

# TİM REPORT

## ANALİZ

YENİ İHRACAT KAPISI:  
YENİLENEBİLİR ENERJİ

## GÜNDEM

DÖRT DÖRTLÜK  
İHRACAT REKORU

TOSYALI HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# FUAT TOSYALI

"İHRACAT, KATMA DEĞERDİR"

## EMİNE SABANCI KAMIŞLI

"İHRACAT; EKONOMİNİN  
DİNAMOSUDUR"

## İSMAİL ACAR

"BU COĞRAFYADAN  
ALDIĞIM İLHAMI, DÜNYAYA  
DUYURUYORUM"





# Önder Grup



Hidrolik kaldırma ve taşıma sektöründe 44 yıllık birikim  
Deneyimli profesyonel kadro  
Her türlü ihtiyaca yönelik  
Yüksek kaliteli, ekonomik, profesyonel çözümler  
Müşteri memnuniyeti öncelikli çalışma ve üretim politikası

[www.undergrup.com](http://www.undergrup.com)



444 7 605



OLDUĞUMUZ TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞI

ORUZ. KARA, HAVA DENİZ YA DA INTERMODAL TAŞIMACILIK ALTERNATİFLERİYLE

DÜNYAYI DOLAŞIYORUZ. HİZMET KÜLTÜRÜMİZ VE ÇÖZÜM OLAN KÜLLÜ YAKLAŞIMIMIZLA

BİR YOL BULURUZ." ROTANIZ NERESİ OLURSA OLSUN. İSTER NAIROBİ, İSTER SANTIAGO, İSTERSE ZAGREB



+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

Great Place To Work.



# İÇİNDEKİLER



**4 BAŞKAN'DAN**  
Türkiye'yi geleceğe güvenle taşıyacak projelere imza atıyoruz

**10 TİM'DEN HABERLER**  
Son 12 ayda, 193 milyar dolar ihracat gerçekleşti

**34 DUAYEN**  
Tosyalı Holding YKB  
Fuat Tosyalı

**40 DOSYA**  
TİM Marka Konseyi: Markalı ihracatla katma değer artacak

**48 İŞ'TE KADIN**  
Esas Holding YKB Vekili  
Emine Sabancı Kamışlı

**54 GÜNDEM**  
Yeni dünyanın yeni para birimi: Kripto Para

**58 SANAT**  
Türk resim sanatının ustası  
İsmail Acar

**62 SEKTÖR**  
Çelik sektörü  
ihracatta ilk 3'te

**68 ANALİZ**  
Yeni bir ihracat kapısı:  
Yenilenebilir Enerji

**72 DİJİTALLEŞME**  
Otomotivde limitler  
zorlanıyor

## 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**

Simge SOYEL

**GÖRSEL YÖNETMEN**

Yılmaz MERMER

**FOTOĞRAF EDITÖRÜ**

Ergün ÇOLAKOĞLU

**REKLAM MÜDÜRÜ**

İlknur ULUSOY

ilknur@viyamedya.com

**REKLAM SORUMLUSU**

Sırma SAMAY YABANCI

**İLETİŞİM**

RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI

YUNUS APT. NO: 45 KAT: 3

NIŞANTAŞI - ŞİŞLİ / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com



/viyamedya

**BASKI**

ŞAN OFSET

ADRES: HAMİDİYE MAH. ANADOLU CAD.

NO: 50 34408 KAĞITHANE/İSTANBUL

+90 212 289 24 24



BU  
NASIL  
Bİ  
HAVA?



İsmail GÜLLE  
TİM Başkanı

# Türkiye'yi geleceğe güvenle taşıyacak projelere imza atıyoruz

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak haziran ayı içerisinde 'TİM Marka Konseyi' ve 'TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı devreye aldık. Zira Türkiye'nin marka değerini ihracat ailesi yükseltecektir ve Türkiye'nin en önde gelen sürdürülebilir faaliyeti ihracattır.

Değerli Dostlar,

Yaşanan tüm zorluklara ve olumsuzluklara rağmen ihracatçılarımızın gösterdiği özveri, harcadığı emek ve verdiği mücadelenin kazanımlarını almaya başladığımızı görmek, 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' hedefinde bizleri çok daha motive diyor.

Ocak-Mayıs döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38,3 artışla 85 milyar 220 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Böylece Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ilk beş aylık ihracatına imza atmayı başardık. Son 12 ayda ise 193,3 milyar dolar ihracat yaparak, yıllık ihracat hedefimiz olan 184 milyar doların üzerinde bir seviyeye eriştik. İnşallah, emin adımlarla yürüdüğümüz 200 milyar dolara hep birlikte ulaşacağız. Fakat bunun için artık alışkanlıklarımızı ve satış stratejilerimizi değiştirmemiz gerekiyor.

İçinde bulunduğumuz pandemi döneminde, iş yapış şekillerindeki değişime

tanık olduk. Bu değişimin hem üretim süreçlerinde hem de tüketici davranışlarında devam edeceğine dair beklentiler oldukça yüksek. Bu da demek oluyor ki; değişimi doğru yönetenlerin öne çıkacağı ve küresel pazarda söz sahibi olacağı bir döneme hazırlıklı olmalıyız. Bu çerçevede Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak geçen ay, ihracatçımızı geleceğe hazırlayacak iki önemli etkinliğe ev sahipliği yaptık. Bu etkinliklerden ilki; TİM çatısı altında oluşturduğumuz TİM Marka Konseyimizin basın lansmanıydı. Bu konuda izlenecek yol haritamızı, Türkiye'nin önde gelen marka kurucularının da katıldığı bir toplantı ile paylaştık. Konsey çatısı altında, markalarımızı uluslararası arenada güçlendireceğiz. Bunun sonucu olarak da ihracat birim değerimizi 2030 yılına kadar inşallah 2 doların üzerine çıkaracağız. Konsey sayesinde dünya ile yarışan marka sayımız artacak.

Pandemi sürecinde yatırım açısından bazı fırsatlar oluşmuştu ve pandemi sonrasında da hazır olanlar için yatırım fırsatlarının oluşabileceği belirtiliyor. TİM olarak firmalarımızın yabancı marka alması için teşvik sisteminin oluşturulması ve bankalarımızın bu konuda sanayicilerimize

**"Değişimi doğru yönetenlerin öne çıkacağı ve küresel pazarda söz sahibi olacağı bir döneme hazırlıklı olmalıyız."**

yardımcı olması için çağrımız olmuştur. Artık bu talebimizin takipçisi TİM Marka Konseyimiz olacak. Marka olmanın önemini, pandemi sürecinde hep birlikte gördük. Eğer markaysanız, sektörünüz istediği kadar kırılğan gözüksün, her krizin üstesinden gelebilirsiniz. Markaysanız, tüketim rekor derecede daralsa dahi, toparlanma yine sizinle başlar.

### MARKAYA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ EKLİYORUZ

İhracatta daha ileriye hedeflemenin en önemli yollarından biri markalaşmaktan geçiyor. Dünyanın önde gelen marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yayımlanan Küresel İnovasyon Endeksi'nin 2020 sonuçlarına göre Türkiye, küresel marka değeri göstergesinde 49'uncu sıradan 44'üncü sıraya yükseldi. Firmalarımız markaya önem verdikçe ve markaya yatırım yaptıkça, küresel endekslerde çok daha yukarılara tırmanacağız. TİM Marka Konseyi ile de Küresel İnovasyon Endeksi Türkiye Görev Gücü'nün liderliğini üstelenerek, Türkiye'nin marka sıralamasında daha yukarılara taşınması için çalışmalar yürütmekteyiz.

Geçen ay gerçekleştirdiğimiz ikinci etkinliğimiz ise TİM Kadın Konseyi'nin öncülüğünde, "**Dünyayı tüketmeden, dünya için üretiyoruz**" sloganıyla hazırlanan "TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'mız oldu. Sürdürülebilirlik geçen yıllardır kapımızda duruyordu fakat son iki yıldır fabrikalarımıza hatta evlerimize kadar daha çok girmeye başladı. Yeşil kavramı, ham maddenin tedarikinden, nihai ürünün geri dönüşümüne kadar önemli hâle geldi.

Hükümetlerin küresel iklim kriziyle mücadele politikalarını güçlendirmesi ve düşük karbonlu ekonomiye geçiş planlarını açıklaması, şirketlerin bu konuda adımlarını hızlandırıyor.

Son dönemde sürdürülebilir finansman pazarında da ciddi bir hareketlenme olduğunu görüyoruz. Sürdürülebilir finansman ihracı yılın ilk çeyreğinde 287 milyar dolara ulaştı ve yeşil tahviller ise yüzde 400 büyüdü.

Bu doğrultuda, TİM olarak Sürdürülebilirlik Eylem Planı ve yol haritamızı doğru zamanda kamuoyu ile paylaştığımızı inanıyorum. Planda yer alan 12 ana hedef ile sürdürülebilirlik noktasında ülkeyi

markalaştırarak 'Her Alanda Sürdürülebilir Türkiye' hedefine ulaştıracağız. Türkiye'nin en önde gelen sürdürülebilir faaliyeti hiç şüphesiz ihracattır. Şimdi bu tecrübemizi ve disiplinimizi çevreyi korumaya aktarıyoruz.

### SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞER FAZLASI VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ

İklim değişikliği, artık gelecek nesillerin değil; bugün, doğrudan bizlerin sorunu hâline gelmiş durumda. 2018 yılında görevi devraldığımızdan beri, dış ticaret fazlası verdiğimiz Avrupa Birliği'nin ısrarla karbon nötr kıta olma hedefini dile getirmesi, ihracatımız için oldukça önemli bir gelişme. Kimsenin kuşkusuna olmasın, ihracatımız yeşil mutabakatla beraber, mutlaka sürdürülebilir değer fazlası vermeye devam edecektir.

TİM ve İhracatçı Birliklerimizle sürecin başarıyla tamamlanabilmesi adına var gücümüzle çalışıyoruz. Çalışmalarımıza yol göstermesi amacıyla TİM tarihinde ilk kez İklim Değişikliği Komitesi ve Kadın Konseyimiz bünyesinde 'Sürdürülebilirlik ve İklim' başlıklarında alt çalışma komiteleri oluşturduk. Enerji Yoğun, Kaynak Yoğun ve Tarım Sektörü ana gruplandırması ile üç farklı tarihte 'TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları' gerçekleştirdik. İhracatçı Birlikleri bünyesinde görev yapmakta olan personelimizin iklim değişikliği konusunda yeterliliğini artırmak amacıyla Boğaziçi Üniversitesi İklim Değişikliği ve Politikaları Uygulama ve Araştırma Merkezi iş birliğinde 'İklim Değişikliği ve AB Yeşil Düzen Eğitimi' düzenledik.

İSTKA proje çağrısı için ihracatçılarımızın sınırdaki karbon düzenlemesine uyum sağlaması amacıyla 'Sıfır Karbon Fasilitasyon Merkezi' proje başvurumuzu yaptık. COSME Programı 'Avrupa Hafif Sanayisinde İnovasyon ve Teknoloji' çağrısı kapsamında ihracatçılarımızın dijital, teknolojik ve yeşil dönüşüm adımlarını hızlandıracak bir proje başvurusu gerçekleştirdik. TÜBİTAK Ağlara Üyelik Desteği kapsamında Avrupa İklim Ağı'na üyelik için çalışmalarımızı tamamladık. İnşallah olumlu sonuçları olacaktır.

İhracatımız açısından yakaladığımız rüzgârı, çevremizi korumak ve ülkemizin katma değerini artırmak için yönetmek bizim elimizde ve bunu başarabilecek basirete sahip olduğumuzu hatırlatmak isterim.

**"İhracatçımızı geleceğe hazırlama adımlarımız olan 'TİM Marka Konseyi' ve 'TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı kamuoyu ile paylaştık. Türkiye'yi markalaştırarak 'Her Alanda Sürdürülebilir Türkiye' hedefine ulaştıracağız."**



**193,3  
MİLYAR DOLAR**

Son 12 ayda  
yapılan ihracat



# 25

MİLYON TON

■ Aynı anda 13 geminin elleçlenebileceği Filyos Limanı'nda çalışmalar tamamlandı. Yıllık 25 milyon ton konteyner elleçleme kapasitesiyle büyük tonajlı gemilerin yeni adresi olması hedeflenen liman hizmete açıldı.

■ Amazon Avrupa'da online mağaza açan Ülker; ilk etapta **Fransa, İtalya ve Hollanda**'da tüketicilere ulaşmayı hedefliyor.



■ Orta Amerika ülkesi El Salvador, kripto para birimi **Bitcoin'i yasal hale getiren ilk ülke** oldu. Ülkede artık dolarla birlikte Bitcoin de resmi para birimi olarak kullanılacak.



■ Türk oyun şirketi Hungri Games, İngiltere merkezli oyun yatırım ve finans şirketi Triple Dragon'dan **10 milyon dolar** değerleme üzerinden 1,1 milyon dolar yatırım aldı.

■ Türkiye'nin sertifikalı tohum ihracatı son beş yılda **58 bin tondan 72 bin tona yükselirken**, aynı dönemde yapılan tohumluk ithalatı ise 49 bin tondan 46 bin tona geriledi.

# 72

BİN TON

Dünya Bankası Türkiye'ye ilişkin büyüme tahminini değiştirmedii. Raporda Türk ekonomisinin 2021 yılında **yüzde 5** büyümesinin beklendiği kaydedildi. Banka, küresel ekonominin ise **2021 yılında yüzde 5,6 büyüyeceği** tahmininde bulundu.

■ Ham madde sorunu yaşayan mobilya sektörü, Resmi Gazete'de yayımlanan karar ile nefes aldı. **Ahşaptan yonga ve lif levha ile kereste ürünleri** ihracı kayda bağlı mallar listesine dahil edildi.

■ Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) verilerine göre **Euro Bölgesi** ekonomisi yılın ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre **yüzde 1,3**; bir önceki çeyreğe göre ise yüzde 0,3 daraldı.

■ Rusya Tarım Bakanlığı tarafından onaylanan kararnameye göre Rusya'nın Türkiye'den ithal ettiği domatesin kotası **50 bin ton artırılarak** 300 bin tona çıkarıldı.



**Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (BMDTÖ)**, 2021 yılının ilk çeyreğinde dünyadaki turist sayısının geçen yıla oranla **yüzde 83 azaldığını** açıkladı.



# TASARIMDAN *ilham* ALDIK

Dünya çapında ödüller kazanan koleksiyonlarımız ile yetenekli şeflere ilham verdik.



KUTAHYA  
PORSELEN

Türkiye salgın yılında Bitcoin işlemlerinden **300 milyon dolar** kâr elde ederek dünyada Bitcoin'den en fazla kâr elde eden **14'üncü ülke oldu**. ABD'den sonra en fazla kâr elde eden ülke 1,1 milyar dolar ile Çin olurken; üçüncü sırada **900 milyon dolar** ile Japonya yer alıyor.

■ Ticaret Bakanı Mehmet Muş; "Normalleşmeyi eskiye dönüş olarak görmüyoruz. Pazara giriş desteği, **sanal fuar ve pazarlama destekleri**, kolay ihracat ve sanal akademi ile ihracat ve ihracatçı sayısını artırmak için çalışmaya devam edeceğiz." dedi.



■ OECD, küresel gayri safi yurt içi hasılanın 2020 yılındaki yüzde 3,5'lik daralmanın ardından bu yılki büyüme tahminini **yüzde 5,6'dan yüzde 5,8'e yükseltti**. OECD yaptığı açıklamada aynı zamanda Türkiye ile ilgili ilk kez sosyal medya üzerinden Türkçe paylaşım yayımladı.

■ Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Marmara Denizi'nde **balıkçılığı tehdit eden müsilaaj** ile ilgili balıkçılara destek verileceğini söyledi.

■ Deloitte Türkiye Denetim Hizmetleri Lideri Ali Çiçekli; "Yaptığımız '**Covid-19'un Aile Şirketlerine Etkileri**' araştırmasına göre Türkiye'deki şirketlerin yüzde 70'in üzerinde uzaktan çalışma modeline uyumlu olduğu tespit edildi." dedi.

**Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın "Hava Isıtma Ürünleri, Soğutma Ürünleri, Yüksek Sıcaklık Proses Çillerleri ve Fankoil Üniteleri ile İlgili Çevreye Duyarlı Tasarım Gerekliliklerine Dair Tebliğ" Resmi Gazete'de yayımlandı.**  
Tebliğ, **çevreye duyarlı tasarım gerekliliklerini** belirliyor.

**17,5**  
MİLYAR EURO

■ Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler, çevre dostu dönüşümden en fazla etkilenecek sektör ve grupları desteklemeye yönelik **17,5 milyar Euro** değerinde fonun kurulmasına onay verdi.



■ Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (IRENA) "Yenilenebilir Güç Üretimi Maliyetleri 2020" raporuna göre şebeke ölçeğinde güneş enerjisi santrallerinden üretilen elektriğin maliyeti, 2010-2020 döneminde yüzde 85 azaldı.

■ Dünyanın yakından takip ettiği Türkiye'nin milli savaş uçağı **Milli Muharip Uçak, 3. Verimlilik ve Teknoloji Fuarı'nda** ilk kez görücüye çıktı.

■ Dünyanın önde gelen internet sitesi trafik ölçümleme ve analiz servisi **SimilarWeb**, tüm dünyada en çok ziyaret edilen e-ticaret ve alışveriş sitelerinin listesini açıkladı. **Trendyol, Türkiye'den ilk 20'ye giren tek şirket oldu.**



**Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı** çerçevesinde Avrupa Birliği 2050 yılında sıfır karbon salınımı hedefliyor. İhracatının yaklaşık **yüzde 70'ini AB ülkelerine yapan Türk moda endüstrisi**, sürdürülebilirlik ile ilgili projelerini hızlandırdı.



Demokrasi ve Milli Birlik Günümüzde,  
şehitlerimizi minnetle anıyoruz.



# Cumhuriyet tarihinin en yüksek ocak-mayıs dönemi

*Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Mayıs ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Mayıs ayında Türkiye'nin ihracatı, pandemi nedeniyle oluşan küresel talep daralmasına rağmen geçen yılın aynı ayına göre yüzde 65,5 artışla 16 milyar 480 milyon dolara ulaştı.*



**16,4**  
MİLYAR DOLAR

Mayıs ayı  
ihracat rakamı

**83**

MİLYAR DOLAR

Ocak-mayıs döneminde  
gerçekleşen ihracat

**193,2**  
MİLYAR DOLAR

Son 12 ayda yapılan  
ihracat

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla Mayıs ayı geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı. TİM Başkanı İsmail Gülle konuşmasında ihracat ailesinin başarılarının altını çizdi. Gülle; "Mayıs ayı ihracatımızla beraber, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ocak-mayıs dönemi ihracatını gerçekleştirdik. Son 12 ayda 193 milyar 267 milyon dolar ihracata imza atarak, yıllık ihracat hedefimiz 184 milyar doların üzerinde bir seviyeye eriştik. İnşallah, 200 milyar dolarlara hep birlikte ulaşacağız." dedi.

**"İHRACATÇIMIZIN HIZLA AŞILANMASI ÖNEM ARZ EDİYOR"**  
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı normalleşme döneminin Türkiye ve ülke ihracatına hayırlı ve uğurlu olması temennisinde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle; konuşmasında aşılama sürecine değindi. İhracat ailesinin dünyanın birçok noktasıyla doğrudan teması olması nedeniyle risk altında olduğunu sözlerine ekleyen Gülle; "Önemli pazarlarımızın

aşı pasaportu uygulamasına başlaması, pazara erişim noktasında çeşitli sorunları beraberinde getiriyor. İhracat ailemiz, hükümetimizden aşılama programında öncelikli gruplar arasına dâhil edilmeyi talep ediyor. Özellikle yeşil pasaport hamili ihracatçılarımızın seyahatlerinde problem yaşamaması adına hızla aşılama önemli. Başta Sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere tüm hükümetimize, pandemi dönemi boyunca ihracat ailesine vermiş oldukları desteklerden ötürü şükranlarımı sunuyorum." dedi.

## TAM KAPANMAYA RAĞMEN REKOR KIRILDI

İhracat ailesi, rekorlarla kapattığı aylara bir yenisini daha ekledi. Nisan ayı ile beraber son beş ayı üst üste rekorla kapatan ihracatçılar, geçen ay bayram ve hafta sonu tatillerinin iş günü sayısını düşürmesi ve tam kapanma tedbirlerine rağmen tüm zamanların en yüksek ikinci Mayıs ayı ihracatını gerçekleştirdi. Ocak-mayıs döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre ihracat; yüzde 38,3 artışla 83 milyar doları geçti. Böylelikle Cumhuriyet

tarihinin en yüksek ilk beş aylık ihracat rakamına imza atıldı.

Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. Birçok sektörde artışlar yüzde yüzleri de geçerken; ‘Çelik’ sektörü 1 milyar 745 milyon dolarla tarihinin en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdi. Mayısta 2 milyar 131 milyon dolarlık ihracatla ‘Kimyevi Maddeler ve Mamulleri’ sektörü de liderliğe yükseldi. Türk bayrağını söz konusu ayda 214 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başaran ihracatçı ailesi, 175 ülkeye ihracatını artırdı. Türk ihracatçısı, son 12 ayda 193 milyar doları da geçmesiyle 200 milyar dolarlık ihracat hedefine emin adımlarla ilerlendiğini gösterdi. Türk lirası ile açılan beyannamelere göre 179 ülkeye toplam 4,75 milyar TL tutarında Türk lirası ile ihracat gerçekleştirildi.

#### “BÜYÜMEYE İHRACATTAKİ ARTIŞLAR ÖNCÜLÜK ETTİ”

Açıklanan büyüme rakamlarının Türkiye ekonomisinin gücünü ortaya koyduğunu dile getiren İsmail Gülle; “Yılın ilk çeyreğinde Türkiye ekonomisi, beklentilerin de üzerinde bir performansla yüzde 7 büyüdü. Bu büyüme, ihracattaki ve sanayi üretimindeki artışlar öncülük etti. Net ihracatın ilk çeyrekte büyüme katkısı yüzde 1,1 seviyesinde oldu. Ayrıca OECD’nin en güncel Ekonomik Görünüm raporuna göre Türkiye; pandemi öncesine en hızlı dönecek ikinci ülke konumunda bulunuyor. Böylesi olumlu veriler ihracatçılarımızı, pandemi sonrası dönem için daha da heyecanlandırıyor. İhracatçılarımız her zaman daha yükseği hedefleyerek, çalışmaya, üretmeye ve ihraç etmeye devam ediyorlar. İhracatta rekorla kapattığımız nisan ayından sonra mayıs ayında da, oldukça başarılı bir performans ortaya koyduk. İhracat ailesi olarak 17 günlük tam kapanma dönemine ve takvimin olumsuz iş günü etkisine rağmen, mayıs ayında en yüksek ikinci mayıs ayı ihracatını gerçekleştirdik. Yılın ilk dört ayını da ihracatta rekorla kapattık. Mayıs ayı ihracat rakamlarıyla beraber, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ocak-mayıs dönemi ihracatı da gerçekleşti. Her zaman daha ileriye gitmek, daha iyisini hedeflemek; bu aile için köklü bir gelenek haline geldi.” diye konuştu.

#### ALTI KİTADA, 76 SANAL TİCARET HEYETİ

TİM Başkanı İsmail Gülle, ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, çalışmalarına hızla devam ettiklerini söyledi. TİM ve İhracatçı Birlikleri olarak; altı kıtada, 61 ülkeye, 76 sanal ticaret heyeti ve 11 sanal fuar düzenlediklerine dikkat çekti. Gülle, ihracatçıların pazarlara kolaylıkla ulaşabilmeleri ve Türk bayrağını dünyanın dört bir köşesinde dalgalandırabilmeleri için ticaret diplomasisi faaliyetlerini aralıksız bir şekilde sürdüreceklerini sözlerine ekledi.

#### 25 SEKTÖR İHRACATI ARTIRDI; ÇELİK SEKTÖRÜ DİKKAT ÇEKİYOR

Bir önceki yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. ‘Çelik’ sektörü 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatla tarihinin en yüksek aylık ihracat performansına imza attı. Bu ay; 2 milyar 131 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren ‘Kimyevi Maddeler ve Mamulleri’ sektörü liderliğe yükselirken, 1 milyar 882 milyon dolara ulaşan ‘Otomotiv’ sektörü ikinci, 1 milyar 745 milyon dolara ulaşan ‘Çelik’ sektörü ise üçüncü oldu. Mayıs ayında en güçlü artış performansına imza atan sektörler arasında ise yüzde 134 artışla 136 milyon dolara ulaşan ‘Gemi ve Yat’ sektörü; yüzde 114 artışla 1 milyar 745 milyon dolara ulaşan ‘Çelik’ ve yüzde 113 artışla 490 milyon dolara ulaşan ‘Mücevher’ sektörleri dikkat çekti.

#### İLK 10 ÜLKE (01-31 MAYIS)

	Ülke	2020 (Dolar)	2021 (Dolar)	Değ.
1	Almanya	919,1 milyon	1,4 milyar	%52,8
2	ABD	882,1 milyon	1,15 milyar	%30,3
3	Birleşik Krallık	559,6 milyon	1,1 milyar	%97,4
4	İtalya	397,4 milyon	834,1 milyon	%109,9
5	İspanya	264,4 milyon	714,7 milyon	%170,3
6	Irak	602,4 milyon	680,7 milyon	%13,0
7	Fransa	413,7 milyon	656,6 milyon	%58,7
8	Hollanda	336,5 milyon	495,5 milyon	%47,3
9	Rusya	248,9 milyon	440,3 milyon	%76,9
10	İsrail	266,9 milyon	425 milyon	%59,2



TİM Başkanı İsmail Gülle; "Her zaman daha ileriye gitmek, daha iyisini hedeflemek; bu aile için köklü bir gelenek haline geldi." dedi.

### 175 ÜLKEYE İHRACAT ARTTI

Mayıs ayında Türk ihracatçısı, ülke bayrağını 214 ülke ve bölgede dalgalandırdı. 175 ülkeye ise ihracat arttırıldı. Mayıs ayında, ihracatçıların en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke 1 milyar 405 milyon dolarla Almanya, 1 milyar 149 milyon dolarla ABD ve 1 milyar 105 milyon dolarla Birleşik Krallık oldu. İhracatın tutar bazında en çok arttığı ülkeler arasında ise 545 milyon dolarlık artışla Birleşik Krallık, 486 milyon dolarlık artışla Almanya ve 450 milyon dolarlık artışla İspanya var.

Mayıs ayında, ülke gruplarına göre en büyük pazar olan Avrupa Birliği'ne (AB-27) ihracat; yüzde 71 artışla 6,8 milyar dolarlık bir hacme ulaştı ve yüzde 41,2 pay aldı. AB haricindeki diğer Avrupa ülkelerini de topladığında Avrupa kıtasının, mayıs ayı

ihracatındaki payı yüzde 55,8 oldu. Mayıs ayında, diğer ülke gruplarında Yakın ve Orta Doğu ülkelerine 2,4 milyar dolar; Afrika kıtasının tamamına 1,6 milyar dolar; Uzak Doğu ülkelerine 1,4 milyar dolar; Kuzey Amerika'ya ise 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti.

### 68 İL İHRACATINI ARTIRDI; ÜÇ İL REKOR KIRDI

Muğla, Karabük ve Burdur tarihlerinin en yüksek aylık ihracatını, mayıs ayında gerçekleştirdi. 68 il ihracatını arttırdı. Mayısta en çok ihracat gerçekleştiren ilk üç il sırasıyla yüzde 72 artışla 6 milyar 577 milyon dolarla İstanbul, yüzde 104 artışla 1 milyar 174 milyon dolarla Bursa, yüzde 81 artışla 1 milyar 128 milyon dolarla Kocaeli oldu. En dikkat çekici artışlar; yüzde 413 artışla 27 milyon dolara ulaşan Rize'de, yüzde 241 artışla 41 milyon dolar ihracat yapan Osmaniye'de ve yüzde 215 artışla 37 milyon dolarlık ihracata imza atan Çorum'da yaşandı.

### İHRACAT AİLESİNE

#### BİN 210 YENİ FİRMA KATILDI

İhracat ailesine yeni katılımlar da her ay olduğu gibi mayısta da hız kesmedi. Bin 210 firma, mayıs ayında ilk kez ihracat yaptı. İhracata yeni başlayan bu firmalar, mayıs ayında 60,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yılbaşından bu yana ilk defa ihracat yapan firma sayısı 7 bin 577'ye ulaştı. Bu firmalar toplamda 773 milyon dolar ihracat yaptı.

### İLK 10 SEKTÖR (01-31 MAYIS)

Ülke	2020 (Dolar)	2021 (Dolar)	Değ.
1 Kimyevi Maddeler ve Mamuller	1,2 milyar	2,1 milyar	%80,48
2 Otomotiv Endüstrisi	1,2 milyar	1,9 milyar	%56,49
3 Çelik	813,8 milyon	1,7 milyar	%114,41
4 Hazırgiyim ve Konfeksiyon	836 milyon	1,3 milyar	%55,95
5 Elektrik Elektronik	668,9 milyon	1,1 milyar	%65,50
6 Demir ve Demir Dışı	497,7 milyon	938,8 milyon	%88,65
7 Tekstil ve Ham Maddeleri	368,6 milyon	745,1 milyon	%102,15
8 Makine ve Aksamları	430,8 milyon	736,2 milyon	%70,88
9 Hububat Bakliyat	498,5 milyon	617,5 milyon	%23,87
10 Madencilik Ürünleri	272,5 milyon	548,7 milyon	%101,38

HUZUR VE DOĞA

TATILIN EN GÜZEL HALİ

WOME'DA!



**wome**  
DELUXE

444 8 330 | [wome.com.tr](http://wome.com.tr) | [f](#) [t](#) [@](#) | [womedeluxe](http://womedeluxe)

# Yılın ilk 6 ayı ihracatında Dört dördtlük rekor



**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla haziran ayı ve yılın ilk yarısına ait geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı. Haziranda Türkiye'nin ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 47 artışla 19 milyar 773 milyon dolara ulaştı. İhracat ailesi, geçen yılın aynı dönemlerine göre 2021 yılı ikinci çeyreğinde ise yüzde 70 artışla 55 milyar 38 milyon dolar; yılın ilk yarısında yüzde 40 artışla 104 milyar 982 milyon dolar; son 12 ayda 199 milyar 567 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek tarihi rekorlar kırdı.

## “İHRACATÇILARIMIZ DA AŞILAMADA ÖNCELİKLİ GRUPLAR ARASINDA YER ALDI”

Haziran ayı ihracat rakamlarını değinmeden önce Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı normalleşme döneminin Türkiye ve ülke ihracatına hayırlı ve uğurlu olması temennisinde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle; “Aşılama konusunda, ihracat ailemizin dünyanın birçok noktasıyla doğrudan teması olması nedeniyle risk altında olduğunu geçen ay Sayın Bakanım Mehmet Muş'a iletmiştik. Sağ olsunlar, hızlı bir şekilde ihracatçılarımız da aşılama



öncelikli gruplar arasında yer aldı ve bu risk ortadan kaldırıldı. İhracata ve ihracatçıya desteklerinden ötürü, başta Sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere Sayın Bakanımıza ve tüm hükümetimize şükranlarımızı sunuyoruz.” dedi.

### “ÖNÜMÜZDEKİ AY, 200 MİLYAR DOLAR SINIRINI AŞACAĞIZ”

Haziran ayına ait ihracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Güllü; “İhracatta rekorla kapattığımız ilk beş ayın ardından ihracat ailesi hazırında da, tarihi bir performans göstererek rekora ulaştı. İhracatımız aylık, çeyreklik, altı aylık ve yıllık ihracat rekorlarını kırarak son 12 ayda 200 milyar dolar sınırına dayandı. İnşallah önümüzdeki ay, bu sınırı da aşacağız. 200 milyar dolar, uzun bir süredir hayalini kurduğumuz bir rakamdı. Hamdolsun, yeni normalde tüm zorluklara rağmen karşımıza çıkan her bir fırsatı değerlendirerek bu rakama ulaşmayı başardık. Öncelikle başarının devamını getirmeli ve yılı bu seviyede tamamlamalıyız. İnşallah, göreve geldiğimizden beri aşmayı başardığımız her ihracat hedefi gibi 2021 yıllık ihracat hedefini de aşarak ‘Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye’ hedefimize bir adım daha yaklaşacağız. Bu başarıyı mümkün kılan 100 bin ihracatçımızın her birine, bizleri her zaman destekleyen Sayın Bakanımız Mehmet Muş’a ve ihracatçılarımızı yol arkadaşı addeden Saygıdeğer Cumhurbaşkanımıza şükranlarımızı sunuyoruz.”

### “İHRACAT BİRİM FİYATIMIZ DÜŞÜŞ TRENDİNİ KIRDI”

Haziran ayının, birim ihracat değeri için de önemli bir eşik olarak tarihe geçtiğine dikkat çeken Güllü; “Kur manipülasyonu sonucunda sürekli değer kaybeden ihracat birim değerimizi, 1,1 dolar seviyesinden haziran ayında 1,3 dolar seviyesine getirmeyi başardık. Son bir senede, kilogram başı ihracat değerimizi yüzde 20 artırdık. Biliyoruz ki markalı ihracat, katma değerli ihracatı artıran faktörlerin başında geliyor. Bu minvalde, Türkiye markasını hep birlikte daha da yükseltmek, tüm dünyayla rekabet ederken markalı ihracatımızı artırmak için ‘TİM Marka

Konseyi’ni, büyük bir heyecanla hayata geçirdik.” diye konuştu.

### “YILIN İLK YARISININ LİDER SEKTÖRÜ 14,4 MİLYAR DOLARLA OTOMOTİV OLDU”

Haziran ayı ve yılın ilk yarısında sektörlerin performanslarına da dikkat çeken Güllü şöyle devam etti: “Haziran ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre tüm sektörlerimiz ihracatını artırdı. Dokuz sektörümüz ise tarihinin en yüksek aylık ihracat performansına imza attı. Geçen ay; yüzde 66,6 artışla 2 milyar 370 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren ‘Kimyevi Maddeler ve Mamulleri’ sektörümüz ilk sırada yer alırken, yüzde 16,8 artışla 2 milyar 352 milyon dolara ulaşan ‘Otomotiv Endüstrisi’ sektörümüz ikinci, yüzde 81 artışla 2 milyar 26 milyon dolara ulaşan ‘Çelik’ sektörümüz ise üçüncü oldu. Yılın ilk altı ayında ise ‘Otomotiv’ sektörümüz 14,4 milyar dolar ve yüzde 38,9 artışla birinci, ‘Kimyevi Maddeler ve Mamulleri’ sektörümüz 12 milyar dolar yüzde 40,1 artışla ikinci, ‘Hazırgiyim ve Konfeksiyon’ sektörümüz ise 9,4 milyar dolar ve yüzde 35,3 artışla üçüncü oldu. Haziran ayında en güçlü artış performansına imza atan sektörler; 948 milyon dolar artış gösteren ‘Kimyevi Maddeler ve Mamulleri’, 907 milyon dolar artış gösteren ‘Çelik’ ve 459 milyon dolar artış yakalayan ‘Hazırgiyim ve Konfeksiyon’ oldu.”

"İhracat birim değerimizi, 1,1 dolar seviyesinden haziran ayında 1,3 dolar seviyesine getirmeyi başardık. Son bir senede, kilogram başı ihracat değerimizi yüzde 20 artırdık."

### “175 ÜLKEYE İHRACATIMIZI ARTIRDIK”

İhracatçının geçen ay 217 ülke ve bölgede Türk bayrağını dalgalandırdığını ifade eden Güllü; “Haziranda 175 ülkeye ihracatımızı artırma başarısı gösterdik. Aralarında ABD, İtalya, Meksika, Kanada, Almanya ve Kırgızistan’ın da bulunduğu 19 ülkede aylık ihracat rekoruna imza attık. Haziran ayında, ihracatçılarımızın en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke 1 milyar 704 milyon dolarla Almanya, 1 milyar 346 milyon dolarla ABD ve 1 milyar 268 milyon dolarla Birleşik Krallık oldu.” dedi.



## 70 İL İHRACATINI ARTIRDI; 13 İL İSE TARİHLERİNİN EN YÜKSEK İHRACATINA İMZA ATTI

Haziranda 70 ilin ihracatını artırma başarısı gösterdiğinin altını çizen Gülle; “Tam 13 ilimiz İstanbul, İzmir, Gaziantep, Denizli, Adana, Antalya, Samsun, Tekirdağ, Muğla, Karabük, Isparta, Uşak ve Kütahya tarihlerinin en yüksek aylık ihracatını, geçen ay gerçekleştirdiler. Bu başarılı performans için tüm illerimizi tebrik ediyorum. Haziranda, en çok ihracat gerçekleştiren ilk üç ilimiz sırasıyla 7 milyar 977 milyon dolarla İstanbul (yüzde 49 artış), 1 milyar 552 milyon dolarla Kocaeli (yüzde 79 artış), 1 milyar 242 milyon dolarla Bursa (yüzde 34 artış) oldu. En dikkat çekici artışlar; ihracatını 2,6 milyar dolar artıran İstanbul (yüzde 49 artış), 684 milyon dolar artıran Kocaeli ve (yüzde 79 artış) 359 milyon dolar artıran İzmir’de (yüzde 47 artış) gerçekleşti. Yılın ilk yarısında da İstanbul, (yüzde 39 artış 40,7 milyar dolar), Kocaeli (yüzde 47 artış 7,8 milyar dolar), Bursa, (yüzde 36 artış 7,5 milyar dolar) illerimiz ilk üç sırada yer aldı.” diye konuştu.

## İHRACATA KATILAN FİRMA SAYISI ARTIYOR

İhracatı tabana yaymanın önemine ve ilk kez ihracata katılan firma sayısındaki artışa dikkat çeken Gülle; “Başarıların daim olması için ihracat ailesini daha da büyütmemiz gerekiyor. Bizler de, bu bilinçle Türkiye’nin her köşesinde ihracat yapma hayali kuran KOBİ’lerimizle TİM KOBİ İhracat Seferberliği Eğitimlerimizde bir araya geliyoruz. Tam bin 684 firmamız, haziranda ilk kez ihracat yaparak ailemize katıldı. Bu firmalarımız geçen ay 89 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yılbaşından bu yana ilk defa ihracat yapan firma sayısı ise 9 bin 327’ye ulaştı. Bu firmalarımız toplamda 422 milyon dolarlık ihracat yaptı. İnaniyorum ki, KOBİ’lerimizin ihracata katkısı önümüzdeki dönemde de artarak devam edecek. Haziranda miktar bazında ihracatımız; geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,2 artarak, 15,3 milyon ton olarak gerçekleşti. İlk altı ayda ise yüzde 19 artışla 85 milyon ton ihracat gerçekleştirdik.” dedi.

## 181 ÜLKEYE TL İLE İHRACAT

Türk lirası ile açılan beyannamelere göre haziranda 181 ülkeye, yüzde 53 artışla toplam 6,17 milyar TL tutarında Türk lirası ile ihracat gerçekleştirildiğini aktaran Gülle, 7 bin 634 firmamızın ihracat işlemlerinde TL’yi tercih ettiğini söyledi. Geçen ay, miktar bazında ihracatın; geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,2 artarak 15,3 milyon ton olarak gerçekleştiği bilgisini de paylaştı Gülle, ilk altı ayda yüzde 19 artışla 85 milyon ton ihracat gerçekleştirdiklerini belirtti. 2020 yılı ikinci yarısından bu yana artış eğiliminde olan Euro/Dolar paritesinin ihracata pozitif yansıdığını ifade eden Gülle, haziran ayında paritedeki artışın pozitif etkisininin 549 milyon dolar; yılın ilk altı ayında ise 3,78 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ve Euro/Dolar paritesindeki pozitif görünümün, önümüzdeki aylarda da devam etmesinin öngörüldüğünü de sözlerine ekledi.

# Tarım teknolojilerimizle toprağını daha verimli hale getirebilirsin

VODAFONE DİJİTAL TARIM ÇÖZÜMÜ

Dijital Tarım  
İstasyonu



[vftr.co/DijitalTarim](https://vftr.co/DijitalTarim)



Birlikte mümkün

**vodafone**  
business



# TİM, Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı açıkladı

*Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'yi geleceğe güvenle taşıyacak projelere devam ediyor. 'Dünyayı tüketmeden, dünya için üretiyoruz' sloganıyla TİM Kadın Konseyi öncülüğünde hazırlanan Sürdürülebilirlik Eylem Planı, düzenlenen basın toplantısı ile sektör temsilcileri ile paylaşıldı.*

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 'Her Alanda Sürdürülebilir Türkiye' hedefine ulaşmak için seferberlik başlattı. TİM Kadın Konseyi'nin öncülüğünde, 'Dünyayı tüketmeden, dünya için üretiyoruz' sloganıyla hazırlanan 'TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nın ana hedefleri ve yol haritası; TİM Başkanı İsmail Gülle tarafından kamuoyu ile paylaşıldı. Düzenlenen basın lansmanına TİM Kadın Konseyi Üyeleri ve Sektörler Konseyi Üyeleri de katıldı.

**"İHRACATÇILAR, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KAVRAMINI EN İYİ BİLEN NEFERLERDİR"**  
Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin sürdürülebilir bir gelecek adına başlattıkları seferberlikten büyük bir

heyecan duyduklarını dile getiren TİM Başkanı İsmail Gülle konuşmasında; "Türkiye'nin en önde gelen sürdürülebilir faaliyeti ihracattır." dedi. İhracatçıların sürdürülebilirlik kavramını en iyi bilen neferler olduğunu anlatan Gülle; "Sürdürülebilirliğin içinde istikrar vardır, dirayet vardır, duruş vardır, vatan sevgisi vardır, insan sevgisi vardır, doğa sevgisi vardır, en önemlisi sevgi vardır; paylaşmak vardır. İhracatçılar olarak bu yola çıktığımızda, iki önemli vazifemiz bulunuyordu. Bunların ilki, sürdürülebilir ihracatı başarmaktı. Bunu hep birlikte başardık. İhracatımızı sürdürülebilir bir zemine bağladık. Şimdi ise vazifemiz, sürdürülebilir dış ticaret fazlası vermektir." dedi.

## “148 ÜLKEYE DIŞ TİCARET FAZLASI VERDİK”

Geçen yıl, 148 ÷lkeye dış ticaret fazlası verildiğine dikkat çeken G÷lle, Şöyle devam etti: “Bu başarıyı sürdürülebilir kılmak ve dış ticaret fazlası verdiğimiz ÷lke sayısını artırmak elimizde. Ancak iklim değişikliği ve çevre konusunu sürekli gündemde tutmamız gerekiyor. Çünkü iklim değişikliği, artık gelecek nesillerin değil; bugün, doğrudan bizlerin sorunu haline geldi. 2018 yılında görevi devraldığımızdan bu yana dış ticaret fazlası verdiğimiz Avrupa Birliği’nin ısrarla karbon nötr kıta olma hedefini dile getirmesi, ihracatımız için oldukça önemli bir geliŐmedir. TİM ve ihracatçı birliklerimizle sürecin başarıyla tamamlanabilmesi adına var gücümüzle çalışıyoruz. Çalışmalarımıza yol göstermesi amacıyla TİM tarihinde ilk kez İklim Değişikliği Komitesi ve TİM Kadın Konseyi bünyesinde ‘Sürdürülebilirlik ve İklim’ başlıklarında alt çalışma komiteleri oluşturduk. Enerji Yoğun, Kaynak Yoğun ve Tarım Sektörü ana gruplandırması ile üç farklı tarihte ‘TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları’ düzenledik. İhracatçı birlikleri bünyesinde görev yapan personelimizin iklim değişikliği konusunda yeterliliğini artırmak amacıyla Boğaziçi Üniversitesi İklim Değişikliği ve Politikaları Uygulama ve Araştırma Merkezi iş birliğinde ‘İklim Değişikliği ve AB Yeşil Düzen Eğitimi’ düzenledik.”

## “ÇALIŐMALARIMIZDA, TİM KADIN KONSEYİ’NİN EMEĞİ VAR”

‘Avrupa Katılım Öncesi Yardım Aracı IPA III’ proje çağrısını, ‘Yeşil Gündem ve Sürdürülebilirlik’ başlığında hazırlandığına dikkat çeken İsmail G÷lle; “İSTKA proje çağrısı için ihracatçılarımızın sınırda karbon düzenlemesine uyum sağlaması amacıyla ‘Sıfır Karbon Fasilitasyon Merkezi’ proje başvurumuzu yaptık.



COSME Programı ‘Avrupa Hafif Sanayisinde İnovasyon ve Teknoloji’ çağrısı kapsamında ihracatçılarımızın dijital, teknolojik ve yeşil dönüşüm adımlarını hızlandıracak bir proje başvurusu gerçekteŐtirdik. “TÜBİTAK Ağlara Üyelik Desteği” kapsamında Avrupa İklim Ağı’na üyelik için çalışmalarımızı tamamladık, olumlu sonuçları bekliyoruz. Tüm bu çalışmalar, TİM Kadın Konseyi’nin üstün çalışma ve gayretleriyle yoğrularak ‘Sürdürülebilirlik Eylem Planı’nı hayata geçirmemizi sağladı.” dedi.

TİM Başkanı İsmail G÷lle; “İSTKA proje çağrısı için ihracatçılarımızın sınırda karbon düzenlemesine uyum sağlaması amacıyla ‘Sıfır Karbon Fasilitasyon Merkezi’ proje başvurumuzu yaptık.” dedi.



# TİM SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EYLEM PLANI



## 1) TİM SANAYİDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİLİM KURULU

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan liderliğinde hayata geçirilen Eylem Planı doğrultusunda, TİM'de oluşturulacak kurul ile sektörlerin ilerleme sürecinin takipçisi olunacak. Sürdürülebilir ihracat stratejisi, sektörel eylem planı ve kamu istişare mekanizmasıyla aşama aşama tüm süreç yakından takip edilecek. Bilim Kurulu'na bağlı sektör kurulları oluşturularak değerlendirme toplantıları gerçekleştirilecek. Yıl sonunda Sürdürülebilirlik Raporu yayımlanacak.

## 2) İHRACATTA SIFIR ATIK SEFERBERLİĞİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Eşi Emine Erdoğan'ın himayesinde gerçekleştirilen Sıfır Atık Projesi, ihracattaki her sektöre adapte edilecek. Bu kapsamda işletmelerin atık envanterinin oluşturulması ve ortak bir platformda birleştirilmesi, değerlendirilmesi, firmalara teknik envanter sağlanması konularında liderlik edilecek. Ayrıca atıkların minimize edilmesi, atıktan enerji elde edilmesi ve ihracatçılar için atık yönetimi iş modeli geliştirilmesine ilişkin mentörlük verilecek.

## 3) DİJİTAL MENTORLUK VE EĞİTİM PROGRAMLARI

Dijital Mentorluk ve Eğitim programlarıyla sürdürülebilirlik ekosistemi oluşturulacak. Ekolojik İhracat Akademisi çatısı altında planlanan eğitim ve projeler hayata geçirilecek.

## 4) KURUMSAL KARBON AYAK İZİ ÇALIŞMALARI

Şirketlerin kurumsal karbon ayak izinin, bilimsel yöntemlerle ölçmesi teşvik edilecek.

## 5) SANAYİDE DÖNGÜSELLİK VE İLERİ KAZANIM

Materyalleri tekrar kullanma, üretim içi atıkları ile kullanım ömrünü tamamlamış tüm malzemenin geri kazanımı gibi konularda eğitim ve farkındalık çalışmaları gerçekleştirilecek.

## 6) İLERİ ARITMA TEKNOLOJİLERİ

Son günlerde Marmara Denizi'nde yaşanan tabloyla gündemde daha da öne çıkan 'İleri arıtma teknolojileri' alanında çalışmalar gerçekleştirilecek. Bu minvalde, ileri derece arıtma teknolojileriyle mevcut altyapının

iyileştirilmesi ve sanayi tesisleri atık sularının değerlendirilmesi konularında çalışmalar yapılacak.

## 7) SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından uygulanan entegre çevre bilgi sisteminin yaygınlaştırılmasının takipçisi olunacak. Ayrıca değer zincirindeki tüm paydaşların davranış kalıplarını, düşünme ve çalışma şekillerini değiştirmek adına farkındalık çalışmaları düzenlenecek.

## 8) STANDARDİZASYON UYGULAMALARI

Sadece sürdürülebilirlik alanında değil; standardizasyon ihracatın her alanında ele alınacak. Markalaşma noktasında da oldukça önem arz eden standardizasyon konusunda, sektör kurullarında ihracatçı sektörlerin güncel uluslararası standartlara uygun çalışma yapmaları ve finansmana erişimi kolaylaştırılacak. Ayrıca uluslararası standardizasyon ve sertifikasyon uygulamaları takip edilerek yaygınlaştırılacak.

## 9) SERTİFİKASYON UYGULAMALARI

Uygulanan başarılı modeller tüm sektörlerde kullanılarak, çalışmalar tüm ihracatçı sektörlerle entegre edilecek.

## 10) YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARI

Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti Sistemi için sertifikasyon süreçleri, uluslararası geçerliliği olacak şekilde teşvik edilecek. Döngüsel Ekonomi Eylem Planı ve Avrupa Yeşil Mutabakatı odağındaki AB fonlarından ihracatçıların daha fazla yararlanmasına katkı sağlanacak.

## 11) SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜME VE İSTİHDAM

Üretim faaliyetleri, girişimcilik, yenilikçilik ve kalkınma odaklı politikalar desteklenerek ekonomik büyüme sağlanacak.

## 12) DİJİTAL ÜRÜN PASAPORTU VE İZLENEBİLİRLİK

Sektörel Dijital Ürün Pasaportu uygulamalarının Blockchain teknolojisi ile yaygınlaştırılması adına teşvik alanları yaratılmasında öncü olunacak. Finansal ihtiyacın giderilmesi için Eximbank ve diğer yurt içi teşvik mekanizmaları ile uluslararası finansman kaynakları güçlendirilecek.

# HALKA AÇILMA VE BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖRMENİN FAYDALARI

Şirketler halka arz yoluyla yeni ortaklar olarak finansman sağlayabilirler. Halka arz sonucunda şirketin payları Borsada işlem görmeye başlar ve şirketler birtakım avantajlar elde ederler.

## HALKA ARZ OLMANIN FAYDALARI

- Finansman yapısını güçlendirir.
- İkincil bir halka arz imkânı sağlar.
- Organize bir piyasada anlık fiyat oluşumu ve paylara likidite kazandırır.
- Karar süreçlerinde ve yönetimde profesyonelliği artırarak kurumsallaşmayı sağlar.
- Kreditorler, müşteriler ve tedarikçiler nezdinde kredibilite sağlar.
- Yurt içi ve yurt dışında bilinirliği artırır.



**BORSA  
İSTANBUL**

[www.borsaistanbul.com](http://www.borsaistanbul.com)

[t](#) [f](#) [in](#) [yt](#) /borsaistanbul

Borsa İstanbul uygulamasını  
App Store ve Google Play Store  
üzerinden indirebilirsiniz.

[App Store](#)

[Google play](#)

# Konya'dan dünyaya ihracat atağı

*Konya'nın başarılı bir ihracat performansı sergileyerek 182 ülke ve bölgeye ihracat yapma başarısı gösterdiğine dikkat çeken TİM Başkanı İsmail Gülle; "Geçen yıl 2,2 milyar dolarlık ihracat yapan Konyalı firmalarımız, bu yılın ilk beş ayında 2020 yılının aynı dönemine göre yüzde 50 artışla 1,2 milyar dolarlık ihracata imza attı." dedi.*

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) düzenlediği KOBİ İhracat Seferberliği Eğitim Programları devam ediyor. Program kapsamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) ihracata özendiriliyor. Eğitimlerin sonuncusu, Konya'ya yönelik online gerçekleştirildi. Katılımcılar; nasıl ihracatçı olunacağından ihracata ilişkin desteklerden nasıl yararlanılabileceğine kadar birçok konuda bilgilendirildi. Yoğun ilgi gören etkinliğin açılışına Konya Valisi Vahdettin Özkan ile TİM Başkanı İsmail Gülle katıldı. Programda konuşan Gülle, kentten geçen yıl 182 ülke ve bölgeye ihracat yapıldığını vurguladı.

## "AMACIMIZ, İHRACATI TABANA YAYMAK"

Hedeflere ancak ihracatı tabana yayarak ulaşılabileceğine ve bu amaçla birçok çalışma gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Gülle; "TİM KOBİ İhracat Seferberliği eğitimleriyle Anadolu'nun dört bir köşesinde, ihracat potansiyeli olan her

firmaya ulaşmayı amaçlıyoruz. Bugün ilk eğitim programımızın üzerinden yaklaşık iki yıl geçti ve bu süreçte ihracat ailesine 35 bin 677 firma katıldı. Son iki yılda, 13'ü ülkemizde, biri Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde olmak üzere, 14 KOBİ İhracat Seferberliği Eğitimi düzenledik. TİM KOBİ İhracat Seferberliği Eğitim Programlarımızı, 3 hedef kitleye yönelik olarak tasarladık. İlki; halihazırda kendi işletmesi olan ve ihracat faaliyetleri yapmak isteyen şirket temsilcileri... İkincisi; sürekli ihracat artışı sağlamak isteyen firmalar, üçüncüsü de genç girişimciler... İhracatın saha neferleri olarak ülkemiz ihracatçılarının ve girişimcilerinin yanında olmaya devam edeceğiz. Bu zamana kadar gerçekleştirdiğimiz eğitimler arasında en yoğun katılım talebini Konya'dan almamız da bizleri ziyadesiyle memnun etti." dedi.

## "KONYA, EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN 11'İNCİ ŞEHİR"

Konya'nın geçen yıl en çok ihracat gerçekleştiren 11'inci kent olduğunu aktaran İsmail Gülle; "Konya'nın özellikle Orta Doğu'ya, Avrupa'ya ve ABD'ye, son yıllarda oldukça başarılı bir ihracat performansı sergilediğini görüyoruz. Geçen yıl tam 182 ülke ve bölgeye yüzde 8,3 artışla 2,2 milyar dolarlık ihracat yapan Konyalı firmalarımız; Irak'a 241 milyon dolar, ABD'ye 189 milyon dolar, Almanya'ya 148 milyon dolarlık ürün sattı. Bu firmalarımız, 2020 yılında ihracatını, pandemiye rağmen bir önceki yıla göre ABD'ye 109 milyon dolar, Rusya'ya 26 milyon dolar, İsrail'e 14 milyon dolar, Sudan ve Azerbaycan'a ise 11 milyon dolar artırdı." ifadelerini kullandı.





# İhracatçının yeni yol arkadaşı Maximiles TİM İhracatçı Kart

Türkiye İhracatçılar Meclisi ile işbirliği kapsamında ihracatçılara sunulan ilk ve tek kredi kartı olan Maximiles TİM İhracatçı Kart, hem alışverişlerde hem de Türkiye İş Bankası aracılığı ile gerçekleşen ihracatlar üzerinden mil kazandırıyor. Üstelik rezervasyon ve yurtdışı çıkış harcı gibi konularda da birçok avantaj sağlıyor.



Kredi kartı talepleri için son karar Banka tarafından verilecektir. Banka, kart talebini reddetme veya kefil ve teminat talep etme hakkına sahiptir.  
Ayrıntılı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr) | Şubelerimiz



## Türk lirası ile yapılan ihracat, 25 milyarı geçti

*Türk ihracatçısının, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) öncülüğünde 200 ülke ve bölgeye Türk lirası ile yaptığı ihracat 25 milyar TL'yi geçti. Bu yılın beşinci ayında, ihracat ailesine yeni katılımların sayısının da 7 bini aşması dikkat çekti.*

**T**ürk ihracatçısı, pandemi sebebiyle küresel ticarete yaşanan talep daralmasına ve dünya ekonomilerindeki küçülmeye rağmen tarihi başarılarına imza atıyor. TİM'in ikili ticarete Türk lirasının (TL) kullanılmasını desteklemeye devam etmesi; TL ile yapılan ihracatı da, ülke sayısını da artırdı. Bu yılın

ilk beş ayında geçen yılın aynı dönemine göre TL ile yapılan ihracat yüzde 58 arttı ve 25,5 milyar TL'ye ulaştı. TL ile ihracat, dünyanın farklı coğrafyalarındaki 200 ülke ve bölgeye yapıldı.

### TL İLE YAPILAN İHRACATTAKİ ARTIŞ YÜZDE 74'E ULAŞTI

Bu yılın ilk beş ayında ve mayısta TL ile yapılan ihracattaki artışa vurgu yapan TİM Başkanı İsmail Güllü; "İhracat ailemiz; ocak-mayıs döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38,3 artışla 85 milyar 220 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. TL ile yapılan ihracatta ocak-mayıs döneminde ise ilk beş ülke sırasıyla Irak, KKTC, Almanya, Suriye ve İtalya oldu. Mayıs ayında da TL ile geçen yılın aynı ayına göre yüzde 74 artışla 4,75 milyar TL'lik ihracat yapıldı. Bu yılın ilk beş ayında ilk kez ihracat yapan firma sayımız ise toplamda 7 bin 577'e ulaştı." şeklinde konuştu.

### TİM KOBİ İHRACAT SEFERBERLİĞİ'NİN İHRACATA KATKISI

İhracatı teşvik etmek ve firmaları ihracata başlatmak adına TİM KOBİ İhracat Seferberliği'nin ilk eğitim programı iki yıl önce hayata geçti. Eğitimler neticesinde, her ay ortalama bin 500 firma ihracata başladı. 12'si Türkiye'de, biri Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde dijital platformda olmak üzere bugüne kadar toplam 13 KOBİ İhracat Seferberliği Eğitimi düzenlendi.



## Yeşil pasaportlu ihracatçıya aşı önceliği müjdesi

*Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) girişimleri ile Türk bayrağını dünyanın dört bir yanında dalgalandıran yeşil pasaportlu ihracatçılar; Covid-19 ile mücadele kapsamında aşılama öncelikli gruba dahil edildi. Aşılama grubuna alınan yeşil pasaport hamili ihracatçılar, aşı randevusu almaya başladı.*



**Y**eşil pasaportlu ihracatçıların aşılama programında öncelikli gruba dahil edilmesinden memnuniyet duyduklarını dile getiren TİM Başkanı İsmail Güllü; "İhracatçılarımızın seyahatlerinde problem yaşamaması adına hızla aşılama önem arz etmekteydi. Türkiye'nin ekonomi ve ticaret diplomasisinin saha neferleri olan ihracatçılarımızın aşılama programına dahil edilmesi, ihracat hacmimizi de olumlu yönde etkileyecektir. Talebimize olumlu cevap vererek her zaman olduğu gibi ihracat ailemize desteklerini esirgemeyen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'ya teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

# Amgen® ve Gensenta ile Köklü Bir Geçmişten, Bilimin Geleceğine...

Amgen® olarak, dünya çapında 100'den fazla ülkede, 20 binin üzerinde çalışmamızla, 1980 yılından beri sürdürdüğümüz biyoteknoloji liderliğimiz doğrultusunda hastalara hizmet etmek için çalışıyoruz. Onkoloji, hematoloji, nefroloji, kemik sağlığı, enflamasyon ve kardiyoloji alanlarında ciddi hastalıklara yönelik keşfettiğimiz, geliştirdiğimiz ve üretimini gerçekleştirdiğimiz yenilikçi ilaçlarımızı hastaların erişimine sunuyoruz.

Aynı çatı altında yer aldığımız Gensenta ile birlikte daha geniş bir coğrafyada daha fazla hastaya yeni ve kapsamlı çözümler ulaştırıyor, küresel ilaç pazarının %70'ine Türkiye üzerinden ihracat yapıyoruz. Türkiye'de toplamda 1.000'den fazla çalışmamızla birlikte yarattığımız güç, bilgi birikimi ve tecrübemizi birleştirerek; ülkemizin yerli üretim, araştırma - geliştirme ve ihracat önceliklerine önemli katkılar sağlıyoruz.



<https://www.amgen.com.tr/>  
[www.gensenta.com.tr](http://www.gensenta.com.tr)



VAP-TUR-000024-01-2021

## TİM Woman Export Talks'un gündemi iş gücüne katılım

*Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Kadın Konseyi tarafından düzenlenen TİM Woman Export Talks: Üniversite-İhracatçı Buluşmaları-2 gerçekleşti. TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç ve TİM Kadın Konseyi Üyesi Hülya Gedik'in konuşmacı olduğu buluşmada kadınların iş gücüne katılımı konuşuldu.*

**T**İM Women Export Talks: Üniversite İhracatçı Buluşmaları-2 kapsamında kadın girişimciler üzerine yapılan toplantı, haziran ayında İstanbul Gedik Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Ayşin Şişman moderatörlüğünde gerçekleşti. TİM'in canlı yayın yaptığı ve YouTube kanalı üzerinden yayımladığı görüşmede TİM Başkanı İsmail Gülle, TİM Kadın Konseyi'ni tebrik etti. Yapılan çalışmalarla kadınların ekonomiye, ihracata katkı sağladıklarını belirten Gülle; "Burada oluşturduğumuz ekosistem içerisinde kadın ihracatçılarımıza ayrı bir özen, ayrı bir ihtimam gösteriyoruz." dedi.

### KADINLARIN İŞ GÜCÜNE KATILIMI DEĞERLENDİRİLDİ

TİM kapsamında eğitime ciddi anlamda destek verildiğini ifade eden TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç; özellikle ihracatçı kadınların önünün açılması

konusunda neler yapılabileceği, nasıl teşvikler sağlanabileceği üzerinde çalışmalar yapıldığına değindi. Kadınların iş hayatında daha aktif olabilmesi için teşvikin önemli olduğunu dile getiren TİM Kadın Konseyi Üyesi Hülya Gedik ise kadının iş gücüne katılımının sürdürülebilir kalkınma, sosyal gelişmişlik ve toplum refahını sağladığını söyledi.



## İhracatçılardan Latin Amerika'ya sanal çıkarma

*Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Covid-19'un ihracattaki etkilerini azaltmak hedefiyle oluşturduğu Sanal Ticaret Heyeti programlarına 5,7 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğe sahip Latin Amerika ile devam etti.*

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Latin Amerika'ya (Arjantin, Şili, Uruguay, Paraguay) yönelik katılımcı firmalara yeni iş birlikleri ve satışlar için fırsatlar doğuracak Sanal Ticaret Heyeti programı düzenledi. T.C. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda TİM organizasyonu ile gerçekleşen Latin Amerika Sanal Heyet programının açılışına; TİM Başkanı İsmail Gülle ile Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürü Mehmet Tan, Türkiye Buenos Aires Büyükelçisi Şefik Vural Altay, Türkiye Asuncion Büyükelçisi Serhat Aksent, Türkiye Santiago Büyükelçisi Gülcan Akoğuz ve Türkiye Montevideo Büyükelçisi Hüseyin Müftüoğlu katıldı. Programın açılışında

konuşma yapan TİM Başkanı İsmail Gülle; "Latin Amerika, her sektörde hedeflerimizi yüksek tuttuğumuz bir pazar. Bölgeye yıllık ihracatımız, 3 milyar doları aşmış durumda. Bölgeye ihracatımızın toplam ihracatımızdaki payı ise yaklaşık yüzde 2 seviyesinde." dedi.



# 48 YILDIR YAPILARIN KİMYASINDA KALEKİM VAR!

Daima en iyiye ulaşmak için  
önce kalbimizi verdik.

Ustalaşmak için zamanımızı,  
Sınırları aşmak için emek,  
ilerlemek için fikir verdik.

İyi baktık memleketimize...  
Çevremize değer, hayata renk verdik.

Kale gibi sağlam durduk,  
80 ülkede bizi tercih edenlere  
güven verdik.

Biz yapı kimyasallarına adımızı  
işte böyle verdik.

■ **Kalekim**

**YAPI  
KİMYASALLARININ  
ADI**



DR. CAN FUAT GÜRLESEL

## “Dünya mal ticareti, 20 trilyon doları aşabilir”

**C**ovid-19 salgını, 2020 yılında dünya ekonomisi ve ticaretinde sert daralamaya yol açtı. Dünya mal ticareti 2020 yılında miktar olarak yüzde 5,3 ve değer olarak ise yüzde 7,4 küçülerek 18,35 trilyon dolardan 17,0 trilyon dolara indi. Özellikle geçen yılın ilk ve ikinci çeyreğindeki daralmalar, bu yüksek küçülmede belirleyici oldu. Ancak 2020 yılının dördüncü çeyreğinden itibaren dünya mal ticareti yeniden büyüme sürecine girdi.

Aşılama ile yılın ikinci yarısında açılmaların hızlanması ve son çeyrekte çok sayıda ülkede tam bir normalleşmeye geçiş öngörüsü bulunuyor. Bu öngörüye bağlı yılın ikinci yarısında talepte büyümenin hızlanması bekleniyor.

Tüm bu beklentilerle tedarik, sipariş, üretim ve ticaret faaliyetlerinde de hızlanan bir büyüme gerçekleşiyor. Özellikle küresel ölçekte sanayi üretimi tarafında, son yılların en yüksek seviyelerine ulaşıldı. Tedarik ve nihai ürün talebi ile hem sanayi üretimi hem de ticareti de hızlandı. Yılın ikinci yarısında sanayi üretimi ve ticaretinde daha yüksek büyümelerin yaşanması bekleniyor.

Dünya mal ticareti tüm bu gelişmelerden olumlu etkileniyor. Yılın ilk çeyreğinde dünya mal ticareti 5,05 trilyon dolar oldu. Dünya mal ticareti ilk kez bir çeyrekte 5 trilyon doların üzerinde gerçekleşti. 2020 yılı ilk çeyreğinde yüzde 17,5, 2019 yılı ilk çeyreğinde ise yüzde 10'un üzerine çıktı. Mal ihracatındaki artışta hem miktar hem de fiyat artışları etkili oldu. Özellikle emtia fiyatlarındaki artışlar, belirleyici konuma geldi.

Dünya Ticaret Örgütü nisan ayında yayımladığı raporunda, 2021 yılı dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 8,0 büyüme öngörüsü açıkladı. Gerçekleşen fiyat artışları dikkate alındığında Dünya Ticaret Örgütü, 2021 yılı tamamında dünya mal ihracatının değer olarak yüzde 13,0 artacağını ve 19,3 trilyon dolara ulaşacağını tahmin ediyor. Ancak yılın ilk

yarısındaki ticaret hacmi, bu büyüklüklerin üzerine çıkılabileceğini gösteriyor. Nitekim UNCTAD'ın mayıs ayında yayımladığı Dünya Ticaret İzleme Notu'nda, yılın ikinci yarısı dünya mal ticaretine ilişkin güncel tahminleri paylaşıldı. Buna göre UNCTAD yılın üçüncü çeyreğinde 5,4 ve dördüncü çeyreğinde ise 5,5 trilyon dolar mal ihracatı öngörmektedir. Burada temel varsayım aşılamaadaki hızın korunması, yaygın kitle bağlılığına ulaşılması ile yılın son çeyreğinde kalıcı normalleşmenin başlamasıdır. Bu varsayımların gerçekleşmesi halinde dünya mal ticareti, yılın ikinci yarısında daha da yüksek büyüklüklere ulaşabilecektir.

Dünya mal ticaretinde 2021 yılında 20 trilyon dolar büyüklüğünde bir mal ihracatına ulaşılması 2020 yılına göre mal ihracatının 3 trilyon dolar artacağı anlamına geliyor. 3 trilyon dolarlık pasta artışı hemen tüm sektörlerde büyüme olanakları sağlayacaktır. Ancak pasta, muhtemelen ülkelerin salgın öncesi paylarına göre dağılmayacak. Salgın sonrası ortaya çıkan yeni normal koşulları içinde küresel tedarik zincirlerinde yeniden yapılanma, yakından tedarik, tedarik güvenliği, bölgeselleşme gibi eğilimler ile ticaret akımlarında değişimler yaşanması olası.

Dünya mal ticaretindeki bu büyüme ve yeni normal koşulları içinde gelişen eğilimler Türkiye'nin mal ihracatı için de önemli fırsatlar sunmaya devam edecek. Türkiye özellikle tedarik zincirlerindeki değişim, yakında tedarik ve bölgeselleşme eğilimlerinden yararlanabilir. 20 trilyon dolarlık bir dünya mal ihracatı içinde Türkiye de, 200 milyar dolar ihracata ulaşabilir. Ancak 200 milyar dolar ihracat için dört ihtiyaç bulunuyor; Türk lirasında öngörülebilirlik, artan ilave net işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması, Eximbank kredi ve sigorta limitlerinin artması ve son olarak yeni kapasite, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme yatırımları için teşvikler.

**"Dünya mal ticareti ilk kez bir çeyrekte 5 trilyon doların üzerinde gerçekleşti. 2020 yılı ilk çeyreğinde yüzde 17,5, 2019 yılı ilk çeyreğinde ise yüzde 10'un üzerine çıktı."**

Dünyayı döndüren,  
**ÇELİĞİN  
GÜCÜ**



Sağlam ve aydınlık bir gelecek için daima daha iyisini üretiyor,  
ülkemizin büyümesine güç katmaya devam ediyoruz.



TÜRKİYE'NİN  
500 BÜYÜK SANAYİ  
KURULUŞU  
2020



[www.icdas.com.tr](http://www.icdas.com.tr)



**PROF. DR. EMRE ALK N**

## “Markalaşma serüvenine nasıl devam edelim?”

**T**ekstil sektöründe kalite macerası, dünya üzerinde yazılmış en önemli başarılarından biridir. Ancak aynı Őeyi markalaşma için söylemem elbette mümkün değil.

Kalite konusunda bugün sıkıntı yaşamayan tekstil sektörünün, fiyat konusunda sürekli Őik yet i olduğunu görüyoruz. Bunun sebebi kalite-fiyat rekabetinden teknoloji ve bilgi rekabetine bir türlü geçememiş olması. Mesela otomotiv sanayi, tekstile göre daha teknolojik bir yarışın içinde olduğu için müşterinin talebinin iki adım önünde koşturan bir sektör olarak bugün yeni döneme nispeten daha hızlı adapte oluyor.

Yıllar  nce İngiliz, Fransız ya da İtalyanca isim koyarak markalaştığını düşünenlere ‘nesnelerin interneti’ dediğimiz zamanlarda burun kıvrıran, ‘bunun bizimle ne alakası var’ diyenlerin aksine; bazı tasarımcılar aynen otomotivde olduğu gibi connected-updated-automated-recyclable tekstil ürünleri ortaya koymaya başlamışlardı bile. Maaalesef, geleceğin gerçeklerini göremeyen çoktu. Bu cesur insanlara destek veren de pek yoktu.

Açıkçası, bir yanda sıfır karbon salınımı mecburiyeti diğer yanda döngüsel ekonominin giderek yükselmesi, ‘kullan at’ tarzındaki ürünlere olan talebin azalacağı gerçeği; bizi artık farklı bir yere götürüyor. .Bu arada Şu gerçeği de görelim: Nasıl ki otomobil üretmek için artık otomotiv markalarına değil, teknoloji markalarına ihtiyaç var ise dünyanın dev tekstil markaları ve giyim markaları eğer kendilerini değiştirmezlerse onlar da teknoloji markalarına yenilecekler. Dolayısıyla ya onlarla iş birliği yapacaklar ya da kendileri de bir teknoloji Şirketi haline gelecekler.

Burada Türk tekstilinin hem bir avantajı hem de bir dezavantajı var. Teknoloji  ağında nasıl ki talep edenlerin ihtiyaç ve ihtirasları değişiyorsa Şirketler de buna göre Őekil değiştirmek mecburiyetindedir.

Avantajımız Şu: Türk iş insanları ihtiyaç durumunda hemen Őekil değiştirebiliyor ve çok hızlı bir tasarım ortaya koyabiliyorlar. Ancak markalaşmanın artık bildiğimiz markalaşma olmayacağı için oldukça güçlü bir dijital omurga ve alt yapı üzerinde yükseliyor olması lazım. Bu da dezavantajımız.

Türkiye’de maalesef internet altyapısı oldukça kötü. Yani  rettiklerimize uzaktan erişerek hatasını düzeltmek veya update etmek, yüzde 99.99 kesintisizlik ile otomasyon süreçlerini yönetmek, akıllı cihazlarda sattığımız ürünlerin renk ve tasarımını talebe göre değiştirmek alt yapıyı oluşturmak kolay değil.  nk  bugüne kadar siyasetten hep fiyat rekabetinde olmaktan dolay konvansiyonel taleplerde bulunuldu. ‘iş  desteği’ denildi ama ‘eğitim desteği’ denmedi, ‘makine desteği’ dendi ama ‘teknoloji değişimi’ denmedi, ‘kredi’ istendi ama ‘kesintisiz çalışan bir dijital altyapı’ denmedi. Dolayısıyla böyle talepler gelmeyince milyarlarca dolar farklı yatırımlar; taşa, toprağa ve betona gitti.

Şimdi 2021 yılının tam ortasında en baştan bir  ağrı yapmak lazım: Artık siyasetten talep edilenler çağın gerisinde kalan, ölçek ve işletme sermayesi eksikliğinden dolay panik içinde istenenler olmamalı. Genişbantta ilk 10’da olmak istediğimizi, full otomasyona geçmek istediğimizi, yüksek seviyede eğitim istediğimizi söylemeliyiz. Ayrıca firmalar gerçekten Ar-Ge projesi yapmalı. Firma sahipleri de kendi çocuklarını gönderecekleri kadar güçlü meslek liseleri ortaya koymalı; hem kendilerini hem firmalarını değiştirmeli.

Ayrıca ham madde aramalı ve yatırım malı üretenlere, tasarlanan niha  mala uygun Şekilde çalışmalarını söylenmeli. Aksi takdirde onlardan hiçbir Şey satın alınmamalı. Bu hedefe uygun üretenlerden mal satın alınmalı. Biliyorum sektörden pek az firma bunu yapacak ancak yanlışın neresinden dönersek k rdır!

**“Türk iş insanları ihtiyaç durumunda hemen Őekil değiştirebilme ve çok hızlı bir tasarım ortaya koyabilme avantajına sahip.”**



## YOUR ONE STOP SUPPLIER FOR PACKAGING

**180.000** Tonnes Yearly Production Capacity  
**2.000** Employees  
Exporting to Over **80** countries



İstikrarla büyüyerek  
ulusal ve uluslararası alanda  
ülkemizin gururu olmayı başardık....

**Çünkü birlikte çok çalıştık!**

Our Products  
Ürünlerimiz

Flexible Packaging  
Products  
Flexible Ambalaj

Garbage Bags  
Çöp Torbasi

Carrier Bags  
Taşıma Poşetleri

Sacks  
Torbalar

Shrink Film  
Shrink Film

Packaging Films  
Ambalaj Filmleri

Stretch Film  
Stretch Film

Stretch Hoods  
Stretch Palet Örtüsü

Shrink Hoods  
Shrink Palet Örtüsü

Industrial Films  
Endüstriyel Ürünler

Agriculture &  
Horticulture Şıms  
Zirai Ürünler

Disposable Products  
Tek Kullanımlık  
Ürünler



**OP. DR. DİLEK AVŞAR**

## Güzelliklere merhaba!

**M**erhabalar, yeni başlangıçlar beni hep heyecanlandırır. Dolayısıyla Timreport dergisinde sizlerle buluşmak, buradan size bilgilerimi, tecrübelerimi aktarmak beni hem mutlu ediyor hem de çok heyecanlandırıyor.

Bana ayrılan köşemde bir plastik ve rekonstrüktif cerrah olarak mesleki tecrübelerimi aktarırken; hayatın yoğun temposu içinde ayakta kalmayı, yılların bizi yıpratmasına izin vermeden bedenimizi, kimi zamanda ruhumuzu nasıl koruyabileceğimizi size aktaracağım. Güzelliğimizi, kendimizi ileri yaşlara hazırlamanın daha çocukluk, gençlik yılları itibarıyla kendimizi ve bedenimizi, cildimizi nasıl koruyacağımızın yanı sıra estetik ve gustolu bir yaşam için iyi insan olmak için neler yapılması gerektiğine de yazılarımda yer vereceğim.

Umarım sizlere aktaracağım mesleki bilgiler, hayat tecrübelerim sizlere yol gösterici olur. Siz değerli okurlarıma keyifli okumalar dilerim...

Bu ilk yazımda da siz değerli okuyucularıyla yaş almadan, yaş almanın sınırlarını sizlerle paylaşmak istiyorum.

Son yıllarda 'yaşının iyisi olmak ve yaş almak' gibi kavramlar hayatımıza girdi. Ancak bunu tesis etmek sadece estetikle ya da sadece spor yaparak, beslenmemize dikkat ederek mümkün değil. Yaş almama kavramı bütünsel bir kavram yani birbirini tamamlayan birden çok etkenin bir araya gelmesi ile elde edilebilir ve ancak bunları koruyarak sürekliliği sağlanabilir. Bu yazımda hepimizin bildiği, kimi zaman uygulamaktan kaçtığı birtakım gerçekleri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Medikal estetik teknolojileri, her gün biz doktorlara yeni tedavi ve iyileştirme protokolleri, cihazları sunuyor. Daha az sürede klinikte kalarak, daha doğal sonuçlar elde ettiğimiz ameliyatsız uygulamalarla, daha az kesi ile yapılan endoskopik ameliyatlara da

plastik ve rekonstrüktif cerrahide de alternatif yöntemlerle danışanlarımıza, hastalarımıza müdahale imkânı buluyoruz. Burada özellikle belirtmek isterim ki hayat yolculuğunda çocukluk itibarıyla sevgi ile aile ortamında büyümek, iyi eğitimler almak, bedenimizi ve ruhumuza yatırım yapmanın cildimizi, bedenimizin gelişiminde çok önemli etmenler. Yazımda paylaşacağım tüm maddeleri lütfen bu çerçevede değerlendirmenizi ve hayatınıza adapte etmenizi, uygulamanızı öneriyorum.

**Ancak estetiğin ve güzelliğin bütünsel bir yaklaşımla ele alınması gerekiyor, bu bütünsel yaklaşımın yer alan ana başlıklar şöyle:**

● **Alışkanlıklarınız cildinizin**

**aynasıdır:** Uykusuz geceler, alkol-sigara tüketimi, beslenme düzeni ve de gün içinde tüketilen su miktarı; genetik faktörlerin yanı sıra serbest radikaller (Rüzgâr, güneş, hava kirliliği gibi) cildimizin ileri yaşlardaki durumunu doğrudan etkiler. Akdeniz tipi beslenmeyi ve egzersiz hayatınızın bir parçası haline getirin. Profesyonel olarak spor yapmıyorsanız bile günde 10 bin adım atarak hem beden sağlığınızı hem de metabolizmanızı korumak için bir adım atabilirsiniz.

● **Ruhunuzu besleyin:** İyiye

yönelmek, olumlama yapmak ve ruhu beslemek, sizlere yazımda bahsedeceğim diğer başlıklar kadar önemli bir madde. Gelişim kitapları okuyarak, kendi inancınıza uygun olarak meditasyon yapmak özellikle içinde yaşadığımız dijital hız çağında bizlere 'ruhsal' olarak gelecektir. İyi ve bütüncül enerjilerin, ruhumuz kadar bütünsel yaklaşımda cildimiz, bedenimiz için faydalarını göz ardı etmemeliyiz.

● **Güneşle olan ilişkinizi kontrol**

**altında tutun:** Cildin yaş almasında kontrolsüz güneşlenmenin etkisini göz ardı etmemek gerekir. UVA ve UVB koruyucu faktörü olan doğru bir ürünle güneşe çıkmalı, uzun saatler özellikle

**Bundan böyle 'Sağlık' köşemizde estetik ve güzellik dünyasının önemli isimlerinden Op. Dr. Dilek Avşar ile birlikte olacağız. Estetiğin ve güzelliğin bütünsel bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini vurgulayan Avşar, bu yazısında 'yaş almadan, yaş almanın' sınırlarını sizlerle paylaşıyor.**

güneşin ışınlarının dünyaya dik geldiği saatlerde güneşlenmekten kaçınmalıyız. Güneşe çıkarken geniş siperlikli bir şapka ve ince kıyafetler tercih etmeliyiz.

● **Cilt bakımını hayatınızın değişmez bir parçası haline getirin:** Cilt bakımı ile ilgili oldukça fazla soru alıyorum. Cilt bakımı erken yaşlar itibarıyla yapılmaya başlandığında ciltteki yaşlanma etkilerinin derinleşmesinin ve çizgilerin, ince kırışıklıkların oluşmasının önüne geçer; cildin nem ve yağ dengesi sağlar. Özellikle genç yaşlarda (ergenlikte) başlanan cilt bakımı ile akne oluşumu, siyah noktaların, gözeneklerin oluşmasının önüne geçilebilmekte. Yeni nesil cilt bakım uygulamaları cildi temizlemenin ötesinde cildin lift olmasını sağlar.

● **Yerinde ve zamanında estetik müdahalelerle yaşınızın iyisi olmanız mümkün:** Medikal estetik müdahalelere karşı tepkili olmayın. Cildimizin elastikiyetini sağlayan kolajen üretimi, 30'lu yaşlarla birlikte durur ve her yıl yüzde 1 oranında azalmaya başlar. Dolayısıyla ortaya çıkan doku kaybı yüzde çökmelere, sarkmalara neden olur. Bununla birlikte mimik yapmak, genetik faktörler ve birçok farklı sebepten göz çevresinde de kaz ayağı olarak nitelendirdiğimiz ince çizgiler oluşmaya başlar. Bu dönemde yapılacak yerinde ve dozunda müdahalelerle, yaş almanın ilk etkilerinin önüne geçmek mümkün. Bu konuda doktorunuz sizi yönlendirecek ve yapılması gerekenleri paylaşacaktır.

● **Cilt kalitesinin artması için ameliyatsız yüz gençleştirme uygulamalarını es geçmeyin:** Hormon ilaçları, hamilelik, güneşlenme, genetik faktörler ve yaş alma cilt lekelerinin en büyük sebebi olarak nitelendirebiliriz. Özellikle Q-Switch lazer uygulamaları, mezoterapi ve peelingler lekelerin iyileştirilmesinde danışanlarıma önerdiğim ve multi vitamin aşırı ile kombinlenerek uygulandığında cilt gençleştirmede, cilt lekelerini silmede ve daha homojen bir cilt elde etmek için bahar ve kış aylarında

uygulatabilirsiniz.

● **Profesyonel bakımların yanı sıra mevsimine uygun cilt bakım ürünleri ile cilt bakım rutininizi ihmal etmeyin:** Gün içinde cildimiz kullandığımız makyaj malzemelerinden, dışsal faktörlerden oluşabilecek etkilerden arındırmak gerekir. Cilt tipinize uygun bir temizleyici, tonik ve bir devam kremi ile yatmadan önce günlük cilt bakımınızı yaparak, gece yenilenmesine destek olabilirsiniz. Arındırılmayan ciltlerde biriken sebum ve tortular, cildin nefes almasını engeller. Cilt bakım rutininizi tıpkı diş fırçalama gibi alışkanlık haline getirmelisiniz.

Bu ilk yazında başlıklar halinde ele aldığım maddeleri bundan sonraki aylarda tek tek ele alarak, sorunlara spesifik çözümleri yazarak siz değerli Timreport okuyucularına anlatacağım.

Yazın hepimiz için güzellikler getirmesini diliyorum.

**"Daha az sürede klinikte kalarak, daha doğal sonuçlar elde ettiğimiz ameliyatsız uygulamalarla, daha az kesi ile yapılan endoskopik ameliyatlara da plastik ve rekonstrüktif cerrahide alternatif yöntemlerle danışanlarımıza, hastalarımıza müdahale imkânı buluyoruz."**



TOSYALI HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# FUAT TOSYALI

## ÇELİĞİN VİZYONER LİDERİ

Tosyalı Holding bugün sadece Türkiye'nin değil, dünyanın sayılı demir-çelik üreticilerinden biri... Üç kıtada 30'u bulan tesis ve yaklaşık 10 bin çalışanıyla yıllık 6 milyon tona yaklaşan demir-çelik üretimi gerçekleştiren dünya devinin yönetim koltuğunda Fuat Tosyalı var.



**TÜRKİYE'NİN** en büyük üç çelik üreticisinden biri olan ve Avrupa'nın en hızlı büyüyen ikinci çelik şirketi olarak gösterilen Tosyalı Holding, devler liginde Türk bayrağını dalgalandırmaya devam ediyor. Bu başarının arkasında ise Tosyalı ailesi bulunuyor. Sanayinin 'çelik' yürekli iş insanı olarak bilinen Fuat Tosyalı ile bir araya geldik. İmza attığı başarıları, holdingleşme serüvenindeki kilometre taşlarını ve yatırım perspektifini kendisinden dinledik.

**Fuat Bey, çocukluğunuzdan bu yana iş hayatının içindedesiniz... Yılların uğraşı, emeği derken sizi ayakta tutan temel değerler neydi?**

Rahmetli babam Hacı Şerif Tosyalı'nın 1952 yılında İskenderun Çay Mahallesi'nde soba borusu imalatı ile başladığı yolculuk, geldiğimiz noktayı düşündüğümüzde, nereden baksanız muazzam bir başarı hikâyesi.

Tüm geçmişimizle değerlendirirseniz bir ömür, 70 yıllık bir çınar aslında Tosyalı Holding. Kuruluşumuzdan bugüne hep çok çalışmaya, on işi yarım olarak bilmektense bir işi tam olarak bilmenin bizi daha çok geliştireceğine ve uzun ömürlü bir başarı için dürüst ve adil olmanın vazgeçilmez olduğuna inandık. Bugün üç kıtada iş yapıyoruz. Japon, Afrikalı, Katarlı ve Amerikalı iş ortaklarımız var. Birçok ülkede binlerce paydaşımız var. Hiçbiriyle bir gün bile sorun yaşamadık. Tüm bu başarıların yanı sıra köklü bir kurum olarak içinde yaşadığımız topluma olan sorumluluklarımızın da farkındalığı ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bulduğumuz tüm coğrafyalarda mutlaka toplumsal hayata değer katacak sosyal projeleri önceliklendiriyor ve bu projelerin, eserlerin hayata geçmesi için tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz.

**“İHRACAT  
KATMA DEĞERLE  
EŞ ANLAMLI DIR.”**

### **AVRUPA’NIN EN HIZLI BÜYÜYEN 2’NCİ ÇELİK ŞİRKETİ**

Tosyalı Holding, Dünya Çelik Birliği’nin 2020 yılı ilk 100 ham çelik üreticisi listesinde Avrupa’nın en hızlı büyüyen 2’nci çelik şirketi olarak 82’nci sıraya yükseldi. Dört şirketiyle yer aldığı ISO 500’ün 2020 listesinde geçen yıla göre sıralamaların tamamında yükselerek ayrı bir başarıya imza attı. Tosçelik Profil ve Sac şirketi ise tüm zamanların en iyi performansını ortaya koyarak aynı listede 16’ncılığa yükseldi. Tüm yurt içi şirketler konsolide değerlendirildiğinde şu anda Türkiye’nin en büyük üç çelik üreticisinden biri konumunda bulunuyor. Türkiye’nin global çelik üreticisi olarak Karadağ ve Cezayir’den sonra Senegal ve Angola’da da yatırımlara başlayan holdingin cirosunun yarısı yurt dışı şirketlerinden geliyor. 2020 yılında yaşanan pandemiye rağmen cirosunu 3,5 milyar dolara çıkarmayı başaran holding; satışlarını bir önceki yıla göre tonaj olarak yüzde 12 artırdı.

## “DÜRÜST, GÜVENİLİR VE ŞEFFAF OLMAK BİZE HER ZAMAN KAZANDIRDI”

Tosyalı Holding; bugün yalnızca Türkiye'nin değil, dünyanın sayılı demir-çelik şirketlerinden biri konumunda bulunuyor. “Bu başarıda odaklılığımız, dürüst iş yapış şeklimiz ve çalışmaya adanmış kurum kültürümüz önemli bir rol oynuyor.” diyen Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı; “Güvenilir ve şeffaf olmak bize her zaman kazandırdı.” dedi.

### Tosyalı Holding'in bugünlere gelmesinde en önemli kilometre taşları sizce neydi?

Tabii birçok kırılma anı var. Fakat 1988 yılında Tosyalı Metal Ticaret'i kurmamızın büyüme yolundaki ilk ve en önemli kilometre taşı olduğunu söylemeliyim. Sonrasında 1993 yılında Tosyalı Demir Çelik San. A.Ş.'yi kurarak 1994 yılında ilk olarak inşaat demiri üretimi ile sanayiciliğe adım atmamız ve 1996 yılında Tosyalı Dış Ticaret A.Ş.'yi kurarak ilk ihracatı gerçekleştirmemiz de önemli kırılma anlarıydı. Bugün küresel bir şirket olmamıza giden yoldaki en önemli kilometre taşı ise 1998 yılında tüm Tosyalı şirketlerini bir çatı altında toplayarak, Tosyalı

Holding'i kurmamız olmuştur. Bu kurumsallaşma yolunda attığımız ilk ve en büyük adım olması sebebiyle oldukça mühimdir. 2011 yılında Türkiye'nin yurt dışındaki en büyük sınai yatırımı olan Tosyalı Algerie'nın temellerini atmamız ise küresel bir şirket olacağımızın işaret fişeği gibiydi. Zaten arkasından Karadağ, Senegal ve Angola'daki yatırımlarımız geldi. Bununla birlikte yabancı ortaklığımızın da şirketimizin tarihinde çok önemli olduğunu düşünüyorum. Japon devi Toyo Kohan'la 2012 yılında yaptığımız ortaklık neticesinde Osmaniyeye Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyete geçen Tosyalı Toyo Çelik A.Ş., Toyota'dan sonra Türkiye'deki en büyük Japon yatırımı oldu. Başka



“İLK İHRACATIMIZI 1996 YILINDA GERÇEKLEŞTİRMEMİZ ÖNEMLİ BİR KIRILMA ANIYDI. BUGÜN **KÜRESEL BİR ŞİRKET** OLMAMIZA GİDEN YOLDAKİ EN ÖNEMLİ KİLOMETRE TAŞI İSE 1998 YILINDA TOSYALI HOLDİNG'İ KURMAMIZ OLDU. **TOSYALI ALGERIE'NİN TEMELLERİNİ ATMAMIZ İSE KÜRESEL BİR ŞİRKET OLACAĞIMIZIN İŞARET FİŞEĞİ GİBİYDİ.**”



# 3,5

## MİLYAR DOLAR

2020 yılı cirosu



# 100

İhracat yapılan  
ortalama ülke sayısı



bir dünya devi olan ABD'li Harsco ile yapılan ortaklık ile yine Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nde 2018 yılında faaliyete geçen Tosyalı Harsco tesisi de bizim küresel ve sürdürülebilirlik odaklı büyüme vizyonumuzun gerçekleşmesi yönünde önemli bir yatırım oldu.

#### **Demir-çelik dışında, liman yatırımlarınız hangi aşamada?**

Temel olarak demir-çelik dışında ayrıca sanayi ve endüstri bölgeleri yönetimi ve işletmesinde uluslararası seviyede bilgi birikimine sahip bir grup olarak, liman işletmeciliğine büyük bir önem veriyoruz. Bu kapsamda Türkiye'de İskenderun'da mevcut liman işletmemiz ve Erzin'de de yapımı planlanan liman yatırımımızın yanı sıra Cezayir'de de büyük bir liman yatırımımız bulunuyor. Cezayir'de fiili olarak 200 bin tonluk yük indirme kapasitesiyle ülkenin en büyük limanını işletiyoruz. Avrupa'nın en uzun hatlarından biri olan 12 km'lik konveyör bant sistemi sayesinde

limandan Cezayir'deki fabrikamıza kadar hiçbir araç kullanmadan saatte 4 bin ton taşıma yapabiliyoruz. Devam eden yatırımlarla birlikte kapasitesi iki kat artarak 15 milyon ton olacak İskenderun Limanı yatırımımız, buraya entegre olarak yapımı devam eden Ulusal Demiryolu'na bağlı iltisak hattı ile demiryolu, karayolu ve denizyolu kombine taşımacılığına imkân sağlayan güncel örneklerden birini sunuyor. Hatay'ın Erzin ilçesi sınırları içerisinde planlanan Doğu Akdeniz'in en büyük limanını da bu anlayışla hayata geçirmeyi planlıyoruz. Limanın, Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'ne doğrudan karayolu ve demiryolu bağlantısı olacak. Ayrıca liman sahasının arka kısmında inşa edilecek demiryolu yük indirme/bindirme istasyonu ile ulusal demiryolu hattına bağlantı sağlanacak. Liman aynı zamanda Orta Asya'dan Batı'ya ve Batı'dan Orta Asya'ya yapılacak tüm taşımalar için önemli bir kavşak noktası olacak.

### **“BİZİM İÇİN İHRACAT KATMA DEĞER YARATMAKLA EŞ ANLAMLI.”**

Tosyalı Holding hem yurt içi hem de yurt dışı şirketleriyle dünyanın farklı coğrafyalarına ihracat gerçekleştiriyor. İhracat coğrafyasını her geçen yıl daha da genişleten grup; Avrupa'dan Asya ve Afrika'ya kadar birçok coğrafyaya ihracat yapıyor. 2020 yılı sonu itibarıyla ihracat yaptığı ülke sayısı 100'e yaklaşan Tosyalı Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı; “Bizim için ihracat katma değer yaratmakla eş anlamlı. Bu anlayışla yatırımlarımızı teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı olarak şekillendiriyoruz. Matematiksel olarak kârlılık, yüksek üretim hacimleri bizim için tek başına bir anlam ifade etmiyor. Eğer

---

**“Cezayir'de de büyük bir liman yatırımımız bulunuyor. Cezayir'de fiili olarak 200 bin tonluk yük indirme kapasitesiyle ülkenin en büyük limanını işletiyoruz. Avrupa'nın en uzun hatlarından biri olan 12 km'lik konveyör bant sistemi sayesinde limandan Cezayir'deki fabrikamıza kadar hiçbir araç kullanmadan saatte 4 bin ton taşıma yapabiliyoruz.”**

---

## DUAYEN

ürettiğimiz ürünlerin katma değerini yükseltebilirsek ihracatımızın ton başına değerini de yükseltebiliriz. Bu açıdan biz bir yandan mevcut ihracat kapasitemizi en iyi şekilde kullanmaya çalışırken bir yandan da ihracatımızın katma değerini artıracak yatırımlar yapıyoruz.” dedi.

**Tosyalı Holding, aynı zamanda önemli yurt dışı yatırımları olan bir şirket... Bize biraz yurt dışı yatırımlarınızdan söz eder misiniz? Tüm global başarılarımızın temelinde**



### “GÜNDEMİMİZDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VAR”

Sürdürülebilirliğin büyük bir rekabet avantajı sağlayacağını ifade eden Fuat Tosyalı; “Yeşil Mutabakat gibi uygulamaların devreye girdiği bu dönemde sürdürülebilirlik çok önemli bir konu haline geldi.” dedi. Tosyalı; “Bizim 2021 ve sonrasında ana gündem maddemiz sürdürülebilirlik olacak. Biz küresel pazarları ve gelişmeleri yakından takip eden bir şirket olarak bu yönde çalışmalara yıllar önce başladık. Tüm süreçlerimizde çevre duyarlılığını en üst düzeyde tutarak üretim gerçekleştiriyoruz. Bazı tesislerimizde tehlikesiz atık geri kazanımı ve Güneş Enerjisi Santrali (GES) ile çevre dostu ürün kullanımını ön planda tutuyoruz.” diyerek yıl sonu hedeflerini anlattı.

yurt dışındaki ilk yatırımımız olan Tosyalı Algerie'nın önemli bir yeri var. Temellerini 2011 yılında attığımız ve 4'üncü etap yatırımı devam eden Tosyalı Algerie, bir Türk şirketinin yurt dışındaki en büyük yatırımı ve aynı zamanda dünya çelik endüstrisinde, son yıllarda hayata geçen en önemli komplekslerden biri. Bu tesisimiz, hidro-karbon temelli şirketleri dışarıda tuttuğumuzda, Cezayir'de gerçekleştirilen en büyük sanayi yatırımı. Kullandığı teknolojilerle küresel rekabette öne çıkan Tosyalı Algerie, Doğrudan İndirgenmiş Demir (DRI) teknolojisi sayesinde dünyanın en yeşil ve çevreci çeliğini üreten tesisler arasında yer alıyor. Tosyalı Algerie, tüm etaplar tamamlandığında, 7,5 milyon tonu entegre maden tesisinden olmak üzere, 8,5 milyon tona ulaşan yassı ve uzun mamul kapasiteli bir sanayi tesisine dönüşecek. Afrika'daki ikinci yatırımımız olan Senegal'de hem inşaat demiri hem de filmaşın üretmek için çok fonksiyonlu tasarıma sahip olacak bir çelikhane

ve haddehane yatırımı yapıyoruz. Bununla birlikte Tosyalı Holding olarak Senegal'de 'Özel Ekonomik Bölge' statüsünde endüstri bölgesi oluşturmak için çalışmalarımız devam ediyor. Bu bölgenin Türkiye'den gelecek her yatırımcıya da açık olacak olması, yurt dışı yatırımı düşünen şirketlerimiz için de oldukça cazip fırsatlar sunuyor. Burada her türlü altyapı sağlanmış durumda ve yatırımcılarını bekliyor.

Afrika'daki üçüncü durağımız olan Angola'da ise çelik üretimi için ham madde tedarik etmek üzere demir madeni yatırımı yapmak üzere çalışmalarımız sürüyor. Angola'daki en büyük demir cevheri rezervlerinden biri olan Kassinga Bölgesi'nde bulunan demir cevheri madenlerini işletmek amacıyla bölgedeki yatırımlarımıza başladık. 2 milyar ton demir cevheri rezervi bulunan bölgede başlangıçta 2 milyon ton toz cevher ve parça cevher üreteceğiz. Bunun devamında da yıllık 5 milyon ton kapasite ile konsantre

edilmiş yüksek tenörlü cevher üretimi gerçekleştireceğiz. Nihai hedefimiz kısa zamanda yıllık 10 milyon ton demir cevheri işleme kapasitesine ulaşmak. Bu yatırımla birlikte demir ve çelik üretimi, endüstriyel bölgeler ve liman işletmeciliğinden sonra maden işletmeciliğiyle, ekosistemimizi uçtan uca çözüm üreten bağımsız bir yapıya kavuşturmuş olacağız.

### Önümüzdeki dönemde sizin için en öncelikli ve stratejik konu ne olacak?

Bizim 2021 ve sonrasında ana gündem maddemiz sürdürülebilirlik olacak. Güneş Enerjisi Santrali (GES) kullanımında bölgeye ve sektöre öncülük ediyoruz. Grup olarak 'Sıfır Atık' projesine destek veriyor, tesislerimizde sıfır atık prensibine göre üretim yapmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Toşçelik tesislerinde sektörün karbon ayak izi en düşük 'yeşil çelik' üretimini gerçekleştiriyoruz. Grup şirketlerimizden Toşçelik Profil ve Sac'ın Osmaniye'deki üretim tesislerine kurulan çatı tipi güneş santrali, dünyanın en büyük ilk beş çatı tipi güneş santrali arasında yer alıyor. Bu güneş santrali sayesinde Toşçelik Profil ve Sac, dünyanın karbon ayak izi en düşük ERW boru üreticisi konumunda. Cezayir'deki Doğrudan İndirgenmiş Çelik (DRI) tesisimiz, Elektrikli Ark ocaklarımız sayesinde orada da daha düşük karbon ayak izine sahip üretim yapıyoruz. Sürdürülebilirlik odaklı bu ve bunun gibi yatırımlarımıza aralıksız olarak devam edeceğiz.



# İstanbul'un misafiri değil ev sahibisiniz!



Konferans ve davetlerinizde gururu, fuar ve kongre için konaklamada rahatı ve huzuru WOW İstanbul Hotels & Convention Center'da yaşayacaksınız.

*WOW*

İSTANBUL

Hotels & Convention Center

[f](#) wowistanbul [t](#) wow\_istanbul [@](#) wow\_istanbul [in](#) wowistanbul

[i](#) wowistanbul [g+](#) wowistanbul [p](#) wow\_istanbul



444 0 969

info@wowhotelsistanbul.com

www.wowhotelsistanbul.com

MNG



# MARKALI İHRACATLA KATMA DEĞER ARTACAK

# TİM MARKA KONSEYİ

Pandemide küresel fırsatları değerlendirmek, katma değeri ve uluslararası arenada marka imajını artırmak için Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) düğmeye bastı. Türk ihracatçılar, dünya ticaretinde marka markajıyla rakiplerini geride bırakmaya hazırlanıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye'nin önde gelen 30 marka kurucusuyla beraber TİM Marka Konseyi'ni hayata geçirdi.



**M**arkalaşmanın rekabetin dinamiklerini belirlediği yeni dünya düzeninde, TİM oluşturduğu koordinasyonla güç birliği sağladı ve TİM Marka Konseyi'ni hayata geçirdi. Türkiye imajına katkı sağlamak adına hazırlanan yol haritasıyla küresel endekslerde katma değeri artırmak için yola çıkan TİM Marka Konseyi, oluşturacağı sinerji ile dünya devi markalarla yarışacak.

#### **DÜNYA İLE YARIŞAN MARKA SAYISI ARTACAK**

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin koordinasyonunda, haziran ayında devreye alınan TİM Marka Konseyi'nin yol haritası ve ana hedefleri, İsmail Gülle başkanlığında ve 30 üye markanın katılımıyla kamuoyu ile paylaşıldı. "Konsey çatısı altında, markalarımızı uluslararası arenada güçlendireceğiz." diyerek Türk ihracatçılarına çağrıda bulunan Gülle; "İhracat birim değerimizi 2030 yılına kadar 2 doların üzerine çıkaracağız. Konsey sayesinde dünya ile yarışan marka sayımız artacak." dedi.

#### **BİRİM İHRACAT DEĞERİ ARTACAK**

Türkiye İhracatçılar Meclisi, markalaşma konusunda büyük bir adım attı. Markalaşma stratejisiyle rekabette katma

değerin artmasını hedefleyen TİM, küresel fırsatları yakından takip ediyor. "Unutmayalım ki; bir fert bir ürünü, bir ürün bir firmayı, bir firma bir sektörü, bir sektör ise koca bir ülkeyi marka yapar." diyen TİM Başkanı İsmail Gülle; TİM Marka Konseyi çatısı altında, markaları uluslararası arenada güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi. "Birim ihracat değerimizi 2030 yılına kadar 2 doların üzerine çıkaracağız. Markalı ihracatı ve ihracattaki katma değeri artırmak amacıyla hayata geçirdiğimiz TİM Marka Konseyimizin hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum." dedi.

Dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı Turquality programında mal ihracatçısı statüsünde 178 firma, hizmet sektörlerinden ise 22 firma yer alıyor. Marka Destek Programı kapsamında ise mal ihracatçısı 124 firma ile hizmet sektörlerinden 28 firma aktif bir şekilde çalışmalarını sürdürüyor. Bu firmalar hem Türkiye ortalamasının hem de ilk bin firma ortalamasının üzerinde birim ihracat değerine sahip.

Firmaların kilogram başı ihracat değeri incelendiğinde 'Mücevher' sektöründe 1000 dolar, 'Savunma ve Havacılık' sektöründe 254 dolar, 'Gemi ve Yat' sektöründe 33 dolar, 'Süs Bitkileri ve Mamulleri' sektöründe ise 31 dolar seviyesinde olduğu görülüyor. Yine Turquality kapsamındaki firmalar

## “TÜRKİYE GÖREV GÜCÜ’NÜN LİDERLİĞİNİ ÜSTLENECEĞİZ”



Türkiye ihracatı her ay rekor üzerine rekor kırıyor. 200 milyar hedefine emin adımlarla ilerleyen sektör temsilcilerine seslenen TİM Başkanı İsmail Güllü; “İhracatta 200 milyar dolar üzerini hedefliyoruz. İhracatta daha ileriye hedeflemenin en önemli yollarından biri markalaşmaktan geçiyor. Bu konuda ülkemizin üreticileri ve ihracatçıları çok güzel çalışmalara imza attı, atmaya da devam ediyor. Bu girişimler, rakamlara da yansıyor. Dünyanın önde gelen marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance, her yıl ‘İlk 5 Bin Küresel Marka Değeri’nin milli gelire oranını, bir rapor-

da yayımlıyor. Bu raporun sonucu ilk kez geçen yıl, Küresel İnovasyon Endeksi’nin 80 alt göstergesinden biri oldu. Endeksin 2020 sonuçlarına göre Türkiye, küresel marka değeri göstergesinde 49’uncu sıradan 44’üncü sıraya yükseldi. Firmalarımız markaya önem verdikçe ve markaya yatırım yaptıkça, küresel endekslerde çok daha yukarılara tırmanacağız. Bu doğrultuda, Küresel İnovasyon Endeksi Türkiye Görev Gücü’nün liderliğini üstelenerek Türkiye’nin marka sıralamasında daha yukarılara taşınması için çalışmalar yürüteceğiz.” ifadelerini kullandı.

### “TÜRKİYE MARKASINI DAHA DA YÜKSELTECEK”

“Eğer markaysanız, sektörünüz istediği kadar kırılğan gözüksün, her krizin üstesinden gelebilirsiniz. Markaysanız, tüketim rekor derecede daralsa dahi, toparlanma yine sizinle başlar. Bizler, bu anlamda oldukça şanslı bir coğrafyada bulunuyoruz. Farklı olmak, marka olmak bu milletin geleneğinde, kaderinde var. Marka demek; emek, sermaye ve sabır demek. Marka demek; müşteriyle aile gibi görmek, kaliteden ödün vermemek demek. Marka demek; hatalardan ders alıp tekrar etmemek demek. Marka olmak bazen talebi duymak, bazen de talebe liderlik, rehberlik etmektir. Türkiye Cumhuriyeti, ecdadın alın teriyle yoğrulmuş, büyük bir vizyonla ortaya konulmuş; başlı başına güçlü bir markadır. İşte bizler bu güçlü markayı hep birlikte daha da yükseltmek; tüm dünya ile rekabet ederken markalı ihracatımızı artırmak için TİM Marka Konseyi’ni hayata geçiriyoruz. Konsey sayesinde dünya ile yarışan marka sayımız artacak.”

“

Firmalarımız markaya önem verdikçe ve markaya yatırım yaptıkça, küresel endekslerde çok daha yukarılara tırmanacağız.”



## AHMET NAZİF ZORLU

Vestel Yönetim Kurulu Başkanı

### “ÖNEMLİ OLAN BAŞLAMAK”

Tekstil sektörüyle başlayıp Vestel’i bünyesine katarak büyümesini sürdüren Zorlu Holding, bugün Türkiye’nin en önemli firmaları arasında yer alıyor. Dünya çapında rekabet ederek Türkiye ekonomisine katkı sağlayan Vestel Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazif Zorlu, Türkiye ihracatında önemli bir paya sahip. TİM Marka Konseyi’nin Türkiye’nin ihracatında ihtiyaç duyulan bir olgu olduğunu söyleyen Ahmet Nazif Zorlu; “TİM Marka Konseyi, Türkiye ihracatına ve Türkiye imajına olumlu katkı sağlayacaktır. Bu konuda geç diye bir şey yok. Önemli olan başlamaktı. TİM Marka Konseyi ile buna başladık.” dedi.

“

Geç diye bir şey yok, önemli olan başlamaktı.”



## ZEYNEP BODUR OKYAY

Kale Seramik Yönetim Kurulu Başkanı

### “MARKA YÖNETİMİNİ ÜLKE OLARAK ELE ALMALIYIZ”

“Türkiye’de bir marka olmak ve markalaşmak, katma değer yaratmak, ihracat yapmak uzun sürenin sonunda kazanılan konulardır. Ancak Türkiye ihracatla büyüyen ve kalkınan bir ülke olduğu için markayı oluşturmak kadar korumak da önemlidir. İhracat piyasalarında nasıl konumlandığınız, hangi fiyatla yer aldığınız ve bunun nasıl yönetildiği önem teşkil eder.” diyerek TİM Marka Konseyi’nin önemine değinen Kale Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay; “Bu tür konsey ve yapılar, tekil çabaları organize ettiği için bir çatı altında daha anlamlı bir yere odaklanılmasını sağlar. Ben o yüzden bu tür yapıları; yeni çıkış yolları göstermek ve yanılışmalara dikkat çekerek düzenlemek adına faydalı bulunuyor. Umarım bu tür çalışmalarını, firmalar da gündemlerine alınırlar. Sadece tanıtım, promosyon değil, ülke olarak daha kolektif ve bilinçli bir şekilde marka yönetimini gerçekleştirmeliyiz.” dedi.

“

Kolektif ve bilinçli bir şekilde marka yönetimi gerçekleştirilmeli.”



## HÜLYA GEDİK

Gedik Kaynak Yönetim Kurulu Başkanı

### “MARKALARIN GÜCÜNE GÜÇ KATILACAK”

Avrupa'nın en büyük kaynak sarf malzemeleri üreticilerinden Gedik Kaynak, uluslararası tescilli ticari markaları GeKa ve GeKaTec altında 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. 1963 yılından bu yana Türkiye makine sanayinin güçlü ve öncü firmalarından olan Gedik Kaynak Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Gedik; “Bir ürün ortaya koymak başka bir şey, bir marka yaratmak başka bir şeydir. Marka aynı zamanda ürüne değer veren bir oluşumdur. Bizim ürettiğimiz ürünlerimiz bugün dünya çapında aranan bir marka haline geldi. Ancak biz markamızı oluşturamaysaydık, bizim ürünlerimizin de bir değeri olmazdı. Dolayısıyla TİM Marka Konseyi'nin markaların gücüne yansımalarının da çok daha büyük olacağını düşünüyorum. Bu nedenle ben TİM Başkanı İsmail Güllü'nün de belirttiği gibi birim ihracat değerimizin 2030 yılına kadar 2 doların üzerine çıkacağına yürekten inanıyorum.” dedi.

“

Bir ürün ortaya koymak başka, marka yaratmak başkadır.”



## MUSTAFA KAMAR

Roberto Bravo Kurucu Ortağı



### “TECRÜBE, EN ÖNEMLİ DEĞERDİR”

“Başarı kolay yakalanmıyor.” diyen Roberto Bravo Kurucu Ortağı Mustafa Kamar, TİM Marka Konseyi'nin oluşturacağı sinerjiyi kendi firmasından örnekleyerek anlattı: “Biz 40 ülkede, 600 satış noktasındayız ve 25 senelik bir geçmişimiz var. Marka olarak bugüne kadar yaptığımız pek çok hata ya da yanlışlık oldu. Eğer tecrübelerimizi sektörler ne kadar aktarabilirsek aslında bizler de marka olarak bundan olumlu yönde direkt etkileniriz. Bizim gibi firmalar Tuquality olmadan evvel de bu işlerle ilgili uğraşıyorduk. Ama şimdi bu tecrübeleri paylaşmak istiyoruz. İnsanların doğru yolda ilerlemesi için herkes değişik sektörlerde bir ivme yaratmalı. Türkiye'deki sektörlerin nasıl marka olacağını ve bunu nasıl yaratacağını göstermek maksadındayız. Onun dışında konuştuğumuz bir konu daha var; netice itibarıyla 'marka' denildiğinde herkesin aklına popüler olanlar geliyor. Fakat çok farklı sektörlerde de marka olabilirsiniz. Geçen günlerde Sayın Konukoğlu ifade etmişti: Kot kumaşı olarak 100 ülkede varlar ama biz bilmiyoruz. Bunun gibi çok örnek muhtemelen vardır ama kendi ülkemizde dahi bunu bilmiyoruz. Markalaşma algısı hep B2C özelinde var, yani son kullanıcıya hitap ediyor. Halbuki doğruyu bulmamız lazım. Bu topraklardan bir Louis Vuitton çıkmayabilir ama Sadi Konukoğlu çıktı.” dedi.

“

Bu topraklardan bir Louis Vuitton çıkmayabilir ama Sadi Konukoğlu çıktı.”



**KÜTAHYA**  
PORSELEN

## SEMA GÜRAL SÜRMEİ

Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı

## “VAR OLAN GÜÇ BİRLEŞECEK”

“

Birimizin gücü,  
diğerimizin markasına;  
toplamda ülke imajına  
değer katacak.”

Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Sema Güral Sürmeli, Türk ihracatçılarının olarak son derece dinamik bir süreç içerisinde olduğunu söyledi. TİM Marka Konseyi'nde yer alan bütün şirketlerin halihazırda ihracat gerçekleştiren firmalar olduğuna dikkat çeken Sürmeli; “İhracat olmadan bizim ayakta durmamız söz konusu değildir. TİM Marka Konseyi'ni, var olan bir gücün birleştirilmesi olarak görüyorum. Bugüne kadar herkes kendi markasıyla yükselmeye çalışıyordu ancak şimdi kocaman bir aile olduk. Deyimi yerindeyse tekil sesler çıkartmaktansa hep bir ağızdan bir melodiyi doğru sözler söyleme zamanımız geldi. Tüm sektörlerin bir arada olduğu ve doğru temsilcilerin yan yana durduğu bir konsey oluştu. Bu nedenle birimizin gücü, diğerimizin markasına; toplamda ülke imajına değer katacak. Umut ediyorum ki bu süreci iyi değerlendirebiliriz. Birbirimize yardım ettiğimiz sürece Türkiye'nin imajını da yükselterek, ürünlerimizi de dünyanın her yerine pazarlama şansımız olacak.” dedi.

**ZEN**  
diamond



## EMİL GÜZELİŞ

ZEN Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı

## “TİCARETİN ÖNÜNDEKİ ÇAKIL TAŞLARINI TEMİZLEYECEĞİZ”

“TİM Marka Konseyi'nin kuruluşunda yer alan Zen Pırlanta'nın sahibi Emil Güzelış de konseyin amaçlar doğrultusunda doğru bir adım olduğunu ifade etti. Özellikle mücevher sektörü özelinde eksikliklerin yaşandığını ifade eden Güzelış; “TİM Marka Konseyi'nin düşüncesi bile bir sinerji yaratıyor. Hepimiz biraz üzerine düşüneceğiz ve yol bulmaya çalışacağız. Aslında yapacağımız şey ticaretin önündeki çakıl taşlarını temizlemek... Turquality de oldukça yerinde bir program ancak bazı eksiklikler yaşadık. Örneğin mücevher sektöründe yurt dışında bizim gibi mağaza açanlar doğru insan kaynağına ulaşmak, doğru insanlara mağazalar yaptırmak ve doğru lokasyonları bulmak gibi konularda birtakım sorunlarla karşılaştık. Fakat TİM Marka Konseyi sayesinde bu tip sorunlar aşılmış olacak. Sahip olduğumuz tecrübelerden yola çıkarak, hepimiz için en doğrusu ve en iyisinin olduğu ortak bir noktada buluşacağız. TİM Marka Konseyi, bu noktada hepimiz adına etkili bir oluşum sağlayacak.” dedi.

“

Düşüncesi bile bir  
sinerji yaratıyor.”



## DR. ERCAN VARLIBAŞ

VSY Biotechnology Yönetim Kurulu Başkanı

## "ALT KONSEYLER OLUŞTURULABİLİR"

"TİM Marka Konseyi'nde bulunan markaların, uluslararası arenada satış ve pazarlama deneyimleri bulunuyor." diyen VSY Biotechnology'nin Kurucusu Dr. Ercan Varlıbaş sağlık sektöründeki başarılarla markalaşmanın önemine değindi: "Bu markalar birbirleriyle etkileşim içinde olduğunda, avantajlı oldukları yönler ve uygulamalar bir çatı altında toplanır. Bu sayede masaya koyulan fikirler doğrultusunda en iyi ve en doğru uygulamalar üzerinde ilerlenir. TİM Marka Konseyi'nin bu noktada oldukça önemli bir fayda oluşmasına imkân vereceğini düşünüyorum. Aynı zamanda Turquality'i yeni bir forma getirmek için sektörler bazında alt konseyler oluşturulabilir. Bizim iletişimde olduğumuz, yurt dışındaki benzer uygulamaları da işin içine dâhil ederek güçlerimizi daha da geliştirebiliriz. Örneğin Özlem Türeci ve Uğur Şahin'in bulunduğu BioNTech aşısı, Türkiye'ye karşı medikal bakışını olumlu yönde değiştirdi. Özellikle Almanya'da Özlem Hanım ve Uğur Bey bir göçmen olarak değil, insanlığın kurtarıcısı gözüyle bakılıyor. Bu başarının Türkiye'ye de çok büyük katkısı oldu. Coğrafi avantaj, zekâ ve potansiyel bazında ülkemizin çok fazla gücü olmasına rağmen bunların pazarlamasını bu zamana kadar yapamadık. Ancak artık Türklerin de dominant olma zamanı geliyor." dedi.

“

Türklerin dominant olma zamanı geliyor.”

## KOLEKSİYON

## DORUK MALHAN

Koleksiyon Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi



## "DAYANIŞMA SAĞLAYACAK"

Mobilya sektörü temsilcilerinden Koleksiyon Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi Doruk Malhan ise sektörlerin bütünleşmesinin önemine değindi. "Turquality programı çıktığından bu yana Türkiye'ye önemli katma değerler kattı. Türkiye'de üretici olan birçok firma Turquality programına katıldı ve İhracat Birlikleri içerisinde yer aldı." diyen Malhan, TİM Marka Konseyi'nin daha canlı bir yapıya sahip olduğunu dile getirdi: "TİM Marka Konseyi, biraz daha birlikte ve ortak akılla hareket etmeyi ve en önemlisi networkümüzde dayanışmayı beraberinde getirecek. Tekstildeki dağıtım kanalı mobilyacıyla, mobilyacı lojistikçiyle paylaşmak suretiyle birlik içerisinde Türk ihracatçısının tek yürek olmasına olanak tanıyacak. Bunu zamanında İtalyanlar, İspanyollar yaptı. Bu açıdan bu oluşumu çok kıymetli görüyorum." dedi.

“

Birliktelik, ortak akıl ve dayanışma sağlayacak.”





ARZUM®

## MURAT KOLBAŞI

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı

### “YAN SEKTÖRLERLE KALDIRAÇ ETKİSİ YARATILABİLİR”

Elektrikli küçük ev aletleri sektöründe Türkiye’de adette pazar lideri, ciroda ilk beşte yer aldıklarını ifade eden Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, 55 yıllık bir markaya sahip olduklarını anlattı. Türk kahvesi ile markalarını dünyaya açtıklarını söyleyen Kolbaşı; “2008 senesinde markamızın yüzde 49’unu bir fona açarak ortaklık yaptık. İlk fonla 2008-2013 arasında, ikinci fonla 2013-2020 Aralık ayına kadar ortaklığımız sürdü. Ancak şirketimizdeki yatırımcı fon, 24 Aralık 2020’de hisselerini İstanbul Borsası’na açtı. Şu anki yapıda şirketin yüzde 51’i ailede, geri kalan önemli bir kısmı da borsada. Biz bundan sonraki süreçte borsaya açıldığımız için gündemimizde markamızı satmak yok. Ancak biz bir Türk markası olarak Arzum’u dünyaya açarken; özellikle Türk kahvemizi bir kaldıraç olarak kullanıyoruz.” dedi. Markalı ihracata en büyük katma değeri tecrübenin sağlayacağını sözlerine ekleyen Murat Kolbaşı; “Türkiye’de sanayi alt yapısı çok kuvvetli. TİM Marka Konseyi özelindeki en önemli kıymet, markalı ihracat yaptığımızda katma değeri ve kilo başı ihracatı artırmamız olacak. Konsey, sektörel anlamda firmalarla yan yana gelmemizi sağlayacak. Örneğin gastronomi sektörüyle bu sektöre yakın olan firmalar iş birliğine gidebilecek. Buradan bir sinerji çıkarılabilir. Türkiye’de çok ciddi anlamda ihracat yapan markalar var, dünya ölçeğinde ilk 10’a girebilmek büyük bir başarıdır. B2B tarafında da, B2C’de de kuvvetli markalarımız var. Onların tecrübelerinden bizler faydalanabilir; bizden daha küçük firmalarla da paylaşabilir ve birliktelik yaratabilsek başarılı oluruz. Zira tecrübenin aktarımı buradaki kilit unsurdur. Yolda öğrenmek yerine yaşanmışlıktan öğrenmenin avantajını kullanmak, konseyin ihracat ailesine açtığı en güçlü yol olacak.”

“

Tecrübenin aktarımı buradaki kilit unsurdur.”



#### TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI

Türkiye Lojistik Portalı, çok yakında faaliyete geçecek. Lojistikte yaşanan küresel sorunlara, ulusal bir çözüm sunulması hedeflenen platform, ihracat ailesinin yorum ve görüşleri üzerinden şekillendiriliyor.

#### ALO TİM

İhracatçıların işlerini kolaylaştırmak için hayata geçirilen Alo TİM, ihracatçıların sorunlarını daha hızlı şekilde çözmeye odaklanıyor. Alo TİM projesiyle birçok ihracatçı devlet yardımları, sektörler, TİM projeleri, üyelik gibi birçok konu hakkında bilgi alıyor.

Dünya pazarlarından pay almak, uluslararası iş kültürünü geliştirmek için ihracatın önemine vurgu yapan Emine Sabancı Kamışlı; gençlerin girişimci olmasına katkı sağlıyor. Anadolu'daki devlet üniversitelerinde okuyan öğrencilerin katılabildiği İngilizce Fırsatım Programı'nda, 12 ay süresince üç kur online canlı sınıflarda eğitim alan gençler, en az orta seviyede yabancı dil bilgisi ile mezun oluyor.

ESAS HOLDİNG YÖNETİM  
KURULU BAŞKAN VEKİLİ

# EMİNE SABANCI KAMIŞLI

"İHRACAT; EKONOMİNİN DİNAMOSU,  
GELİŞMİŞLİĞİN GÖSTERGESİDİR"

RÖPORTAJ: SONGÜL HATIRISU

"Esas Holding'in sosyal yatırım birimi olan, gençlik ve istihdam alanında çalışmalar yapan Esas Sosyal'e de liderlik ediyorum. Gençlik, istihdam ve kadın girişimciliği konuları öncelikli ilgilendiğim alanları oluşturuyor."

Şevket Sabancı ve ailesi tarafından 2000 yılında kurulan Esas Holding, Türkiye ve yurt dışındaki yatırım imkânlarına odaklanıyor. Aile fonu olarak yapılan grubun, İstanbul ve Londra'da ofisleri bulunuyor. Holding; özel sermaye, gayrimenkul, girişim sermayesi ve sermaye piyasası araçları gibi farklı varlık sınıflarına organize biçimde yatırım yapıyor.

Grup, amiral gemisi Pegasus kadar bilinmese de, İstanbul'un yanı sıra Balıkesir, Adana Lüleburgaz, Çanakkale, Kocaeli, Malatya, Zonguldak, Gaziantep, Bolu, Konya ve Van'da büyük ölçekli AVM'leri bünyesinde barındırıyor. Korozo, Ayakkabı Dünyası, Mac Fit yine holdingin çatısı altında faaliyet gösteren önemli iştiraklerden. Amerika'dan, İngiltere'ye; Hollanda'ya uzanan coğrafyada büyük gayrimenkul geliştirme yatırımları yapıyorlar. Yurt dışı kiracıları arasında Tesco, Amazon gibi dünya devleri var. Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emine Sabancı Kamışlı, zamanının önemli bir bölümünü milyonlarca dolar büyüklüğündeki yatırımların yanı sıra sosyal işlere de ayırıyor. 'Gözbebeğim' dediği, Anadolu üniversitelerinde okuyan gençlere istihdam sağlayan Esas Sosyal bunların başında geliyor. Bir yandan da grubun ihracat gücünü artırmaya yönelik çalışmaları yöneten Emine Sabancı Kamışlı, sorularımızı yanıtladı.

## *Londra'dan New York'a*

**Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak çalışıyorsunuz. Sizin özellikle ilgilendiğiniz alanlar hangileri?** Esas Holding'i 2000 yılında, babam Şevket Sabancı ile beraber kurduk. Amacımız hem Türkiye'de hem de yurt dışında değer yaratacak bir yatırım platformu oluşturmaktı. Az sayıda çalışma arkadaşımızla beraber yola çıktığımız Esas; bugün dünyanın dört

kıtasında yatırımları bulunan, İstanbul ve Londra'da ofisleri olan, uluslararası alanda ismini duyurmuş, topluma katkı sağlayacak sosyal yatırımları ile özel sermaye, gayrimenkul, girişim sermayesi ve sermaye piyasası araçları gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren önde gelen bir Türk aile yatırım holdingi haline geldi.

Grubumuzda 11 bini aşkın çalışanımız ve beş temel iş kolumuz var. Bunlar özel sermaye yatırımları, girişim sermayesi, gayrimenkul, wealth management ve Esas Sosyal. Tüm iş kollarımız benim için çok önemli. Esas Holding'in sosyal yatırım birimi olan, gençlik ve istihdam alanında çalışmalar yapan Esas Sosyal'e de liderlik ediyorum. Gençlik, istihdam ve kadın girişimciliği konuları öncelikli ilgilendiğim alanları oluşturuyor.

## *44 Ülkeye İhracat*

### **Şirketlerinizin ihracat faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?**

Şirketimiz bünyesinde bulunan Pegasus Hava Taşımacılığı, 2019 yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları listesinde yolcu taşımacılığı hizmetleri kategorisinde ikinci sırada yer aldı. Bugün Pegasus aracılığı ile 44 ülkeye hizmet ihraç ediyoruz. Yine ortağı olduğumuz Korozo şirketi 88 ülkeye ihracat yapıyor. Bunun da yüzde 85'i Avrupa ülkelerine yapılıyor.

### **İhracat ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

İhracat; satış ve kârı artırmak, dünya pazarlarından pay almak, iç pazara bağımlılığı azaltmak, rekabet gücünü artırmak, istihdam yaratmak, teknolojik gelişimi sağlamak, uluslararası iş kültürünü geliştirmek için önemli. Ekonomik bağımsızlığın temeli ihracat yapmaktan geçiyor. İhracat, ülkenin ve kültürünün dünyada tanınmasına katkı sağlar, bütün sektörleri harekete geçirir. Girişimciliği özendirir, artırır.



İhracat; yabancı sermaye ve yatırım çeker, ülke ekonomisinin küresel dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlar. İhracat; ekonominin dinamosu, gelişmişliğin göstergesidir. İhracat; insana ve topluma değer katar, toplumsal bilinci geliştirir, farkındalık yaratır. İhracat; ülkenin

gelişmesine, kalkınmasına temel etken olduğu için tersine beyin göçü sağlar. İhracat yaparak küresel dünyanın bir parçası olur, inisiyatif kullanır, dünyaya yön verebilirsiniz.

## *Fırsat Eşitliği için...*

**"2021 yılında Hayırlı Sabancı'nın desteğiyle İngilizce Fırsatım Programı'nı başlattık. Program kapsamında öğrencilerin okuldan işe geçiş süreçlerini kolaylaştıracak eğitimlerle beraber İngilizce CV hazırlama, mülakat koçluğu gibi deneyimler sunuluyor."**

### **"KADIN GİRİŞİMCİLER DESTEKLENMELİ"**

"Ne yazık ki ülkemizde iş gücüne katılım oranında kadınla erkek arasında çok ciddi bir fark var." diyen Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emine Sabancı Kamışlı; "Her 10 kadından yalnızca 3'ü istihdama katılabiliyor. Pandemi sürecinde bu pay daha da azalmış durumda... Bu anlamda hem ülkemizin ekonomik potansiyelini artıracak hem de daha çok kişiye istihdam sağlayacak kadın girişimcilerin sayılarının artmasını çok önemsiyorum. Türkiye İş Kadınları Derneği (TİKAD) olarak kadınlara destek vermek, kadın girişimciliğinin yolunu açmak için TİKAD Yatırım'ı kurduk. Kadından kadına verilen bir can suyu gibi nitelenebilecek yatırım fonumuzla girişimci kadınları desteklemeyi ve iş dünyasında işletme sahibi kadınların sayılarının artmasını hedefliyoruz. Bu kapsamda BEE'O Propolis'e ve Kurucusu Aslı Elif Tanıçur Samancı'ya da markasını ve iş kapasitesini büyütmesi için yatırım yaparak destek olduk. Bir kadın girişimci markası olan BEE'O bugün 16 ülkeye ihracat yapıyor." dedi.

### **Esas Sosyal'in kuruluş amacı ne idi?**

Esas Holding'i 2015'te kurduğumuzda sosyal yatırımlarımızı, gençlerin istihdamına yönelik yapma kararını verdik. Genç işsizliği, Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri... Gençlik ve istihdam alanında odağımıza ortak çalışma ve araştırmaları olarak, İlk Fırsat ve İngilizce Fırsatım programlarını yürütürken; bu programların çevresinde aralarında kurumsal ve aynı destekçiler, katılımcılar, mentorlar, mezunlar, sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri, İK profesyonelleri ve eğitimcilerin de yer aldığı 2 bin kişiyi aşan büyük bir ekosistem geliştirdik.

### **Şimdiye kadar neler yaptınız?**

TÜİK'in 2021 ilk çeyrek verilerine göre Türkiye'de üniversite eğitimi almış gençlerin yüzde 35,1'i işsiz. Araştırmalar yükseköğrenim mezunu gençlerin istihdam oranlarının son beş yılda azaldığını, işsizlik oranlarının ise arttığını gösteriyor.

Esas Sosyal olarak işverenler tarafından daha az bilinen devlet üniversitelerinden mezun gençlerin ilk işe girişlerinde fırsat

# NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



## QUICK KEFALET SİGORTASI

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.

[www.quicksigorta.com/kefalet-senedi](http://www.quicksigorta.com/kefalet-senedi)



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



[www.quicksigorta.com](http://www.quicksigorta.com)

# QUICK

SİGORTA



### "TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP EDİN"

"Gençlere mümkün olduğunca kendilerini geliştirmelerini, dünyayı takip etmelerini, meraklı olmalarını ve çok çalışmalarını öneriyorum." diyen Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Emine Sabancı Kamışlı; teknolojinin önemine değindi: "İçerisinde bulunduğumuz dönemde özellikle pandeminin de hayatımıza girmesi ile teknoloji kullanımının önemini gördük. Gençlere teknolojiyi yakından takip etmelerini öneriyorum. Dünya vatandaşı olmak, farklı bakış açıları kazanmak için en az bir yabancı dil öğrenmelerini ve sosyal farkındalığı yüksek bireyler olmalarını tavsiye ediyorum. İlk işlerine girerken seçici olmamalarını, iş hayatına bir an önce başlamalarını öneriyorum. Sonrasında önerilerine çıkan fırsatları en iyi şekilde değerlendireceklerine eminim."

esitliği yaratmak için 2016 yılında İlk Fırsat Programı'nı hayata geçirdik... Altıncı yılını dolduran programımız ile Anadolu'nun farklı illerindeki devlet üniversitelerinden mezun olan gençlere 12 ay tam zamanlı ve maaşlı ilk iş deneyimi kazandırdık. Program kapsamında birbirinden değerli 30'u aşkın STK'ya da nitelikli iş gücü sağladık. Katılımcıların her biri aynı zamanda İlk Fırsat Akademisi kapsamında 250 saatten fazla eğitim ve gelişim desteği alıyor.

### 21'inci Yüzyıl Becerileri

**İlk Fırsat Programı'nın beş yıl içinde yarattığı faydayı anlatabilir misiniz?**  
Beş yıllık program sürecimizde Anadolu'nun farklı illerindeki devlet üniversitelerinden mezun 95 gence ilk iş deneyimi kazandırdık. 2020'de 55 yeni mezuna daha destek veriyoruz. Böylece beş yılda 150 gence ulaşacak, birbirinden değerli 31 STK'ya da nitelikli iş gücü sağlamış olacağız. İlk Fırsat Akademisi kapsamında katılımcılar, kişi başı 250 saatten fazla eğitim ve gelişim desteği alıyorlar. Dünya Ekonomik Forumu'nun '21'inci Yüzyıl Becerileri' olarak adlandırdığı pek çok eğitime katılıyorlar. Ayrıca mentorluk desteği ve mülakat etkinlikleri ile iş arama süreçlerine de hazırlanıyorlar. Program'dan mezun olduktan sonra da ekosistemin bir parçası haline gelerek tecrübelerini yeni katılımcılarla paylaşıyorlar.

### İlk Fırsat'ta Gençlere İş

**Sonuçları rakamlarla anlatır mısınız?**  
En son 2020'nin Mart ayında sonuçları açıklanan ve Bilkent Üniversitesi tarafından İlk Fırsat Etki Analizi Araştırması'nda gördük ki; kontrol grubunda yer alan ve İlk Fırsat katılımcılarıyla benzer özellikte olan ancak İlk Fırsat'a katılma şansı elde edememiş gençlerin istihdamda olma oranı yüzde 37. İlk Fırsat Programı katılımcılarına baktığımızda ise henüz programı bitirmeden iş teklifi alma oranlarının yüzde 82, işe giriş oranlarının program bitimini takip eden altı ay sonrasında yüzde 100 olduğunu görüyoruz. Bu da gençlere destek verildiği takdirde genç işsizliğinin çözümü konusunda ciddi bir fark yaratılabileceğini gösteriyor.

# 10 BİN 638

'İlk Fırsat' Başvuru Sayısı

# 2 BİN 174

Değerlendirilen Özgeçmiş

# 31

İş Birliği Yapılan STK'lar

# 21

Kurumsal Destekçiler

### Esas Sosyal'in ileriye dönük hedefleri nelerdir?

Yarattığımız ekosistem içerisindeki paydaşlarımız ile İlk Fırsat Programı'ndaki gençler için istihdam yaratıyor ve İngilizce Fırsatım Programı ile gençlerin ilk işe geçiş süreçlerini kolaylaştırıyoruz. Diğer taraftan genç işsizliği, tek bir kurumun tek başına çözebileceği bir sorun değil. Biz, gençlik ve istihdam alanında iş birliğine açtık. Hayata geçirdiğimiz programlarla her açıdan ortak bir kazanım yaratıyoruz. Bu misyona katılmak isteyen şirketlere birkaç mesajımız var: Birincisi; daha az bilinen devlet üniversitelerinde eğitim almış gençlere de işe alımlarında yer açmalarını, en azından mülakata çağırılmalarını, onlara bir fırsat vermelerini istiyoruz. İkinci olarak gençlerin okuldan işe geçiş sürecinde yer alan tüm kurum ve kuruluşları gençlik ve istihdam alanında yatırım yapmaya ve iş birliği gerçekleştirmeye davet ediyoruz.



PİMTAŞ 1



PİMTAŞ 2



PİMTAŞ 3



PİMTAŞ 4



PİMTAŞ 5



PİMTAŞ 6



PİMTAŞ 7



**PİMTAŞ**<sup>®</sup>

PLASTİK İNŞ. MALZ. SAN. VE TİC. A.Ş.



Gebze Plastikçiler Organize San. Böl. Cumhuriyet Cad. No:52 Gebze/KOCAELİ

T: +90 262 751 24 24 / 0850 460 76 87 / F:+90 262 751 42 04

[www.pimtas.com](http://www.pimtas.com) | [www.pimtasshop.com](http://www.pimtasshop.com)







YENİ DÜNYANIN, YENİ PARA BİRİMİ

# KRİPTO PARA

Teknoloji ve dijitalleşmenin yaygınlaşmasıyla ortaya çıkan kripto (sanal) para, son yıllarda giderek popülerliğini artırdı. El Salvador'un Bitcoin'i resmi para birimi olarak tanımasıyla gözlerin yeniden bu para birimine çevrilmesinin ardından ülkeler teker teker atağa geçiyor.

**H**er ne kadar sanal olsalar da matematik temelli şifrelenerek korunan kripto paralar, herhangi bir hükümet veya merkezi otoriteler tarafından yönetilmediği için yatırımcılar ya da paraya ilgi duyanlar bu para birimini daha güvenli kabul ediyor. Bunun bir sonucu olarak başta e-ticaret olmak üzere bugün kripto paralara dünya genelinde ilgi artmış durumda. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerden tutun da dünya genelinde bazı ülkelerde restoran ve vetel gibi bazı işletmelerde dahi artık kripto para ile ödeme yapılıyor.

## BITCOIN'İN BİR EŞİ YOK

Yaratıcısı Satoshi Nakamoto'nun 2009 yılında piyasaya sürdüğü Bitcoin'i özel yapan en önemli neden ilk kripto para olması. Bu sebeple marka değeri de bulunan sanal para, aktif olarak kullanılan en değerli kripto para olarak kabul ediliyor. Bitcoin'den sonra en değerli kripto paralar arasında Ethereum, Binance Coin, XRP, Tether, Dogecoin ve Litecoin var.

## 2021 SIÇRAMA YILI OLDU

Pandeminin gölgesinde geçen 2021 yılında, dünya ekonomisi yavaş yavaş toparlanma sürecine girerken, dijital varlıklara olan talep hızla arttı. Lider kripto para birimi Bitcoin başta olmak üzere dijital varlıkların tümü, özellikle 2021 yılında pek çok yatırımcının dikkatini çekerek adından sıkça söz ettirir hâle geldi.

Düşük seviyelerde yatırım yapan yatırımcıların haricinde, Elon Musk ve Jack Dorsey gibi ünlü yatırımcılar da kripto paralara yatırım yapmaya başladı. Üstelik 'Microstrategy' ve 'Tesla Corp' gibi kurumsal şirketlerin dahi bu yatırımcılar arasında yer alması, her ülkede kripto para rüzgârının esmesine neden oldu. Uzmanlar, Bitcoin'in yalnızca son bir yılda 3 bin dolardan 60 bin dolar civarına çıktığını söylüyor. Bu artışın en büyük sebebi ise kurumsal firmaların taleplerindeki artışla beraber ülkelerin kripto para piyasalarına ve Bitcoin'e olan olumlu bakışından kaynaklandığı öne sürülüyor.

Dijital dünyanın para birimi kripto paralara ilgi artıyor. Uzmanlar, Bitcoin'in yalnızca son bir yılda 3 bin dolardan 60 bin dolar civarına sıçradığını söylüyor.

### ÜLKELER BAZINDA KABUL GÖRÜYOR

Bitcoin başta olmak üzere kripto para birimlerine karşı henüz bazı ülkeler, yasal kararlarını sürdürüyor olsa da bu yeni dijital varlıkları destekleyen pek çok ülke var. El Salvador, Mayıs ayında yaptığı açıklamayla Bitcoin'i resmi olarak kabul eden ilk ülke olarak literatüre geçti. El Salvador'un Bitcoin'i tarihi bir şekilde kucaklamasının ardından para birimini resmi olarak kabul eden ikinci ülkenin Hindistan olması bekleniyor. Hindistan hükümeti, Bitcoin ve diğer kripto para birimlerini yasal bir varlık olarak tanımlamayı hedeflediklerini açıkladı. Ancak şimdiden net bir bilgi vermek imkânsız. Zira her an başka bir ülkeden de ikincilik atağı gelebilir.

Japonya, Güney Kore, Hollanda, Almanya, İsviçre ve birçok Avrupa ülkesi gün geçtikçe Bitcoin ve diğer kripto varlıklara dair daha olumlu açıklamalar yapıyor. Bu çoğu gelişmiş ülkelerde kripto paraları kanunen tanıma çalışmaları da devam ediyor ve bunlar Bitcoin dostu ülkeler arasında gösteriliyor.

### BITCOIN YASAL VE YASAL OLMAYAN ÜLKELER



Kaynak: CoinDance

■ Yasal ■ Alegal ■ Kısıtlı ■ Yasadışı ■ Bilinmeyen



### TÜRKİYE'DE DE ÇALIŞMALAR VAR

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'na bağlı Sektörel Araştırma ve Strateji Geliştirme Dairesi'nin 2020 yılında yayımladığı Kripto Para Araştırma Raporu'na göre Türkiye'de de kripto paralar çok sayıda yatırımcı buldu. Yapılan araştırmalar ışığında 2020 itibarıyla Türkiye'de 2 milyon 400 binin üzerinde insan kripto paraya sahip olduğu görülüyor. Türkiye'de en çok yatırım yapılan beş kripto para birimi ise Bitcoin, Ripple, Digibyte, Bitcoin Cash ve Stellar olarak tanımlanıyor.

Paribu, Türkiye'de bugüne kadar yapılan en kapsamlı kripto para bilinirlik ve algı araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırma, ekosistemde kat edilmesi gereken mesafe olduğunu, öte yandan kullanıcı memnuniyetinin giderek arttığını gösteriyor. Paribu adına Akademetre Araştırma Şirketi'nin yaptığı Kripto Para Bilinirlik ve Algı Araştırması'nın sonuçları kripto para sektörüyle ilgili önemli veriler ortaya koyuyor. Araştırmada ortaya çıkan diğer bulgular şu şekilde sıralanıyor:

- Araştırmaya katılanların yüzde 34'ü kripto paraya güveniyor.
- En çok işlem yapanlar Y Kuşağı'nın temsilcileri (yüzde 68,7).
- Eğitim seviyesi arttıkça kripto para yatırımları da artıyor. Kripto para ile işlem yapanların yüzde 87,3'ünü lise ve üniversite mezunları oluşturuyor.
- Kripto para ile işlem yapanların yüzde 75,3'ü ücretli çalışanlardan oluşuyor.
- Kripto parayı duyanlar arasında erkek ve kadınların oranı çok yakınsa, işlem yapan her 5 kişiden 1'i kadın.
- Kripto para bir yatırım aracı olarak görülüyor. Kripto paranın hangi amaçla kullanıldığı yönündeki soruya verilen çoklu yanıtlarda oranlar şöyle: Yatırım (yüzde 58,4), al-sat işlemleri (yüzde 57,7), para transferi (yüzde 29,9).
- Kullanıcılar teknolojiye dayalı olduğu için kripto parayı tercih ederken (yüzde 48,3), bunu merak (yüzde 47) ve yüksek getiri beklentisi (yüzde 24) takip ediyor.
- Kripto para bilgi kaynağı tercihinde internet araştırması (yüzde 33,3) ve sosyal medya (yüzde 17,7) ilk iki sırada yer alıyor.

## BAZI ÜLKELERİN VE TÜRKİYE’NİN KRIPTO PARALARA BAKIŞI



**ABD:** Amerika Birleşik Devletleri’nde Joe Biden yönetimi, kripto paralar ile ilgili vergilendirme kararı aldı. Karara göre Hazine Bakanlığı, 10 bin doların üzerindeki her işlemin vergi dairesine bildirilmesine karar verdi.



**AVRUPA BİRLİĞİ:** Avrupa Birliği üye ülkelerinde dijital varlıkların adil ve sürdürülebilir olarak vergilendirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülmeye devam ediyor. Avrupa Komisyonu tarafından, OECD Vergi Matrahı Aşındırması Kâr Aktarımı (BEPS) çalışmalarına paralel olarak, Avrupa Birliği’nin vergi alanında otomatik bilgi değişimi inisiyatiflerini içeren Avrupa Birliği İdare İşbirliği Direktifi (DAC) kapsamına, Bitcoin ve diğer kripto varlıkların da dahil edilmesine yönelik çalışmalar başladı.



**ÇİN:** Dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alan Çin, 2013 yılında çıkan yönetmelik önerisine göre finansal firmaların, kripto para birimlerini elinde bulundurmasını veya ticaretini yasakladı. 2021 Mayıs ayında da Başbakan Yardımcısı Liu He başkanlığında bir araya gelen Çin Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi, finansal riskleri ortadan kaldırmak için Bitcoin madenciliği ve ticaret faaliyetlerinin kaldırılacağını belirtti. Ayrıca Liu He, Bitcoin madenciliği hususunda da sert tedbirlere gidileceğini ifade etti.



**RUSYA:** Kendi dijital parası üzerinde çalışan Rusya Merkez Bankası (CBR), kripto paraların ödemelerde kullanılmasına tamamen karşı çıkıyor. Zira ülke, 1 Ocak’ta yürürlüğe giren Dijital Finansal Varlıklar ve Dijital Para Birimleri Hakkında Kanun ile Bitcoin ve diğer kripto paraların ödeme yöntemi olarak kullanılmasına kesinlikle karşı

çıktı. Yayımlanan kararnamede kripto paralar sadece mülk kalemi olarak sınıflandırıldı.



**JAPONYA:** Güney Asya ülkesi Japonya, kripto paraları yasal bir ödeme aracı olarak kabul etti ve ‘Ödeme yapmak için kullanılmakla birlikte dijital şekilde taşınıp aktarılabilen bir varlık’ olarak tanımladı. Bu bağlamda, Japonya sınırları içerisinde kripto para ve dijital varlıklardan temin edilen gelirler ‘işletme faaliyetleri ya da çeşitli işlemlerden kazanç sağlanan gelir’ şeklinde kabul edildi. Japonya Merkez Bankası (BOJ), kripto para birimleri hususunda ilk aşama denemelerine başladı. BOJ, bu çalışmaların Mart 2022 yılına dek süreceğini belirtti.



**GÜNEY KORE:** Asya bölgesinin en gelişmiş ülkeleri arasında yer alan Güney Kore de kripto paralara ılımlı yaklaştı. Güney Kore Merkez Bankası (BOK), CBDC (Merkez Bankası Dijital Para Birimi) için ivedilikle çalışmalara başlamış olduklarını belirtti ve belirli bir zaman dilimi için bu çalışmaların pilot fazda deneneceğini açıkladı.



**TÜRKİYE:** Her ne kadar çok olumlu olmasa da, ülkemiz de kripto para birimleri ile ilgili en çok çalışma yapan devletlerden biri konumunda yerini aldı. 30 Nisan 2021 tarihinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası kararı ile kripto paraların ödeme aracı olarak kullanılması yasaklandı. Bütün bunların yanı sıra ülkemizde faaliyet gösteren kripto para borsaları, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Mali Suçları Araştırma Kurulu’na (MASAK) karşı sorumlu tutuldu. Kararname ile 10 bin TL’nin üzerinde işlem yapanların bunu bildirilmesi talep edildi. Ayrıca kripto paralara ilişkin bir vergilendirme tasarısı hazırlandığı ve 2021’in ikinci yarısında belli başlı vergilendirmeler gelebileceği de açıklandı.

# %58,4

Kripto para yatırım aracı olarak görülüyor

# %30,3

Kullanıcı memnuniyetinde işlem kolaylığı önemli

# %72,7

Kripto para işlem deneyiminden memnuniyet oranı

# %68

En çok tercih edilen kripto para

Japonya, Güney Kore, Rusya ve birçok Avrupa ülkesi gün geçtikçe Bitcoin ve diğer kripto varlıklara dair daha olumlu açıklamalar yapıyor.



**TÜRK RESİM SANATININ ÜSTADI**

# İSMAİL ACAR

**Sanatçı mı bir toplumu yönlendirir yoksa toplum mu sanatı yönlendirir? Peki sanat, bir toplumun hayat damarı mıdır, katma değeri midir? Dünyanın en büyük açık hava duvar resmini Kaş'a armağan eden; Fransa'dan İtalya'ya, ABD'den Japonya'ya yerkürenin dört bir yanında sergiler açan kültür elçisi resim sanatı ustası İsmail Acar'a konuk olduk.**

**K**aftan ve padişahların heybetiyle güçlü, Osmanlı'nın motifleriyle nazik, İstanbul'un eşsiz manzaralarıyla doğal ve bir o kadar da gerçekçi portrelere imza atan İsmail Acar; çalışmalarını tarihte üç imparatorluğa başkentlik yapan İstanbul'da sürdürüyor, yıllardır yurt dışında Türkiye'yi temsil ediyor.

**İsmail Bey, gerek yurt içi gerekse yurt dışında pek çok ödül aldınız... Motivasyon kaynağınız nedir?**

Bu coğrafyadan ilham aldığım eserlerim, dünyanın birçok köşesine gidiyor. Örneğin New Yorklu biri eserimi satın aldığımda İsmail Acar'ın bir eserini aldığı kadar İstanbul'u ya da binlerce yıllık Anadolu kültürünü de satın almış oluyor. Halbuki biz henüz çok genç bir ülkeyiz fakat çok kıymetli topraklarımız

var. Bu bağlamda genç devletlerin kendi kültürel değerlerini başka ülkelere taşıyabilmesi ve onlardan kabul görmesi elzemdir. Bu, sanatçının yeni şeyler yapması adına motivasyon kaynağı olur. Oluşturduğum eserler de, benim kişisel kazancımdan öte bu toplumun değerlerinin temsiliyetidir.

**Sizi farklı kılan şey bu toprakları iyi özümsemiş olmanız mı?**

İnsanlar eskiden boğaza bakıp New York'un gökdelenlerini çiziyorlardı. Oysa ben kendimize ait değerleri kullanıyorum. Bu anlamda bunu kullanan ilk genç ve çağdaş sanatçı ben oldum. Bu işi sıfır noktasındayken değerlendirdim. Bu kadar değerli topraklar üzerinde olup; kendi iç enerjimizi, kültürümüzü, ananemizi görmezlikten gelemedim.



**"TOPLUMUN  
GENETİK ŞİFRELERİNE  
SALDIRIRSANIZ KÜLTÜRÜ  
DE YOK OLUR"**

Her toplumun kültürü, yaşayış biçimi farklıdır. Ancak İsmail Acar'a göre toplumlar farklılık gösterse de milletin kendi değerlerine mutlak suretle sahip çıkması gerekir: "Şahname, İran'da Firdevsi'nin yazdığı bir destandır. Orada Alper Tunga ile olan savaştan bahsedilir. Destana göre Alper Tunga, İranlıları hep yener. İran'ın ileri gelenleri de oturup, onu nasıl yenebileceklerini düşünür. En sonunda onun inandığı değerlere saldırmayı seçerler... Alper Tunga, anka kuşuna inanır yani yeniden doğuşa... İranlılar da gidip önce anka kuşunu öldürür. Hayalleri ve değerleri yıkılan Alper Tunga'yı da öldürmek, o saatten sonra artık çok basittir... Toplum da böyle, bir toplumun genetik şifrelerine saldırırsanız kültürü de yok olur. İşte ben de sanatımda bunu yaparken araştırıyor ve topluma açıklıyorum."

## "BU COĞRAFYANIN DERİN FELSEFESİ TABLOLARIMA YANSIYOR"

İsmail Acar, eserlerinde bu coğrafyadan besleniyor: "Picasso'nun bir sözü vardır: 'Benim evimin arka penceresi Louvre'ye bakıyor, ondan besleniyorum.' der. Louvre demek, binlerce yıllık batı medeniyeti demektir. Ancak benim de evimin arka penceresi Ayasofya'ya, Sultanahmet'e ve 10 bin yıllık yerleşik Anadolu'ya bakıyor ve ben de onların felsefelerinde besleniyorum. Dolayısıyla arka bahçemden biriktirdiğim her şeyden ilham alıyorum ve sanatım dünyanın birçok köşesine ulaşıyor."

### Ne zamandı sıfır noktası?

Çocukluğumda büyükannem bir eline bir nar alıp, onu kırarken 'Bismillah' diyordu. Bir gün ben de kırılmış bir nar resmi yaptım ve arkasına 'Bismillah' yazdım. O zaman sene 1992 idi. Herkes o nar resminin peşinden koştu. Oysa o dönemlerde bu kadar hat, kaligrafi ya da din sevdalısı yoktu. Ama toplum buna yatkındı. Çünkü bizler bir eşikten dahi geçerken 'Bismillah' diyen bir toplumuz ancak o dönemde bir şekilde kendi değerlerimizden uzak kalmıştık. Halbuki İslam, bizim dinimiz olduğu kadar 1100 yıllık kültürümüzdür. İyi bir dindar olmayabilirsiniz ama iyi bir Türk aydınının buna sahip çıkması gerekir. Çünkü ben bir kültür elçisi ve kültür insanıyım. Benim gördüğüm kültürel açıdan çok önemli değerler var. O kadar çok hoşgörü, o kadar çok tolerans ve estetik var ki... Bir cami yapmak için alınan arsadan gönül rızası istemekten tutun Selimiye'de ses yalıtımı ölçümünde nargilenin fakurdatilmasına kadar... İslam'ı en iyi anlamının yolu üretilen kültür ve sanata bakmaktan geçer.

### Sanatınızda sıklıkla kullandığınız semboller de buradan mı geliyor?

Türk İslam sanatçıları Hz. Muhammed'i anlatmak için saygı olarak kırmızı bir gülle onu tasvir eder. Allah'ı anlatmanın yolu, bir laledir zira yazılışı

da benzerdir. Farklı bir açıdan bakarsak imgelen ve semboller çok önemlidir... Amerika'da resimle ilgilenen öğrenciler önce Campbell's Soup Cans (çorba) çizer çünkü en çok tükettikleri şeydir. Bizim üniversitemizde de bu çizdiriliyordu. Sonra araştırdım ve gördüm ki Türkler en çok karpuz tüketiyormuş. Aslında öğrencilerin aynı mantıkla karpuzu çizmesi gerekmez mi?

### Gençlerin aldığı eğitimi nasıl buluyorsunuz?

Mimar Sinan Fakültesi'nin sanat tarihi dersinde Mimar Sinan okutulmuyor. Neden? Çünkü batılı bir kitap müfredata alınmış; Gombrich'in Sanatın Öyküsü. Elbette o da değerli ancak İtalya'da okutulan sanat tarihi kitaplarında Mimar Sinan okutuluyorken bizde okutulmaması... Türkiye'de sadece geleneksel sanatlar adı altında bir bölümde Mimar Sinan anlatılıyor. Halbuki kendisi, başlı başına sanat tarihidir.

### Bunun için batılılaşmanın kötü noktalarda vuku bulduğu durumlar diyebilir miyiz?

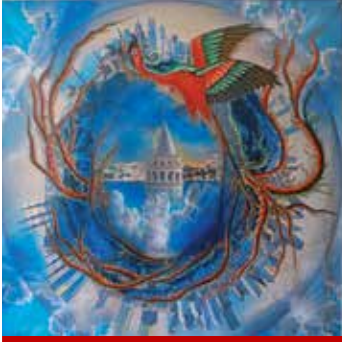
Bir gün, bir İstanbul resmi çizdim. Önünde nü bir kadın vardı ve çizimim

ödül aldı. Daha sonra yine bir İstanbul resmi çizdim, bu sefer önünde 3. Selim vardı. Dönemin aydınları eserimi beğenmedi ve gerici buldu. Halbuki 3. Selim gayet ıslahatçı biriydi. Hatta Jön Türklerin atasıdır. Oradan Atatürk'e kadar uzanan bir yenilikçilik söz konusu. Fakat o eserimi yaptığımda bazı resimlerim sergilerden dahi çıkarılmıştı. Fakat o sergiden çıkarılan 3. Selim tablosunu British Müzesi'nin Sergi Direktörü satın aldı ve Londra'da sergiledi. Bu tezatlık o zamanlar benim için önemli bir motivasyon kaynağı oldu. Tüm bu süreçler sorgulanarak, hoşgörü ile geçirilir ve yönetilirse zaten toplum kendi kimliğine yeniden bürünür. Mesela bugün savunma sanayiine önem veriliyor ve öne geçtik. Türk sanatçıları da dünyada çok başarılı.

### Ancak biraz daha yaygınlaşmalı, daha fazla duyulmalı sanıyorum...

Bizim toplumumuz maalesef eser satın almıyor. Varlıklı pek çok aile milyonlarca liraya bir araba, bir koltuk alabiliyor ama sonra onlar değerini kaybedebiliyor. Oysa bir gravüre, resme çok çok daha az bütçe bile ayırsa o eser bin yıl yaşar ve çocuklarına bir eser bırakmış olurlar.





## “SANAT, SANAYİYE KATMA DEĞER SAĞLAR”

Marka yaratmak, dizayn ve tasarımdan geçiyor. Belki de markanın oluşmasında tasarım en önemli adımlardan biri... Resim ustası İsmail Acar da bu konuya daha fazla önem verilmesini şu cümlelerle açıklıyor: “İtalyan geliyor, burada 10 liraya ürettiğini 10 bin liraya satıyor. Halbuki onlar da kendi sanatçılarına tasarlatırsa iş değişir. Bizim iş insanlarımız zaten üretimi biliyor ancak tasarımı kendi sanatçısına üretse daha çok kazanacak. Türkiye kendi markasını yaratırsa herkes kalkınır. Sanatçının beslenmediği toplum ilerleyemez. Mesela sanayici 5 dolara aldığı ham maddeyi işleyerek 12 dolara satıyor. Ama ben 150 dolara mal ediyorum, 150 bin dolara satıyorum. İşte bu rakam katma değer göstergesidir.”



## MANGO'NUN FABRİKASINDA TABLOLARI VAR

Türk iş dünyası zaman içerisinde sanata daha fazla önem göstermeye başladı. Keza İsmail Acar da “Genelde birinci kuşak ya da ikinci kuşak iş insanlarının maalesef pek de sanata duyarlı olduğunu söyleyemem ama artık bakış açısı değişiyor.” diyor. Üçüncü kuşak iş insanlarının eser satın aldığı ifade eden Acar; “Bence her iş insanının bir tane sanatçı dostu olması lazım. Aslında iç içe geçmesi gereken bir dinamik var. Örneğin Mango'nun sahibi Barcelona'daki fabrikasının girişine bütün İspanyol sanatçıların eserlerini koydu. Türkiye orijinli bir firma olduğundan benden de yaklaşık 12 tane kaftan resmi aldı. O firma daha sonra kendi müzesini de yapmaya başladı. Bu düşünce onun ne kadar kurumsal ve büyük olduğunu gösteriyor.” dedi.

### İş dünyasının sanata bakışını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rahmetli Sakıp Sabancı; “Milyar dolarlarım vardı. Bütün dünyayı dolaşıyordum ama kimsenin beni ayakta alkışladığını görmedim. Çünkü onların da aynı şeyleri vardı. Taa ki sahip olduğum sermayenin binde birini harcayarak hat koleksiyonu yapana kadar. Bütün Amerika beni ayakta alkışladı.” der. Sabancı, Koç, Kıracı gibi önemli ailelerimiz bu değer farkında.

### Peki sanat, iş dünyasıyla bütünleşebilir mi?

Elbette... İş insanlarının salt üretimi düşündükleri kadar katma değer sağlayabilmeleri için sanatsal bir bakış açısı ya da estetik bir kaygısının da olması gerekiyor. Türkiye’de üretilen önemli ürünlerin hepsi yabancı tasarımcılar tarafından fason olarak yapılıyor. Türkiye kendi Ar-Ge’sini ve kendi dizaynını ürettiğinde ya da iş insanlarının en azından bir sanatçı dostu olduğunda, iş ve özel hayatlarına katma değer sağlayabilirler.

Dünyada ilk buharlı makine



çıkıldığında dönemin şairleri “Ne büyük motor, ne büyük dişliler, ne güzel süzülüyor Mississippi üzerinde, büyük bir ejderha gibi süzülüyor suları ikiye yarararak...” diye şiirler yazmıştır. Bu bir makineye yazılan şiiirdir! Bunun yazıldığı yıl 1870. Mesela Daniel Schumacher isimli bir ressam ise güvenli tren vagonu çizmiştir. Nedeni sizce ne olabilir? Üstelik trenler yeni çıkmış, devamlı insanlar ölüyor. Güvenli tren vagonuyla ilgili resimler çizerek bir noktada algı yönetiliyor.

### O halde bir markanın kemik yapısını sanatçı mı oluşturmalı?

Dünyanın en büyük markaları zaten sanatçılardır. Da Vinci deyince 600 yıldan kalmış, roma heykeli deyince bin yıldan kalmış bir süreçten bahsediyoruz. Halbuki dünya üzerinde bin yıllık geçmişi olan marka yoktur. Sanayici ve üreticiler sanatsal bir bakış açısı yakalarsa bu iş başarılıdır. Markanın ne kadar uzun ömürlü olabileceğinin tek göstergesi yine sanatta saklıdır.

Sanat yalnızca akademik olarak anlatılırsa toplumdaki kopuş başlar. Benim bazı eserlerim, görme engellilerin de gezebileceği yapıda hazırlanmıştır. Çünkü sanat insan varsa vardır.





Çelik sektörü temsilcileri, 2021 yılındaki hızlı yükselişini sürdürüyor. İlk beş ayda sürekli ihracat pastasından aldığı payı arttıran çelik sektörü, en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü sanayi kolu oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) rakamlarına göre ocak ayında 1 milyar 54 milyon dolar düzeyinde ihracat gerçekleştiren çelik sektörü sırasıyla şubatta 1 milyar 200 milyon dolar, martta 1 milyar 530 milyon dolar, nisanda 1 milyar 655 milyon dolar ve mayısta 1 milyar 745 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. Böylelikle Ocak-Mayıs 2021 döneminde geçen seneye göre yüzde 48,9 oranında ihracatını artıran çelik devleri ilk beş aylık ihracatta toplam 7 milyar 183 milyon dolara imza attı. 2020 yılında bu rakam 4 milyar 825 milyon dolar düzeyindeydi.

#### İTALYA, EN BÜYÜK PAZAR

Çelik sektörü temsilcileri mayıs ayı boyunca en fazla ihracatı İtalya'ya yönelik gerçekleştirdi. İtalya'ya 115,7 milyon dolar seviyesinde yapılan ihracatın ardından İspanya sıralamada ikinci oldu. İspanya'ya 110,4 milyon dolar düzeyinde ihracat gerçekleştirirken üçüncü 80,4 milyon dolarla İsrail, dördüncü 84 milyon dolarla ABD ve beşinci 74,8 milyon dolarla Birleşik Krallık yer aldı.

#### ASLAN PAYI İSTANBUL'UN

Dış ticarete ülke ekonomisine en fazla katkı veren üçüncü sanayi kolu olan çelik sektörünün en fazla ihracat gerçekleştirdiği şehir İstanbul oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin rakamlarına göre İstanbul'daki çelik sektörü temsilcileri mayıs ayında 910 milyon 562 bin dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. İstanbul'u Hatay takip etti. Hatay 238 milyon 477 bin dolar ihracata imza atarken listenin üçüncü sırasında Kocaeli yer aldı. Kocaeli'nden 136 milyon 520 bin dolar bandında ihracat yapıldı. Dördüncü sırada Bursa 62 milyon 255 bin dolar ve beşinci sırada İzmir 53 milyon 89 bin dolar yer aldı.

#### ÇELİK SEKTÖRÜNDE TARİHİN EN YÜKSEK AYLIK İHRACAT PERFORMANSI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle; "Her zaman daha ileriye gitmek, daha iyisini hedeflemek; ihracat ailemiz için köklü bir gelenek haline geldi. Çelik sektörümüz mayıs ayında 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatla tarihinin en yüksek aylık ihracat performansına imza attı. En fazla ihracat gerçekleştiren sektörler arasında üçüncü sırada yer aldı. Büyümesini vites küçültmeden devam ediyor. Çelik sektöründeki temsilcilerimizi başarılarından dolayı yürekten kutluyorum." dedi.



**İSMAİL GÜLLE**

TİM Başkanı

"2021'in başından bu yana vites küçültmeden ihracatını her ay artırma başarısı gösteren çelik sektörü temsilcilerini kutluyorum."

Çelik sektörü, mayıs ayında gerçekleştirdiği 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatıyla dış ticarete ekonomiye en çok katkı sunan üçüncü sektör oldu. Dünya çelik ihracatının büyük bir bölümüne hâkim olan Çin'in ithalat ihtiyacının artmasıyla fırsatı en iyi şekilde değerlendiren ve kısa zamanda atağa geçen Türk çelik sektörünün nabzını tuttuk.



**ADNAN ASLAN**

Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı

#### ADNAN ASLAN:

### "İHRACATTAKİ BAŞARIMIZDA TİM'İN DESTEKLERİ YADSINAMAZ"

Pandemi nedeniyle küresel ticarete yaşanan talep daralması ve dünya ekonomilerindeki küçülmeye rağmen Türkiye, ihracatta büyüme kaydetmeyi sürdürüyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin bugüne kadar attığı adımların oldukça faydalı olduğunu söyleyen Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan; "Başarıya ulaşmada ihracatçıların her daim

arkasında duran çatı kuruluşumuz TİM'in atmış olduğu adımları memnuniyetle takip ediyoruz. Pandemi senesi olarak adlandırılan 2020 yılında Türkiye'nin genel ihracatı rekor kırdı. 2021 yılında da yeni rekorlar gelmeye devam ediyor. Böylesi zor bir süreçte ihracatın başarılı bir performans sergileyebilmesinde TİM'in desteklerinin etkisi yadsınamaz." dedi.

### “TÜRK ÇELİK SEKTÖRÜ, İHRACAT FIRSATINI DEĞERLENDİRDİ”

Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan; Türk çelik sektörünün pandeminin etkisine rağmen yukarı yönlü ivmelenmesinin ardındaki en büyük başarı etkeninin uzun yıllara dayanan ihracat deneyimi olduğunu söyledi. Bir yandan eski pazarlara yönelirken bir yandan da talep keşifleri yaparak yeni pazarlar yarattıklarını ifade eden Aslan; “Çin, Covid-19 salgını sürecinde pandemi ile mücadelesinin ardından kendi içinde büyümeye odaklandı. Bu gelişmeyle birlikte Çin çelik sektörü önemli bir değişiklik geçirdi. Öncesinde dünya çelik ihracatının büyük bir bölümüne hâkim olan Çin artık daha çok ithalat ihtiyacına yöneldi. Bu durum global çelik sektöründeki dengeleri değiştirdi. Hızlı aksiyon alma kabiliyetiyle Türk çelik sektörü, Çin’in çekilmesiyle ortaya çıkan ihracat fırsatını en iyi şekilde değerlendirmesini bildi. Neticesinde de Uzak Doğu ve Güneydoğu Asya pazarlarını yeniden kazandık.” değerlendirmesinde bulundu.

Çelik sektörü mayıs ayında en fazla ihracatı İtalya'ya yönelik gerçekleştirdi. İhracatın en fazla gerçekleştiği il ise İstanbul oldu.



**FUAT TOSYALI**

Tosyalı Holding  
Yönetim Kurulu Başkanı

### TOSYALI HOLDİNG, AVRUPA'NIN EN HIZLI BÜYÜYEN İKİNCİ ÜRETİCİSİ OLDU

Tosyalı Holding 2020’de Avrupa’nın en hızlı büyüyen ikinci çelik üreticisi olurken dünya sıralamasında iki basamak yükselerek 82’nci sıraya çıktı. Uluslararası pazarda Karadağ ve Cezayir’den sonra Senegal ve Angola’da da yatırımları devam eden Tosyalı Holding, Afrika’yı önemli yatırım bölgelerinden biri olarak görüyor. Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, 2020’nin sadece Türkiye’de değil, dünyada zor bir yıl olmasına rağmen yatırımlarına ara vermediklerini belirterek şu değerlendirmelerde bulundu: “Tedarik zincirlerinde küresel olarak sorunlar yaşandığı bu dönemde Tosyalı Holding olarak teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı olarak yaptığımız yatırımların çok faydasını gördük. Bu sayede hem ülkemizde hem de başta Avrupa olmak üzere dünyada artan kaliteli çelik talebine hızla karşılık verdik. Hem İskenderun 2. Organize Sanayi Bölgesi’nde hem de Cezayir’de devam eden dördüncü faz yatırımlarımız tamamlandığında; Tosyalı Holding olarak toplam üretimimizi çok daha yukarılara çıkaracağız.”

### İBRAHİM PEKTAŞ:

## “ÇELİK SEKTÖRÜ, ÇEVREYE DUYARLI ÜRETİM YAPIYOR”

TİM Başkan Vekili İbrahim Pektaş, çelik sektörünün çevreye duyarlı üretim yapılabilmesi konusunda oldukça ileri bir safhaya ulaştığına dikkat çekti. Son 20 yılda gelinen noktayı değerlendiren Pektaş, çelik üretimi yapan firmaların, Çevre İl Müdürlükleri vasıtasıyla 24 saat online olarak izlendiğini, ilgili mevzuatta belirlenen kriterlere uymayan firmalara para cezası ve/veya kapatma cezası verdiğini söyledi: “Çevresel konuların son 20 yılda önemli aşamalar kaydetme-

sinde Çevre ve Şehircilik Başkanlığı’nın sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığının yanında, sektördeki firmalarımızın ciddi boyutlarda çevre yatırımlarının da olduğunu belirtmek isterim. Ayrıca enerji verimliliği konusunda da yapılan yatırımlar ile önemli ölçüde ilerleme kaydedildiğini görüyoruz. İhracat konusuna gelince, sektörün 2021 yılında önemli bir performans gösterdiğini ve yıl sonu ihracatın 18 milyar dolar olduğu düşünülmektedir.”



**İBRAHİM PEKTAŞ**

Çelik İhracatçıları Birliği  
Başkan Yardımcısı

# GELECEK DOKUR.

*geleceğe dokunur...*

Yıllık 15 MW GES  
ile tükettiğini üretir.

60'dan fazla ülkeye ihracat



tarıma güçlü yatırım



[www.abco.com.tr](http://www.abco.com.tr)

 **abcoFARM**

 **FiLPA**  
Packaging Industry and Foreign Trade Co.



TÜRKİYE'NİN  
300 & YOKSUL  
KURULUŞU  
2020

297.



307.



125.

**FORTUNE**  
TÜRKİYE

351.



ilk 100'de

**TURKONFED**

ilk 100'de

**BARIŞ GÖKTÜRK**

Yükselen Çelik CEO'su

### YÜKSELEN ÇELİK, PAZAR PAYINI ARTIRDI

Vasıflı çelik sektörünün 45 yıllık köklü ve başarılı katılımcılarından Yükselen Çelik, 2021 yılı birinci çeyrek bilançosunda hemen her alanda kuvvetli bir büyüme ortaya koyarken; şirketin cirosu 2 katına ve net kârı 7 katına ulaştı. İlk çeyrek rakamlarıyla güçlü bir performans sergileyen firmanın, 2021 yılının ikinci ve üçüncü çeyrekte FAVÖK marjında 2020 yılının aynı dönemlerine göre

kuvvetli artışlara imza atması bekleniyor. Yükselen Çelik CEO'su Barış Gökürk, firmalarının 2021 ilk çeyrek sonuçlarını ve performansını değerlendirdiği konuşmasında şu açıklamalarda bulundu: "Şirketimiz, 2016 yılından bu yana büyümesini hızla sürdürmeye ve pazardaki payını artırmaya devam ediyor. Yılın ilk çeyreğinde ciromuz 42,5 milyon TL'den 88,0 milyon TL'ye yükseldi. Net kârımız ise yüzde 585'lik bir artış gösterdi. Net kârdaki olumlu artışın başlıca nedenleri; şirketimizin rakiplerine nazaran tedarik zinciri yönetimindeki başarısı, artan şube ve istihdam sayısı, yeni geliştirilen ürünlerin etkisi ve artan pazar payı olarak özetlenebilir. 2021 yılında güçlü performansımızla büyümeye devam ediyoruz. Ülkemize ve sektörümüze olan inancımız tam."

### ÇİB, 2022'DEN UMUTLU

"2022'de de çelik talebinin küresel olarak artmasını bekliyoruz." diyerek çelik sektöründe 2022 yılında olumlu bir havanın eseceğine dikkat çeken Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan; "Talepteki bu artışın, Türkiye'nin çelik üretimine ve ihracatına katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Diğer yandan 2020 yılının sonunda başlayıp, 2021 ortasına kadar artan çelik fiyatlarının 2022'de daha istikrarlı seyretmesini umuyoruz." dedi.

**VEYSEL YAYAN**

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Genel Sekreteri

### VEYSEL YAYAN:

## TÇÜD, PASLANMAZ ÇELİK ÜRETİMİNE VURGU YAPTI

Türk çelik sektörü gerek pazar çeşitliliği gerekse artan üretim talebiyle yatırımcılarına avantajlar sunuyor. Türkiye'de kişi başına çelik tüketiminin, Avrupa Birliği (AB) ve ABD ortalamasının da üstüne çıkarak 400 kilogramı bulması, bu rakamın gelecek yıllarda 500 kilograma yükselerek üretimin 40 milyon ton aşmasının beklenmesi, yabancı yatırımcılar için cazip fırsatlar barındırıyor. Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Genel Sekreteri Veysel Yayan yaptığı açıklamada, çelik sektöründeki yatırım ortamına ilişkin değerlendirmede bulundu. Yatırımcıları etkileyen en temel unsurun, yapılacak yatırımın geriye dönüş süresi ve kârlılığı olduğunu belirten Yayan; "Türkiye, dinamik ekonomisi, yüksek tüketim kapasitesi ve pazar-

lara yakınlığı itibarıyla yatırımcılar için çok cazip bir ülke." dedi. Yayan açıklamasını şu şekilde sürdürdü: "Türkiye'de kişi başı çelik tüketimi 400 kilogram seviyelerine çıktı. Bizim tüketim seviyelerimiz AB'den ve ABD'den daha yüksek. Bu da kısmen onların altyapı ihtiyaçlarını yüksek oranda karşılamasından ve bizim hâlâ yatırım yapıyor olmamızdan da kaynaklanıyor. Kişi başına çelik tüketiminin önümüzdeki yıllarda 500 kilogram seviyesine yükseleceğini ve üretimin 40 milyon ton seviyesini aşacağını öngörüyoruz. Böyle bir ülkede çelik üretiyor olmak, yabancı üreticiler için de avantaj. Çeliğin, ham çelikten başlanarak tüm değer zinciri Türkiye'de kalacak şekilde üretiliyor olması önemli."

SİZ DE BİZDEN İYİ ELEKTRİK ALIYORSANIZ

# İŞİNİZE ÖZEL İNDİRİMLİ ELEKTRİK TEKLİFİMİZ VAR!

İşletmenizin elektrik ihtiyacı için hemen [sepas.com.tr](http://sepas.com.tr)'yi ziyaret edin ve başvuru formumuzu doldurun, size özel **indirimli elektrik fırsatından** yararlanmaya başlayın!

Ticarethane ve Sanayi tarife grubundaki müşterilere özel avantajlı fiyatlar 31.12.2021 tarihine kadar geçerlidir.



Okutun,  
başvuru  
formunu  
doldurun!

 **sepaş enerji**

*hayatın her anına ışık tutuyoruz*

Yeni Bir İhracat Kapısı Olacak

# YENİLENEBİLİR ENERJİ



Yenilenebilir enerji kaynaklarının gelişimine büyük katkı sağlayacak Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti Sistemi, haziran ayında devreye alındı. Yenilenebilir enerji kullanımının belgelenmesiyle şirketlerin yurt içi ve yurt dışındaki muadillerine göre rekabet açısından daha güçlü bir konuma gelmesi hedefleniyor.

**T**ürkiye'nin enerji haritasında 'yeşil'in payı artıyor. Yenilenebilir enerjinin teşviki ve yaygınlaştırılması için Yeşil Tarife ve Vadeli Elektrik Piyasası'nın açılması gibi önemli adımların atıldığı Türkiye'de, son hamle Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'ndan geldi. Haziran ayında YEK-G yani Yenilenebilir Enerji Kaynakları Garanti Sistemi devreye alındı. Söz konusu sistem, AB'nin karbon vergisi yükümlülükleri ve sınırdaki karbon vergisine karşılık kullanılabilir. Kaynak ifşası ve bunun sertifikalandırılmasıyla yenilenebilir enerji, üreticiler için yeni bir ihracat kapısı olacak.

T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez; "YEK-G şirketlerimiz için yeni bir kâr kapısı oluştururken, bizim için de enerjide merkez ülke Türkiye hedefimize yönelik önemli bir adım daha olacak. Türkiye'nin yurt dışına açılan yeni gümrük kapılarından biri de YEK-G olacak. Bunun için Bakanlığımız; T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPIAŞ) ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığımızın başını çektiği bir çalışma grubu ile görüşmelerini sürdürüyor. Firmalarımızın karbon salınımları kayıt altına alınıyor, raporlanıyor ve doğrulanıyor. Bundan sonraki süreç piyasanın kurulması ve mekanizmanın işletilmesi olacak." dedi.

## 127 YENİLENEBİLİR ENERJİ SANTRALİ SİSTEME KAYDINI YAPTI

YEK-G sistemi, yüzde 100 yerli imkânlarla blok zincir teknolojisi kullanılarak oluşturuldu. Üretilen her bir 1 megavat elektrik üretimine karşılık özel bir kod tanımlanacak. Bu da sistemin veri doğruluğunu ve takibini sağlayacak. 21 Haziran itibarıyla 100 piyasa katılımcısının, 127 yenilenebilir enerji santralini sisteme kaydı yapıldı. Bunların 53'ü üretim, 47'si tedarik lisansına sahip. YEK-G piyasası ise iki farklı aşamaya sahip. Birincisi, YEK-G sistemi. Burada elektrik EPIAŞ tarafından

kaynağına göre sertifikalandırılacak, üretici adına kayıt yapılacak ve ihraç edilecek. İkinci aşama da YEK-G piyasası. Burası organize bir piyasa, EPIAŞ tarafından işletilecek. Üretilen sertifikalar organize piyasalarda işlem görerek el değiştirecek. Burada fiyat organize piyasada kaynağına bağlı olarak oluşacak. Organize piyasa ayda bir işleme açık olacak. Organize YEK-G piyasasında hidro, rüzgâr, jeotermal, biyokütle ve güneş kaynaklarına bağlı olarak ayrı ayrı işlem görecektir. Kaynağına bağlı olarak farklı YEK-G belge fiyatları oluşacak.



YEK-G sisteminin devreye alınması hakkında açıklamada bulunan Bakan Dönmez; "İlk eşleşmemiz gerçekleşti. Jeotermal kontrol kontratta gerçekleşti ve 10 adet YEK-G belgesi megawatt saati 5 liradan eşleşti. İyi bir fiyat, ucuz bir fiyat, çok talipli olacak gibi duruyor." dedi.



## G20 ÜLKELERİ ARASINDA İLK 5'TE

Küresel çapta 1990'dan beri en büyük düşüşünü yaşayan kömür yakıtlı elektrik üretimi, 2020 yılında yaklaşık yüzde 4 azaldı. Bu düşüşün nedenleri arasında uzmanlar rüzgâr ve güneş enerjisinin yükselişi, Paris İklim Anlaşması ve ekonomik sebeplerin olduğu kanısında. Rüzgâr ve güneş enerjisinin birleşik pazar payı son beş yılda yüzde 4,8 artış göstererek elektrik üretiminin yaklaşık yüzde 10'unu karşılıyorken, bu alanda Türkiye'nin dünya ortalamasını geçtiği görülüyor. G20 ülkeleri arasında ilk 5'te yer alan Türkiye, bu istikrarlı yükselişini devam ettiriyor. Türkiye yenilenebilir enerji alanında önemli bir yere sahip.

## TÜRKİYE' YENİLENEBİLİR ENERJİ GÜCÜNDE 12'NCİ SIRADA

Türkiye'de T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın son dört yıldır devreye aldığı toplam kurulu gücün yüzde 90'ından fazlası yenilenebilir enerji kaynaklarından geliyor. Özellikle rüzgâr ve güneş özelinde bakıldığında rüzgârın 20, güneşin neredeyse 10 yıllık bir geçmişi var. Ancak bugün Türkiye; rüzgâr enerjisinde 9 bin 660 megawatt ile dünyada 12'nci, Avrupa'da 7'nci sırada yer alıyor. Güneş enerjisinde ise 7 bin 154 megawatt ile dünyada 13'üncü, Avrupa'da 7'nci sırada bulunuyor.



## YENİLENEBİLİR ENERJİ LİĞİNİN ŞAMPİYON İLLERİ

Türkiye'nin yenilenebilir enerji kurulu gücü nisan sonu itibarıyla 50 bin 990 megavata ulaştı. Yenilenebilir enerji kaynakları arasında en yüksek payı 31 bin 280 megavatla hidroelektrik santralleri aldı. Bunu 9543 megavatla rüzgâr, 7070 megavatla güneş, 1595 megavatla jeotermal ve 945 megavatla biyokütle takip etti.

### HİDROELEKTRİKTE ŞANLIURFA

Şanlıurfa, 3 bin 128 megavatla hidroelektrikte en yüksek kapasiteye sahip şehir oldu. Hidroelektrikte ilk beş şehir sıralamasında Elazığ 2 bin 287 megavat ile ikinci, Diyarbakır 2 bin 250 megavat ile üçüncü, Artvin 2 bin 167 megavat ile dördüncü, Adana bin 902 megavatla beşinci sırada yer aldı.

### RÜZGÂRDA İZMİR

Türkiye'de rüzgâr enerjisinde de rüzgârı arkasına almış durumda. 253 santralde rüzgâr enerjisi türbinleri, elektrik üretimi gerçekleştiriyor. Rüzgâr enerjisinde bin 635 megavatla İzmir başı çekerken, bu ili bin 275 megavatla Balıkesir ve 808 megavatla Çanakkale izliyor.

### GÜNEŞTE KONYA

Türkiye'nin güneş enerjisinde kurulu gücü 6 bin 450 megavatı lisanssız, 620 megavatı ise lisanslı olmak üzere toplam 7 bin 70 megavat seviyesinde bulunuyor. Bu kapasitenin 843 megavatına Konya sahip. İlk sırada yer alan Konya'yı güneş enerjisinde Ankara 383.8 megavat ile takip ediyor. Listenin üçüncü sırasında 370 megavat ile Şanlıurfa, dördüncü sırasında 333 megavat ile Kayseri ve 291 megavat kurulu güçle beşinci sırada İzmir takip ediyor.

### JEOTERMALDE AYDIN

Jeotermalde Aydın 850.4 megavatla en fazla kapasite sahibi şehir oldu. Bu ili 354 megavatla Denizli ve 349 megavatla Manisa takip ediyor.

### BİYOKÜTLEDE İSTANBUL

Türkiye'de biyokütle kurulu gücünde en yüksek kapasite 139 megavatla İstanbul'da bulunuyor. İkinci sırada 83.9 megavat ile Ankara, üçüncü sırada 58.2 megavat ile İzmir, dördüncü sırada 53.2 megavat ile Balıkesir ve beşinci sırada 51.5 megavatla Afyonkarahisar en fazla biyokütle kapasitesine sahip.



**FATİH  
DÖNMEZ**

T.C. Enerji ve Tabii  
Kaynaklar Bakanı

### “TÜRKİYE’NİN HEDEFİ, ENERJİDE MERKEZ ÜLKE OLMAK”

T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez; “Elektrik ihtiyacımızın önemli bir kısmını yerli kaynaklardan karşılamamızın yanı sıra elektriğin fiyatlandırılmasının yapıldığı bir enerji merkezi olmak için önemli adımlar atıyoruz. Artık diyoruz ki Türkiye hem kaynak hem teknoloji hem de piyasalar bazında yenilenebilir enerjinin merkez ülkesi olacak.” dedi.

Avrupa'nın ilk ve tek entegre güneş paneli fabrikası Karapınar GES'in panel ihtiyacını yerli imkânlarla karşılandığını ifade eden Bakan Dönmez; “Yatırım tutarı 400 milyon doları bulan tesis, yıllık 500 megavat güneş paneli üretim kapasitesine sahip. Gerçekleştireceği üretimle her yıl yaklaşık 100 milyon dolarlık panel ithalatını önleyecek. Tesiste üretilen panellerin yerlilik oranı ise yüzde 70'in üzerinde. ‘Enerji teknolojilerinde merkez ülke Türkiye’ diyerek attığımız adımlarla yenilenebilir enerjide yerli teknoloji ve ‘Made In Türkiye’ damgasını vuruyoruz.” dedi.





ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ



## 2021 İÇİN BİZ

### Kurumsal Yönetimde Süreklilik

#### 2015 KARNE NOTUMUZ

2015'teki ilk başarı adımımızda en büyük destekçilerimiz birbirimiz olurken bu yolda hep birlikte ilerlemeye devam edeceğiz.

#### 2016 KARNE NOTUMUZ

İkinci adımı, birinci adımdan daha büyük atarak 2016'da çalışmalarımızın sonucunda başarılı bir yıl hepimiz için bir ödüdür.

#### 2017 KARNE NOTUMUZ

Toplumu bilgilendirme faaliyetlerimiz bizi daha başarılı yaptı.

#### 2018 KARNE NOTUMUZ

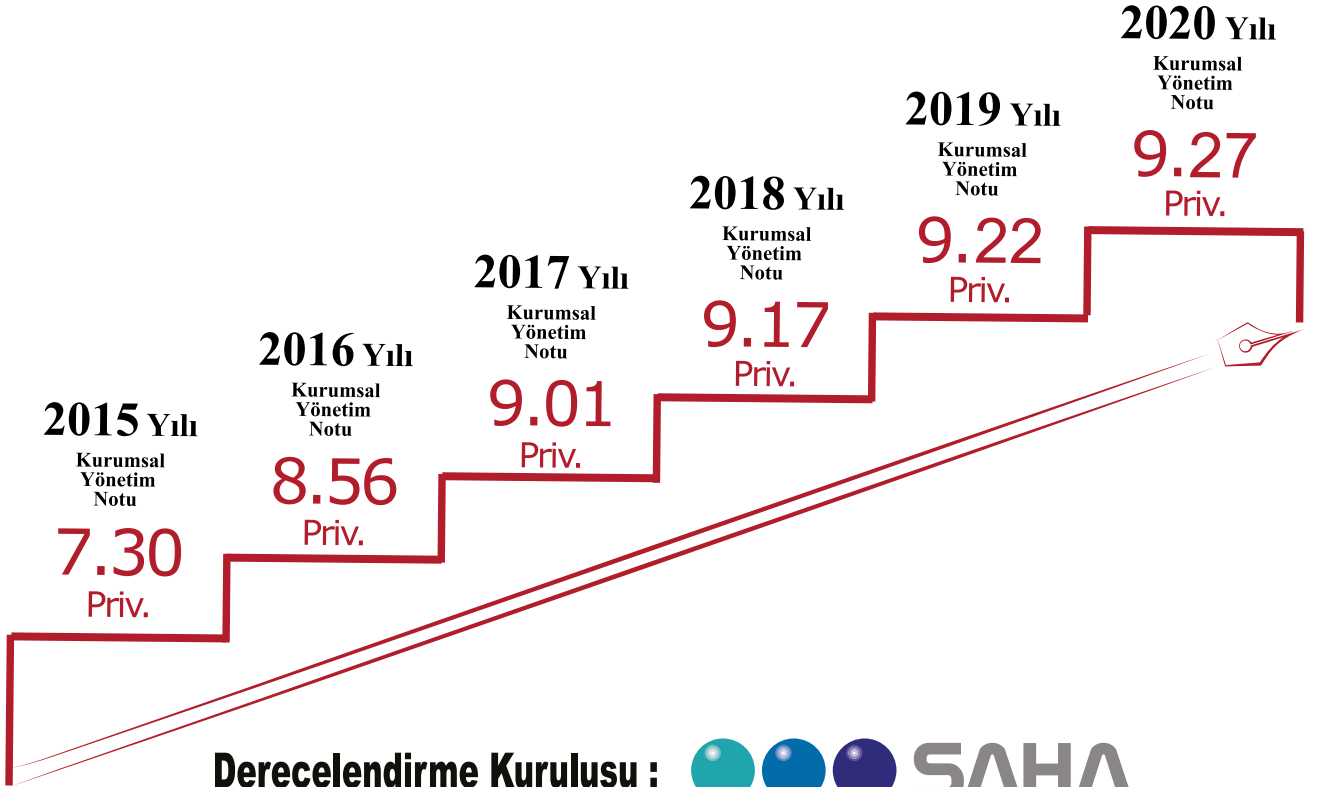
Dün bitti! Bugün hep birlikte yarın için çalışıyoruz!

#### 2019 KARNE NOTUMUZ

Durmadık !

#### 2020 KARNE NOTUMUZ

Yarın bugünden daha güzel olacak



Derecelendirme Kuruluşu :

Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri A.Ş.





# OTOMOTİVDE LİMİTLER ZORLANIYOR

Pandemi sonrasında 'yeni dünya'nın iş yapış şekilleri normal hızın üzerine çıktı. Sektörler dijitalleşmeye tam gaz devam ederken biz de sektörler özelinde dijitalizasyonun hangi boyutta hayata geçirildiğini ele alıyoruz. Yazı serimize 'otomotiv' sektörü ile başlıyoruz.

**E**konomiye katkısı ve diğer sektörlere öncülük etmesi ile endüstrinin gelişimine katkı sağlayan otomotiv sektörü; talep yaratıcı kimliğiyle diğer alanlara da ışık tutuyor. Gelişmiş teknolojilerin transferinde ilk durak olan söz konusu pazar, endüstri devriminin de ilk uygulayıcılarından. Verimliliğin artırılmasına yönelik çalışmalarla dijitalleşmenin tetiklendiği sektörde üretim önce yalınlaştırıldı, sonrasında ise Endüstri 4.0 devrimiyle birlikte üretim kapasiteleri artırıldı. Öyle ki Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin (OSD) paylaştığı istatistiklerde de bunu destekliyor. 2015 yılında Türkiye'de üretim yapan firmaların kapasitesi 90 milyon düzeyindeyken 2020 yılında bu sayı 110 milyon bandına yükseldi.

## ÜRETİCİLERİN YÜZDE 77'Sİ AI'YI SÜREÇLERİNE DAHİL ETTİ

Daha hızlı ve daha iyi hizmet sunan yeni teknolojilerin ve sistemlerin ortaya çıkması; özellikle üretim sektöründe önemli oyuncularını harekete geçiriyor. Bulut, yapay zekâ (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi dijital teknolojilerle büyük bir dönüşüme giren sektör temsilcileri hızlı aksiyon aldı. Accenture'nin Dijital Gelecek 2020 isimli araştırmasında ortaya çıkan çıktılara göre otomotiv sektöründeki şirketlerin yüzde 77'si hali hazırda yapay zekâyı (AI) süreçlerine dahil etmiş bulunuyor. Otonom bir geleceğe evrilen yolda; teknolojik değişim ve gelişmeler bu değişimi tetikliyor. Sektörü ise operasyonel süreçlerin dijitalleşmesi, maliyet baskısı ve globalleşme gibi genel baskı unsurları şekillendiriyor.

## İHRACATI, GLOBAL DENGELER ETKİLİYOR

Türkiye'de otomotiv sanayi, güçlü bir yapıya sahip. Yan sanayiye geliştiren sektör; genel itibarıyla nitelikli iş gücü, coğrafi konum, esnek üretim yapabilme yeteneği, kalite sisteminin sağlanmış olması gibi avantajlarıyla rekabet açısından önemli bir noktada bulunuyor. Fakat uluslararası yaşanan süreçler, Türkiye pazarını derinden etkiliyor. Global çapta ciddi bir rekabetin yaşandığı otomotiv sektörünün geçmişinde ağırlıklı olarak fiyat rekabeti söz konusu olurken bu durum yerini fiyatla beraber kalite, ürün çeşitliliği ve geleceğe yatırım gibi konuları da beraberinde getirdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin rakamlarına göre otomotiv sektörü ocak ayında 2,3 milyar dolar, şubat ayında 2,5 milyar dolar, mart ayında 2,9 milyar dolar, nisan ayında 2,5 milyar dolar ve mayıs ayında 1,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Pandeminin gölgesinde geçen 2020 yılı Ocak-Mayıs dönemi ihracatı 8,8 milyar dolar oldu. Pandemiye ve küresel çip tedarikinde yaşanan problemlere rağmen otomotiv sektörü ihracatı 2021 Ocak-Mayıs döneminde ise yüzde 37,1 arttı. Yüzde 14,1 pay alan sektör söz konusu dönemde 12 milyar dolar değerinde ihracata imza attı.

## REKABET ÜST SEGMENTTE

Otomotiv sektörünün son dönemde en fazla gider kalemini Ar-Ge harcamaları oluşturuyor. Zira bu harcamaların önemli bir kısmı çevre normlarına uyum, alternatif yakıt kullanımı, yakıt tasarrufu, güvenlik, hafiflik gibi alanlara ayrılıyor. Üretimi yeni bir boyuta taşıyan lokomotif sektör, bundan ciddi anlamda etkileniyor. Sanayi Genel Müdürlüğü Otomotiv Sektörü Raporu 2020'de ortaya konan analizlere göre otomotiv sanayinde yaşanan büyük rekabet sonucunda azalan kâr oranları, Ar-Ge harcamalarının artması ve yeni teknoloji kullanımına yönelik yüksek yatırım gerekliliği nedeniyle şirketler arası birleşme yoluyla güç birlikliklerde artış görülüyor.



## OTOMOTİV 4.0

Otonom bir geleceğe giden yolda otomotiv sektörü dijital dünyaya kapılarını aralayarak sürece hâkim oluyor. Bunun için de birtakım konulara odaklanıyor:

**Optimizasyon ve Geliştirmeler:** Parça teknolojisi, otomotiv sektörünün geleceğini belirleyen teknolojiler arasında yer alıyor. Bu teknolojilerin bir adım ileriye gidebilmesi ve etkin kullanımı için IoT, yapay zekâ ve otomasyon gibi yazılım teknolojilerinin entegre şekilde yönetilmesi ve geliştirilmesi gerekiyor.

**Uçtan Uca Entegrasyon:** Ürünlerin, sistemlerin ve parçaların gün geçtikçe karmaşık hâle gelmesi, şirketlerin tüm bu süreçleri otonom ve kendi kendine regule eden bir yapıyla yönetimine doğru yöneltiyor. Ortalama bir aracın şebekelendirilmiş elektronik kontrol sistemi 2015'li yıllarda 10 ila 15 arasında değişirken bu sayı günümüzde 100'e yaklaştı.

**Operasyonel Süreçlerin Dijitalleşmesi:** Maliyet ve globalleşme konusu otomotiv sektöründeki firmaların günlük ajandasında her zaman yerini koruyor. Sadece otomotiv üreticilerinin değil, OEM ve yedek parça üreticilerinin yıllık kârları karmaşıklaşan IT altyapıları, yönetim ve satın alma maliyetlerle düşüş gösteriyor.

### “ÖNLENEMEZ BİR TEDARİK SORUNU VAR”

Gelişmiş teknolojilerin Türkiye’ye transferinde de önemli rol oynayan otomotiv sektörü, dijitalleşmenin de etkisi altına giren ilk sektörler arasındaydı. Fakat pandemi ile birlikte küresel piyasada ortaya çıkan çip tedariki üretimi etkiliyor. Pandemi döneminde çip üreticileri hızlı tüketim



### ÜRETİM-İHRACAT DENKLEMİ

Otomotiv Sanayicileri Derneği’nin (OSD) açıkladığı rakamlara göre sektörün 2021 yılı Ocak-Mayıs döneminde toplam üretim yüzde 28 ve otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 23 oranında arttı. Bu dönemde toplam üretim 532 bin 441 adet, otomobil üretimi ise 353 bin 580 adet düzeyinde gerçekleşti. 2021 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 18 oranında, otomobil ihracatı yüzde 10 oranında arttı. Bu dönemde, toplam ihracat 391 bin 70 adet, otomobil ihracatı ise 256 bin 621 adet düzeyinde gerçekleşti. 2021 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 37, Euro bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 12,3 milyar dolar olarak gerçekleşirken; otomobil ihracatı yüzde 22 artarak 4,2 milyar dolar seviyesine yükseldi. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 11 artarak 3,5 milyar Euro seviyesini yakaladı.

elektronik sektörüne yönelirken, dijitalleşen otomotiv sektörüne stok yetiştiremez hâle geldi. Bu durum ise büyük üreticilerin üretimlerini yavaşlatmasına sebep oluyor. Çip krizi sebebiyle dünyada fabrikalar birbiri ardına üretimi yavaşlatırken, Türkiye de durumdan etkilendi. Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Alper Kanca konula ilgili olarak yaşanan tedarik sorununun bütün dünyada eş zamanlı hissedilen küresel bir sorun olduğuna vurgu yapıyor. “Özellikle Avrupa’da başka markaların fabrikalarında benzer şekilde ya kapanma ya da üretim adetleri aşağı çekildi.” diyen Kanca sorunun yalnızca çipten kaynaklanmadığını, diğer alanlarda da yaşandığına vurgu yaptı: “Çip, tedarik sorununun en görünür kısmı aslında. Önlenemez bir tedarik sıkıntısı var. Bunun dışında sac parçalarında ve ham maddede tedarik sorunları yaşanıyor. Hem araç hem de tedarik imalatçılarında sorunlar var ve parça sevkiyatında sıkışıklıklar oluyor. Türkiye aslında diğer ülkelere göre daha az sorun yaşıyor. Türkiye’deki imalatçılar, Avrupa’nın birçok ülkesinde görülen sıkıntıların üstesinden gelmiş durumda. Araç üretimini zora sokmayacak ve yaşanan sıkıntıyı müşteriye yansıtmayacak şekilde hallediyorlar.” değerlendirmesinde bulundu.

### PEKİ, SEKTÖR NEREYE GİDİYOR?

Otomotiv sektörü temsilcileri, sektörün hızla kapsayıcı ve hizmet odaklı bir anlayışla yükseliş ivmesini sürdürmeye devam ettikleri kanısında hem fikir. Ancak dijital dönüşümün tüm birimlerini etkisi altına aldığı bu süreçte global büyüklükte iki araştırma şirketi önemli değerlendirmelerini masaya koyuyor. McKinsey ve PwC otomotiv değer zincirinde önemli değişimlerin olacağı vurgulanıyor. McKinsey’e göre 2023 yılına kadar otomotiv sektörünün ciro büyüklüğünün yüzde 46’sı dijital servislerden gelecek. PwC ise 2030 yılına kadar araba ve yedek parça satışı yüzde 55’e gerileyecek; açık, yeni kâr paylarıyla kapatılacak. Oyunun kazananı olan şirketlerin ortak yapısını ise BT altyapısına sahiplik, operasyonlarda çeviklik, servis sunumu gibi dijital dönüşümü tetikleyen kurallara sahip olmak belirleyecek.

# Yükünüz Bizimle GÜVENDE!



Gücümüzü de, yükünüzü de  
sizden alıyoruz.  
Tüm lojistik talepleriniz için  
bizimle iletişime geçin!

# IOT VE DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE AR-GE YATIRIMLARINI ARTIRACAK

Finans, üretim, lojistik ve telekomünikasyon sektörlerine yönelik sunduğu çözümlerle dikkat çeken Ithinka, firmaların dijital dönüşüm yolculuğundaki en önemli partnerlerinden. Ithinka'nın hedefleri ve sunduğu çözümler özelinde firmanın Yönetici Ortağı Ertuğrul Bektaş ile bir araya geldik.



**I**thinka İnovasyon, 2019 yılından bu yana Ithinka Bilgi Sistemleri bünyesinde faaliyetlerini sürdürüyor. Bu markayı hayata geçiren isimler arasında Ertuğrul Bektaş var. Son üç yıldır yüksek enerjisi, tecrübesi ve kurum değerleri ile büyümesini hızlı bir şekilde sürdüren marka; paydaşlarına değer katmaya devam ediyor.

Ithinka İnovasyon'un Yönetici Ortağı Ertuğrul Bektaş; "Bu süreçte müşterilerimizden, yerli ve yabancı diğer paydaşlarımızdan öğrendiklerimizi ve edindiğimiz tecrübeleri başka firmalara da aktarmak ve kendi hayallerimizi gerçekleştirmek için Ithinka İnovasyon'u kurduk." diyor. Bektaş; 18 yıllık otomotiv, tekstil ve gıda sektörü tecrübesiyle kalite, proje, IT, operasyonel yönetim, sistem-proses geliştirme ve sürekli iyileştirme gibi alanlarda ulusal ve uluslararası firmalarda temelden başlayarak orta ve üst kademe yöneticilik seviyelerinde başarılı işlere imza attı.

**Ithinka'yı ne zaman hayata geçirdiniz?**

**Karar verme süreci nasıl gelişti?**

'Ithinka Bilgi Sistemleri', 2010 yılında firmamızın kurucusu olan Burak Göçoğlu tarafından kuruldu. 'Ithinka İnovasyon' ise 2019 yılında yepyeni bir bakış açısı ve amaçla sanayi kökenli insanların Ithinka Bilgi Sistemleri ile yaptığı iş birliği neticesinde doğdu.

Markamız yılların deneyimini, uzman

ve tecrübeli bir kadro ile destekleyerek geniş bir altyapı ve yazılım yelpazesinde günümüzün ihtiyaç ve sorunlarına geleceğin çözümlerini sunan bilişim ve bilgi teknolojileri alanında hizmetler sağlayan yeni nesil teknoloji şirketi olarak hizmet veriyor. Bu kapsamda yenilikçi fikirler ve çözümler ile teknolojik dönüşüme liderlik eden, en çok çalışılmak istenen global bir firma olma amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğuna öncülük ederek; hizmet, ürün ve çözümlerimiz ile en iyi müşteri deneyimini sunmaya gayret gösteriyoruz.

### Hangi sektörler özelinde çalışıyorsunuz? Sunduğunuz çözümleri kısaca anlatır mısınız?

Finans, üretim, lojistik ve telekomünikasyon sektörleri hizmet sunduğumuz ana grupları oluşturuyor. Ithinka İnovasyon çatısı altında IoT ve dijital dönüşüm çözümleri, gömülü sistemler ve elektronik devre kartı tasarımı, görüntü işleme ve makine öğrenim uygulamaları, Cobot entegre robotik çözümleri ile 3D görüş kamera uygulamaları alanlarında çözümler geliştiriyoruz.

### Sunduğunuz çözümler müşterilerinize ne yönde fayda sağlıyor?

Müşterilerimizin mevcut sistemlerinin devamlılığını sağlarken veri bütünlüğü ve güvenliğini kusursuz bir şekilde garanti ediyoruz. Aynı zamanda inovasyon firmamızın IoT çözüm ve hizmetleri ile müşterilerimizin verimliliklerini artırıcı, enerji maliyetlerini düşürücü çalışmalar yapıyoruz.

### Firmaların sizce dijitalizasyona bakış açısı hangi seviyede?

Endüstri 4.0'ın oluşum sürecinin tamamlanmamış olmasının yanında, Türkiye henüz Avrupa ülkeleri ile yakın bir seviyeye de gelememiştir. Türkiye'deki şirketler, gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında, halen yatırım öncesi ve planlama döneminde olduğu görülmektedir. Bazı görüşler, Türkiye'nin endüstriyel açıdan bulunduğu noktayı 2'nci Sanayi Devrimi ile 3'üncü Sanayi

Devrimi arasında bir konumda olarak değerlendirirler. Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi yatırım eksikliğidir. Türkiye'nin Vizyon 2023'te ve AB 2020 Stratejileri'nde ortaya konulduğu gibi hedefleri gerçekleştirebilmesi ancak devlet desteği ile birlikte teşvik edilecek yatırımlar ve Ar-Ge çalışmaları ile mümkün olabilir.

### Verdiğiniz eğitimlerden bahsedebilir misiniz?

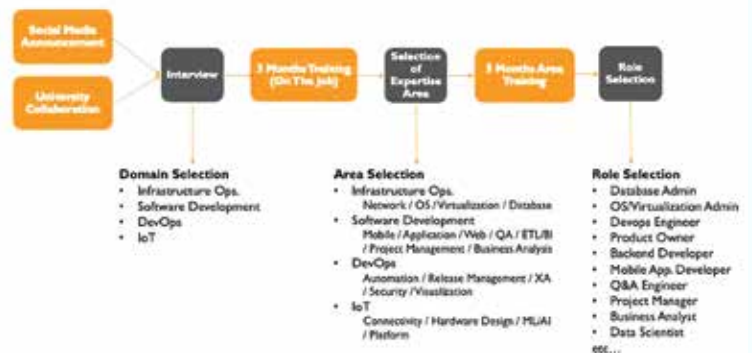
Kurum amaçlarımızdan biri olan nitelikli iş kaynağı yetiştirmek için Junior Development Program (JDP) adında bir eğitim ve gelişim programı uyguluyoruz. Eğitim konularımız arasında database eğitimleri, ERP eğitimleri, opensource sistem eğitimleri, big data, devops bileşenleri ve IoT, robotik ve görüntü işleme eğitimleri var.

**“TİM TEB Girişim Evi, Türkiye’de üstlendikleri sorumluluğu yerine getiren start-up ve level-up gelişim uygulamalarını sağlayan tek oluşum diyebilirim. Danışmanlık, network ve iş birliği destekleri bizler için oldukça değerli.”**

### İZMİR'DE ÜÇÜNCÜ ŞUBESİ AÇILACAK

İstanbul ve Bursa ofislerinde home office çalışanlar da dahil olmak üzere toplam 180 kişilik bir teknoloji firması haline gelen Ithinka; hızlı büyümesini sürdürüyor. Firmanın Yönetici Ortağı Ertuğrul Bektaş; 2021 hedefleri ile ilgili olarak şunları söyledi: “2021’de İzmir’e ülkemizdeki 3’üncü şubemizi açacağız. Bununla birlikte Dubai ve İngiltere’de bulunan satış noktası ofislerimizi pandemi sonrasında daha etkin ve güçlü hale getireceğiz. IoT ve dijital dönüşüm alanındaki Ar-Ge yatırımlarımızı bütçelerimizi artırarak devam ettireceğiz.”

### JDP – Junior Development Program



## TÜRKİYE'NİN EN GENÇ 'ALTIN MAKASI'

Rengârenk kumaşların makasla biçildiği, büyüğü bir dünyanın tasarımla şekillendiği terzihanelere olan talep yeniden hayat buluyor. Kesimi, işçiliği, tarzı ve kalitesiyle Türk iş ve sanat dünyasının tanınmış simalarının adresi Mehmet Dudu'ya konuk olduk.

**A** ile büyükleri her ne kadar berber olsa da Mehmet Dudu, makası terzilik mesleğini icra etmek için kullanıyor. Henüz 20'li yaşlarında kendi markasını kuran Türkiye'nin en genç terzileri arasında yer alan başarılı isim; ürettiği tasarım ürünlerle 'tailor made' yani ısmarlama takımlar diyor. Üstelik yurt içinden olduğu kadar yurt dışından da oldukça fazla sayıda müşterisi olan Mehmet Dudu; erkeklerin şıklık yarışında tercih ettiği önemli bir marka!

#### RAHMETLİ VATAN ŞAŞMAZ, İLK MÜŞTERİSİYDİ

Mehmet Dudu, terziliği çok küçük yaşlarında işin ustasından öğrenmiş. Sonra ilk terzihanesini Nişantaşı'nda açmış: "Terziliğin muhteşemliğini işin ehli isimlerden edindim. Kendi markamla ilk kez gömlek işine girerek başladım. Hatta ilk müşterim rahmetli Vatan Şaşmaz'dı." diyor. Önce gömlek sonra ceket ve takım derken Mehmet Dudu'nun tasarımları; bugün dünyanın sayılı isimlerinin kıyafetlerinde hayat buluyor. 16 yıllık emek serüveninde 15 kişilik ekibi ve gömlek-takım ayrı olmak üzere iki atölyesinde estetiği tasarımla buluşturan Dudu, en iyi kumaşları en hassas dikim teknikleriyle bütünlüyor.

#### İYİ TERZİ ARANIR

Mehmet Dudu markasıyla üretilen her şey,

kişiye özel olarak tamamen el işçiliği ile hazırlanıyor. Müşterilerin talebi ve ürünün giyileceği yer gibi doneleri öğrenildikten sonra kumaş seçiliyor. Kişinin ölçülerine göre hazırlanan ısmarlama ürünler, iki provanın sonunda 15 gün içerisinde hazırlanıyor. "Bize yurt dışından da büyük iş adamları takım yaptırıyor. Ya biz kendimiz gidiyoruz ya da onlar geldiklerinde provasını alıyoruz." diyor Mehmet Dudu'ya bu işin sırrını sorduk. Cevap kısa, basit ve özdü: "İyi terzi aranır!"

#### ISMARLAMA TAKIMLARDA, PEAKY BLINDERS ETKİSİ

Artık eskiden olduğu gibi Beyoğlu'nda sıra sıra dizilen kumaşçılar, terziler pek kalmasa da ısmarlama takımlara olan ilgi yeniden artmaya başladı. Önümüzdeki dönemde fötr şapkalı beyefendileri sokaklarda görür müyüz, bilinmez ancak Mehmet Dudu; eskiye olan özlemin arttığını ifade etti: "Şu anda Tailor Made'in kalbinin attığı yer Londra'daki Savile Row Caddesi'ndeki gibi bir zamanlar Taksim İstiklal Caddesi'nde de terziler, kumaşçılar hep yan yanaydı. Hatta ceket bir terzide, pantolon başka bir terzide dikilirdi. Konfeksiyon ilerleyip tercihler azalınca bugün maalesef pek çok terzi yok oldu ancak yeni bir akıma doğru gidiliyor. Bana 'Peaky Blinders' izleyip 'Bunun gibi takım istiyorum.' diyerek çok fotoğraf gönderen oldu."







### Londra'ya sık sık gidiyor musunuz?

Bizim sektörümüzün kalbi, Londra'daki Savile Row Caddesi'nde atıyor. Bu nedenle İngiltere başta olmak üzere yurt dışına sürekli gidip geliyoruz. Oralarda usta terziler var; hem onlarla konuşuyorum hem de oradaki firmaları geziyorum. Daha yeni farklı kumaş, daha iyi pamuklu kumaşlar nasıl buluruz; diye sürekli yurt dışına çıkıyorum.

### ÜÇ KUŞAĞIN DA TERCİHİ

Türk iş ve sanat dünyasından pek çok ismin şıklık tercihinde Mehmet Dudu'nun imzası var. Bugün Mustafa Boydak'tan Sabancı ailesine, Cengiz Çetindağ'dan Mustafa Sandal ve hatta Burak Özçivit gibi ünlü simalara kadar pek çok kişi; günlük ceketlerinden özel günlere kadar Mehmet Dudu ile çalışıyor. "Genellikle iş insanları giyimde klasiği tercih ettiği için klasik üzerinden devam ediyoruz." diyen Mehmet Dudu iş dünyasında üç nesille birden çalıştığını da sözlerine ekledi: "Türkiye'nin önde gelen ailelerinden Tuncay Sagun Beylerle de çalışıyoruz. Hatta kendisi, oğlu ve torunlarına da takım dikiyorum." dedi.

### Neden kumaşları hep yurt dışından alıyorsunuz?

Maalesef Türkiye'de ısmarlama takım elbise için üretilen kumaş yok, genellikle seri üretimde kullanılabilen kumaşlar üretiliyor. Bu nedenle biz kumaşlarımızı İngiltere ve İtalya'dan getiriyoruz. Biz klasik tarza haiziz. Ancak dört mevsim için de ayrı takımlar üretiliyor. Smokin ve klasik takım elbiselerin yanı sıra casual stil tek ceketler, düğün ve davetler için özel takımlar dikiyoruz.

### Londra'da sizin de bir şube açma düşünceniz vardı...

Evet, o fikir hâlâ var. Aslında bu konuda bir ihtiyaç söz konusu... Oradaki bir terzi en az 100-200 yıllık olmakla birlikte 500 yıllık terziler bile var. Londra'da bir Türk markasının olması bizim için çok prestijli olacak. Hem buradaki marka değerimiz hem de bizim orada olmamız bir Türk markası açısından önemli bir değer.

### **Londra'ya pandemi sonrasında mı gideceksiniz?**

Evet, pandeminin olumsuz koşulları ve dövizdeki artış bizi bu yatırım için biraz yavaşlatsa da Londra'da Türk bayrağını dalgalandıracağız.

### **İngilizler de sizi tercih ediyor mu?**

İngilizler her ne kadar seri üretimi tercih eder pozisyona gelseler yahut Hindistan'da bu işi yaptırmaya başlasalar da; bu konuda talepleri devam ediyor. Hatta İngiltere'de yaşayan moderatör Chris Modoo bizim markamızı görünce çok şaşırıldı. Çünkü bizim hem İtalyan hem de İngiliz tarzında bir stilimizin olduğunu söyledi. Biz de bu noktada çizgimizden ödün vermeden mesleğimizi devam ettirmeye çalışıyoruz. Bizden giyinen insanlar, tasarımlarımızı beğendiklerini söylediklerinde; bu bizi çok mutlu ediyor. Zaten her zaman yaptığımız işlerde fark yaratmaya özen gösteriyoruz.

### **Yurt dışında hangi ülkelerden size talep geliyor?**

Özellikle gala veya düğün gibi özel geceler için yurt dışında yaşayan Türkler de, yabancılar da geliyor. Geçen sene Almanya, Hollanda, İrlanda, İngiltere, Avustralya ve Belçika'dan çok sayıda müşteri bizi tercih etti.

### **Takımlarda modayı tercih mi belirliyor?**

Klasik takım elbiselerde siyah, lacivert, gri ve füme erkeğin vazgeçilmez renkleri arasında yer alıyor. Son senelerde biraz daha farklı renkler katılıyor olsa da blazerlarda da genelde siyah ve gri tercih ediliyor. Farklı olan şeyler bize de ilk önce tuhaf gelebiliyor. Elbiseler önce biraz daraldı ondan sonra da kısaldı. Tabi pantolonlar kısaldı ama ceketler çok kısalmış olsa bile bize pek uymadı. Çünkü bizim özelliğimiz kişinin kendi vücut yapısına, ölçülerine göre tasarımlar yapmak.

### **Sizce Türklerin tarzı nasıl?**

Türkiye, aslında global bir yapıda. Mesela 1960 ve 1990 yılları arasında belirli bir çizgi vardı. Herkes bir restorana dahi gidecek olsa bir takım giyip, kravatını takardı. Eski fotoğraflara baktığımız zaman Türkiye'nin bir stiline olduğunu görebilirsiniz. Çünkü terzilik vardı; herkes ceket, gömlek giyerdi. Şu anda ise herkes işine ve kendi

tercihine göre giyiniyor. Ancak klasik sporla bütünleşse de Türkiye insanının bir stili var.

### **Terzilik konusunda Türkiye ne noktada?**

Terzilik noktasında Türkiye, dünya çapında aslında çok iyi bir konumda bulunuyor. Türklerin geçmişten gelen bir tecrübesi var. Fakat arada bir marka farkı var. Bugün Mehmet Duda isminin yanına Türk bayrağı koyduğunuz zaman, isimiz bilinirlik açısından zorlaşıyor ancak kaliteye bakıldığında öne geçiyoruz. Yani İtalyanların en büyük özelliği, markalaşmayı çok iyi biliyorlar. Bu yalnızca giyim alanında değil, pek çok alanda böyle... Bugün biz bile kumaş markasına göre değerlendiriyoruz, zira kumaşın İtalyan olması cezbediyor. Sadece markalaşma konusunda biraz eksiklerimiz var.

### **"MARKA, ÜLKENİN DE REKLAMINI YAPAR"**

Markalaşma konusu bugün her sektörün gündeminde var. Mehmet Duda da bu konuda İtalya'yı örnek gösteriyor. Devletin bazı markalara destek sağladığını ifade eden Duda; "Aslında İtalya'yı bu konuda örnek alabiliriz. İtalya'nın güçlü markalarına, ülkeleri yardıma bulunuyor. Zira kendi markalarının büyümesinin, ülke reklamı açısından da devlete katkı sağlayacağını düşünüyorlar. Mesela İtalya'nın, ünlü ayakkabı markası Alberto Guardiani'den vergi almadığını biliyorum. Çünkü sadece o marka, bütün İtalya'nın büyük bir reklamını kendi başına yapmış oluyor." dedi.

### **Ürünlerinizi hazırlarken neyi baz alıyorsunuz?**

Kişinin istediği bir model varsa önce ona odaklanıyoruz. Sonrasında kendisine uyacak hem kumaş hem de model tavsiyeleriyle süreci tamamlıyoruz.

### **Sizin de günlük yaşamda tercihiniz takımdan yana mı?**

Ben takım elbise giydiğim zaman kendimi daha rahat ve huzurlu hissediyorum. Kot pantolon bana ağır geliyor.

### **Pandemi sonrası için Mehmet Duda'nun hedeflerinde ne var?**

Kendi çizgimizi ve klasik tarzımızdan ödün vermeden çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Uzaktan ölçü alma sistemiyle şu anda ilgileniyoruz. Uzaktan ölçü alma sistemiyle müşterilerimizin kendisinin prova alabileceği online bir platform kurmayı düşünüyoruz. Nasip olursa İngiltere planımız devam ediyor.

**Türk iş insanları ve sanat dünyasının terzisi Mehmet Duda imzalı tasarım tailor made ürünleri, dünyanın dört bir yanından ünlü isimler tercih ediyor.**



Mutfakta tasarım-sanat ilişkisinin en güzel kurgulanmış hali olan füzyon mutfağı, global mutfağın resmedilmiş bir yansıması olarak karşımıza çıkıyor. Son dönemde ilginin gittikçe arttığı bu gastronominin şairane buluşmasının ardında ise ünlü şefler Osmanlı'nın izlerinin olduğu düşünüyor.



## FARKLI KÜLTÜRLERİN TEK TABAKTA SENTEZİ: FÜZYON MUTFAĞI



**F**üzyon mutfağının ortaya çıkışı 1980'li yıllara tekabül ediyor. En basit haliyle farklı mutfakların pişirme teknikleri ve malzemelerinin tek tabakta sunumunu kapsıyor. Füzyon mutfağı bölgesel sınırları kaldırır. Dünyanın her köşesindeki lezzetleri, malzemeleri ve teknikleri bir araya getirir. Bu nedenle 'çok kültürlü bir mutfak' olarak tanımlanır.

### İLK KEZ ABD'DE TELAFFUZ EDİLDİ

Füzyon mutfağının ilk kez adlandırılması ve telaffuzu ABD'de ortaya çıktı. Bu mutfağı literatüre sokan ilk kişi ise Miami'li ünlü şef Norman Van Aiken oldu. Füzyon mutfağı ortaya çıktığı ilk günlerinde 'Asya Füzyonu' olarak anılsa da kısa zamanda sınırsız bir şekilde bir araya getirilen lezzetlerden oluşan tarifler ortaya çıktı. Böylelikle füzyon, global gastronomik bir terim halini aldı.

Bugün dünyanın pek çok yerinde füzyon lezzetler bulabilmek mümkün. Maharetlerini yaratıcı tabaklarla süsleyen şefler, her yeni gün çok farklı lezzet keşfediyor, bilinen sınırların ötesine geçerek orijinal tatlarla lezzet tutkunlarını buluşturuyor.



## FÜZYON MUTFAĞINDA OSMANLI ESİNTİLERİ

Osmanlı saray mutfağının, füzyon mutfağının ilk örneği olduğu konusu; global düzeyde uzman isimler tarafından araştırılıyor. Fransa, İtalya, Hint, Uzak Doğu gibi farklı mutfakların lezzetleriyle Osmanlı'nın geleneksel ürünlerinin sentezlenmesi ile oluşturulduğu düşünülen tatlar arasında patlıcan beğendili sufle, balık çorbası, hindi dolması, kavun baklavası ve portakal hoşafı gibi lezzetler var.



MEHMET GÜRS



CİVAN ER



MAKSUT AŞKAR

## GASTRONOMİ ŞOVU

Kültürlerin birleşimini olarak ortaya çıkan füzyon mutfağında en dikkat çeken konu, uyumla harmanlanan tasarım tabakların gün yüzüne çıkması oldu. Dünyada gözümüze iyi gelen simetriyi bulmaya çalışıyoruz, tıpkı Ünlü Fransız pasta şefi Cedric Grolet'in 3 boyutlu yazıcıdan çıkmışçasına hazırladığı sunumlar gibi... Dokuları kullanım biçimini ve akışkanlığı görünce akla gelen ilk düşünce pek tabii tatmak oluyor. Önce göze, sonra mideye hitap eden füzyon mutfağında dünyanın en ünlü şeflerinin imzası var. Yılın Üstün Şefi Ödülü'nü birden fazla alan tek şef olma unvanına sahip olan Avusturyalı şef Wolfgang Puck, Michelin yıldızlı İspanyol şef Jaume Puigdemolas, dünyanın en iyi şefi ödülünü kazanan bir başka Michelin yıldızlı Fransız şef Pierre Gagnaire bunlardan yalnızca bazıları...

## TÜRKİYE İDDİALI

Yemek dünyasındaki birçok insan, dünyanın üç büyük mutfakları arasında Fransız, Çin ve Türk mutfağını sayıyor. Zira Türk mutfağının arkasında, yılların getirdiği büyük bir tecrübe var. Bu tecrübeyi bambaşka

lezzetlerle harmanlayarak füzyon mutfağına önemli katkılar sunan Türkiye'deki ünlü şefler arasında ise Mehmet Gürs, Civan Er ve Maksut Aşkar gibi isimler bulunuyor.

## FÜZYON MUTFAĞI'NIN ATASI OSMANLI MI?

Gelelim asıl soruya çünkü bu soruya yalnızca Türk şeflerin değil, dünyaca ünlü şeflerin de merak ederek araştırma yaptığı bir konu olarak dünyanın gündeminde! Örneğin Weekend Edition'ın yemek eleştirmeni Bonny Wolf, dünyanın üç büyük mutfağı kabul edilen üç ülkeyi de gezmiş: "Üç ülkeyi de ziyaret ettikten sonra Türk mutfağını neden bu listede yer aldığını çok daha iyi anladım." diyen ünlü eleştirmen de gastronomi uzmanlarıyla hem fikir! Çok uluslu ve çok dinli bir anlayışa sahip olması, üç kıtaya yayılan toprak hâkimiyeti ve bu topraklarda 600 yıl boyunca varlık göstermesinin Osmanlı'nın çok zengin bir mutfağına sahip olduğunun bir göstergesi olduğunu söylüyor. İçinde barındırdığı birçok ulusun mutfaktaki pişirme tekniklerini ve malzemelerini karıştırarak elde edilen Osmanlı yemekleri ise füzyon mutfağının ilk örnekleri olarak gösteriliyor.

Maharetlerini yaratıcı tabaklarla süsleyen şefler, her yeni gün çok farklı lezzet keşfediyor, bilinen sınırların ötesine geçerek orijinal tatlarla lezzet tutkunlarını buluşturuyor.



## LÜKS CHARTER YATLAR

Pandemi, yasaklar, zorlu bir kış sezonu derken yaz mevsimi geldi çattı. Oksijeni derin derin içinize çekebileceğiniz, güneşin sıcaklığına inat denizin maviliğine yelken açıp, serin sulara dinlenebileceğiniz aynı zamanda ilham alıp çalışabileceğiniz bir opsiyona ne dersiniz? Üstelik satın almanıza gerek yok!



**D**ünyayı okyanus üzerinde gezmek mi istiyorsunuz? Yoksa iş toplantınızı da yapabileceğiniz ancak aynı zamanda tüm konfora sahip bir tatil mi planlamak amacınız? Yelken ya da motor gücüyle hatta ikisinin bir arada kullanıldığı lüks yatlar; son dönemde iş insanlarının tercihi hâline geldi. Deniz seyahatlerinden, tatile; kutlamalardan iş amaçlı turlara kadar her türlü ihtiyacı karşılayacak şekilde tasarlanan birbirinden muhteşem yatlarla bu mümkün.

### SON DÖNEMİN TRENDİ

Pandemi sonrasına geçiş sürecine yaklaştığımız şu günlerde, biraz nefes almak herkesin hakkı. Ancak ne kadar dinlenmeye ihtiyaç olsa da iş insanlarının bir eli yine işlerinin üzerinde. Özellikle son dönemin trendi haline gelen 'charter yat' sistemi de bu noktada beklentinin üzerinde konforu, birbirinden şık dizayna sahip lüks yatları ve sunduğu çeşitlilikle bunu sağlıyor. Üstelik iş insanlarını büyük bir mali külfetten de kurtarıyor.

## NEDEN YAT?

Lüks yatlarla dünyayı dolaşabilirsiniz. Seyahatiniz ister uzun olsun ister kısa, donanımları sayesinde lüks yatlar, kötü hava koşullarına da dayanıklı. Çok önemli bir davet mi planlıyorsunuz? Bir toplantı? Bunu neden süper yatlarda yapmayasınız ki? Yatlar size beklentilerinizin üzerinde bir konfor sunmaya hazır.

Yatlar, rüzgâr ve motor gücüne bağlı saatte 130 kilometreye kadar hız yapabiliyor. Yatların çapı oldukça büyük ve ağır olduğu için çok yüksek güce sahip motorlar kullanılıyor. Üstelik misafir sayınızdan, iç mimarlarının imzasına kadar istediğiniz özellikte bir lüks yatı istediğiniz zaman dilimine kadar kiralayabilme imkânınız var.

## KİRALAMAK IN, ALMAK OUT

Herhangi bir satın almada belirleyici unsur sermayedir. Ancak 'charter' sistemi, kullanıcılarını çok daha az maliyetli ama oldukça keyifli bir deneyime davet ediyor. Dolayısıyla lüks bir yattan bir gemiye, küçük bir tekneden bir mega yata, hangi tekneyi beğenirseniz beğenin bütçenizde bunu almaya yetecek sermayenizi kullanmadan; istediğiniz tekneyi kullanmanızı sağlıyor. 'Charter' sistemi demirleme, sigorta ve bakım masrafları gibi zorunlu giderlerden kullanıcıları uzak tutarak istediğiniz an, istediğiniz model ve istediğiniz süreçte yanınızda!

## DESTİNASYON SEÇİMİ

Lüks bir yat satın almak için ayrılan bütçenin çok daha azıyla senelerce çok daha lüks yatlarla dünyayı gezebilirsiniz. Akdeniz'den Ege'nin incilerine hatta Yunan Adaları'ndan, Karadağ, Hırvatistan gibi pek çok destinasyonda alternatif güzergâhlar mevcut.

## REZERVASYONLAR

### ONLINE YAPILABİLİYOR

Sahilleri ziyaret edip ister iş, ister tatil planlamınızı yapmak için tek gereken tanınmış yat kiralama şirketlerinden biriyle çevrimiçi iletişime geçmek. İstenilen motor gücünden tutun da isteklerinizi karşılayacak en ideal yatı bulmanız için profesyonel ekipler sizleri bekliyor.



Son dönemde iş insanlarının da tercihi hâline gelen lüks charter yatlarla keyifli bir seyahate hazır mısınız?

## DOĞRU 'CHARTER' YAT NASIL SEÇİLİR?

**Lokasyon:** Yatınızı hangi limandan kiraladığınız, belirli mesafe ve kurallar çerçevesinde çok da önemli değildir. Bir yat kiralamak istediğinizde önemli olan hangi lokasyondan olduğu değil, hangi lokasyonu ziyaret etmek istediğinizdir.

**Uzunluk - Boy:** Bir yatın boyu her ne kadar konforu ile doğru orantılı olsa da aslında tercih sebebi olarak çok da önemli değildir. Denizcilikte daha uzun bir yat, her zaman daha makbul kabul edilir fakat iç dekorasyondaki ihtiyaç baz alındığında her ikisinin de ana hatları birbirine yakındır.

**Stil:** Kiralamak istediğiniz yatın stili, tamamen sizin zevk ve tercihlerinize dayalıdır. Firmaların interaktif avantajları sayesinde tüm yatları, her detay ve dekorunu fotoğraf ve videolar ile mutlaka inceleyin.

**Ekipman:** Temel olarak tatil programları, liman ziyaretleri, su sporları ve yüzme aktiviteleri üzerine lüks charter yat tercihi şekillense de iş programları için de telekonferansı destekleyen salonlar ve ekipmanlar temel gereksinimleri oluşturuyor. Bu nedenle tekne tatilinizde işlerinizi de sürdürebileceğiniz bir kiralama yapacaksanız, seçiminizin iş gereksinimlerine uygunluğunu kontrol etmelisiniz.

# DÜNYANIN EN SAYGIN MÜZAYEDE EVLERİ

Sanat eseri, heykel, mücevher, özel koleksiyonlar... Dünyanın en pahalı eserlerinin satışa çıktığı müzayede evlerinde, sanat piyasasının görünmez elleri kıyasıya yarışıyor.

Sanat piyasasının kalbi, dünyanın en saygın müzayede evlerinde atıyor. Günümüzün en ünlü müzayede evlerinin kuruluş temelleri ise 1700'lü yıllara tekabül ediyor. Yılların getirdiği asalet ve saygınlıkla koleksiyonerlerin servet döktükleri eserlerin satışa çıkarıldığı dünyanın en saygın müzayede evlerini merceğe aldık. Dünyanın en saygın müzayede evlerinde satılan Türk eserlerini sizler için derledik.



## CHRISTIE'S

James Christie tarafından 1766'da kurulan Christie's, dünyanın en ünlü ve en saygın müzayede evi kabul ediliyor. İlk satışın Londra'da düzenlenmesinin ardından pazarda lider konuma gelen Christie's; kraliyet aileleri üyelerine ve aristokrasiye ait tüm mücevher koleksiyonları ve sanat şaheserlerini satmasıyla tanınıyor. Dünyanın en pahalı eseri kabul edilen Leonardo DaVinci'nin tablosu 'Dünyanın Kurtarıcısı' 450,3 milyon dolara Christie's'de satıldı.

**EROL AKYAVAŞ**  
ALMA AUSENTE  
(194 bin 500 dolar)

30 Ekim 2008'de Christie's Dubai'de 1959 tarihli Erol Akyavaş'ın 'Alma Asuente' isimli tablosu 194 bin 500 dolara alıcı buldu.



Türk eserleri,  
dünyanın en saygın  
müzayede evlerinde  
ilgi görüyor.



## SOTHEBY'S

Sotheby's, 1744'te Londra'da bir kitapçı olan Samuel Baker tarafından kuruldu. Bir yüzyıl boyunca Baker'ın şirketi sadece kitaplarda uzmanlaştı, bu yüzden neredeyse tüm ünlü İngiliz kütüphanelerinin müzayedesini düzenledi. 1983 yılında Sotheby's Amerikalı bir girişimci Alfred Taubman tarafından satın alındı. Bugün, Sotheby's'de sadece nadir ve değerli kitaplar değil, aynı zamanda sanat objelerinde de ticaret yapıyor.

**BURHAN DOĞANÇAY**  
FISILDAYAN DUVAR 2  
(693 bin TL)

Sotheby's'da 693 bin TL ile ressam Burhan Doğançay'ın 'Fısıldayan Duvar 2' adlı 1985 tarihli yağlıboya tablosu satıldı.







### DÜNYANIN EN PAHALI SANAT ESERLERİ

- 1) Leonardo DaVinci-Dünyanın Kurtarıcısı (450,3 milyon dolar)
- 2) Willem de Kooning-Interchange (300 milyon dolar)
- 3) Paul Cézanne-Kart Oyuncuları (250 milyon dolar)
- 4) Paul Gauguin-Ne Zaman Evleneceksin (210 milyon dolar)
- 5) Jackson Pollock-Number 17A (200 milyon dolar)
- 6) Pablo Picasso-Cezayirli Kadınlar (179,4 milyon dolar)
- 7) Amedeo Modigliani-Uzanmış Nü (170,4 milyon dolar)
- 8) Francis Bacon-Lucian Freud'un Üç Tastağı (142,4 milyon dolar)
- 9) Alberto Giacometti-İşaret Eden Adam heykeli (141,3 milyon dolar)
- 10) Gustav Klimt-Altın Adele (135 milyon dolar)



## BONHAMS

Thomas Dodd ve Walter Bonham tarafından 1793 yılında kurulan Bonhams, dünyanın en büyük ve çok yönlü müzayede evlerinden biridir. 2000 yılında Bonhams, bir müzayede evine satıldı. Bugün, Bonhams'da resim, araba, müzik aletleri, şaraplar, halılar ve tasarım nesnelere dahil 70 farklı kategoride açık artırma düzenleniyor. Bonhams, özellikle son dönemde Türk eserlerine yönelik müzayedeler gerçekleştiriyor.

### OSMAN HAMDİ BEY

KUR'AN OKUYAN KIZ  
(6 milyon 315 bin sterlin)

Osman Hamdi Bey'in 'Kur'an Okuyan Kız' isimli tablosu, düzenlenen açık artırmada 6 milyon 315 bin 62 sterline satıldı.



## DOROTHEUM

Almanca konuşulan ülkelerde, Dorotheum belki de en büyük ve en saygıdeğer müzayede evi olarak kabul ediliyor. Viyana'nın en ünlü kültür kurumu Dorotheum 1707 yılında faaliyete başlamıştır ve Kurucusu İmparator Joseph'tir. Ticaret evi adını 18'inci yüzyılın sonunda taşıdığı manastırdan aldı. Dorotheum, aynı zamanda Hem Viyanalılar hem de çok sayıda turist için bir cazibe merkezidir.

### OSMAN HAMDİ BEY

İSTANBUL HANIMEFENDİSİ  
(1 milyon 500 bin Euro)

Osman Hamdi Bey'in 'İstanbul Hanımefendisi' isimli eseri, 1 milyon 500 bin avroya Dorotheum'da satıldı.



Türk sanatçıya ait satılmış en pahalı eser Osman Hamdi Bey imzalı 'Kur'an Okuyan Kız' portresidir. Tablo 2019 yılında Bonham's Müzayede Evi'nde 50.000.000 TL'ye satılmıştır.

# AKİB, Türkiye rekortmeni oldu

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), Mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 112,5 artışla 1,37 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Türkiye genelinde 19 bini aşkın üyesiyle sekiz ana sektörde yapılan üretimi dünya pazarlarına ihraç eden AKİB'in 2021 yılındaki en güçlü performansını Mayıs ayında elde ettiğini belirten Başkan Nejdât Sın; "Şubat ayından itibaren büyük bir atılım yapan bölge ihracatçılarımız, ihracat hacmindeki en yüksek artış ve en yüksek değeri Mayıs ayında yakaladı. Dünya genelinde 215 ülke ve özerk bölgeye ihracat gerçekleştiren birliğimiz, yüzde 112,5 artışla 1



milyar 372 milyon 525 bin dolarlık dış satıma imza attı. Bu ayda ülkemizin 16 milyar 480 milyon dolarlık genel ihracatına yüzde 9 oranında destek verdik. Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne bağlı 13 genel sekreterlik arasında Mayıs ayında ihracat hacmini en fazla artıran birlik olmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Koronavirüs salgınının küresel ticarete yarattığı güçlüklerle rağmen rekorlarla ilerleyen AKİB ihracat ailesini tebrik ediyor, şükranlarımı sunuyorum." dedi.

## İhracata 'Çelik' gibi katkı

Çelik sektörü Mayıs ayında gerçekleştirdiği 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatla dış ticarete ülke ekonomisine en çok katkı veren üçüncü sektör oldu. Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Başkanı Adnan Aslan; "Çelik fiyatlarındaki artışın da etkisiyle bu ay ihracatta üçüncü sıraya yükseldik. Bu ivmenin yılın kalan döneminde artarak devam edeceğini düşünüyorum." dedi.

Sürdürülebilir ihracat adına gerçekleştirdiği çalışmaları aralıksız sürdüren çelik sektörü, Türkiye'nin toplam ihracatına katkı vermeye devam ediyor. Sektör ihracatında



yaşanan yukarı yönlü ivmenin yılın geri kalanında da devam edeceğini söyleyen ÇİB Başkanı Adnan Aslan şu ifadeleri kullandı: "Çelik fiyatlarındaki yaşanan artışın etkisiyle bu ay ihracatta üçüncü sıraya yükseldik. İhracatta Mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 115'lik bir artış yakaladık. Sektör olarak Ocak-Mayıs döneminde ise 7,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 50'lik bir artış yakaladık. Bu ivmenin yılın kalan döneminde de yukarı doğru artarak devam edeceğine inanıyoruz. Yılın sonunda 2018 yılındaki 15,5 milyar dolarlık ihracat rakamlarımızı aşacağımızı düşünüyoruz. Her zaman sektörümüzü daha ne kadar ileri taşıyabiliriz diye planlıyoruz." dedi.



## FINDIK İHRACATI 890 MİLYON DOLARI AŞTI

Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB) Fındık ve Mamulleri Sektör Komitesi Başkanı Mehmet Cirav; 2021 yılı ilk beş ayında gerçekleşen fındık ihracatında Trabzon'un liderliğini koruduğunu söyledi. Yapılan açıklamada 2021 yılı ilk beş aylık dönemde fındık ihracatının 890 milyon 481 bin dolar olduğu açıklandı. DKİB rakamlarına göre toplam ihracatın yüzde 40'ına yakını tek başına gerçekleştiren Trabzon'dan 45 bin ton karşılığında 343 milyon 383 bin dolar tutarında fındık ihraç edildi. Türkiye'den gerçekleşen toplam fındık ihracatı ise 890 milyon 481 bin dolara yükseldi.

# Kuru meyve trendi dünyada yükselişte

Uluslararası Kuru ve Kabuklu Meyveler Kongresi (International Nut and Dried Fruit Council-INC), tarafından 25-27 Mayıs'ta gerçekleşen 2021 INC 3D Çevrimiçi Konferans tamamlandı.



Türkiye Kuru Meyve İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Osman Öz, konferansta INC şemsiyesi altındaki her ürün için son derece bilgilendirici çalışma grubu oturumlarının yer aldığı ve bir sonraki yılın rekolte tahminleri, arz ve talep, tüketim ve Covid-19'un kabuklu ve kuru meyve endüstrisi üzerindeki etkisi gibi en sıcak gündem konularının ele alındığını söyledi. Konferansta ayrıca kabuklu ve kuru meyvelerin Covid-19 salgın döneminde, 'Kabuklu Meyveler&Sürdürülebilirlik' bağlamında sağlığa faydalarını kapsayan ve kabuklu ve kuru meyve endüstrisinin hedeflerine ulaşmasında nasıl yardımcı olabileceğini içeren oturumlar gerçekleştirildi.

## ALÜMİNYUMDAN 1,7 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Alüminyum Sektör Buluşması, İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki ve alüminyum sektörünün ihracatçı firmaları ile araştırmacılar ve akademisyenler eşliğinde gerçekleştirildi.

İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki, yönetimde yer alan Alüminyum Sektör Temsilcileri Mehmet Öncel, Ayhan Yerekaban, Murat Saraylı ve Ayşegül Çapan'a sektör adına yapılan her işte sanayicimizin yanında olmalarından ve sektör ihracatına verdikleri emekten ötürü teşekkür ederek; geçen yılı 2,9 milyar dolar ihracatla kapatan alüminyum sektörünün 2021 yılına da ihracata artışlarla başladığının bilgisini verdi. Sektör

buluşmasına katılım gösteren Ekonomist Doç. Dr. Evren Bolgün dünyada ve Türkiye'deki ekonomik gelişmelere tarihsel olarak bakarak Türkiye'nin şu anki ekonomik durumuna ilişkin görüşlerini paylaştı.



## İSİB, KİEV'DEYDİ



Aquatherm Kiev Fuarı 18-20 Mayıs 2021 tarihleri arasında Ukrayna'nın başkenti Kiev'de gerçekleştirildi. İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği'nin (İSİB) info stand ile iştirak ettiği fuara, Türkiye'den sekiz firma katılım sağladı. İSİB tarafından geliştirilen arama modülünün de ilk yurt dışı lansmanının yapıldığı fuar esnasında Ukrayna Soğutma Derneği ile bir toplantı düzenlendi. Ülke toplam pazarının yüzde 50'sine hitap eden derneğin temsilcileri, Türkiye ile iş birliği olanakları için sektör temsilcileri ile daha sık görüşme yapmak istediklerini ifade etti.

# Tekstil Sektör Kurulu gerçekleştirildi

Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Toplantısı, TİM Başkanı İsmail Gülle ve sektör kurulu temsilcilerinin katılımlarıyla 3 Haziran 2021 tarihinde gerçekleştirildi.

Tekstil ve ham maddeleri sektörüne ilişkin güncel dış ticaret istatistiklerinin değerlendirildiği toplantıda, sektörde yürütülen çalışmalara ilişkin bilgiler paylaşıldı.

Toplantıda sürdürülebilirlik gündemine ilişkin hususlar görüşülürken; Türkiye'nin marka algısına katkı sağlayan organik tekstil ürünlerine yönelik üretim miktarına ilişkin bilgiler görüşüldü. Toplantıda organik tekstil ürünlerinin ham maddesi konumundaki organik pamuk üretiminin ilave desteklerle teşvik edilmesi gerektiğine ilişkin görüş birliği oluştu. Tekstil materyallerinin geri dönüştürülebilmesi, satın alma alışkanlıkları ve tüketici davranışlarına ilişkin küresel gelişmeler ve sektörün yol haritasına ilişkin hususlar görüşüldü.



## YILIN 2'NCİ SANAL HEYETİNİ DÜZENLEDİ

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), 3-7 Mayıs 2021 tarihleri arasında Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde Özbekistan'a yönelik 'Makine ve Aksamları Sanal Sektörel Ticaret Heyeti' gerçekleştirdi. 3 Mayıs'ta Taşkent Büyükelçisi Olgan Bekar, TİM Başkanı İsmail Gülle ve Birliğimiz Başkanı Kutlu Karavelioğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen açılış programında; katılımcılar Özbekistan'ın ticaret kültürü ve ekonomik yapısı hakkında Taşkent Ticaret Müşaviri Abdullah Yavuz Türker tarafından bilgilendirildi. Heyete katılan 21 makineci firma, organizasyon süresince Özbekistanlı muhataplarıyla ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.

## TÜRK VE RUS OTOMOTİV DEVLERİ AYNI MASADA

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) hedef pazarlarda ihracatı artırmak üzere dijital platform üzerinden düzenlediği Otomotiv Sektörel Ticaret Heyeti programları, Rusya ile devam etti. OİB'in Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) iş birliğiyle 24-28 Mayıs tarihleri arasında düzenlediği Rusya Otomotiv Dijital Sektörel Ticaret Heyeti programı, OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik ev sahipliğinde gerçekleştirilen webinar programı ile açıldı. Türkiye'den 26, Rusya'dan 45 firma olmak üzere toplam 71 firmanın katılımıyla gerçekleştirilen programda; dört gün boyunca firmalar arasında online ikili iş görüşmeleri yapıldı. Programın açılışında konuşan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik; "Yarı iletken çip krizi, ham madde tedarikinde yaşanan sorunlar ve emtia fiyatlarının yükselmesi gibi yeni problemlerle karşı karşıya olsak da hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz." dedi.



## UHKİB HAZİRAN AYI YÖNETİM KURULU TOPLANTISI



## UHKİB, İHRACAT RAKAMLARINI DEĞERLENDİRDİ

Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB) Başkanı Nüvit Gündemir ve Yönetim Kurulu Üyeleri video konferans ile Haziran Ayı Yönetim Kurulu Toplantısı'nda bir araya geldi. Toplantıda; mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 82 artış gösteren UHKİB'in ihracat rakamları ele alındı. Önümüzdeki süreçte Türkiye'de ve uluslararası platformlarda düzenlenecek etkinlikler, yeni proje ve çalışmalar istişare edildi.

# Pamukta güçlü iş birlikleri kuruluyor

Türkiye’de sürdürülebilir pamuk üretimini yaygınlaştırarak ilgili taraflar için ortak fayda sağlanmasına hizmet eden IPUD, Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile bu yıl proje iş birliği başlattı.

Türkiye’deki İyi Pamuk (Better Cotton) üretiminin, 2020-2021 pamuk sezonunda toplam üretimin yaklaşık yüzde 10’u olduğunu belirten IPUD Yönetim Kurulu Başkanı Leon Piçon; “İyi Pamuk (Better Cotton) Standardı’nın her aşamasını kapsayan bu proje ile sahadaki uygulamalarımızı daha da derinleştirmeyi ve yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Tekstil ve hazır giyim ihracatında tedarikçilerin İyi Pamuk (Better Cotton) talepleri her geçen gün artıyor. Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı çerçevesinde 2050 yılına kadar karbon salınımını sıfırlamayı hedefliyor. 2022 yılından itibaren ihraç



ürünlerinde karbon vergisi gündeme gelecek. Bizim de bu sürece kendimizi hazırlamamız gerekiyor.” tespitinde bulundu. Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile yürütülen iş birliğinin Türk pamuk, tekstil ve hazır giyim sektörlerinin sürdürülebilir üretim yapmasına da katkısı olacağını belirten Piçon; “Markaların alım tercihleri sürdürülebilir standartlarda üretilen pamuklardan yana. Hem çevresel, ekonomik ve sosyal katkısından dolayı hem de Türk sanayicisinin dışa bağımlılığını azaltmak için sürdürülebilir pamuk üretiminin ülkemizde de yaygınlaştırılması çalışmalarımızı devam ediyoruz.” dedi.

## UMSMİB, SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDA VE TARIMA ODAKLANDI

Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği (UMSMİB) haziran ayında Yönetim Kurulu Toplantısı düzenledi. UMSMİB Başkanı Özkan Kamiloğlu yönetiminde online olarak gerçekleştirilen toplantıda; UMSİMB’in mayısta yüzde 48 oranında artış gösteren ihracat rakamları ele alındı. Pandemi sonrası yeni süreçte gıda ve tarımdaki yeni düzenlemeler ile ihracattaki artışın sürdürülebilir hale getirilmesi için yapılacak çalışmalar görüşüldü.



## İMMİB ÜYELERİ, 31 MİLYAR DOLAR İHRACAT YAPTI

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İMMİB), 2021 yılı ihracat rakamlarını açıkladı. İMMİB iştiğal sahasındaki sektörler, 2021 yılı ilk beş aylık döneminde toplam 31 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi. İMMİB bünyesindeki sektörlerin ihracatlarına bakıldığında, geçen yıl oranla yüzde 35 ihracat artışı gösteren kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü 9,6 milyar dolar ihracatla ilk sırada yer aldı. Sırasıyla ihracatını 2021 yılında yüzde 48 artıran çelik sektörü 7,1 milyar dolarla ikinci, yüzde 46 artış sağlayan elektrik-elektronik sektörü 5,5 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı.



## PİMTAŞ, İHRACATTAKİ PAYINI ARTIRACAK

Ankara'da açılan deposu ve 4'üncü fabrika yatırımı ile üretim ve lojistik ağını güçlendiren Pimtaş Plastik, yıl sonu hedefleri kapsamında ihracatta yüzde 25 büyümeye hedefliyor.

Pimtaş Plastik, pandemiye rağmen Avrupa ülkeleri başta olmak üzere 106 ülkeye ihracat yaparken, iç pazarda da 81 ilde satış gerçekleştirmeye devam ediyor. İhracatta Avrupa odaklı çalışan şirket, yenilikçi ürünleri ile ihracat ağını genişletmek için çalışmalarını sürdürüyor. Pimtaş'ın yatırımları hakkında bilgi veren Pimtaş Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Tahmaz; "4'üncü



fabrika yatırımı ve Ankara'da açılan depomuz ile üretim ve lojistik ağını güçlendirdik. Pandemi döneminde ticari faaliyetlerinin aksamaması için yeni yöntemler geliştirerek, temassız ticaret lokasyonları ile dış

ticaret çalışmaları için lojistik ekipleri ve çalışanların sağlığını düşünerek uygun çalışma modeli sağladık. Bu kapsamda video konferans oturumları gerçekleştirerek, temassız ticaret konusundaki paylaşımlarımızla çalışmalarımıza yeni normal düzene ayak uydurarak devam ediyoruz." dedi. 2020 yılında satışların yüzde 70'ini ihracatın oluşturduğunu ifade eden Tahmaz; "Ürün gruplarımızın tamamını tüm kıtalara satıyoruz. İhracat payımızın artmasındaki en büyük neden inovatif ve yüksek kaliteli ürünleri rekabetçi fiyatlar ile pazara sunuyor olmamızdır. Pimtaş Plastik olarak yıl sonunda üretim kapasitesinde yüzde 35, ciroda yüzde 40, ihracatta ise 25 büyümeye hedeflerken; istihdamda ise yüzde 20 artış bekliyoruz." dedi.

## Haskan, yeni yatırımlarla büyüyor

Haskan Şirketler Grubu; Gaziantep ve Kilis'te yer alan yüksek teknolojiye sahip tesislerinin toplam büyüklüğünü 2021 sonu 215 bin metrekareye, çalışan sayısını ise 2 bin 100'e çıkartmayı hedefliyor.

Haskan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Gürkan Bayram; beş yıl içinde çalışan sayısı ve cirosu yaklaşık 10 katına ulaşan grubun, 2020 sonu itibarıyla konsolide cirosunun 1 milyar TL'nin üzerine çıktığını aktardı. Cironun yüzde 70'inin nonwoven kumaştan geldiğini söyleyen Bayram; "Baymed, son bir yıl içinde pandemi nedeniyle nonwoven kumaşların stratejik konuma gelmesiyle en öne çıkan şirketimiz oldu. Sadece maske değil, fiyasyon ekiplerinin giydiği kıyafetlerden ameliyat örtüleri ve setlerine kadar sağlık sektörünün ihtiyacı olan ürünleri burada üretebiliyor olmak, dışa bağımlılığımızı da ortadan kaldırdı." dedi. 2020 yılında Türkiye'deki kamu kurumlarının ihtiyaçlarının 1/3'ünü karşılayan Baymed, medikal tekstil sektörünün lideri konumunda bulunuyor. Satışların yüzde 60'ı ise yurt dışına gerçekleşiyor. Ürünler ağırlıklı Avrupa olmak üzere 38 farklı ülkeye ihraç ediliyor.



Uygun maliyetli ve verimli

# HAZIR MISINIZ: HERŞEY KONTROL ALTINDA MI?

Size sınıfındaki en iyi IoT ve otomasyon çözümünü sunuyoruz:

canias4.0 IoT! Süreçlerinizi daha önce olmadığı kadar optimize edebilirsiniz. Üretiminizi ve iş süreçlerinizi verimli bir şekilde ölçümleyin ve analiz edin.

Sadece bir kaç basit adımda kolay kurulum ve kullanım olanağı. Geniş modüler yapısı ve diğer araçları sayesinde, tüm IoT ve otomasyon ihtiyaçlarınız optimum bir şekilde karşılanır.



# MİLLİ BİRLİK VE BERABERLİK RUHU

Fethullah Gülen Terör Örgütü'nün (FETÖ) darbe teşebbüsünün beşinci yıl dönümünde, milli beraberlik ruhunu daha da güçlenen Türkiye; dışa bağımlılığını her geçen gün azaltıyor. Türkiye, devreye alınan yerli ve milli üretim politikalarıyla bugün dünyaya meydan okuyor.



**M**illi beraberlik ruhu ile bundan tam beş sene evvel 15 Temmuz'u 16'sına bağlayan gece, Fethullah Gülen Terör Örgütü'nün (FETÖ) kalkışmasına meydan okuyan Türkiye; düşmanları püskürtürken aynı gece omuzlarına da büyük bir sorumluluk aldı. Bir uyanışın gecesinin ardından yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ülke genelinde müthiş bir başarı öyküsü yazılmaya başlandı. 2016 yılından bu yana geçen beş sene içerisinde Türkiye sanayi başta olmak üzere her alanda büyüme kaydetti.

### DÜNYA ÇAPINDA ETKİ YARATTI

FETÖ darbe girişimi, Türkiye'nin ekonomi ve siyasi tablosunda yeniden dirilişi olurken, dünya çapında bir etki yarattı. Türk siyasetçiler, FETÖ yapılaşmasının olduğu ülke politikacılarını ve iş dünyasını ziyaret ederek tecrübelerini anlattı. Türkiye örneği, bu ülkelerde de bir aydınlatma başlattı ve örgütün yapılanmasının önüne geçti. Ziyaretler sonrası, Türkiye'nin çok sayıda ülke ile siyasi ve ekonomik ilişkileri de olumlu yönde gelişti. Hatta Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 16 Temmuz'da gerçekleştirdiği ticaret heyet, hainlere verilen en güzel cevap oldu.

### TİM, ÜLKE EKONOMİSİNE GÜÇ VERDİ

Kalkışma sonrası ülke kalkınmasına engel olan ve ayağına pranga vuran yapıdan kurtulan Türkiye, 16 Temmuz sabahında kaynaklarını doğru alanlara kullanmaya başlayan ve dik duruşu ve kararlı yapısıyla yeniden hayat buldu. Milli uyanış sürecinde Türkiye ekonomisine en büyük destek, 100 bini aşkın ihracatçının çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden geldi.

Türk ihracatının saha neferleri yurt dışına seferler düzenledi. Dünyanın çeşitli ülkelerinde lobi çalışmaları yürüttü. Her bir ihracatçı, yurt dışındaki müşterileriyle görüşerek güven mesajı verdi.

Kalkışmada gösterdiği dirençle tüm dünyaya örnek olan Türkiye, hain darbe girişimi sonrası yerli ve milli üretim ilkesi ile güçlendi. Yatırım-üretim-ihracat döngüsü daha da güçlendi. Savunma sanayii başta olmak üzere birçok alanda dışa bağımlık azaldı. Katma değerli milli teknolojilere ağırlık verildi. İhracat ailesi, ülkenin kalkınmasına istihdam sağlamakla da destek oldu. İhracat ailesi, bu uyanış bilinciyle verdiği emeklerin haklı gururunu rekorlarla yaşıyor. Ülkenin döviz girdisindeki artışta en büyük rolü üstlenen ihracat ailesi, bugün kendi markalarıyla bambaşka bir arenada rakipleriyle yarışıyor.

### YILLIK İHRACAT (DOLARI)

2015	150.982.113
2016	149.246.999
2017	164.494.619
2018	177.168.756
2019	180.834.059
2020	169.843.794
2021	85.219.653 (İLK BEŞ AY)

**Türkiye; 15 Temmuz'da tek yürek olup düşmanları püskürtürken, aynı gece omuzlarına da büyük bir sorumluluk aldı. Bir uyanış gecesinin ardından yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ülke genelinde müthiş bir başarı öyküsü yazılıyor.**



### HAFIZA 15 TEMMUZ MÜZESİ

Hafıza 15 Temmuz Müzesi, 15 Temmuz destanını gelecek nesillere aktarmak ve ortak hafıza oluşturmak amacıyla FETÖ darbe girişiminin üçüncü yıl dönümünde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla kapılarını ziyaretçilere açtı. Bin 500 metrekare olan bir alana kurulu olan müzenin 200 metrekarelik kısmı müze olarak kullanılıyor. Müzenin çevresi 11 bin 500 metrekarelik yeşil bir alandan oluşuyor. Hain girişimi hafızalarda canlı tutmak için hayata geçirilen müze, pandemiye rağmen binlerce kişinin ziyaret akınına uğruyor. 15 Temmuz'la beraber Türkiye ve dünyadaki darbeler, sömürgeler ve kolonilerin anlatıldığı merkez ziyaretçilere, askeri vesayet ile sömürgecilik tarihi üzerine de bir anlatı sunuyor. Kısa zamanda büyük ilgi gören Hafıza 15 Temmuz, pazartesi günü hariç İstanbulluları ve yolu İstanbul'a düşen herkesi bekliyor.



# İlim Yayma Ödülleri



# TÜRKİYE'NİN AKADEMİ ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ ARIYOR

SON BAŞVURU TARİHİ 31 TEMMUZ



[www.ilimyaymaodulleri.org](http://www.ilimyaymaodulleri.org)

f @ t i n /iyodulleri



HAYAT



MNG  
ŞİRKETLER GRUBU



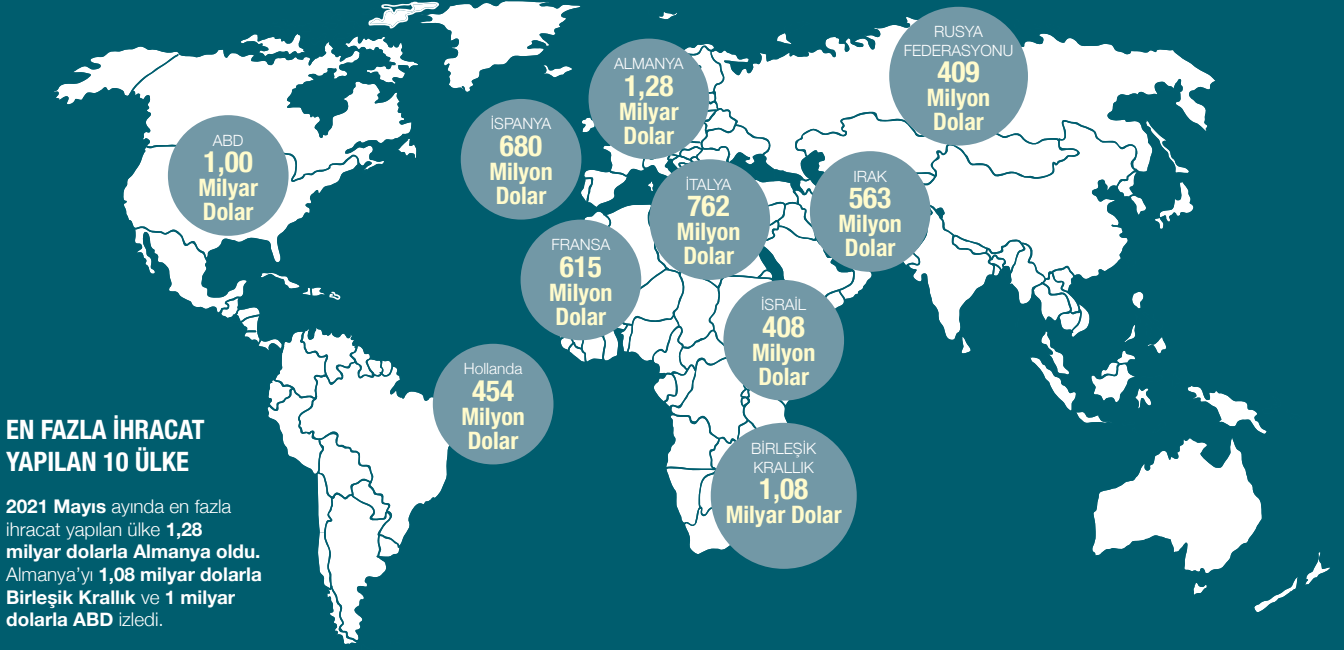
aselsan

2021 YILI MAYIS AYI İHRACATI, **16,4 MİLYAR DOLARI** GEÇTİ.

2021 YILI MAYIS AYI İHRACATI 2020'NİN AYNI AYINA GÖRE **YÜZDE 65,5 ARTTI.**

MAYIS'TA BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE **25 SEKTÖR** İHRACATINI ARTIRDI.

**YÜZDE 114,4 ARTIŞLA** EN GÜÇLÜ PERFORMANSA 'ÇELİK' SEKTÖRÜ İMZA ATTİ.

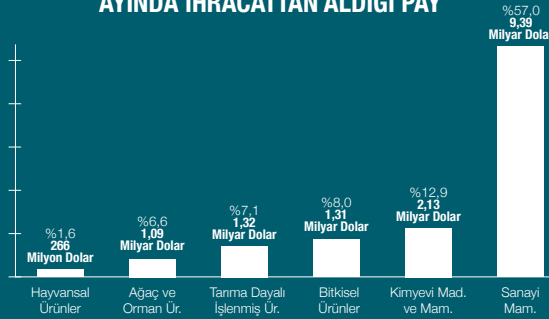


### ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2021 MAYIS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %76,6  
Tarım %12,6  
Maden %3,3



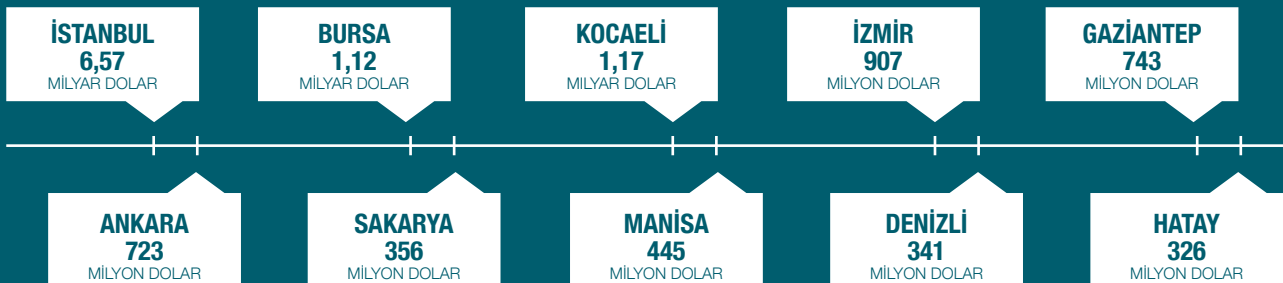
### ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2021 MAYIS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### 2021 MAYIS AYINDA İHRACATI EN FAZLA ARTIRAN İL



### İLLERE GÖRE 2021 MAYIS AYINDAKİ İHRACAT DAĞILIMI



**1-31 MAYIS İHRACAT RAKAMLARI**  
**SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1.000 \$**

SEKTÖRLER	1-31 MAYIS				1 OCAK-31 MAYIS			
	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)
<b>I. TARIM</b>	1.575.498	2.083.736	32,3	12,6	9.352.579	11.057.202	18,2	13,0
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	1.047.868	1.313.306	25,3	8,0	6.377.016	7.234.817	13,5	8,5
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	498.475	617.477	23,9	3,7	2.900.239	3.389.509	16,9	4,0
Yaş Meyve ve Sebze	158.687	201.267	26,8	1,2	913.888	1.177.197	28,8	1,4
Meyve Sebze Mamulleri	99.999	144.893	44,9	0,9	664.585	742.585	11,7	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	74.239	105.203	41,7	0,6	514.577	574.057	11,6	0,7
Fındık ve Mamulleri	119.976	148.116	23,5	0,9	870.290	890.481	2,3	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	19.920	19.503	-21	0,1	121.816	113.148	-71	0,1
Tütün	69.659	62.161	-10,8	0,4	341.677	272.130	-20,4	0,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	6.914	14.685	112,4	0,1	49.945	75.709	51,6	0,1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	160.820	266.196	65,5	1,6	944.324	1.221.160	29,3	1,4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	160.820	266.196	65,5	1,6	944.324	1.221.160	29,3	1,4
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	366.810	504.235	37,5	3,1	2.031.238	2.601.226	28,1	3,1
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	366.810	504.235	37,5	3,1	2.031.238	2.601.226	28,1	3,1
<b>II. SANAYİ</b>	7.112.981	12.616.181	77,4	76,6	45.525.927	63.934.543	40,4	75,0
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	547.351	1.091.655	99,4	6,6	3.959.115	5.927.926	49,7	7,0
Tekstil ve Ham Maddeleri	368.573	745.069	102,1	4,5	2.578.241	3.967.675	53,9	4,7
Deri ve Deri Mamulleri	61.556	101.033	64,1	0,6	529.982	640.593	20,9	0,8
Halı	117.222	245.553	109,5	1,5	850.891	1.319.658	55,1	1,5
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ</b>	1.180.662	2.130.883	80,5	12,9	7.114.871	9.597.643	34,9	11,3
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.180.662	2.130.883	80,5	12,9	7.114.871	9.597.643	34,9	11,3
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	5.384.968	9.393.643	74,4	57,0	34.451.942	48.408.973	40,5	56,8
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	835.979	1.303.736	56,0	7,9	5.626.266	7.634.816	35,7	9,0
Otomotiv Endüstrisi	1.202.350	1.881.518	56,5	11,4	8.775.406	12.033.048	37,1	14,1
Gemi ve Yat	58.163	136.103	134,0	0,8	412.226	457.095	10,9	0,5
Elektrik Elektronik	668.905	1.107.067	65,5	6,7	3.802.316	5.579.680	46,7	6,5
Makine ve Aksamları	430.828	736.196	70,9	4,5	2.768.942	3.678.062	32,8	4,3
Demir ve Demir Dışı Metaller	497.665	938.846	88,7	5,7	3.078.102	4.559.517	48,1	5,4
Çelik	813.839	1.744.969	114,4	10,6	4.824.454	7.182.552	48,9	8,4
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	250.126	385.182	54,0	2,3	1.394.879	1.799.100	29,0	2,1
Mücevher	230.640	490.487	112,7	3,0	1.269.995	1.869.047	47,2	2,2
Savunma ve Havacılık Sanayii	112.402	170.347	51,6	1,0	755.272	1.120.091	48,3	1,3
İklimlendirme Sanayii	277.944	487.668	75,5	3,0	1.709.381	2.441.397	42,8	2,9
Diğer Sanayi Ürünleri	6.125	11.524	88,1	0,1	34.703	54.568	57,2	0,1
<b>III. MADENCİLİK</b>	272.471	548.710	101,4	3,3	1.537.238	2.320.556	51,0	2,7
Madencilik Ürünleri	272.471	548.710	101,4	3,3	1.537.238	2.320.556	51,0	2,7
<b>TOPLAM (TİM*)</b>	8.960.950	15.248.628	70,2	92,5	56.415.744	77.312.301	37,0	90,7
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	996.590	1.231.582	23,6	7,5	5.183.243	7.907.352	52,6	9,3
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	9.957.540	16.480.210	65,5	100,0	61.598.987	85.219.653	38,3	100,0

## BİRLİK ADRESLERİ



### 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: 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. Cumhuriyet  
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 Kırloğlu  
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 Sezerer

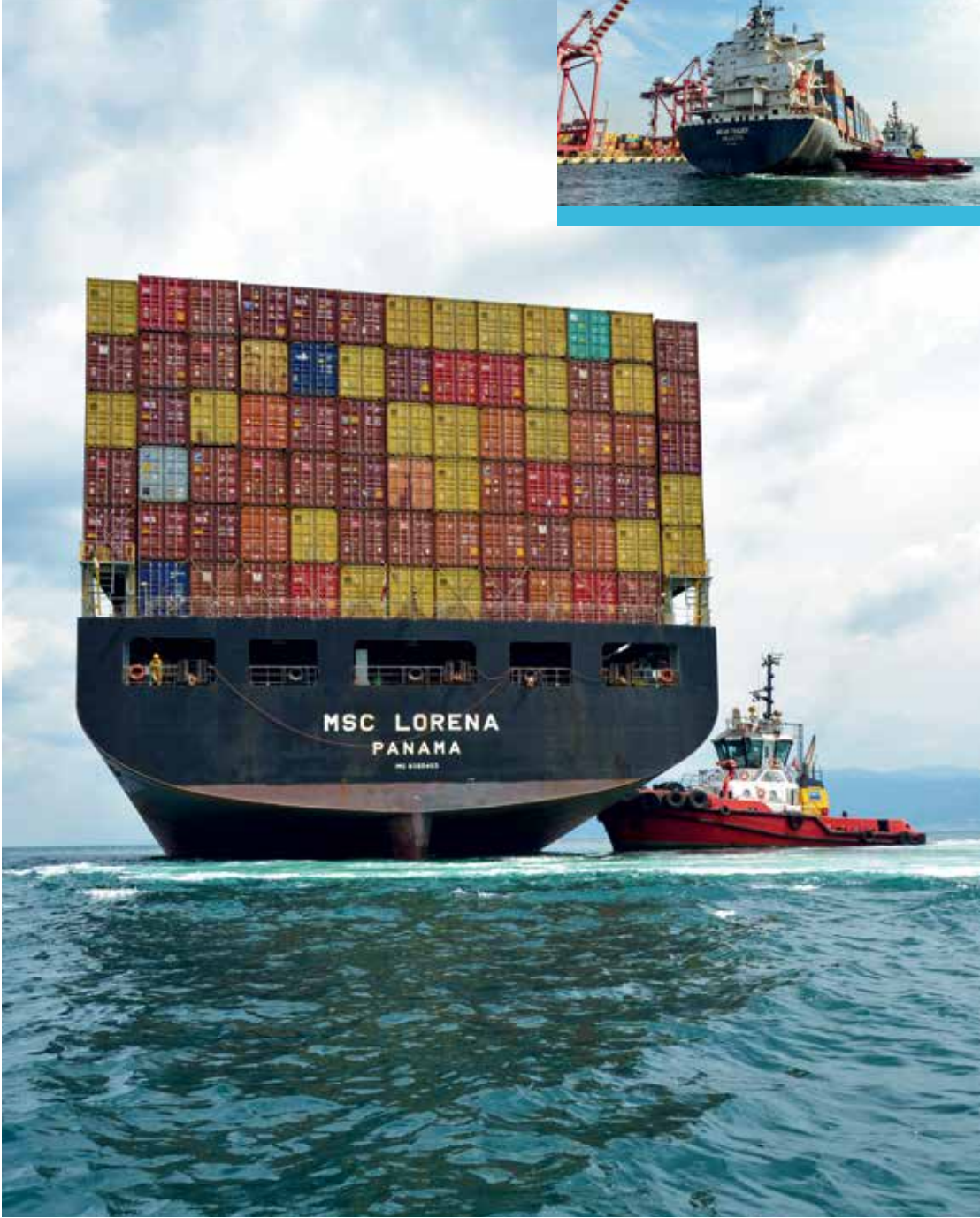
**Genel Sekreter Yrd.**  
Yiğit Tufan Eser

**Genel Sekreter Yrd.**  
Mustafa Seçilmiş

**Genel Sekreter Yrd.**  
Dr. Kübra Ulutaş

**Genel Sekreter Yrd.**  
Mehmet Genç

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



Modern & Güçlü filosu ile,  
Römorkörcülük ve Kılavuzluk Hizmetlerinde  
45 yıllık Sanmar deneyimi



[sanmar.com.tr](http://sanmar.com.tr)



# TÜRKİYE'NİN EMEĞİNİ GURURLA TAŞIYORUZ.

ÜRETTİĞİNİZ NE VARSA DÜNYADA  
300'DEN FAZLA NOKTAYA TAŞIYORUZ.  
TÜRKİYE'MİZİ HEP BİRLİKTE YÜKSELTİYORUZ.



**TURKISH CARGO**