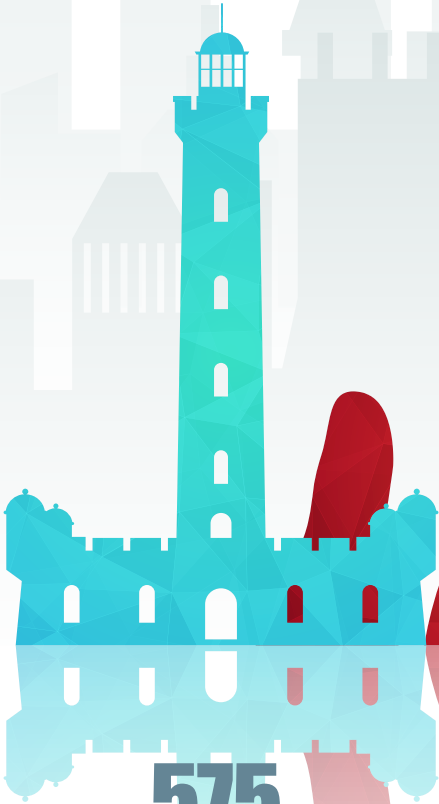
133
MİLYAR DOLAR

Şili'nin 2019 dış ticaret hacmi

DÜNYANIN EN BÜYÜK BAKIR ÜRETİCİSİ ŞİLİ

İhracat gelirlerinin yüzde 40'ını madencilikten, milli gelirine üçte birini bakırdan elde eden Şili'nin yıllık bakır üretimi 5,78 milyon ton. Öyle ki ülkenin en büyük madencilik şirketi Codelco, tek başına dünya bakır üretiminin yüzde 10'unu gerçekleştiriyor.





575

MİLYON DOLAR

2019 yılı iki ülke arasındaki
ticaret hacmi

344

MİLYON DOLAR

Türkiye'nin Şili'ye ihracatı

geliştirmenin yollarının araştırılması gerekiyor. Şili ile birlikte birçok şey yapabiliriz. Türkiye ve Şili arasında potansiyeli olan sektörler; savunma sanayi, tarım, inşaat ve altyapı. Ülkede geniş çaplı bir sanayi üretiminin olmaması, otomotiv sektörünün yanı sıra makine, demir-çelik, elektrik-elektronik, tekstil, hazır giyim, inşaat malzemeleri gibi diğer sektörlerde de ülkeyi ithalata bağımlı kılmaktadır. Şili'de otomotiv ana sanayi üretimi yapılmaması, otomotiv yedek parça ve orijinal ekipman sağlayıcısı firma bulunmaması sebebiyle yüksek kapasitesi, geniş ürün yelpazesi ve yüksek standartlarıyla Türk sanayinin lokomotif sektörlerinden olan otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız açısından potansiyel mevcuttur" dedi.

TÜRKİYE İLE ŞİLİ ARASINDAKİ TİCARET Şili'nin, Latin Amerika ülkeleri arasında Türkiye'nin STA'sı olan tek ülke olduğunun altını çizen Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanı Bahadır Balkır, iki ülke arasında 2009 yılında imzalanan serbest ticaret anlaşmasının (STA) her iki ülke arasındaki iş olanaklarının göz önünde bulundurularak, gelişmesini sağlayan bir çerçeve olduğunu ifade etti. Balkır, "2009 yılında imzalanan serbest ticaret anlaşması her iki ülke arasındaki iş olanaklarımızı göz önünde bulundurularak gelişmesini sağlayan bir çerçeve. Türkiye ile Şili arasındaki ticaret yıllar itibarıyla incelendiğinde, söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracatın 2009-2013 yılları arasında düzenli olarak arttığı, iki ülke arasındaki ticaret hacmi 2015 yılı itibarıyla 470 milyon dolar

Türkiye'nin Şili pazarında en güçlü olduğu ürünler; inşaat demiri, binek otomobil, otobüs-minibüsler, kamyon-kamyonet, demir veya alaşımsız çelikten profiller.

olup, ülkemiz aleyhindeki dış ticaret açığının aynı yıl yüzde 42,6 düşüyle yaklaşık 95 milyon dolar düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. 2016 yılında ise ticaret hacmimizdeki yüzde 4 oranında gerileme ithalatımızdaki yüzde 18 dolaylarındaki düşüştan kaynaklanmıştır. Aynı dönemde ihracatımız yüzde 16 oranında artmıştır. 2017 yılında ticaret hacmi bir önceki yıla göre artarak 520 milyon dolar olmuştur. Aynı yıl Şili'ye ihracatımız 255 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılında bir önceki yıla oranla artış gösteren ticaret hacmi 757 milyon dolar olarak kaydedilirken, 2019 yılında düşüş yaşayan ticaret hacmi 575 milyon dolar olmuştur. Ancak bu ticaret hacimleri iki ülke için yeterli değil çünkü çok fazla potansiyel var”.

ŞİLİ İLE TİCARETTE İHRACATÇI FİRMALARIN YAŞADIĞI SIKINTILAR

Şili'de ulusal ve yabancı şirketlere ayrımcılık yapılmadığı için yabancı yatırımların sübvansede edilmesi ya da özel vergi muafiyeti sağlanması gibi uygulamaların bulunmadığını söyleyen Bahadır Balkır, buna karşın uzak veya dezavantajlı coğrafi bölgelerde birtakım bölgesel teşviklerin ya da bilgi teknolojileri sektöründe teşviklerin uygulanabildiğini de belirtti. Balkır, bu teşvikleri ve ihracatçıların Şili pazarında yaşadığı sıkıntıları şu şekilde anlattı: “Verilen teşvikler, fizibilite çalışmalarına eş finansman programları, sanayi bölgelerinde arazi satın alma,

yerel çalışan istihdamı, proje finansmanında kolaylık tanınması şeklinde olabilmektedir. İki ülkenin ürün yelpazesinin özellikle tarım ürünlerinde benzerlik göstermesi nedeniyle bu ülkeye yönelik ihrac ürünlerimizin çeşitliliğinin kısıtlı olması, coğrafi uzaklık nedeniyle iş adamlarının karşılıklı ziyaretlerinin yeterince sık olmaması, Türkiye'nin pazarda yeterince tanınmaması, navlun fiyatlarının yüksekliği nedeniyle bölge ülkeleri ile rekabette ve lojistikte karşılaşılan dezavantajlar Şili pazarında karşılaşılan başlıca sorunlardır.”

Türkiye'nin ilk kadın OSB Başkanı Gül Akyürek Balta

'Yürekten inanarak hayal etmeye başladığınızda hedefleriniz mutlaka gerçeğe dönüşüyor' diyen Gül Akyürek Balta, hem Mersin hem de Türkiye ekonomisine değer katmak adına çok önemli işlerin altına imza atıyor. Mersin'in ilk ve tek ihtisas organize sanayi bölgesinin kurucusu olan Balta, aynı zamanda ülkenin ilk kadın OSB başkanı.



Gül Akyürek Balta, bünyesinde akademisi olan, gelişmiş test ve Ar-Ge merkezlerine sahip, kadın iş gücünü en verimli şekilde kullanarak yepyeni küresel markalar yaratmayı hedefleyen Mersin Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin (TÜİOSB) fikir mimarı, Yönetim Kurulu Başkanı ve Girişimci İş Kadınları Derneği beşinci dönem Yönetim Kurulu Üyesi. O, çalışma hayatında kadınların önündeki

engelleri kaldırmayı, üreten ve başarılı kadınların iş hayatında var olmasını hedeflediğini söylüyor. Akyürek Balta, yapımı devam eden Mersin Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde hayata geçirilecek Kadın Ortak Girişim Fabrikaları'nda hem yatırımcıların hem yöneticilerinin hem de üreticilerin ağırlıklı olarak kadınlardan oluşmasını hedefliyor.

Türkiye'nin ilk kadın OSB Başkanı olmasının yanı sıra Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı, Çukurova Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu Yönetim Kurulu Üyeliği, TÜGİAD Çukurova Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini de sürdüren Gül Akyürek Balta ile TÜİOSB'nin kuruluş hikayesini, projelerini ve hedeflerini konuştuk.

Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz? Profesyonel iş hayatına ne zaman başladınız?

1982 yılında Mersin'de doğdum. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. Çalışma hayatına 2004 yılında aile şirketimiz Akyürek Makine A.Ş.'de başladım. 2005 yılında kendi dış ticaret şirketimi kurarak 7 yıl süreyle ithalat ve ihracat üzerine faaliyetler yürüttüm. 2012'de Akyürek Makine A.Ş.'ye geri döndüm. Kurumların her geçen gün zorlaşan rekabet koşullarında ayakta kalmasının, Ar-Ge ve inovasyona verdikleri değerden geçtiği gerçeğinden hareketle, bu dönemde üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesine özel önem verdim. 2015'te Akyürek Ar-Ge Bilişim ve Yazılım A.Ş.'yi, 2017'de Mersin'in beşinci Ar-Ge merkezi olan Akyürek

Smart'ı kurdum. 2018'den bu yana grup şirketlerinin finans, muhasebe, yatırım, hukuk, insan kaynakları ve kalite departmanlarından sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak görev yapmaktayım. Fikir mimarı olduğum ve yönetim kurulu başkanı olarak kuruluşunun her aşamasında yer aldığım, bana 'Türkiye'de OSB Kuran İlk Kadın Başkan' unvanını kazandıran Mersin Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin (TÜİOSB) Yönetim Kurulu Başkanı olmanın yanında, Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı, Çukurova Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu Yönetim Kurulu Üyeliği, TÜGİAD Çukurova Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini de sürdürmekteyim.

Türkiye'nin organize sanayi bölgesi kuran ilk kadın başkanıyız. Bize biraz bu başarılarınızdan bahsedebilir misiniz?
Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de iş yapmanın birtakım zorlukları bulunmakta. Ancak kadın olduğunuz zaman bu zorluklara ek olarak çoğu yerde işlere bir adım geriden başlamak zorunda kalıyorsunuz. Son yıllarda kadınlarımızın cesur girişimleri ile bu alanda epey yol katedildiğini de söylememiz lazım. Aile şirketimizde teknoloji ve üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesi yönündeki çalışmalarım, iş dünyasının sivil toplum örgütleri tarafından dikkate değer bulundu. Türkiye Genç İş Adamları Derneği (TÜGIAD) Çukurova Şubesi'nin 2016 yılında gerçekleştirdiği dördüncü olağan genel kurul toplantısında, dernek tarihindeki ilk kadın şube başkanı olarak seçilen biriyim. İş hayatında; yenilikçi, değişime açık, hedef odaklı, fırsat eşitliğini savunan, takım çalışmasına inanan, teknoloji kullanımını seven, azimli ve motive edici bir yaklaşım benimsiyorum. Her zaman ifade ettiğim üzere azimle, çalışkanlıkla, disiplinle aşılamayacak hiçbir engel, başlanamayacak hiçbir iş yoktur. Yürekte inanarak hayal etmeye başladığımızda hedefleriniz mutlaka gerçeğe dönüşür.

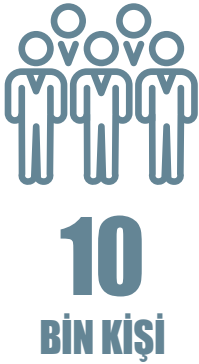
TÜİOSB'nin kuruluş fikri, biz yeni kuşak gençlerin 'mevcut yatırımların üzerine yeni bir şeyler koymalıyız,

kentimize ve ülkemize değer katacak projeler geliştirmeliyiz' düşüncesinin bir sonucu olarak ortaya çıktı. Başkanlığımı yürüttüğüm Türkiye Genç İş Adamları Derneği Çukurova Şubesi Yönetim Kurulu ile birlikte, Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği'ni (MİODER) kurarak yola çıktık. MİODER'in öncülüğünde kentimizin ve bölgemizin tarımsal ürünlerini teknolojiyle yüksek katma değerli hale getirecek bir ihtisas organize sanayi bölgesi kurmak için çalışmalarımızı hızlandırdık. TÜİOSB'nin kuruluşunu, Mersin Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın yüzde 6, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın yüzde 12 ve MİODER'in yüzde 82 ortaklığında 13 Haziran 2018 tarihinde yaparak hayalimizi gerçeğe dönüştürmüş olduk.

TÜİOSB'nin büyüklüğü ve istihdam kapasitesi ne kadar? Bölgede neleri hedefliyorsunuz? Hangi iş kollarında yatırımlar olacak? Yabancı yatırımcılardan talep ne yönde?

Mersin'in ilk ve tek İhtisas Organize Sanayi Bölgesi olan TÜİOSB'de bütün tarım ürünlerinin yüksek teknoloji kullanılarak; su ürünlerinin işlenmesinden, tıbbi ve aromatik bitkilerin işlenmesi, bitkisel kozmetik üretimi, bakliyat, baharat, kuruyemiş, kahve, tahin, pastörize likit yumurta üretimi, konserve gıda üretimi, sebze meyve kurutma tesislerine kadar tüm gıda sektörüne yer verecektir. Ayrıca gıda işleme teknolojileri, yani makine üreticileri, tohum eleme, tütün işleme ve paketleme teknolojilerine kadar hasat sonrası tarım ürünlerini geniş perspektifte, teknolojik çözümlerle buluşturacak ve maksimum katma değer yaratacak üreticilerin bir araya gelmesini hedefliyoruz. TÜİOSB, Mersin il merkezine 30 kilometre, Adana'ya 35 kilometre, bölgesel havalimanına 15 kilometre, Serbest Bölge'ye 25 kilometre, otoyola ise sadece 1,5 kilometre uzaklıkta konumlanan yerli ve yabancı yatırımcılar için oldukça cazip bir lokasyonda bulunuyor. 245 hektar alan üzerine planladığımız TÜİOSB'nin ilk etabı için 180 hektar alanda 70 parsel oluşturduk. Bu parsellerin büyük çoğunluğunu

TÜİOSB'de ilk etapta yer alan 70 yatırımcıyla 7 bin kişiye istihdam sağlamayı hedefliyoruz. 5 yıl içinde de tüm fazların tamamlanmasıyla birlikte 245 hektarlık bir alanda en az 100 yatırımcıyla 10 bin kişiye yeni iş olanakları sağlayacağız.



TÜİOSB'nin istihdam kapasitesi

tahsis ettik. Sınırlı sayıda parseli de kısa bir zaman içinde yatırımcılarımıza tahsis etmiş olacağız. İlk etapta yatırımcılarımızın yüzde 15'i yabancı, yüzde 25'i il dışından ve yüzde 60'ı Mersin ilimizden oluştu. Adana, Eskişehir, Ankara, Mardin, İstanbul, Hatay, Bursa ve Osmaniye illerinden yatırımcılarımızın yanı sıra yurt dışından da yatırımcılarımız bulunmakta. TÜİOSB'de ilk etapta yer alan 70 yatırımcıyla 7 bin kişiye istihdam sağlamayı hedefliyoruz. 5 yıl içinde de tüm fazların tamamlanmasıyla birlikte 245 hektarlık bir alanda en az 100 yatırımcıyla 10 bin kişiye yeni iş olanakları sağlayacak modern ve görkemli bir üretim üssü haline geleceğiz. Bünyesinde akademisi olan, gelişmiş test ve Ar-Ge merkezlerine sahip, kadın iş gücünü en verimli şekilde kullanarak yepyeni küresel markalar yaratmayı hedefleyen TÜİOSB'nin, yerli ve yabancı yatırımcılar nezdinde bir cazibe merkezi olması için gayret gösteriyoruz. Yatırımcılarımıza arsa tahsislerini sağlarken, son süreçte yatırımların başlaması için gerekli olan temel altyapı çalışmalarına da hız verdik. Şantiye binamızı tamamladık. Ulaştırma Bakanlığı'nın iş birliği ve destekleri ile yolların yapımıyla eş zamanlı olarak istinat duvarları ve sanat yapıları için hafriyat ve dolgu çalışmalarına başladık. TÜİOSB, tüm fazların bitmesi ile birlikte doğrudan 10 bin kişiye istihdam sağlayarak 300 milyon dolarlık yatırımı kentimize kazandırmış olacak. Yüzde 85

civarında ihracatçı firmalardan oluşan TÜİOSB'deki fabrikalara üretilen yüksek katma değerli ürünlerin ihracatı ile de yıllık 250 milyon dolarlık ihracat hacmine ulaşılmasını bekliyoruz. Böylelikle Mersin'i ülkemizin en önemli ihracatçı illeri arasında üst basamaklara taşımış olacağız.

Mersin-Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin hem kente hem ülke ekonomisine katkılarıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Bildiğiniz üzere Mersin tarım, sanayi ve lojistik alanlarında güçlü bir yapıya sahip bir kentimizdir. Toplam yaş meyve üretiminin yüzde 13,4'ü, toplam muz ve limon üretiminin yüzde 72'si ve toplam çilek üretiminin yüzde 40'ını Mersin gerçekleştirmektedir. Bu ürünlerimizin büyük çoğunluğu maalesef işlenmeden ihraç ediliyor. Oysa bu ürünlerimizin birçoğunu işleyerek daha yüksek bedellerle ihraç etmemiz mümkün. Bunların yanında tıbbi ve aromatik bitkilerimiz de bulunmakta ve bu bitkiler gıdanın dışında ilaç ve 'anti aging' sektöründe aranan çok değerli ham maddeler olarak değerlendirilmeyi bekliyor. İşte bizler bütün bu ürünleri işleyerek yüksek katma değerli ürünler elde etmeyi ve bunları da tüm dünya pazarlarında satarak ülkemize daha fazla döviz kazandırmayı hedefliyoruz.

Tarımın ne kadar stratejik bir sektör olduğunu ve önemini yıllardır anlatıyoruz. Bu konuda epey yol alınmakla birlikte, gıda üretimine geleneksel yöntemlerle devam etmek yerine ileri teknoloji kullanarak tarımsal ürünlere katma değer kazandırmanın gerekliliği COVID-19 sürecinde daha iyi anlaşılmalı oldu. TÜİOSB olarak biz de bu alandaki fırsatları yatırımcılarımıza aktararak, üretimlerine değer katmalarını sağlamaya çalışıyoruz.

TÜİOSB'de faaliyet gösterecek işletmelerin yüksek tarımsal ürün ihtiyacı için gerekli tüm üretim safhalarını da planlamaktayız. Verimli, su sorunu olmayan, ekime uygun arazileri tespit ederek, kurulmasına destek vereceğimiz kooperatifler ile bu arazilerin tahsisinin alınmasını sağlayacağız. Bu kooperatifler üzerinden katma değerli tarımsal

TÜİOSB, Mersin il merkezine 30 kilometre, Adana'ya 35 kilometre, bölgesel havalimanına 15 kilometre, Serbest Bölge'ye 25 kilometre, otoyola ise sadece 1,5 kilometre uzaklıkta konumlanan yerli ve yabancı yatırımcılar için oldukça cazip bir lokasyonda bulunuyor.

ürünlerin üretimini gerçekleştirerek bölgedeki rekolte oranlarını da artırmayı hedefliyoruz. Bu sayede bölgemizde üretilen kıymetli tarım ürünlerini ham madde olarak sanayi tesislerimizde değerlendirerek bölge tarımını da desteklemiş olacağız. Sonuç olarak TÜİOSB tohumdan paketlenmeye kadar gıda üretim zincirinin tüm halkalarını tamamlayarak uygun maliyetli, yüksek katma değerli güvenli gıda, bitkisel kozmetik ve bitkisel ilaç ürünlerinin üretimi konusunda ülkemizin ve dünyanın sayılı bölgelerinden biri olacak.

Türkiye'de yüksek teknoloji ürün ihracatını artırmak için sizce nasıl bir yol izlenmeli? Bu konuyla ilgili siz nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?

Türkiye olarak iyi yetişmiş insan kaynağına sahibiz. Azımsanamayacak kadar çok girişimcimiz var. Üretim kalitemiz ise dünyada tartışılmaz. Bu anlamda TÜİOSB'nin tarımsal ürünlerin son teknolojilerle işlenerek yüksek katma değerli ürünlere dönüştürülmesini hedefledik. TÜİOSB'nin uluslararası bağlantıları güçlü, küresel düzeyde rekabet edebilen, ihracata dayalı, yenilikçi bir üretim üssü olmasını hayal ediyoruz. Tarımsal üretimde Endüstri 4.0'da yer almak için Mersin'e know-how altyapısı güçlü bir Ar-Ge merkezi kazandırma önceliğimiz var. Endüstri 4.0 yaklaşımıyla rekabet avantajının sürdürülebilirliğini sağlayacak, katma değeri yüksek, dünya üretim değer zincirinden daha fazla pay alan üretim üssü olacağız. Bunu sadece Mersin ya da Çukurova Bölgesi için değil tüm Türkiye için planlıyoruz. Bütün bunları başarabilmek için de üniversitemiz ile çok daha sıkı iş birlikleri geliştireceğiz. Bölgedeki sanayicilerimizin meslek tecrübesini üniversitelerin bilgi birikimleriyle harmanlayıp, rekabet edebilirliği yüksek teknolojik üretimde yakaladığımız fırsatları en doğru şekilde değerlendirerek

insanımızın hizmetine sunacağız. Bunun için de üniversitemizden destek istemekten çekinmeyeceğiz. Bizlerden destek isteyenlere de kapılarımız sonuna kadar açık olacak.

Kadın iş gücünü desteklemek için çalışmalarınızın olduğunu biliyoruz. Bize çalışmalarınızdan bahsedermisiniz? Yeni projeleriniz olacak mı konuyla ilgili?

Türkiye'nin en önemli ihtiyaçlarından birisinin eğitilmiş, cesur ve özgüveni yüksek kadın girişimciler olduğuna inanıyorum. Bunu başarabilmek için de ülkemizde kadın girişimci sayısı ile kadınların üretim süreçlerine katılımı konusunda pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu düşünce ekseninde TÜİOSB olarak Kadın Ortak Girişim Fabrikaları Projesi'ni (KOGİF) uygulamaya koyduk. Kadın yatırımcıların, girişimcilerin ve iş gücünün, üretimde ve ticaretle daha çok var olması, değişen rekabet koşullarına karşı desteklenmesi amacıyla KOGİF Projesi'ni hayata geçiriyoruz. Çalışma hayatında, kadınların önündeki engelleri kaldırmayı, üreten, gelişen, iş ve aile yaşamında başarılı bir kadın girişimci profili arzuluyoruz. Hayata geçireceğimiz Kadın Ortak Girişim Fabrikaları'nda yatırımcıların, yöneticilerin ve üreticilerin ağırlıklı olarak kadınlardan oluşmasını hedefliyoruz. Bu fabrikalarda bölgesel tarım ürünlerinden, inovatif bir yaklaşımla yüksek katma değer üreten, uluslararası markalar yaratacağız. Burada üretilen inovatif ürünleri teşviklerle destekleyeceğiz ve bu yatırımcılarımızı 'Melek Yatırımcılar'la buluşturacağız. Kadın Ortak Girişim Fabrikaları'nın TÜİOSB'nin en anlamlı projelerinden biri olduğunu vurgulamak isterim. Burada kadınlarımız çalışırken, üretirken, çocuklarına da son derece yakın olacaklar. Gözleri arkada kalmayacak. Ona göre kreş planlamamız bulunuyor.

TÜİOSB, ENERJİ GİDERLERİNİ DÜŞÜRECEK

Enerji ihtiyacının, yerleşke içinde kurulacak ortak güneş enerji santralinden sağlanacağını ifade eden Balta, "Yatırımcılara yenilenebilir enerji, atık suların arıtılması, lojistik maliyetlerin azaltılması gibi başlıklarla avantajlar sunacağız. TÜİOSB'nin ortak enerji tüketimlerini, yerleşke içerisinde kurulacak güneş enerji santralinden temin edeceğiz. Yenilenebilir enerji yatırımları yaparak katılımcıların enerji birim fiyatlarını daha uygun hale getirmeyi planlıyoruz. Arıtma tesisimizde ise en son teknolojiyi kullanarak arıtacağımız atık suyu, sulama suyu olarak kullanacağız. Ağaçlandırılmış ve yeşillendirilmiş alanları, peyzaj alanlarını arıtma tesisinden çıkan su ile sulayacağız. Bunun yanı sıra bölgemiz sınırları içinde atık yönetim tesisi de oluşturacağız. İhtisas OSB'miz içerisinde lojistik maliyetleri azaltmak için de çalışmalarımız var. Ortak sağlık güvenlik birimi, çevre laboratuvarı ile girişimcilerimizin bu alanlardaki giderlerini de minimize etmek için planlamalarımızı yaptık" şeklinde konuştu.

İhracat devi Dönmez Debriyaj'dan krizi fırsata çeviren hamle

Pandemi sebebiyle küresel ticaretin durma noktasına geldiği dönemde Dönmez Debriyaj olarak yeni fabrikalarında üretim hatlarını devreye aldıklarını söyleyen Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Cumali Ertaş, "Daha kaliteli, daha güçlü, daha teknolojik bir yapıda üretime hız kesmeden devam ediyoruz" dedi.

İzmir Kısıkköy'de 1986 yılında bin metrekarelik bir imalathanede üretime başlayan Dönmez Debriyaj, bugün 81 ile satış yapan ve 80 ülkeye ürün ihraç eden bir firma konumunda. A.O.S.B.'deki 10 bin metrekarelik fabrikanın yanı sıra, şimdi de İzmir Bağyurdu OSB'de ise 20 bin metrekarelik alana kurgulanmış ikinci fabrikanın üretim hattını devreye alan firma, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Cumali Ertaş, firma olarak kısa vadede, daha inovatif vizyonla büyümeyi sürdürmeye devam edeceklerini söyleyerek, Dönmez Debriyaj'ın Bağyurdu OSB'deki yeni yatırımını olan fabrikanın üretim hattını devreye alış sürecini şöyle anlattı: "Pandemi koşullarına rağmen üst yönetimimizin de desteğini alarak tüm çalışanlarımızla birlikte yoğun ve zorlayıcı taşınma sürecine başladık. Bu süreçte daha verimli, daha gelişmiş sonuçlar alabilmek adına layout çalışmamızı tümüyle yeniledik. Malzeme, makine parkurları ve yürüyüş yollarına kadar her şeyi tekrar kurguladık. Hangi ekiplerin taşınma planına dahil edileceği, hali hazırdaki fabrikamızda hangi ekiplerin kalacağı, yemek planlaması ve servis güzergahlarına kadar her şeyi yeniden kurguladık. Yeni fabrikamızın mekanik projesini baştan çizdirdik ve mimari projesini de güncelleştirdik. Sonrasında hızla yasal izinlerimizi aldık. Taşınma planı ve üretim planını detaylı olarak analiz





ettik ve yükleyici iş ortağımız ile gün ve gün taşınma öncesi, esnası ve sonrasında planladık. Makine taşınma alanları ve yeni yerleşim planlarını belirledik. Yeni makinelerimizin kuruluşunun yanı sıra var olan tüm ekipmanlarımızın ve makinelerimizin bakımı ve yenilenmesini de sağladık. Envanter sayımlarını gerçekleştirdik. Tüm Dönmez Debriyaj çalışanları kendi iş yoğunluklarının yanında gruplara ayrılarak yeni fabrikanın taşınmasında çeşitli görevler aldılar ve hep birlikte yeni fabrikamızı yarattık.”

ÜRETİME BİR AY ARA VERMEMİZE RAĞMEN SATIŞ HACMİMİZ ARTTI

Satış stratejilerini müşteri odaklı olarak güncellediklerinin altını çizen Ertaş, nisan ve mayıs aylarında taşınma durumuna özel satış stratejileri uyguladıklarını söyledi. Ağustos ayı için tüm sipariş alımlarını durdurarak, müşterilerin ihtiyacı olan tüm ürünleri temmuz ayında sevk ettiklerini belirtti. Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Cumali Ertaş, “Müşterimize hep taahhüt ettiğimiz kalite ve güvenden şaşmamamız bizlere eylül ayında ekstra sipariş olarak geri döndü. Böylece bir ay üretime ara vermemize rağmen satış hacmimizi ve pazar payımızı inanılmaz bir ölçekte büyüttük.

DÖNMEZ DEBRİYAJ EKİBİ DE BÜYÜDÜ

Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Cumali Ertaş, “Bu süreçte ekiplerimizi de büyüttük. Ar-Ge departmanında Ar-Ge, Ür-Ge, Kalıp Tasarım ve Test&Validasyon isimleriyle yeni birimler oluşturduk. İş süreçlerine daha hâkim bir Dönmez Debriyaj için İş Geliştirme Müdürlüğü oluşturduk ve bu bölümün altına iş süreçleri yönetimini, alternatif pazar,

ürün araştırmalarını ve kurumsal pazarlama faaliyetlerini kurguladık. Böylece potansiyel ürün stratejimiz de agresifleşmiş oldu. Her bölümde ve iş sürecinde yenilikler yapmaya çalıştık. Bunun yanı sıra aidiyet ve sorumluluk duygusunu arttırmak amacıyla her bölüm ile bire bir aylık toplantılar yapmaya başladık. Yönetim kurulumuzun da büyük desteği ile beş ay gibi kısa sürede pandemi için alınabilecek tüm önlemleri de alarak fabrikamızın tüm kalan işlerini ve yasal mevzuatlarını tamamlayıp, tüm bu sürecin içinde sadece bir ay üretime ara vererek 200'e yakın makine ve ekipmanımızı sıfır iş kazası ile yeni fabrikamıza taşıyıp; daha verimli, daha gelişmiş bir layout düzeninde tam kapasite ile 30 iş gününde tüm üretim hatlarımızı devreye almayı başardık. Büyük bir emek vererek, takım ruhuyla bu büyük başarıya imza atan tüm

ekibimi de bu vesile ile burada tekrar kutluyorum” dedi.

YENİ FABRİKANIN AÇILIŞI 2021'DE

Pandemi sebebiyle henüz gerçekleştirilemeyen büyük açılışın ise 2021 yılı içerisinde planlandığını söyleyen Ertaş, “Umuyoruz ki pandemi sürecini atlattıktan sonra, sağlıklı ve hep birlikte daha pek çok başarıya imza atacağız. Dönmez Debriyaj yüzde 100 yerli üretim yapan milli bir marka olarak bu zor süreçte çalışmaya hiç ara vermeden ve hatta vardiya bile azaltmadan, tüm sağlık önlemlerini alarak üretimine devam ediyor ve edecek de. Ülkemize bir borç olarak bildiğimiz ekonomik desteğimiz artarak sürsün diye verdiğimiz bu emek karşılığını bulsun diye ekip ruhuyla, yeni fabrikamızda, daha geniş bir vizyonla daha çok çalışmaya devam edeceğiz” dedi.



BEE'O kurucusu Aslı Elif Tanuğur Samancı

'Anadolu propolisini' dünyaya satıyor

İstanbul Teknik Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Aslı Elif Tanuğur Samancı, oğlunun yaşadığı bağışıklık sorunu nedeniyle propolis ve arı sütüyle tanıştı. Uzun yıllar bal sektöründe Ar-Ge alanında çalıştıktan sonra da kendi markası BEE'O'yu kurarak bugün Türkiye'nin en büyük propolis üreticisi oldu.



KOSGEB desteği ile 2013 yılında kurduğu şirketinde arı sütü, ham bal, arı ekmeği gibi pek çok ürün ile dünyaya da açılan Tanuğur Samancı, bugün 14 ülkeye ihracat yapıyor. Bal sektöründeki başarısının yanı sıra kadın girişimcilerin iş hayatında daha çok var olması için de çalışmalar yapan Tanuğur Samancı, hem Türkiye'de arıcılığın gelişmesine katkı sağlıyor hem de Anadolu kadınının emeğinin karşılığını alması için sözleşmeli arıcılık modelini uyguluyor.

Öncelikle iş dünyasında bir bilim insanı olarak pandemi sürecini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce bizi nasıl bir süreç bekliyor? Kötü senaryonun önüne geçmek için ne yapılmalı?

Yavaş yavaş normalleşme sürecine girdik. Fakat bu süreçte de pandeminin başında olduğu gibi tedbirleri elden bırakmamak gerekiyor. Kişisel hijyene özen göstermeye, sağlıklı ve dengeli beslenmeye, işimiz yoksa evde kalmaya dikkat etmeliyiz. Bağışıklık sistemini güçlü tutmak da oldukça önemli. Bunun için beslenme planına antioksidan açısından zengin olan besinler mutlaka dahil edilmeli. Bu besinlerin başında ise propolis, arı sütü, arı ekmeği, polen ve ham bal gibi yüksek fenolik ve flavonoid içeriğe sahip olan arı ürünleri geliyor. Kötü senaryoya dönmek için bağışıklık sisteminin güçlü olması, bu salgını kolaylıkla atlatılabilmemize yardımcı olacaktır.

Gıda yüksek mühendisi iken iş dünyasında patron oldunuz. Nasıl buldunuz bu dünyayı? Son yıllarda liderlik kavramının da epey değiştiğini düşünürsek nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Gıda yüksek mühendisiyim fakat kendi işimi kurmaya karar verdiğimde, pazarlama ve diğer alanlarda da kendimi geliştirmek adına işletme yüksek lisansı yaptım. Bunun yanında, çevre, iş tecrübesi ve karşılaşılan problemler ile nasıl baş edileceği konusunda da deneyim sahibi olmak oldukça önemli. İş dünyasının içerisinde yer aldığınızda bunları da öğreniyor ve tecrübe ediyorsunuz. Tabi kendi işinizi kurmanın, maddi ve manevi zorlukları var. Özellikle manevi zorluklarından bahsedecek olursak; “yapamazsın, kadınsın sorun olur, ailen var, zorlanırsın” gibi olumsuz etkileyenleri söyleyebiliriz. Hayalleriniz varsa öncelikle bu olumsuz etkileri duymazdan ve görmezden gelmeniz gerekiyor. Açıkçası ben, bu şekilde yapıyorum. Önüme çıkan engelleri görmüyor ve üzerinden atlayıp geçiyorum. Çünkü o engellere ve duvarlara takılırsanız ilerleyemezsiniz. Hedefinize kilitlenmeniz, hayalinize odaklanmanız, o doğrultuda ilerlemeniz ve çok çalışmanız gerekiyor. Manevi zorluklar bununla bitmiyor. Çok çalışmanız, özel yaşamınıza zaman ayıramamanız gibi durumlara neden oluyor. Bu konuda aile ve eş desteği çok önemli. Bu desteği alıyorsanız zaten çok kolay aşılıyorsunuz, ama alamıyorsanız da çevrenizdeki insanların sizi anlamasını ve sizin hayallerinize inanmalarını sağlamanız lazım.

Türkiye, dev şirketlere sahip olsa da dünyada katma değer yaratma noktasında başarılı olamıyor. BEE'O markasını global pazarda markalaştırmak konusunda ne düşünüyorsunuz?

Biz 2013 yılında KOSGEB destekli Ar-Ge projesi ile İstanbul Teknik Üniversitesi ARI Teknokent'te firmamızı kurduk. Türkiye'de BEE'O ve BEE'O UP markalarımız, ABD ve Avrupa'da ise BEE&YOU markamız ile doğal besin içeriği korunmuş propolis, arı sütü, polen, arı ekmeği gibi doğal

“Hedefimiz Anadolu propolisini bir dünya markası yapmak.”

arı ürünlerinden oluşan katma değerli, inovatif ürünler üretiyoruz. Geliştirdiğimiz inovasyon ödüllü, patentli özütleme yöntemimiz ve yaptığımız projelerimiz ile ulusal ve uluslararası arenada 33 farklı ödüle layık görüldük. Dört bin metrekarelik tesisimiz ve 150 kişilik uzman kadromuz ile Türkiye'nin en büyük propolis üreticisiyiz. Yurt dışında BEE&YOU markamız ile 14 ülkeye ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Amerika'da kendi e-ticaret sitemiz www.beeandyou.com üzerinden ve Amazon, Wallmart, e-Bay, CVS Eczane zincirleri dahil olmak üzere 3.500 satış noktasında ürünlerimizi tüketicilerimizle buluşturuyoruz. Hâlâ ilk günkü heyecan ve aşkla arı ürünleri ile, inovatif katma değerli yeni ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Hedefimiz Anadolu propolisini bir dünya markası yapmak.

Kadınların evli ve çocuk sahibi olması sorumlulukların artması dolayısıyla iş dünyasında verimliliğin önünde zorluk yaratabiliyor. Öte yandan sizin bir anne olmanız bugün iş dünyasında olmanızı sağladı. Kadınların iş gücüne katılımı konusunda ne düşünüyorsunuz?

İş dünyasında kadın sayısının artması şart. Kadınların iş dünyasına ve ekonomik düzene getirebileceği, katabileceği yenilik, farklılık ve güç çok fazla. Toplum geri kalmış bakış açıları ile kendi kendini bundan mahrum bırakmamalı. Bunun için en önemli adımın şirketlerde kadın kontenjanlarının oluşturulması olduğuna inanıyorum. Ayrıca kadınlara yönetim kadrolarında da daha fazla yer verilmesi gerekiyor. Biliyorum ki bu birçok yaratıcı adım ve çözümü de beraberinde getirecek. Kadınların iş dünyasında aktif olmaları gerektiğine yürekten inanıyorum. Şirketimizde de buna özellikle dikkat ediyoruz. Çalışkan Anadolu kadınlarına sadece büyük şehirlerde değil, var oldukları bölgelerde de ekonomik özgürlük sağlayacak fırsatlar sunulması gerektiğine inanıyorum. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak halihazırda



Firmanın ulusal ve uluslararası alanda aldığı ödül sayısı



**4.000
M²**

Tesisin büyüklüğü

Bee'o propolis'in AR-GE merkezi bakanlık tarafından tescillendi

Türkiye'nin ilk ve tek yerli inovasyon ödüllü propolis BEE'O'nun Ar-Ge merkezi Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı tarafından da onaylandı. Anadolu Propolisini dünyaya tanıtan firma, Türkiye'nin propolis konusunda uzman ilk Ar-Ge merkezi olarak tescillendi. Böylece BEE'O Propolis, kurulduğu 2013 yılından beri gerçekleştirdiği Ar-Ge çalışmaları, inovatif ve patentli ürünleri, gıda, kimya, biyoloji, eczacılık ve ziraat konularında uzmanlaşmış kadrosu ile alanında başardığı ilkleri bir yenisini daha eklemiş oldu.



artırılabilir. Ben, kendi adıma, herhangi bir mali kaynak olmadan girişimciliğe adım attım. İlk desteğimizi KOSGEB'den aldık. Ardından TÜBİTAK destekli farklı projelere de imza attık. Böylece mali kaynağın bir kısmını devletten sağlamış olduk ve bu bize kolaylık sağladı. Girişimciliğe olan ilginin artmasını destekliyorum fakat, çoğu kişi tarafından, "kimse yapmıyorsa bir nedeni vardır, sen de yapamazsın" deniliyor. Oysa felsefemiz, kimsenin yapmadığını yapmak olmalı. "Kimse yapmıyorsa ben mutlaka yapmalıyım!" demeliyiz. Bu inançla, yolunda emin adımlarla ilerleyecek kadın girişimcilerin sayısının, ülkemizde artarak çoğalmasını temenni ediyorum.

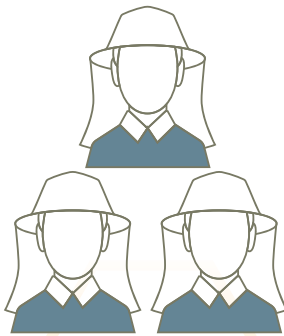
Şirketinizde yeni yatırım alanları oluşturmak konusunda ne düşünüyorsunuz? İş dünyasında iş birliği, sosyal sorumluluk çalışmaları, karbon ayak izinin sıfırlanması ve sürdürülebilirlik konularında ne düşünüyorsunuz?

Günümüzde şirket kimlikleri, sadece satış yapılan ürün ya da hizmet üzerinden belirlenmiyor. Şirketler kendilerini hayata, çevreye ve topluma olan duruşları üzerinden de tanımlıyor ya da tanımlaması gerekiyor. Çünkü tüketici de şirketten bir tutum bekliyor. Sadece ürüne bağlanmıyor, şirketin kişiliğine de bağlanıyor. Bir nevi tüketicinin "en iyi dostu" olmak gerekiyor ve bunun doğal olarak gerçekleşmesi gerekiyor, çünkü tüketici sahteliği hemen anlıyor. Biz en başından beri arı ürünlerimiz dışında benliğimizi ortaya koyan projelere de imza atıyoruz. Öncelikle "Sözleşmeli Arıcılık Modeli" ile çalışıyoruz. Bu modelle arı ürünlerimizi kovandan sofraya her adımda takip ederek üretiyoruz. Arıcılarımızla imzaladığımız sözleşmemiz sayesinde onlara ödeme garantisi ve güven sunuyoruz. Ayrıca satılan her ürünümüzden belli bir miktarı bir fonda biriktirerek, bu birikim ile yeni ve teknolojik ürünler sunuyoruz ve ülkemizde arıcılığın gelişmesine katkıda bulunuyoruz. Ek olarak ise Anadolu'nun çalışan kadınlarını arıcılık sektörüne yönlendirip onlara iş kolu sağlama projemizi yürütüyoruz.

buldukları bölgede arıcılık yapan kadınların, sözleşmeli arıcılık modelimize dahil edilmesi için uğraşırken yandan da hem firma olarak hem de kamu projelerinde kadınların arıcı yapılması ile ilgili projeleri yönetiyoruz. Bu sayede kadınlar, buldukları kırsal bölgede de emek verdiği kadar kazanabileceği bir iş modeline ulaşabiliyor.

BEE'O başarılı bir girişimcilik hikayesi olsa da girişimcilik dünyası başarısızlık hikayeleri ile dolu. Türkiye'de özellikle son zamanlarda girişimciliğe yönelik ilginin artmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İnovatif bir iş fikriniz, bilginiz ve cesaretiniz varsa size yardımcı olabilecek çok yararlı devlet destekleri var. Bu anlamda; kadın girişimciliğine, tarımsal üretime, arıcılığa yönelik teşviklerin sayısı ve yerli ürünlerin korunmasına yönelik ithalatta ilgili tedbirler daha da



150

Tesisin uzman kadrosu

Dünya Kadar İhracat!

Türkiye Ekonomisine Sağladığımız Katkıyı Daha da Artırarak **Büyüyoruz!**

2018 yılında AVES; 1 Milyar TL'yi aşan cirosuyla Türkiye'nin İlk 500 büyük sanayicisi arasında 254. sıraya yerleşerek, büyük bir başarıya imza atmıştı.

2019 yılında; üretimden satışlarını 863 milyon TL'ye, ihracat satışlarını ise **70 ülkeyi** aşan dağıtım ağıyla 55 milyon USD'ye çıkararak **Türkiye Ekonomisi'ne olan katkısını artırarak sürdürdü.**

2020 yılında da; Siz paydaşlarımızdan aldığımız güç ve güvenle emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz.

Bu büyük başarıda payı olan herkese teşekkürlerimizi sunarız.



ÜLKEYE
70
İHRACAT



Tüm dünyanın gözü COVID-19 aşısında

Yeni tip koronavirüsün yol açtığı COVID-19 salgını tüm dünyada etkisini sürdürmeye devam ederken hem Türkiye’de hem de dünyada bilim insanları virüse karşı aşı ve ilaç geliştirmek için zamanla yarışıyor. Şu ana kadar aşıya en yakın olan ülkeler ise ABD, Çin, İngiltere ve Almanya oldu. Türkiye içinse yerli aşının yılbaşından sonra piyasada olması planlanıyor.

Çin’in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve binlerce kişinin ölümüne yol açan COVID-19 salgını, etkisini sürdürmeye devam ediyor. Birçok ülkede salgın yeniden etkisini artırırken bilim adamları da hız kesmeden aşı geliştirmeye çalışıyor. Dünya genelinde COVID-19 aşısını henüz bulan yok ancak çalışmalarda sona yaklaştığını söyleyen ülkeler yıl sonu için tarih veriyor. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre COVID-19 için 21 Eylül 2020 tarihi itibarıyla aralarında Türkiye’nin de olduğu yirmiye yakın ülkede toplam 187 aşı çalışması devam ediyor. Bu çalışmalardan 34 tanesi klinik araştırma aşamasını geçti ve insanlar üzerinde deniyor. 22 aşı adayı da daha geniş kitlelerdeki deneylerine devam ediyor. Çalışmalarda sağlıklı gönüllülere, mevcut aşının uygulandığı ve etkilerinin gözlemlendiği üç faz var. İlk fazda onlarca test yapılıyor, ikinci fazda yüzlerce, üçüncü fazda ise binlerce kişi üzerinde test yapılıyor. Aşının olası etkilerinin gözlemlendiği bu fazlar, aşı çalışmalarında en kritik kısmı

oluşturuyor. Fazların uzun sürmesinin sebebi de aşının uygulandığı sağlıklı kişilerin test süreci boyunca enfekte olmasını beklemek.

Peki, dünyada aşı çalışmaları ne durumda? Hangi ülke aşıya ne kadar yakın? Türkiye’de aşı çalışmalarında hangi noktada? TİM Report olarak tüm bu soruların yanıtlarını haberimizde derledik.

DÜNYADA ÜÇÜNCÜ FAZA GEÇEN AŞI ADAYLARI

CANSİNO

Dünyadaki aşı çalışmaları arasında, üçüncü faza geçen aşı adayları arasında olan Çin merkezli biyofarmasötik şirketi Cansino Biologics’in geliştirdiği COVID-19 aşı adayının üçüncü klinik araştırma aşamasının Rusya dahil birkaç ülkede aynı zamanda başladığı bildirildi. Şirket ve bir grup bilim insanı tarafından geliştirilen aşı adayının üçüncü klinik araştırma aşaması Rusya dahil birkaç ülkede aynı anda 40 binden fazla gönüllünün katılımıyla başladı. Araştırmaya katılan Rusya’daki gönüllüleri aşılama süreci eylül sonuna kadar tamamlanması ve sonuçlarının da sonbahar sonunda açıklanması planlanıyor.

SİNOVAC

Eski bir yöntem olan 'inaktif virüs' tekniğine göre hazırlanan bu aşıda, enfekte etme özelliğini yitirmiş olan virüs vücuda verilerek, vücudun hastalığa bağışıklık kazanması hedefleniyor. Haziran ayında birinci ve ikinci fazda kritik bir yan etki gözlemlenmediğini açıklayan şirket, üçüncü faz çalışmalarına Brezilya’da devam edeceğini duyurdu. Bu yöntemin dezavantajı, üretiminin uzun ve maliyetli olması. Zayıflatılmış ya da öldürülmüş virüs ile üretilen aşılar da virüslerin çoğaltılması için milyarlarca tavuk yumurtası gerekiyor.

SPUTNİK-V

Pandemiden en çok etkilenen ülkelerin başında gelen Rusya, dünyanın ilk koronavirüs aşısı olan “Sputnik-V” için

COVID-19 Türkiye platformu kapsamında 10’u tedavi amaçlı ilaca yönelik, 8’i de aşı olmak üzere 18 proje var.



ilk parti üretiminin tamamlanarak dağıtımına başlandığını açıklaması, tüm dünyada aşının çıkmasını bekleyen ülkeleri sevindirdi. Rusya bilim adamları tarafından Gamaleya Ulusal Epidemiyoloji ve Mikrobiyoloji Araştırma Merkezi’nde geliştirilen ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin’in duyurduğu ilk COVID-19 aşısı Sputnik V, ilk parti üretimini tamamladıktan sonra Roszdravnadzor laboratuvarlarında gerekli kalite testlerini geçerek dağıtımına başlandı. Rus yetkililer, aşının denendiği 100 gönüllünün hepsine iki doz verildiğini ve hastanede gözetim altında geçen 23 günün sonunda sağlık durumlarının iyi olduğunu açıkladı. TASS Haber Ajansı, Rusya Sağlık Bakanı Mihail Muraşko’nun “Rus halkına aşının 2020 yıl sonunda yapacağız” dediğini aktarmıştı.



187

Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre Türkiye dahil dünyadaki toplam aşı çalışması

ABD’DE AŞI ÇALIŞMASI YÜRÜTEN 9 FİRMADAN ORTAK AÇIKLAMA

ABD’de COVID-19 aşısı üzerinde çalışan ve aralarında Moderna, Pfizer, Novavax gibi firmalarında olduğu dokuz büyük ilaç şirketi geçtiğimiz haftalarda ortak teminat açıklamasında bulundu. Açıklamada

klinik deneylerin üç aşamasının da güvenli olduğunu ve işe yaradığını ispat edene kadar, şirketlerin geliştirdikleri aşıları Gıda ve İlaç Dairesi onayına sunmayacakları belirtildi.

Türkiye'de Boğaziçi, Ege, Ankara, Ortadoğu Teknik, 9 Eylül, Selçuk, Acıbadem, Erciyes ve Bezmialem Vakıf üniversiteleri de aşı geliştirme yarışına dahil olan kurumlar arasında.



DSÖ LİSTESİNDE TÜRKİYE'DEN KAÇ AŞI ADAYI VAR?

Dünya Sağlık Örgütü'nün klinik öncesi aşı adayları listesinde Türkiye'den 11 aşı adayı bulunuyor. İlk sırada Ege Üniversitesi'nin DNA aşısı çalışması yer alırken, diğer aşı adayları ve tipleri ise şu şekilde:

- 2- Selçuk Üniversitesi-**inaktif aşı**
- 3- Selçuk Üniversitesi-**mRNA**
- 4- Erciyes Üniversitesi-**inaktif aşı**
- 5- Erciyes Üniversitesi-**Adeno5 tabanlı**
- 6- Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi / Acıbadem Labmed Health Services A.S.-**Kodon deoptimize edilmiş canlı zayıflatılmış aşılarda**
- 7- Ankara Üniversitesi-**Adenovirüs tabanlı**
- 8- İzmir Biotıp ve Genom Merkezi- **Rekombinant S proteini**
- 9- Boğaziçi Üniversitesi-**Peptide + novel adjuvant**
- 10- Bezmialem Vakıf Üniversitesi-**VLP**
- 11- Ortadoğu Teknik Üniversitesi-**VLP**

ASTRAZENECA

Hem Birleşik Krallık hem Avrupa çapında ölüm oranlarının salgın döneminde en çok arttığı yer olan İngiltere'de AstraZeneca firması, Oxford Üniversitesi ile ortak geliştirdiği COVID-19 aşısının gelecek yılın ilk birkaç ayında kullanıma sunulacağını açıkladı. Faz üç bölümüne geçilen aşı şu anda dünya çapında 50 binden fazla insan üzerinde deniyor. Aşı denemelerini hızlandırmak için virüsün hala yaygın olduğu Güney Afrika, Brezilya ve ABD'de 30 bin denekle çalışmalar devam ediyor. Aşı denemeleri henüz tamamlanmasa bile İngiliz hükümeti 30 milyon dozluk ilk sipariş için üretime başladı bile. Ancak geçtiğimiz haftalarda gönüllü deneklerden birinde açıklanamayan bir hastalığın ortaya çıkmasıyla testlerin tedbiren durdurulduğu açıklandı.

MODERNA

ABD Başkanı Donald Trump, geçtiğimiz ay ABD merkezli biyoteknoloji firması Moderna ile 100 milyon dozluk COVID-19 aşısının üretimi ve teslimi için anlaşmalarını duyurdu. Moderna tarafından yürütülen "mRNA-1273" adlı aşı adayından 100 milyon doz üretilmesi

için ABD hükümetiyle 1,5 milyar dolar değerinde anlaşma imzalandı. Anlaşma kapsamında ABD, 400 milyon doza kadar ilave aşı satın alabilecek. Amerika Birleşik Devletleri temmuz ayında Pfizer ile Alman teknoloji firması BioNTech'in geliştirdiği koronavirüs aşı adayından 100 milyon doz tedarik edilmesi için 1,95 milyar dolarlık bir anlaşma imzalamıştı. Ardından ağustos ayının ilk haftasında 100 milyon dozluk COVID-19 aşısının üretimi ve teslimi için de Johnson&Johnson firmasıyla 1 milyar dolarlık anlaşma yaptı.

Yerli aşı çalışmaları ne aşamada?

Tüm dünyanın gözü kulağı koronavirüse panzehir olacak aşıda ve ilaçta. COVID-19 Türkiye platformu kapsamında 10'u tedavi amaçlı ilaca yönelik, 8'i de aşı olmak üzere 18 proje var. Şu an 49 tane farklı grup, 426 tane araştırmacı çalışmalarına devam ediyor. Üzerinde çalışılan 8 aşidan 2'sinin ilk hayvan deneyi aşaması geçildi. Sağlık Bakanlığı'nın onayı sonrası ise özel şartlarda üretilecek aşı prototipleri Ekim ayında faz çalışmalarına geçecek. TÜBİTAK'tan yapılan açıklamaya göre yerli aşı, gelecek yılın ilk aylarında kullanılabilir hale gelecek.



KABUKLU YEMİŞ ÜRÜNLERİNDE ÜSTÜN TEKNOLOJİ İLE EN BAŞARILI OPTİK AYIKLAMA ÇÖZÜMLERİ

TOMRA Food'un ileri teknolojiye sahip sensör tabanlı ayıklama makineleri, tüm kabuklu yemiş ürünlerinde yabancı madde ve kalite kusurlarının en yüksek başarıyla ayıklanmasını garanti ediyor. Maksimum çalışma süresi ile gıda işleyicilerinin kapasitesini artırırken, kusurları renk, şekil, ebatlarının ötesinde gözle görülemeyen biyometrik özellik ve yapısal farklılıklarına göre de sınıflandırabiliyor. TOMRA makineleri ile yüksek gıda güvenliği ve ürün kalitesi sağlanmasının yanı sıra operasyonel verimliliğin artması, ürün israfının en aza indirilmesi ve karlılığın en üst düzeye çıkarılması mümkün oluyor.





Sanal paralara rağbet artıyor

Global piyasalarda bugün 7 bin sanal para var ve bu paraların piyasa değeri neredeyse 200 milyar dolar. Güvenilirliği konusunda tartışmalar olsa da sanal paraların ve blockchain teknolojisinin ilerleyen dönemlerde popülerliğini daha da artırması bekleniyor.

Günümüz teknolojinin hızla gelişmesi kuşkusuz birçok alanda yenilikleri de beraberinde getirdi. Özellikle finansal açıdan gelişen yenilikler hayatımızı doğrudan etkiliyor. Yapılan mal ve hizmet harcamalarının internet üzerinden yapılmaya başlanması da ödeme yöntemlerinin değişmesine sebep olurken, elektronik ödeme yöntemini hayatımıza soktu. Böylelikle geleneksel paralar evrimleşerek sanal paralara dönüştü. 2009 yılında hayatımıza giren dünyanın en güçlü ve ilk para birimi Bitcoin oldu. Satoshi Nakamoto takma isimli bir yazılımcı tarafından geliştirilen Bitcoin, günümüzde popülerliğini artırarak devam ettiriyor. Bugün dünyada 7 bin kripto para birimi var ve piyasa değerleri neredeyse 200

milyar dolar civarında. Blok zincir teknolojisine sahip olan bu para birimleri herhangi bir kuruluşa bağlı değil yani merkezsizlik ilkesine sahip. Bu para birimleri herhangi bir kişi, ülke, lider veya kuruluş tarafından yönetilmiyor. Kontrolü hiçbir otorite ve merkezi güç tarafından sağlanmıyor. Bir kişi ya da kuruluş fark etmeksizin gerekli donanım ve yazılım ile isteyen herkes bu para biriminin arzını sağlama şansına sahip. Herhangi bir kuruluşa bağlı olmadığı için devletler de bu paralar ile ilgili düzenlemeler getirmeye başladı. Hatta bazı ülkeler kontrollerinin dışında geliştiği için de bu para birimlerinin kullanımı yasakladı. Türkiye’de ise durum tam tersi; 1 milyon Türk’ün yerli ve uluslararası platformlarda aylık yaklaşık 700 milyon dolar değerinde işlem



yaptığı biliniyor. En çok talep ettikleri kripto paralar ise Bitcoin ile Ethereum. Bunun yanı sıra kendi kripto para birimlerini geliştiren ülkeler de var. Çin'in dijital yuani, Japonya'nın J-Coin'i, Dubai'nin emCash'i, Venezuela'nın Petro'su, Estonya'nın Estcoin'i en çok bilinenler arasında. Ülkelerin haricinde ABD merkezli teknoloji şirketi Facebook da 2019 yılında kripto para sektörüne farklı bir yaklaşım getirme hedefiyle blockchain dijital para birimi Libra'ya duyurmuştu.



Kripto Para Uzmanı Oytun Es KRIPTO PARA PİYASASI NASIL İŞLİYOR

Hayatımıza 2009 yılının başında Bitcoin ağının

aktif olmasıyla giren kripto paralar, bugün dünya üzerinde 7 bin adet ve sayıları hızla artıyor. Bu sanal paraların çoğunun aktif bir kullanım alanı henüz olmasa da ciddi bir kısmı günümüzde aktif olarak gerek kendi ekosistemleri gerekse gündelik hayatta kullanılıyor. Kripto Para Uzmanı Oytun Es, kripto paraların nasıl işlediğini şöyle anlatıyor:

“Kripto paralar elbette birçok kişi için kazanç kapısı olarak görülmekte. Aslında buradaki kazanç mantığı da diğer piyasalardan çok farklı değil. Sadece buradaki piyasa derinliğine bağlı olarak fiyat hareketleri çok sert oluyor. Nasıl diğer piyasalarda öngörüsü yüksek olan yatırımcılar erkenden doğru varlıklara yatırım yaparak yüksek kazançlar elde edebiliyorlarsa kripto paralarda da durum aynı bu şekilde. Teknolojik altyapıyı ve potansiyeli doğru değerlendiren kripto para yatırımcıları öngörülerini dahilinde çok yüksek kazançlar sağlayabiliyorlar. Piyasanın derinliği özellikle altcoinlerde oldukça az olduğu için içeriye girecek yeni yatırımlar fiyatları oldukça sert bir şekilde hareket ettiriyor”

HER YATIRIMCININ SEPETİNDE YÜKSEK ORANDA BITCOİN VE ETHEREUM OLMALI

Türkiye'nin kripto para adaptasyonu bakımından dünyada önde gelen ülkelerden biri olduğunu söyleyen Es, Türk insanının teknolojik gelişmeleri sevdiğini ve çok çabuk adapte olduğunu ve bu durumun kripto para alanına da yansımaları belirtiyor. Fakat yüksek kar beklentisiyle daha riskli altcoinlere



1

MİLYON KİŞİ

Türkiye'de yerli ve uluslararası platformda kripto para piyasasında işlem yapıyor

TÜRKİYE'NİN İLK KRIPTO PARA BİRİMİ BİLİRA

Üç genç girişimci tarafından Nisan 2019'da kurulan BiLira, blockchain tabanlı Türkiye'nin ilk stabil kripto para birimi. Ethereum ağı üzerine kurulu olan BiLira, kullanıcılarına her zaman 1 Türk lirası karşılığında 1 BiLira satın alabilmelerini ve 1 BiLira'yı, 1 Türk lirasına nakit olarak dönüştürebilmelerine olanak sağlıyor. Tüm ERC-20 standart dijital cüzdanlarla uyumlu bir altyapıya sahip olmasıyla dikkat çeken Türkiye'nin ilk stabil kripto parası BiLira, varlık destekli stabil kripto paralar aracılığıyla teminatlı para birimlerini destekliyor ve blokzincir teknolojisinin güvenliğini kullanarak yüksek işlem hacmi sağlıyor.

“Her kripto para yatırımcısının portföyünde yüzdesel olarak büyük oranda Bitcoin ve Ethereum bulunmalı. Geri kalan altcoinleri risk iştahı ölçüsünde kontrollü olarak almakta fayda var”

BLOKZİNCİRİ TEKNOLOJİSİ

Kripto paranın arka planındaki teknoloji olan blockchain ise merkezi bir kontrolü olmayan dağıtık bir veri tabanı. Blockchain, bitcoinle ilgili olarak gerçekleştirilen tüm işlemlerini kayıt altına alan bir kayıt defteri olarak tanımlanıyor. Blockchain sistemi kullanıcılarına güvenilir bir ortam sunarak dijital işlemlerin sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlıyor. Blockchain teknolojisi, varlıkları araçlara ihtiyaç duymadan, açık bir ağ üzerinden herkesin erişimine sunuyor. Kayıtların değiştirilemediği ve geri alınamadığı bir veri tabanı olarak ifade edilen bu teknoloji, zincirleme bir modelle inşa ediliyor ve takip edilebiliyor.

yapılan yatırımların yatırımcılarını üzdüğünün de altını çiziyor. Oytun Es, “Kripto para alanında Bitcoin, Ethereum gibi önde gelen kriptolarda portföyün daha ağırlıklı olması gerekirken birçok Türk kripto para yatırımcısında bu önde gelen kriptolar yerine çok daha gerilerde bulunan altcoinler olduğunu biliyoruz. Bunun da elbette en büyük sebebi daha büyük kar beklentisi. Yatırımcının ciddi bir kısmında Bitcoin’in fiyatına bakarak yüksek diye niteleyip sadece fiyat olarak daha ucuz diye altcoin alma alışkanlığı var. Bu aslında oldukça yanlış bir algı. Fiyat içerisinde birçok farklı unsur barınıyor. Bitcoin bu işin amiral gemisi. Şu an bütün piyasa Bitcoin’in peşinden sürükleniyor. Bence kripto para alanına girmiş her yatırımcının sepetinde oldukça yüksek oranda Bitcoin ve Ethereum olmalı. Diğer altcoinlere de risk alıp elbette yatırım yapılabilir ancak buradaki riski doğru değerlendirmek lazım. 2017 Aralık’tan bu yana yüzde 95 ve üzerinde



değer kaybeden birçok altcoin var” diyor. **İletişim Uzmanı Ve Sosyal Medya Danışmanı Nurhan Demirel E-TİCARETTE**

KRİPTO PARANIN AVANTAJLARI

Kripto paralar konusu, günümüz yatırımcılarının ve teknoloji uzmanlarının bugün ortaklaşa analiz yaptıkları konuların en başında geldiğini söyleyen İletişim Uzmanı ve Sosyal Medya Danışmanı Nurhan Demirel, kripto paralar ve blockchain sisteminin 11 yıllık bir geçmişinin olmasına rağmen son 4 yıldır konu üzerine araştırmaların ve çalışmaların yoğunlaştığını söylüyor. E-ticarette de kripto paraların giderek yaygınlaştığını belirten Demirel, sanal paraların avantajlarını şu şekilde anlatıyor: “Kripto paraların e-ticarette kullanımının avantajlarından bahsedecek olursak; bir kere 7/24 anlık ticaret yapabilirsiniz ve banka gibi bir aracıya ihtiyaç duymadığınız için alıcı ve satıcı için maliyetlerin daha az olması demektir. Tatil ve herhangi bir özel zamansal kısıtlamaya da takılmazsınız ticarette bu da önemli bir avantajdır.

**7
BİN**

Dünyada bulunan kripto para birimlerinin sayısı



KRİPTO PARA KULLANANLARIN DİKKAT ETMESİ GEREKENLER

Dolandırıcılık vakalarının kripto para sektöründe de olduğunu ve buna karşı önlemlerin alınması gerektiğini söyleyen İletişim Uzmanı ve Sosyal Medya Danışmanı Nurhan Demirel, olası veya şüpheli vakalara karşı önlemlerin nasıl alınacağını şöyle anlatıyor: “Dikkat edilecek tek husus var, o da mutlaka bilgi ve araştırmaya dayalı faaliyet yapmaktır. Buna rağmen yine de kötü sonuçlarla karşılaşmak olasıdır. Bir yatırımcı olarak kişi veya şirketler, varlıklarını koruma ve kullanma konusunda kendilerini eğitmeliler. Kripto varlıklarını asla bir cüzdanda tutmamalıdır. Çeşitli markalarda üretilmiş soğuk cüzdaneler var. Bunlar USB bekleklere benziyor. Güvenlik için önemli bir avantajlar sağlıyor. Alım satım yapacakları kripto paraları önceden sitelerinden ve referans sitelerinden kontrol ve takip etmeliler. Kripto para borsalarında tüm varlıklarını tutmamalıdır, çünkü bu borsa kapandığında ya da bir sorun yaşadığında bir daha geri döndürülemez kayıplar yaşayabilirler. Son zamanlarda ünlülerin adını kullanarak Bitcoin (BTC) istemek, ya da bilgilerini ele geçirip şifreleyerek BTC ya da başka bir kripto para istemek gibi yöntemlere maruz kalabilirler. Bir de ufak paralar karşılığında misliyle kar vaatlerinden kesinlikle uzak durmalıdırlar”

Satıcı için ise sattığı ürünün parası direkt cüzdanına geldiğinden, banka vs. gibi yerlere hiçbir komisyon ve paraya ulaşma kısıtlamasına takılmaz. Alıcı da kredi kartı limitlerine ve bilgilerinin çalınma riskini yaşamadan, istediği gibi alışveriş yapabilir”



**Intecoin
CEO'su Erdoğın
Köse
GELECEK
BLOCKCHAIN
VE KRİPTO
PARALARDA**
Kripto paraların

blockchain temelli üretilmelerinden dolayı dağıtmak bir yapıda çalıştıklarını ve bu sayede son derece yüksek güvenlik sistemleri olduğunu söyleyen Intecoin CEO'su Erdoğın Köse, kripto para sahiplerinin alması gereken önlemler olduğunu ve güvenlik seviyesini maksimumda tutmanın şart olduğunu belirtiyor. Köse, her yatırım aracında olduğu gibi kripto paralarda da riskler olduğunu altını çizerek, “İnternet çağında ağa bağlı hiçbir sistem için yüzde 100 güvenlik mümkün değildir. Ancak bilgi ve dikkatle güvenlik seviyenizi yükseltmek mümkündür. Her yatırım aracı gibi bu para birimlerinde de riskler var. Hatta bu alanda risk çok yüksektir. Bu yüksek risk aynı zamanda da yüksek kazanç ihtimalini tetikleyen bir unsurdur. Yatırımcılar için yıllardır söylediğim tek şey var, riskini alamayacağınız bir parayı asla bu alanda değerlendirmeyin. Ancak ufak paralarla da mutlaka yatırım yapın. Çünkü en iyi anlama ve öğrenme şekli işin içine girmektir. Mutlaka temel seviyede de olsa kripto para ve işleyişi gibi bazı konuları kesinlikle öğrenmeden de yatırımcı olmamak gerekir. Dünyanın içinden geçtiği bu sağlık ve ekonomik sorunlar zamanında belki de en iyi yatırım ve iş alanlarından biri olarak mutlaka kurumlar ve bireyler alabilecekleri riskler oranında yatırımcı olmalılar. Gelecek blockchain ve kripto paralarda” diyor.

**Ekonomist
EMRE ALKİN**



KRİPTO PARALAR YAKIN GELECEKTE ÖDEME SİSTEMLERİNİN OMURGASI OLACAK

Kripto paraların hem Türkiye’de hem de dünyada alışveriş değeri olarak kullanılmasından çok yatırım amaçlı kullanıldığını söyleyen Ekonomist Emre Alkin, buna rağmen bazı dev markaların, müşterileriyle aralarında oluşturdukları kripto alışveriş sisteminin olmasının umut verici olduğunu belirtti. Alkin, “Pandemi öncesinde merkez bankalarının fonksiyonlarının azalması, otonom ve anonim sistemlerin giderek yaygınlaşması, bir alışveriş değerinin herhangi bir otoriteye bağlı olmadan da arz edilebileceğini ortaya koydu. Hatta söz konusu değerlerin emtia gibi alınıp satılması imkânı da doğdu, hatta gerçekleşti. Büyük ihtimalle yakın gelecekte kripto paralar ödeme sistemlerinin omurgasını oluşturacak diyebilirim. Ancak daha tam olarak yayılmadan bir yatırım aracı olarak alınıp satılmasının doğru bir yol olup olmadığı konusunda tereddütlerim var” şeklinde konuştu.

BANKALAR KRİPTO PARALARA ŞİMDİLİK MESAFELİ

İlerde bir alışveriş değeri olarak kripto paralar yaygınlaşırsa, bankaların bu yöne evrileceğini söyleyen Ekonomist Emre Alkin, “Kripto paraların bir alışveriş değeri olarak kullanılması, merkez bankalarının varlığıyla beslenen bankalar için şu an felsefi olarak ters bir durum. Bunu yatırım aracı olarak kullanılması “tanınması” anlamına geleceğinden dolayı şimdilik bankaların uzak duracağını düşünüyorum. Eğer burada fırsat görürlerse değerlendireceklerdir. Bankacılık bir hizmet olduğundan, bir alışveriş değerinin, hizmet kurumuna rakip olmasını pek mantıklı bulmuyorum. Bir alışveriş değeri olarak kripto paralar yaygınlaşırsa o zaman bankalar da veya bankacılık da söz konusu gelişmeye göre evrilecektir. Dolayısıyla burada potansiyel bir iş birliği ihtimali görüyorum” şeklinde konuştu.

YAKIN GELECEKTE KÂĞIT PARALAR OLMAYACAK

Kâğıt paranın yakın gelecekte insanların cebinde olmayacağını ve teknolojiyle birlikte yeni para birimlerinin ortaya çıkmasının mecburi olacağını belirten Alkin, “Pek yakında dış uzaya açılacağımız için, kimse cebinde kâğıt para dolaştırmayacak. Ayrıca yerküreyi terk ettikten sonra insanların emek ve kabiliyetleri doğrultusunda yeni para birimlerinin ortaya çıkması mecbur olacak. Kimse ne dolar ne de Türk lirası konuşmayacak uzayda. Dolayısıyla herkesin şimdiden yakın gelecekte bu “Yeni” alışveriş değerlerine kendini alıştırmaması gerekiyor. Kredi kartının limitini belirleyen para değil, daha çok itibar. Dolayısıyla gelecekteki insanların kendi kendilerine yettikçe, alışveriş değeri üretebilecek bir seviyeye ulaşacaklarını söyleyebilirim. Çünkü muteber insanlar merkez bankalarının ürettiği paralardan istiflemiş olanlar değil, kendi kendine yeterek ortaya koyduğu enerjiyle alışveriş değeri üretebilen insanlar olacak” dedi.

Evobulut, KOBİ'leri dijital dünyaya taşıyor

Bilgisayar programcısı iki genç girişimci tarafından 2016 yılında KOSGEB ve TÜBİTAK destekleriyle geliştirilen bulut tabanlı iş ve yönetim platformu Evobulut, bulut tabanlı yazılım hizmetleriyle KOBİ'leri dijital dünyaya taşıyor.



Ozan Aycan ve Ercan Ilık tarafından 2016 yılında hayata geçirilen Evobulut, KOBİ'lere, müşterileriyle ilk temaslarından, satış ve satış sonrası süreçlere kadar tek bir platform üzerinden tüm akışı yönetmelerini sağlıyor. KOBİ'lerin dijital dünyaya adapte olmaları ve iş süreçlerini bu alanda kolaylaştırmak için geliştirilen Evobulut, Bursa TİM TEB Girişim Evi Start Up programı kapsamında aldıkları danışmanlık, eğitim ve mentorluk hizmetiyle de Avrupa ve Orta Asya'ya açılmayı hedefliyor.

Evobulut Kurucu Ortağı Ozan Aycan ile Evobulut platformunu, KOBİ'lere sağladıkları hizmetleri ve hedeflerini konuştuk.

Bize Evobulut firmasından bahsedermisiniz?

Yakın çevremizde kendi firması bulunan pek çok tanıdığımız olduğu için firmalarını yönetirken yaşadıkları problemleri çözebilmek adına ortağım Ercan Ilık ile beraber 2004 yılında Evosoft Yazılım'ı kurduk. 2004 yılından 2016 yılına kadar küçük ve orta ölçekli işletmelere CRM, ön muhasebe, muhasebe, stok, finans ve üretim alanlarında yazılımları geliştirerek tüm Türkiye'de satışı yaptık. 2016 yılında Bulut teknolojilerin gelişmesi ile birlikte Türkiye'den dünyaya açılabilmek adına KOSGEB ve TÜBİTAK destekleri ile bulut tabanlı iş ve yönetim platformu olan Evobulut ürünümüzü geliştirdik. Pek çok farklı sektöre hizmet vermekteyiz. Başlıca hizmet verdiğimiz sektörler; makine sanayi, metal sanayi, elektrik- elektronik, endüstriyel otomasyon, inşaat, hırdavat, yazılım ve bilişim, özel eğitim kurumları, klinikler var.

Evobulut müşterilerine hangi alanlarda hizmet sağlıyor?

Yeni kurulan firmalar ve KOBİ'ler için Evobulut'un avantajı hiçbir altyapı (sunucu, lisans, firewall, donanım vb.) yatırımı yapmalarına gerek kalmadan istedikleri tüm cihazlarında (telefon, tablet, Mac vb.) istedikleri yerde, firmalarının ve işlerinin takibini kolaylıkla yapabilmelerini sağlıyor. Depodaki bir kullanıcı kendisine bir ürün geldiğinde kim, ne zaman, hangi müşteri için sipariş vermiş kolay bir şekilde görebilmektedir. Satın alma birimine satın alma talepleri geldiğinde bu talepler ile ilgili hızlı bir şekilde tedarikçilerden online fiyat toplayarak en iyi tedarikçiyi seçebilmekte. Crm modülü ile tüm telefon ve mail iletişimini evobulut üzerinden yapılarak, tüm birimlerin müşteri ile olan iletişimi tek noktadan izlenebilmektedir. Görev ve iş yönetimi sayesinde tüm çalışanlara ve saha ekibine görev atamaları yapılarak müşteri için ne kadar zaman harcanmış kolay bir şekilde çıkarılabilmektedir.

TİM TEB Girişim Evi'nde size sunulan imkânlardan ve projenizi başarıya götüren çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

TİM TEB Girişim Evi'nin, projemizi beğenerek bizlere destek olması, bizim için çok önemliydi. İnanarak yaptığımız bir işin böyle önemli kuruluşlar tarafında da takdir edilmesi tüm ekibi çok daha fazla motive etti. Alanında uzman bir ekip tarafından mentorluk desteği almak projemizi çok daha doğru yürütebilmemizi sağladı. Sağlamış oldukları network sayesinde pek çok farklı kişi ve kurumlar ile tanışmamıza vesile oldu. Şu an da TEB ile de TEB Müşterilerine özel indirimler sağlayacak kampanyalara hazırlanıyoruz. Yakında duyurularını yapacağız. Bu vesile ile de tüm TİM TEB Girişim Evi ekibine sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

Evobulut'un ihracat çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Evobulut şu anda İngilizce, Almanca,

TİM TEB Girişim Evi'nin alanında uzman ekibinin mentorluk desteğini almak, projemizi çok daha doğru yürütebilmemizi sağladı. Sağladıkları network sayesinde pek çok farklı kişi ve kurumlar ile tanışmamıza vesile oldu.



Azerice, Fransızca ve Rusça ya çevrildi. Evobulut ürünün ilk ihracatını da 2020 yılı içinde Azerbaycan'a yapmış bulunmaktayız. Avrupa da yaşayan Türk iş ortaklarımız ile de görüşme halindeyiz. Onlarla, Evobulut ile birlikte Avrupa'ya da ihracat yapmak istiyoruz. Azerbaycan'da iş ortaklıkları için görüşmelerimize hız kesmeden devam edeceğiz. 2021 yılı hedefimiz Azerbaycan'da pazar payımızı artırarak, Türkmenistan ve Özbekistan ile görüşmelere başlayıp, Ortadoğu pazarlarına girebilmeyi hedefliyoruz.

EVOBULUT KOBİ'LERİ DİJİTAL DÜNYAYA TAŞIYOR

Evobulut Kurucu Ortağı Ozan Aycan, dijital dönüşüm ürünleri olan e-fatura, e-arşiv fatura, e-defter, e-teklif, e-satınalma ve e-portal modülleriyle KOBİ'leri dijital dünyaya taşıdıklarını söylüyor ve ekliyor: "KOBİ'lerimizin API alt yapımız ile bulut santralleri, e-posta sunucuları, e-ticaret mağazalarını, web sitelerinizi Evobulut'la entegre ederek tek platformda tüm süreçleri yönetmelerini sağlıyoruz. Örneğin; bulut santral entegrasyonu müşterileriniz ile yaptığınız telefon görüşmelerini kayıt altına alıp, mail entegrasyonu ile tüm mail trafiğinizi Evobulut ile yönetebilirsiniz. API ile

e-ticaret alanında n11, gittigidiyor mağazalarını ya da kendi sitenizi Evobulut ile bağlayarak stok, sipariş ve fatura süreçlerinizi tek elden yönetebilirsiniz. Bunun yanı sıra yeni kurulan firmalar için işlerini büyütene kadar yani 100 müşteri ve iki kullanıcıya kadar ücretsiz kullanım sağlıyoruz. Tüm bu işlemleri nasıl yapabileceklerini anlatabilmek adına online eğitimler ve canlı destek ile sürekli yanlarında oluyoruz. Tüm müşterilerimiz destek sayfamızdan ve Youtube kanalımızda da eğitim içeriklerimize ulaşabilirler."

Firmalara can simidi 'Ticari Alacak Sigortası'

COVID-19 salgınıyla tüm dünyada daralan ekonomi, özellikle ihracatçı firmaların alacağı ödemeleri riskli hale getirdi. Tahsilat gecikmeleri ve iflaslarla nakit akışları bozulan şirketlerin imdadına 'Ticari Alacak Sigortası' yetişiyor.

Koronavirüs salgınının tüm dünyada yarattığı büyük çaplı ekonomik kriz, ticari faaliyetleri sektöre uğrattı. Özellikle ihracatçı firmalar bu süreçte birçok problemle karşı karşıya kaldı. Ülkelerin virüsün bulaşıcılığının önüne geçmek için aldığı tedbirlerle geciken veya iptal olan ve hatta sevkiyata hazır hale gelen siparişlerin durması firmaların iş süreçlerine ciddi zararlar verdi. Yaşanan tüm aksaklıklarla beraber likidite ihtiyacının arttığı bu dönemde ortaya çıkan finansman eksiklikleri, firmalar için farklı sorunlar doğurarak ticari faaliyetlerin durmasına da sebep oldu. Hem iç hem de dış piyasada yaşanan bu sorunların önüne geçmek için alacakların vaktinde tahsil edilmesi ve ticaretin sürdürülebilir olması noktasında alacak sigortaları devreye giriyor. Türkiye'nin 2018 yılında tanıştığı ticari alacak sigortası, vadeli yurt içi ve/veya yurt dışı satışlarında alıcıların vadesi gelen borcu ödememesi riskine karşı alacakların sigortalanması sistemidir ve nakit akışını güvence altına alır. Ticari alacağın ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkan kayıpları tazmin eden alacak sigortasında amaç şirketleri büyük ölçekli kayıplara korumaktır.

TİCARİ ALACAKLAR GÜVEN ALTINDA
Alıcılar için belirlenen kredi limitleri kapsamında, belirlenen yurt içi ve yurt dışı vadelerine göre, peşin ve banka teminatı dışında kalan açık hesap satışlarını kapsayan alacak sigortaları birçok riske karşı alacakları güvence altına alıyor. Ürün, iflas, tasfiye, konkordato ve geç ödeme gibi ticari risklere karşı da güvence sağlıyor. Global çaplı sigorta şirketlerinin risk uzmanları,

aynı zamanda küresel araştırma ve öngörülerıyla müşterilerini olası tehlikelere karşı bilgilendiriyor. Böylelikle firmaların likit akışı sektöre uğramıyor.

DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI

Pandemi ile birlikte gündeme gelen alacakların tahsili konusunda devlet desteği ile alacak sigortası yapılması kararlaştırıldı. KOBİ'lerin sadece yurt içindeki vadeli satışlarından doğacak alacakları sigortalananacak olan bu sistemde, yurt dışı vadeli satışlar yani ihracatını vadeli yapan firmalar bu sigortalamadan faydalanamıyor. Risk değerlendirmesini ise Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi yapıyor. KOBİ'lerin bu sigortaya başvurabilmeleri için en az 2 yıl önce kurulmuş olması şartı aranıyor. Sigorta poliçesinde belirlenen prim ise peşin ya da taksitler halinde ödenebilecek. Peşin ödenmesi durumunda ise indirim yapılabilir. Alacak limitleri ve ödenecek primler yine devlet tarafından belirleniyor.

ŞİRKETLERİN ALACAKLARINI GÜVENCE ALTINA ALMASI ÖNEMLİ

Ekonomide yaşanan belirsizliklerin, şirketlerin korunma ihtiyacını artırdığını söyleyen Euler Hermes Türkiye CEO'su Ahmet Ali Bugay, salgının küresel ekonomide yaratacağı en önemli risklerin başında ticari alacakların ödenmemesinin geldiğini belirtiyor. Bugay, "Türk Sigortalar Birliği'nin verilerine göre, alacak sigortası prim üretiminde 2020'nin ilk 6 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 35'lik artış yaşandı. Bu trendin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini tahmin ediyoruz. Diğer yandan Hazine ve Maliye Bakanı

**Bugüne kadar da 5 bin
500 KOBİ, alacağını, ticari
alacak sigortası aracılığı ile
sigortalattı.**

Berat Albayrak'ın açıkladığı "Ekonomik İstikrar Kalkanı" adımları doğrultusunda da KOBİ'lere "Devlet Destekli Alacak Sigortası" sağlanmaya başlandı. Euler Hermes olarak biz de tüm dünyada etkileri devam etmekte olan salgın dolayısıyla yaşanan sağlık krizi sürecinde müşterilerimizin yanında olmaya, onları var gücümüzle desteklemeye devam ediyoruz. Ayrıca, kriz dönemlerinde büyük şirketlere göre daha savunmasız olan KOBİ'ler için poliçe yönetimi ve özel nakit akışı destek paketimizde esneklikler sağladık" dedi.

ALACAK SİGORTASININ ÖNEMİ ARTACAK

Dünya ekonomisindeki olağanüstü belirsizliğin ve sigorta sektöründe atılan adımların etkisiyle önümüzdeki dönemde alacak sigortasına olan ilginin daha da artacağını söyleyen Ahmet Ali Bugay, Ticari Alacak Sigortası'nın firmalara sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "Şirketlerin 'Hayat Sigortası' olarak tanımladığımız alacak sigortasının, ticari işletmeleri ticari alacakların ödenmemesi riskine karşı koruyan bir mekanizma olduğunu söyleyebiliriz. COVID-19 salgını özellikle yüksek sabit giderleri ve işletme sermayesi gereksinimleriyle ilgili sorunlar yaşayan ve geniş envanterleri bulunan şirketlerin kırılganlıklarını daha da artırıyor. Aynı zamanda finansmana kolay erişimin sona ermesi, finansal borca sahip şirketleri savunmasız bırakıyor. Öte yandan bu dönemde şirketlerin nakit dengelerini korumalarının daha da zorlaştığını gözlemliyoruz. Ticaret savaşlarının da etkisiyle dünya ekonomisinde dengeler çok daha hızlı değişebiliyor. Bu nedenle Euler Hermes olarak değişen dengeleri sektör ve ülke bazında takip ederek, müşterilerimizi bu riskler hakkında erkenden bilgilendiriyoruz. Türkiye olarak ihracat atılımı yapmak istediğimiz bu dönemde istihbarat gücümüzle yerel bilgiye ulaşmak bizim en önemli avantajımız. Ticari alacaklarını sigortalayan şirketler, mevcut müşterileri



2019 yılında önce 25 milyon TL ciroya kadar olan KOBİ'ler için uygulamaya konulan Alacak Sigortası, 1 Nisan 2020 tarihinden itibaren ciro sınırı 150 milyon TL'ye çıkartıldı. Böylece cirosu 1 milyon TL'den 150 Milyon TL'ye kadar olan KOBİ'ler bu sigortadan faydalanabilir hale geldi. Kredi limiti 750 bin liraya çıkarıldı.

ile güvenle ticaret yapmalarının yanı sıra, yeni pazarlara açılırken Euler Hermes'i referans ve yol gösterici bir iş ortağı olarak yanlarına alıp, potansiyel alıcılarının kredibilite değerlendirmesine sahip oluyor. Olası bir ihracat tahsilatında problem gerçekleştiğinde normal şartlarda oldukça pahalı olan hukuksal takibi, poliçemiz dahilinde az önce de bahsettiğim gibi o ülkedeki yerel avukatlar aracılığıyla birinci elden takip ediyoruz."

İHRACATÇIYA GÜVENLİ SATIŞ İMKANI

İhracatçı firmaların alacaklarını tahsil edememesi durumunda alacağını tazmin eden Euler Hermes, müşterilerinin yurt dışında güvenli ticaret yapmasını sağlıyor. Euler Hermes Türkiye CEO'su Ahmet Ali Bugay, "Ticari alacak sigortası çatısı altında, Risk Yönetimi hizmetimizle, alıcıların mali ve ticari performansını bir kerelik ölçümlemenin ötesinde, poliçe süresince güncel olarak her bir alıcının performansını takip ediyoruz. Zaman içinde bir bozulma varsa riski önceden öngörüp önlemeye çalışıyoruz. Bunun yanı sıra ilave ciro imkanları için satış potansiyeli fırsatları da sunuyoruz. Olası bir gecikme ya da ödememe halinde ise hukuki takip ve tahsilat hizmetimiz devreye giriyor. Firma dünyanın neresinde olursa olsun, müşterimiz Euler Hermes'in yerel tahsilat ve yasal takip deneyiminden faydalanıyor. Türkiye'de ya da yurt dışındaki alıcı ile yerel avukatlarımız aracılığıyla irtibata geçiyoruz ve tahsilatı müşterimiz adına takip ederek, gerekli yasal aksiyonları gerçekleştiriyoruz. Son olarak riskin gerçekleşmesi durumunda tazminat ödeyerek müşterimizin şüpheli alacak olarak bilançosuna alacağı tutarı nakit akışını bozmadan sermaye olarak sağlıyoruz" dedi.

TİCARİ ALACAK SİGORTASI NASIL İŞLİYOR

Küçük ölçekli, orta ve büyük ölçekli ve çok uluslu şirketler, alacak sigortası hizmetinden yararlanabiliyor. Peşin, grup içi, kamu, banka garantili ve bireylere yapılan perakende satışlar hariç tutulmak kaydı ile açık hesap ve çek karşılığı, vadeli yurt içi/dışı satışlarına ait ciroyu sigortalayan bir sistem olan alacak sigortasında, toplam ciro tutarından bu satışların çıkarılması ile, kalan ciro tutarı üzerinden değerlendirme ve fiyatlama yapılıyor. Firmanın ihtiyacına göre, sadece yurt içine veya yurt dışına yapacağı satışları ya da her iki satış şekli birlikte de sigortaya konu edilebiliyor. Fatura üzerinde satış vadesinin belirtilmesi gerek ve en fazla 180 gün vadeli faturalar sigorta kapsamına dahil olabilmekte. Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda, tamamen firmaya özel bir çalışma hazırlanıyor. Bu nedenle, ön teklif hazırlama sürecinde müşteriden ciro tutarı, satış vadesi ve en yüksek risk taşıdığı 10 adet müşterisi ile ilgili bilgiler talep ediliyor.

AKİB'in sekiz aylık ihracatı 6,82 milyar dolara ulaştı



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Huriye Yamanyılmaz, ağustos ayında 745 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini, 2020'nin ilk sekiz ayında ise bölge ihracatının 6,82 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Başkan Yamanyılmaz, küresel pazarlarda ihracatçıların daha etkin olması için sanal ticaret heyetlerinden fuarlara, devlet teşviklerinden uygun finansman olanaklarına kadar tüm enstrümanları kullanarak ihracatı artırmaya odaklandıklarını söyledi.

'İHRACATTA DİJİTAL DÖNÜŞÜME UYUM İÇİN SEFERBER OLDUK'

Huriye Yamanyılmaz, ihracatta dijital dönüşüm vizyonu doğrultusunda Ticaret Bakanlığı'nın devreye aldığı yapay zeka destekli Kolay İhracat

Platformu'nun Türkiye'nin ihracat potansiyeline önemli katkılar sağlayacağını ifade etti. COVID-19 salgınının küresel pazarlardaki etkisi devam ederken gerçekleştirilen teknolojik hamlelerin çok değerli olduğunu vurgulayan Yamanyılmaz, "Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan, Kolay İhracat Platformu ile artık her ihracatçımızın yapay zeka teknolojisi ile çalışan bir dijital danışmanı olacağını müjdeledi. AKİB olarak 17 bin 490 üyemizin bu imkanlardan en iyi şekilde yararlanması için çalışacağız" dedi.

Yamanyılmaz, AKİB'in 745 milyon dolarlık ağustos ihracatında hazır giyim ve konfeksiyon, hububat ve bakliyat, tekstil ve mobilya sektörlerinde ihracat artışlarına imza attıklarını belirtti.

UİB'in ağustos ayı ihracatı 1,6 milyar dolar oldu

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, artan ihracat rakamlarını değerlendirdi ve yükseliş ivmesinin devam edeceğini belirtti.



Türkiye'nin genel sekreterlik bazında en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci birliği olan Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB), ağustos ayında 1,6 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaştı. UİB'in, geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracat tutarı ise 26,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ağustos ayında 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB),

geriye dönük 12 aylık performansı 22 milyar dolar oldu. Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB), ağustos ayında 78,2 milyon dolarlık ihracata imza attı. UTİB'in geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracatı ise 1,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ağustos ayında 69,5 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Uludağ Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (UHKİB) geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracatı ise 672,1 milyon dolar oldu.

Öte yandan UİB üzerinden ihracat kaydı yapılan ve diğer başlığı altında listelenen sektörlerin ağustos ayı ihracatı 164,7 milyon dolar olurken, geriye dönük 12 aylık dönemde ise 2,6 milyar dolar ihracat gerçekleşmiş oldu.

EİB'ten ağustos ayında 1,1 milyar dolarlık ihracat

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), ağustos ayında 1 milyar 12 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. EİB bünyesindeki 12 ihracatçı birliğin sekizi ise ağustos ayında ihracatını artırdı.

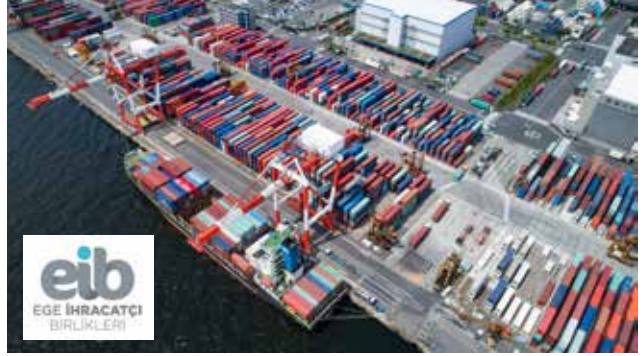
Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ağustos ayında 1 milyar 12 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2019 yılı ağustos ayında 1 milyar 29 milyon dolar ihracata imza atan EİB'in ihracatı, 2019 yılı ağustos ayına göre yüzde 1,7'lik azalma yaşadı. Ağustos ayında Türkiye'nin ihracatı ise yüzde 5,7'lik azalışla 12 milyar 463 milyon dolar oldu.

Ocak-ağustos döneminde 8 milyar 78 milyon dolarlık ihracata imza atan Ege İhracatçı Birlikleri, son 1 yıllık dönemde ise Türkiye'ye 12 milyar 731 milyon dolar döviz kazandırdı. EİB bünyesindeki 12 ihracatçı birliğin sekizi ağustos ayında ihracatını artırmayı başarırken, dördü geçen yılın ihracat performansının gerisinde kaldı.

TARIM İHRACATI YÜZDE 19 ARTTI
Ağustos ayında EİB'den yapılan tarım

ürünleri ihracatı yüzde 19'luk artışla 324,8 milyon dolardan, 385,1 milyon dolara yükseldi. EİB'in son bir yıllık dönemde yaptığı tarım ürünleri ihracatı ise yüzde 3'lük gelişimle 5 milyar 70 milyon dolara ulaştı. Ege İhracatçı Birlikleri'nin, ağustos ayında sanayi ürünleri ihracatı 558 milyon dolar, madencilik sektörü ihracatı 69 milyon dolar oldu.

Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği ise 90 milyon 448 bin dolarlık döviz Türkiye'ye kazandırarak zirvenin ortağı oldu.



Trabzon'da sezonluk fındık ihracatında tarihi rekor

2019/2020 fındık ihraç sezonunda il bazı sıralamasında en çok fındık ihracatı gerçekleştiren şehir önceki sezonlarda olduğu gibi Trabzon oldu

1 Eylül 2019'da başlayan ve 31 Ağustos 2020'de sona eren 2019/2020 fındık ihraç sezonunda, Trabzon'dan 126 bin 344 ton fındık ihraç edilerek, Türkiye'ye 879 milyon 81 bin dolar döviz girdisi sağlandı. Sezonda Trabzon'dan yapılan fındık ihracatı, miktarda yüzde 13, değer olarak da yüzde 29 oranında artış yakaladı. Türkiye'nin toplam fındık ihracatının yüzde 38'lik kısmını tek başına gerçekleştiren Trabzon, bu sezon da il bazı sıralamasında önceki sezonlarda olduğu gibi en çok fındık ihracatı gerçekleştiren il oldu. Trabzon'u sırasıyla İstanbul, Giresun ve Ordu takip ediyor.

2019/2020 ihraç sezonunda Trabzon'dan 61 ülkeye fındık ihraç edildi. En çok ihracat

yapılan ülkeler sırasıyla İtalya, Almanya, Fransa, Kanada ve Polonya oldu. 2019/2020 fındık ihraç sezonunun tarihi bir ihracat rekoru ile tamamlandığına vurgu yapan Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Fındık ve Mamulleri Sektör Komitesi Başkanı Mehmet CİRAV; "Önceki aylarda yaptığımız açıklamalarda hedef olarak belirttiğimiz 330 bin ton hedefinin de üzerine çıkarak, sezonda bugüne kadar ulaşılmamış bir miktara ulaştık. Bu başarının yakalanmasında başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere, Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin sektörün ve üreticilerin beklentileri ile örtüşen fındık alım politikasını uygulaması sağladı" şeklinde konuştu.



Demir ve Demir Dışından Hindistan-Pakistan pazarına ‘Sanal Çıkarma’

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), bu yıl 7’nci sanal ticaret heyetini Hindistan ve Pakistan pazarlarına düzenliyor.



Bu yılın ilk 8 ayında 5,21 milyar dolar ihracat gerçekleştiren İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), Türkiye’nin toplam ihracatına verdiği katkıyı sürdürülebilir kılmak adına katma değeri yüksek projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. İDDMİB, 5-8 Ekim 2020 tarihleri arasında Hindistan’a, 12-15 Ekim tarihleri arasında ise Pakistan’a sanal ticaret heyeti düzenleyecek. Birliğin bu yıl 7’nci sanal ticaret heyeti olacak etkinlik 14 üye firma ile gerçekleştirilecek. İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki, “Firmalarımıza rekabet güçlerini artırmaya ve yeni iş ilişkileri geliştirmelerini sağlamalarına

yönelik faaliyetler gerçekleştiriyoruz. 365 gün ürün sergilemelerine imkân tanyacak web portal için çalışmalarımız devam ediyor. Ekim itibarıyla toplamda 7 sanal ticaret heyeti gerçekleştirmiş olacağız. Bugüne kadar gerçekleşen sanal heyetlerde 140 üye firmamız, binin üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirdi. Ekim, Kasım ve Aralık 2020’de planlanan sektörel sanal heyetler ile firmalarımıza pazar paylarını artırma kapsamında öncülük etmeye devam edeceğiz. Ortak kültürler, ürün talepleri ve ilgili ülkelerde devam eden projelerle Hindistan ile 24 milyon dolar, Pakistan ile 10 milyon dolar olan ihracatımızı artırmanın gayreti içerisinde olacağız.”

TİM-DENİB İstişare Toplantısı düzenlendi

2019 kasım ayında Denizli’de organize edilen TİM Denizli Meclisi’nden sonra, bu defa da TİM-DENİB İstişare Toplantısı, elektronik ortamda gerçekleşti.



TİM Başkanı İsmail Gülle’nin başkanlığında gerçekleştirilen toplantıda, ihracata ilişkin konular masaya yatırıldı. Toplantının açılış konuşmasını ve moderatörlüğünü yapan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, birlik ihracatına ilişkin genel bir bilgilendirmenin ardından, haziran ayından bu yana DENİB ihracatında yaşanan artışa dikkat çekerek yılın geri kalanı için iyimser olduklarının altını çizdi ve gündemlerinde olan etkinliklerle ilgili bilgilendirmede bulundu. DENİB’in ihracat rakamlarının geride bırakılan aylarda salgının ortaya çıkardığı tüm risklere rağmen başarılı bir seyir izlediğini söyleyen TİM Başkanı

İsmail Gülle, “DENİB’in ihracatı, salgın öncesi rakamlarını geride bırakmış durumda. En çok ihracat yapılan ülkeler arasında İngiltere, Almanya, ABD ve İtalya ön plana çıkıyor. Tekstil-konfeksiyon, elektrik-elektronik ihracatta dikkat çeken sektörler arasında. Öte yandan mal grupları özelinde DENİB’in ihracat rakamlarını incelediğimizde ise, Denizli denince ilk aklımıza gelen ürünler olan havlu, bornoz ve nevsim ihracatında da başarılı bir performans sergilendiğini görüyoruz. DENİB bünyesindeki tüm ihracatçılarımızı tebrik ediyor, ihracatta çok daha yüksek rakamlara ulaşacağımıza yürekten inanıyorum.” dedi.

GCA

GÜRALLAR
CAM AMBALAJ

GÜVENLİ ÜRETİM SERTİFİKASI

almaya hak kazandık.

Ülkemizde görülen ilk Covid-19 vakasıyla birlikte aldığımız önlemlerle **Türk Standartları Enstitüsü (TSE)** tarafından hijyen ve güvenlik denetimlerini başarıyla geçerek **Güvenli Üretim Sertifikası** almaya hak kazandık.

We have been entitled to receive **Safe Production Certificate!**

We have successfully passed the audits carried out the **Turkish Standards Institute (TSE)** experts to certify the compliance of industrial enterprises with reliable and hygienic production standards.



Port Akdeniz ISO 27001 belgesini almaya hak kazandı

2018 yılında Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na ait ilk milli sondaj gemimiz olan Fatih'e verdiği hizmetler ile çokça gündeme gelen Batı Akdeniz'in en donanımlı ve güvenli limanı Port Akdeniz, ISO 27001 belgesini de almaya hak kazandı.



Hem ticari hem kruvaziyer liman hizmetleri sunan Port Akdeniz Antalya Limanı, yakın zamanda sahip olduğu belgelere Türk Standartları Enstitüsü tarafından verilen COVID-19 Güvenli

Hizmet Belgesi'ni ve Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi tarafından verilen Güvenli Hizmet Belgesi'ni eklemişti. Son olarak, tüm gerekliliklerini yerine getirerek yine TSE tarafından verilen ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi belgesini de almaya hak kazandı. Paydaşlarına her konuda güvenli hizmet verebilmek için çalışmalarına hız kesmeden devam eden Port Akdeniz, verdiği güvenli hizmetin yanı sıra, Türkiye'de en fazla blok mermer ihracatı yapılan liman olma özelliğini taşıyor. Port Akdeniz, tüm dünyayı etkisi altına alan ve dış ticareti önemli ölçüde etkileyen COVID-19 pandemisi nedeni ile de ihracatçı firmalara teşvik kampanyaları sunarak, bu zor dönemde paydaşlarının yaşadığı sıkıntıları en aza indirmek için her türlü desteği veriyor.

Seluz, 2023'te aromadan 50 milyon dolar ciro hedefliyor!

Koku kimyasalları sektöründe bu yıl yine ihracat liderliği ödülünü alan Seluz, esanstaki başarısını gıda aromasına taşıdı. Seluz, İstanbul'daki esans tesisinin yanında 15 bin metrekare üzerine 20 milyon dolarlık ilave bir yatırımla kurulan yeni aroma üssünde birçok gıda ürünü için katma değerli ürünler üretmeye başladı.



Türkiye'de gıda aroması sektöründe milli üretimi ve tedarikini destekleme misyonuyla aroma sektörüne giriş yapan Seluz, Türk firmalarının yabancı markalarla rekabetini artırmak için esans sektöründe uyguladığı başarılı stratejiyi aromaya da taşıyor. Seluz, tüm aromalarının tasarımlarını dünyanın en iyileri arasında gösterilen alanında uzman dört kıdemli aromatisyenin liderliğindeki ekiple sürdürüyor. En son teknolojileri barındıran üretim hatlarında likit ve toz aromaları el değmeden kısa sürede üretebilen Seluz, yüksek hacimli ful otomasyon robotik hatlarıyla rakiplerinden teknoloji bakımından

da ayrışıyor. Sıvıyı toz haline çeviren dev Sprey Kurutma Kulesinin de yer aldığı ileri teknolojileri barındıran aroma üssünün yılda 30 bin ton sıvı ve toz aroma üretim kapasitesi bulunuyor. Seluz, Türkiye'de 0.05 gramdan 5 tona kadar otomatik dozajlamayı tam otomasyonlu robotik hatlarda yapabilen ilk ve tek firma olarak gösteriliyor. 2023 yılında aroma sektöründe 50 milyon dolar ciro hedefleyen Seluz, bunun 30 milyon dolarını ihracattan, 20 milyon dolarını ise iç pazardan elde edecek. Seluz kurucusu ve CEO'su Murat Öztürk, 2023 hedeflerini özetlerken, "2023 yılında Cumhuriyetimizin 100. yılına girerken bizim öncelikli hedefimiz esans ve aroma sektörlerinde toplamda 130 milyon doların üzerine çıkarak dünyadaki ilk 10 marka arasında yer almak" dedi.

Beşiktaş Tersanesi Türkiye'yi liderliğe taşıyor

Avrupa'nın lider, Dünya'nın en aktif 8. gemi tamir tersanesi olan Beşiktaş Tersanesi, tamir bakım alanında faaliyet gösteren diğer tersanelerle birlikte Türkiye'yi zirveye taşıyor.

Türkiye hem yüksek standartlı gemilerin inşasında hem de Avrupa ve Avrupa'nın batısındaki nitelikli tamir projelerinde tecrübe ve stratejik olarak önemli bir konumda bulunuyor. 50 yılı aşkın bir armatörlük tecrübesine sahip Beşiktaş Group'un bir yatırımı olarak 2007'de Yalova'da kurulan Beşiktaş Tersanesi, Türkiye'nin potansiyelini ortaya çıkarmak üzere yıllardır örnek olacak bir rekabet politikası izliyor. Tersanelerin çatı örgütü olan Gemi İnşa Sanayicileri Birliği'nin liderliğinde rakipleriyle iş birliği içinde çalışmaya ve Türkiye'nin uluslararası pazar payını arttırmak için birlikte hareket etmeye büyük önem veriyor. Denizcilik sektörünün en prestijli kuruluşlarından Clarksons'ın 2019 raporuna göre Beşiktaş Tersanesi, yılda ortalama 180 nitelikli gemi tamir projesi ile Avrupa'nın lider, dünyanın ise en aktif 8. gemi tamir tersanesi. Ortalama iki bin çalışanı ile

aynı anda 15 gemiye hizmet verebilen tersanenin müşterilerinin tamamı yabancılardan oluşuyor. Almanya, İtalya, Danimarka, Yunanistan, Singapur ve Japonya merkezli Dünya'nın önde gelen denizcilik kuruluşlarının teknik donanım gereksinimi yüksek dönüşüm projeleri ve nitelikli tamir ihtiyaçlarında başvurdıkları ilk adres konumunda. Başarıyla tamamladığı zorlu projelerle bilinen Beşiktaş Tersanesi, Grimaldi ve Norden gibi lider denizcilik firmalarıyla yüksek adetli ve uzun vadeli anlaşmalara imza atıyor.

Pandemi sürecinde birçok önlemleri Türkiye'de ilk COVID-19 vakası görülür görülmez, henüz genelge yayınlanmadan hayata geçiren Beşiktaş Tersanesi, insan odaklı mekansal düzenlemeler ve altyapı çalışmalarındaki yatırımları sayesinde belirsizlik döneminden de güven tazeleyerek çıkmayı başarmış durumda.

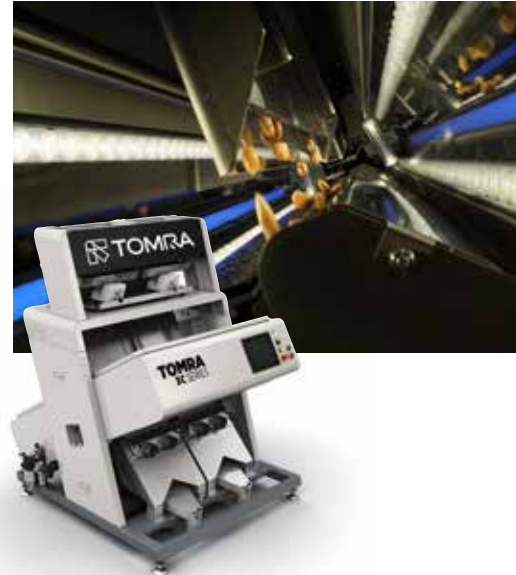


TOMRA'dan yenilikçi ayıklama makinesi

Kabuklu yemiş, bakliyat ve çekirdek işlenmesinde çığır açan yenilikler nadir görülse de TOMRA'nın geçen yıl saha testlerinde büyük başarı yakalayan, rakipsiz ayıklama verimliliği ve ürün kalitesi sağlayan optik ayıklama makinesi TOMRA 3C, en yenilikçi çözümleri sunuyor.

Günümüzde sadece büyük ölçekli üreticiler değil, artık küçük çaplı işletmeler de mekanik temizleme ve optik ayıklama teknolojilerinin entegre edildiği, ürün kaybını en aza indirgeyen çözümlere yöneliyor. TOMRA 3C, sezonun başladığı aylarda en yüksek kapasiteyle ürün işlenmesi, mekanikten optik çözümlere doğru geçişin hızlanması ve verimli olmayan bazı optik çözümlerin yenilenmesi için yeni bir çözüm sunuyor. TOMRA'nın geliştirdiği rakipsiz çoklu spektral kamera ve lazer teknolojileri, kanallı makinelerle günümüze kadar mümkün olmayan ayıklama görevlerini en yüksek kapasite ve başarıyla yerine getiriyor. Bunun yanı sıra sadece renkli kameraya sahip modelleriyle de yalnızca

renk ayıklaması gerektiren işlemler için çok uygun ilk yatırım maliyetiyle en yüksek performansı TOMRA kalitesiyle garanti ediyor. TOMRA 3C, 500 mm genişliğine iki, üç veya dört kanallı olarak üretilebiliyor. Toplam 2 metre ayıklama genişliği ve hızlandırılmış elektro-manyetik besleme ünitesi, sektördeki en yüksek ön temizleme makinesi kapasitesini sunuyor. Kanallar istenildiği gibi bölünerek atığın eş zamanlı bir şekilde yeniden işlenmesine imkân tanırken, yüksek kalitede ana ürün, en az kayıpla yan ürünler ve konsantre bir atık sunuyor. Ürün besleme ve çıkışlarında toz toplamasına ek olarak kabuklu yemişlerin zarını ve ürünle gelen tozu toplayan üçüncü bir sistem.



Kozmetik ihracatında Türkiye'nin 1 numarası: Sapro

Ürünlerini 6 kıtada, 60'tan fazla ülkeye ihraç eden, 2019 yılı ISO 500 sıralamasında Türkiye'nin en büyük 410'uncu firması olarak gösterilen Sapro, kozmetik ürünleri ihracatında da liderliği üstleniyor. Kozmetik ürünleri ihracatında Türkiye'nin 1 numaralı yerli şirketi olan Sapro, 2020 yılı sonunda ise Türkiye ihracat listesinde ilk 200 şirket arasında yer almayı hedefliyor.



Grup şirketleri ile birlikte 2019 yılını 140 milyon euroluk ciroyla tamamlayan, cirosunun yüzde 75'ini ise ihracattan elde eden Sapro, aynı zamanda Türkiye'nin en fazla Ar-Ge yatırımı yapan ilk 300 firmasından biri oldu. Islak mendil üretiminde ise yüzde 40'luk pazar payı ile Türkiye'de ıslak mendil sektörüne öncülük ediyor. Pandemi döneminde

tam bir seferberlik ruhuyla çalışan Sapro, üretim kapasitesini artırarak milyonlarca adetlik üretim gerçekleştirirken virüs, mantar ve bakterilere karşı en etkin çözümü sağlayan yepyeni ürünleri pazara sunmaya devam ediyor. Bebek ve kişisel bakım, ev temizliği, araç

bakım, hasta bakım, evcil hayvan bakımı, endüstriyel kullanım alanları için ıslak mendil ve özel dezenfekte edici mendillerin üretimini sürdüren Sapro, kısa sürede ürettiği milyonlarca ürünü Türkiye'nin her noktasına sevk etmeyi sürdürüyor. Bu doğrultuda Sapro, kozmetik ihracatında Türkiye'nin 1 numaralı yerli şirketi olarak dikkat çekiyor. Islak mendil üretimlerinde Avrupa Birliği kozmetik üretimi standartlarını uygulayan Sapro, son teknoloji ürünü cihazlarla donatılmış laboratuvarlarında 100'den fazla parametreyi, ISO 17025 standardına uygun şekilde analiz ediyor. Yaklaşık bin adet farklı marka için üretim gerçekleştiren Sapro, Ar-Ge ve ihracattaki öncü kimliğiyle hızlı büyümeye devam ediyor.

Galata Taşımacılık, Türkiye'nin ilk 500 ihracatçısı listesinde

Bugün 200'e yakın çalışanı, yıllık yüz binin üzerinde yükleme hacmiyle Galata Taşımacılık, TİM-Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı listesinde yer alıyor.



1997 senesinde, İtalya'nın en köklü uluslararası taşımacılık ve lojistik şirketlerinden Albini&Pitigliani Spa'nın (Alpi Group) yüzde 50 iştirakiyle kurulan Galata Taşımacılık ve Ticaret A.Ş., İstanbul genel müdürlüğün yanı sıra Çatalca lojistik merkezi, İstanbul

Havalimanı ofisi, Bursa, İzmir şubeleri, Ankara, Mersin temsilcilikleri ile uluslararası karayolu, intermodal, hava ve deniz yolunda freight forwarding hizmetlerinin yanı sıra lojistik ve katma değerli hizmetler üretiyor. Sektöre yönelik tüm ISO sertifikalarının yanı sıra Türkiye'de ilk TSE belgeli şirket olma özelliğini taşıyan Galata Taşımacılık, aynı zamanda YYS belgesine de sahiptir. Kadın istihdamıyla da adından söz ettiren Galata Taşımacılık'ın çalışanlarının yüzde 49'u kadınlardan oluşurken, yönetim katı ağırlıklı olarak kadın yöneticilerden oluşuyor. Şirketin merkezine önce çalışanlarını koyan ve onlar için "en büyük değerimiz" diyen Galata Taşımacılık, bu yaklaşımı sebebiyle 2020 yılı Türkiye'nin En İyi İşverenleri ödülünü almaya hak kazandı.



iyi besler bizi

'dan 50 ülkeye işlenmiş ürün ihracatı

Türk kanatlı et sektörü ihracatında pazar çeşitliliği ile öne çıkan Lezita, yenilikçi ürünlerini 42 ülkeye gönderiyor. Lezita Genel Müdürü Mustafa Özdil, "Farklı ülkelerdeki satışlarımız için ilgili pazarın gereksinim ve tüketim trendlerine göre ürünler ve satış aksiyonları geliştiriyoruz" dedi.



Türkiye'nin önde gelen piliç eti üreticilerinden Lezita, pandemiye karşı sürekli güncellediği olağanüstü önlemlerle tam kapasite üretime devam ediyor. Dünyada çok az ülkeye açık olan Türk kanatlı eti sektöründe pazar çeşitliliği ile öne çıkan Lezita, bunun avantajını pandemi döneminde de gördü. Piyasaların önünü görmekte zorlandığı bu dönemde işlenmiş ürün ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre artırdıklarını belirten Lezita Genel Müdürü Mustafa Özdil, bu yıl ihracat pazarları için yeni çıkardıkları Bolly markası ile yurtdışında büyümeye devam edeceklerini söyledi. Ürünlerini başta Irak ve Körfez ülkeleri olmak üzere 50 ülkeye gönderdiklerini dile getiren Özdil, "İhracatta farklı bir strateji ve iş planı uyguluyoruz. İlgili pazarın gereksinim ve tüketim trendlerine göre ürünler ve satış aksiyonları geliştiriyoruz. Afrika pazarında da büyümeye devam ediyoruz. Geçtiğimiz dönemde Filipinler ve Japonya'yı da ihracat pazarlarımızın arasına ekledik. Balkanlar'da ise Kosova'da pazar lideriyiz" dedi.

2019'DA İLERİ İŞLENMİŞ ÜRÜN İHRACATININ YAKLAŞIK YÜZDE 60'INI LEZİTA YAPTI

Piliç eti sektörünün en büyük oyuncularından biri olduklarını belirten Mustafa Özdil, "Ar-Ge ve inovasyona büyük önem veriyoruz. İnovatif ürünlerimizle lezzetli ve pratik çözümler sunuyoruz. İleri işlenmiş ürün gruplarındaki başarımız ile sektörde ön plana çıkıyoruz. Dünya pazarlarında piliç etinin yanında ileri işlem portföyümüz ile de yer alıyoruz" dedi. 2019 yılında Türkiye'den ileri işlenmiş ürün ihracatının yaklaşık yüzde 60'ını Lezita'nın gerçekleştirdiğini vurgulayan Özdil, "Balkanlar ve Afrika'daki bir çok ülkeye yapılan ileri işlenmiş piliç eti ihracatının tamamını biz gerçekleştirdik" ifadelerini kullandı. Dünyanın en büyük ithalatçı bölgesi Körfez Ülkeleri'ne özgü ürünler geliştiren ve buralarda kurumsal bayilikler oluşturan Lezita, Uzak Doğu ülkeleri ile iş ilişkilerini güçlendirmeyi hedefliyor.

2020 AĞUSTOS AYINDA İTHALAT, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 20,64 ORANINDA ARTTI.

2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACAT, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 5,74 ORANINDA AZALDI.

TÜRKİYE, AĞUSTOS AYINDA 85 ÜLKEYE İHRACATINI 516 MİLYON DOLAR ARTIRDI.

2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI YÜZDE 66,4 OLDU.

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

2020 AĞUSTOS ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,8 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 715 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 668,2 milyon dolar ile ise ABD izledi.

ABD
668,2

HOLLANDA
393,6

ALMANYA
1,8
Milyar

RUSYA
FEDERAS-
YONU
278,7

İSPANYA
555,8

İTALYA
463,1

İRAK
550,1

FRANSA
453,8

İSRAİL
349,7

BELÇİKA
253,7

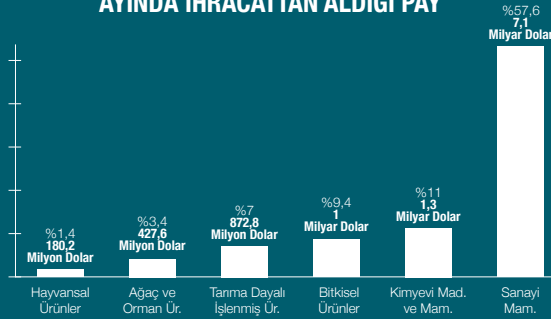
BİRLEŞİK
KRALLIK
715

ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %75,6
Tarım %14,7
Maden %2,6



ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL



BİNGÖL
%527,7

İLLERE GÖRE 2020 AĞUSTOS AYINDAKİ İHRACAT DAĞILIMI

İSTANBUL
5,1
MİLYAR DOLAR

BURSA
863,4
MİLYON DOLAR

KOCAELİ
778
MİLYON DOLAR

İZMİR
760
MİLYON DOLAR

ANKARA
574
MİLYON DOLAR

GAZİANTEP
605,4
MİLYON DOLAR

SAKARYA
155
MİLYON DOLAR

MANİSA
318,8
MİLYON DOLAR

DENİZLİ
260,4
MİLYON DOLAR

HATAY
159,3
MİLYON DOLAR

1 - 30 AĞUSTOS İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 30 AĞUSTOS				1 OCAK - 31 AĞUSTOS			
	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)
I. TARIM	1.528.029	1.684.043	10,2	14,7	14.266.883	14.915.740	4,5	15,8
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	931.635	1.076.151	15,5	9,4	9.048.864	9.958.229	10,0	10,6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	480.724	545.057	13,4	4,8	4.272.130	4.607.116	7,8	4,9
Yaş Meyve ve Sebze	109.802	130.167	18,5	1,1	1.206.471	1.494.081	23,8	1,6
Meyve Sebze Mamulleri	127.804	130.755	2,3	1,1	980.696	1.032.401	5,3	1,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	71.930	85.076	18,3	0,7	798.984	779.445	-2,4	0,8
Fındık ve Mamulleri	66.613	92.821	39,3	0,8	956.277	1.230.039	28,6	1,3
Zeytin ve Zeytinyağı	16.541	14.969	-9,5	0,1	191.097	174.912	-8,5	0,2
Tütün	52.339	71.255	36,1	0,6	568.473	572.078	0,6	0,6
Süs Bitkileri ve Mam.	5.882	6.051	2,9	0,0	74.736	68.156	-8,8	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	183.384	180.267	-1,7	1,4	1.681.661	1.527.414	-9,2	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	183.384	180.267	-1,7	1,4	1.681.661	1.527.414	-9,2	1,5
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	413.010	427.625	3,5	3,4	3.536.358	3.430.097	-3,0	3,3
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	413.010	427.625	3,5	3,4	3.536.358	3.430.097	-3,0	3,3
II. SANAYİ	10.182.332	9.425.541	-7,4	75,6	90.630.735	76.668.148	-15,4	74,8
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	881.581	872.888	-1,0	7,0	7.967.519	6.713.692	-15,7	6,6
Tekstil ve Ham maddeleri	572.542	569.010	-0,6	4,6	5.264.322	4.356.813	-17,2	4,3
Deri ve Deri Mamulleri	134.374	98.303	-26,8	0,8	1.131.068	856.473	-24,3	0,8
Halı	174.665	205.575	17,7	1,6	1.572.129	1.500.406	-4,6	1,5
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.628.379	1.374.942	-15,6	11,0	13.370.577	11.492.275	-14,0	11,2
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.628.379	1.374.942	-15,6	11,0	13.370.577	11.492.275	-14,0	11,2
C. SANAYİ MAMULLERİ	7.672.372	7.177.710	-6,4	57,6	69.292.639	58.462.182	-15,6	57,0
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.394.152	1.545.731	10,9	12,4	11.776.268	10.330.733	-12,3	10,1
Otomotiv Endüstrisi	1.740.661	1.544.708	-11,3	12,4	19.954.624	14.536.621	-27,2	14,2
Gemi ve Yat	109.693	120.028	9,4	1,0	689.577	761.936	10,5	0,7
Elektrik Elektronik	847.901	852.900	0,6	6,8	7.167.462	6.543.074	-8,7	6,4
Makine ve Aksamları	574.331	572.246	-0,4	4,6	5.053.688	4.593.672	-9,1	4,5
Demir ve Demir Dışı Metaller	611.245	615.732	0,7	4,9	5.389.217	5.126.181	-4,9	5,0
Çelik	1.015.953	878.409	-13,5	7,0	9.415.064	7.897.198	-16,1	7,7
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	284.201	319.613	12,5	2,6	2.335.144	2.388.591	2,3	2,3
Mücevher	566.132	187.337	-66,9	1,5	2.723.984	2.142.155	-21,4	2,1
Savunma ve Havacılık Sanayii	175.315	177.466	1,2	1,4	1.677.302	1.239.941	-26,1	1,2
İklimlendirme Sanayii	345.201	355.827	3,1	2,9	3.033.914	2.841.727	-6,3	2,8
Diğer Sanayi Ürünleri	7.588	7.710	1,6	0,1	76.396	60.353	-21,0	0,1
III. MADENCİLİK	340.265	322.676	-5,2	2,6	2.847.571	2.545.693	-10,6	2,5
Madencilik Ürünleri	340.265	322.676	-5,2	2,6	2.847.571	2.545.693	-10,6	2,5
TOPLAM (TİM*)	12.050.626	11.432.260	-5,1	91,7	107.745.189	94.129.581	-12,6	91,9
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat	1.172.250	1.031.101	-12,0	8,3	9.773.802	8.348.696	-14,6	8,1
GENEL İHRACAT TOPLAMI	13.222.876	12.463.361	-5,7	100,0	117.518.991	102.478.277	-12,8	100,0

Birlik adresleri



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenişehir/Mersin
Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42
E-Posta: akib@akib.org.tr
Web Adresi: www.akib.org.tr
Gen. Sek.: Mehmet Ali Erkan
Gen. Sek. Yrd: Ümit Sarı
Gen. Sek. Yrd: Canan Aktan Sarı

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya
Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00
E-Posta: baib@baib.gov.tr
Web Adresi: www.baib.gov.tr
Genel Sekreter V.: Güliz Akel Çetinkaya

Denizli İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

Akhan Mah. 246 Sok. No:8 Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62
E-Posta: denib@denib.org.tr
Web Adresi: www.denib.org.tr
Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum
Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89 - 91
E-Posta: daibarge@daib.org.tr
Web Adresi: www.daib.org.tr
Genel Sekreter: Murat Karapınar
Genel Sekreter Yrd: Melih Leylioğlu

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

Pazarkapı Mah. Sahil Cad. No: 95, Trabzon
Tel: 0 462 326 16 01 - Faks: 0 462 326 94 01 - 02
E-Posta: dkib@dkib.org.tr
Web Adresi: www.dkib.org.tr
Genel Sekreter: İdris Çevik

Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir
Tel: 0 232 488 60 00 - Faks: 0 232 488 61 00
E-Posta: eib@egebirlik.org.tr
Web Adresi: www.egebirlik.org.tr
Genel Sekreter: İ. Cumhuri İşbirakmaz
Genel Sekreter Yrd: Kemal Coşkun
Genel Sekreter Yrd: Çiğdem Önsal
Genel Sekreter Yrd: Serap Ünal

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012
No'lu SK. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep
Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10
E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr
Web Adresi: www.gaib.org.tr
Genel Sekreter: Bülent Kayalı
Genel Sekreter Yrd: Aydın Kutlu
Genel Sekreter Yrd: Serdar Hasan Aydoğan

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi C-Blok Çoban Çeşme Mevkii
Sanayi Cad. Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01 - 02
E-Posta: iib@iib.org.tr
Web Adresi: www.iib.org.tr
Genel Sekreter V.: Doğuş Tozanlı
Genel Sekreter Yrd: İsmail Bozdemir
Genel Sekreter Yrd: Kutay Oktay

İstanbul Maden Ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi A-Blok Çoban Çeşme Mevkii
Sanayi Caddesi
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01
E-Posta: immib@immib.org.tr
Web Adresi: www.immib.org.tr
Genel Sekreter: Armağan Vurdu
Genel Sekreter Yrd: Coşkun Kıriloğlu
Genel Sekreter Yrd: Fatih Özer
Genel Sekreter Yrd: Muharrem Kayılı

İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi B-Blok
Çoban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01
E-Posta: info@itkib.org.tr
Web Adresi: www.itkib.org.tr
Genel Sekreter V.: Mustafa Bektaş
Genel Sekreter Yard.: Özlem Güneş
Genel Sekreter Yard.: Fatih Zengin

Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun
Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42
E-Posta: kib@kib.org.tr
Web Adresi: www.kib.org
Genel Sekreter T.: Bülent Cebeci

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara
Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat)
Faks: 0 312 446 96 05
E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web Adresi: www.oaib.org.tr
Genel Sekreter: Özkan Aydın
Genel Sekreter Yrd: Esra Arpınar
Genel Sekreter Yrd: Fatih Yumuş

Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası
Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa
Tel: 0 224 219 10 00
Faks: 0 224 219 10 90
E-Posta: uludag@uib.org.tr
Web Adresi: www.uib.org.tr
Genel Sekreter: Mümin Karacakayallar
Genel Sekreter Yrd. V. Birgül Polat

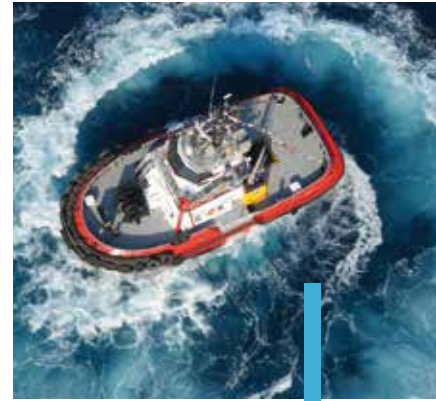
Genel Sekreter V.
Senem Sanal Sezener

Genel Sekreter Yrd.
Ayşe Eser Erginoğlu

Dış Ticaret Kompleksi
Çoban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.
B-Blok K: 9 Yenibosna / 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



43 yıldır,
Römörkörüclük ve Kılavuzluk hizmetlerinde
ilklerle başı çekiyor olmaktan
Gururluyuz...



Sanmar Denizcilik A.Ş. Aydıntepe Mh. Güzin Sok. No: 31 34947 İçmeler / Tuzla, İstanbul - TÜRKİYE

T: +90 216 458 59 00 :: info@sanmar.com.tr

sanmar.com.tr



YÜKSELİYORUZ.

DÜNYANIN LOJİSTİK MERKEZİ İSTANBUL'DA BULUNAN YENİ EVİMİZ SMARTIST İLE
ŞİMDİ ÇOK DAHA BÜYÜK VE TEKNOLOJİK BİR TESİSE SAHİBİZ.
BUNUNLA BİRLİKTE ÇEVREYE DUYARLI VE MÜŞTERİ ODAKLI OLMAYA DEVAM EDİYOR,
DÜNYANIN EN BÜYÜK HAVA KARGO MARKASI OLMA HEDEFİMİZE DOĞRU
HEP BİRLİKTE YÜKSELİYORUZ.



TURKISH CARGO