

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

# TİMREPORT

167 | OCAK  
2019

YENİ HEDEF  
TRANSİT TİCARET

REKORA  
HİZMET  
ETTİLER

HİZMET  
İHRACATININ  
ŞAMPİYONLARI  
ÖDÜLLERİNE  
KAVUŞTU

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN:  
BÜYÜK VE GÜÇLÜ TÜRKİYE'Yİ İHRACATÇILARLA İNŞA EDECEĞİZ





You need it.  
We move it.





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

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

**Bilgi için:**  
**[www.tr.dsv.com](http://www.tr.dsv.com)**  
**veya 444 4 378**

**DSV**

Global Transport and Logistics





## 8 HİZMET İHRACATI

Türkiye'nin Hizmet İhracatçısı şampiyonları ödüllendirildi



## 20 RÖPORTAJ

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı İlker Ayçi



## 28 SAVUNMA SANAYİİ

Savunma sanayiinde hedef büyük



## 96 OTOMOTİV

Türkiye'den 70 ülkeye korna ihracatı

# İÇİNDEKİLER

## 4 BAŞKAN'DAN

Yeni hedef: 100 bin ihracatçı, 200 milyar dolar ihracat

## 24 BÜYÜME

İhracatta rekorlara devam

## 32 AHENK

Prof. Kerem Alkin TİM Genel Sekreteri oldu

## 44 TİM-TEB GİRİŞİM EVİ

TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici ile röportaj

## 54 TÜRKİYE TANITIM GRUBU

Türkiye Tanıtım Grubu 2019'da sektörlere odaklanacak

## 62 GİRİŞİMCİLİK

Gelecek vaat eden kadın girişimci Rana Sanyal oldu

## 80 BİRLİK

Karadeniz somonu Japon 'sushi'si oldu

## 94 COĞRAFİ ÜRÜNLER

Amasya'nın markası Amasya Beji

## 100 DÜNYA

Sırasını bekleyen dev: Hindistan

## 104 GEZİ-ŞEHİR

Değişimin Başkenti: New York

### SAHİBİ:

TİM adına Başkan İsmail Güllü

### YAYIN KURULU:

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

### YÖNETİM YERİ:

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

### YAYIN TÜRÜ:

Sürekli yerel dergi

### YAPIM:



### GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Erkan Ersöz  
erkanersoz@kucukmucizeler.com

### EDİTÖRLER:

Bülent Onur Şahin  
bulent@kucukmucizeler.com  
Cenk Sarıoğlu  
cenk@kucukmucizeler.com  
Elif Ceren Çingir  
elif@kucukmucizeler.com

### GRAFİK TASARIM:

Elif Gülaydın  
elifgulaydin@kucukmucizeler.com

### FOTOĞRAF:

Fatih Yalçın  
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

### REKLAM DİREKTÖRÜ:

Özgür Hasçelik  
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

### ADRES:

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

### BASKI VE ÇİLT:

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

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



# İşleriniz kesintiye uğramasın diye

## Simetrik Fiber internetimiz var.

Vodafone Fiber'e geçen  
KOBİ'lerin, şirket interneti  
güvenli, işleri kesintisiz.

Arayın, gelelim: **0850 250 0 250**

Gelecek heyecan verici.

## Hazır mısınız?



**vodafone**  
business

Kampanya, 28.02.2019 tarihine kadar geçerlidir. Kampanyadan kurumsal müşteriler 24, 36 ya da 48 ay taahhülle faydalanabilirler. Vodafone İnternet hizmetinin verileceği lokasyon ile Vodafone Net yakınsama şebekesi arasındaki data bağlantısı Radyo Link ("RL") cihazı (3 kilometreye kadar ve açık görüş hattı ile) veya Fiber Optik ("F/O") kablo (200 metreye kadar) vasıtasıyla tesis edilecektir. Kampanya kapsamında müşteriler 5 Mbps, 10 Mbps, 20 Mbps, 30 Mbps, 40 Mbps, 50 Mbps, 70 Mbps ve 100 Mbps simetrik hız kapasitelerine sahip Fiber İnternet Paketlerinden ve/veya 10 Mbps, 20 Mbps, 30 Mbps, 40 Mbps, 50 Mbps, 70 Mbps, 100 Mbps simetrik hız kapasitelerine sahip Radyo Link İnternet Paketlerinden taahhüt süresince seçtikleri paket için belirtilen kampanyalı aylık bedel üzerinden faturalandırılır. Kampanya kapsamında yer alan tüm İnternet paketlerine switch cihazı ile SFP kartı dahildir ve aylık olarak 23 TL olarak müşterilere faturalandırılır. Kampanya kapsamında müşterilerin İnternet devreleri üzerinde Vodafone Net DDOS Koruma hizmeti tanımlanacak olup, bu hizmet İnternet hizmetinin liste fiyatı dahilinde aylık bedellerle müşteriye faturalandırılacaktır. Kampanya ile İnternet erişiminin bir parçası olarak sunulan DDOS Koruma hizmeti kapsamında müşteriler, Vodafone Net tarafından kurulumu ve yönetimi yapılan DDOS Koruma Sistemini bypass ederek yapacakları her türlü bağlantı ve konfigürasyon değişikliğinin oluşturacağı güvenlik açıklarından sorumludurlar Detaylı bilgi için: [vtr.co/vfiber](http://vtr.co/vfiber)

# YENİ HEDEF: 100 BİN İHRACATÇI, 200 MİLYAR DOLAR İHRACAT



**İSMAİL GÜLLE**

TİM Başkanı

**H**erkesin yakından takip ettiği üzere, küresel piyasalar bir süredir çalkantı içerisinde.

Gelinen noktayı şöyle tarif etmek mümkün: Eski matematiği bozulmuş ve yerine yeni düzenini henüz bulamamış, dengesiz ve mecrasını arayan bir dünyada yaşıyoruz. Komünist parti yönetimindeki Çin küreselleşmeyi savunurken, serbest piyasanın öncüsü ABD korumacılık kalkanyla ticaret savaşları açabiliyor. Avrupa'nın en güçlü ülkelerinden İngiltere, AB'den ayrılabilir; Rusya askeri ve ekonomik gücüyle tekrar

dünyanın üçüncü en büyük ekonomisi olarak boy gösteriyor. Bu karışıklık içerisinde Türkiye, çok önemli bir konumda bulunuyor. Çünkü biz, hem batı hem de doğu uygarlığının vazgeçilmez bir parçasıyız. Genç nüfusumuz, çalışkan insanımız, gelişen altyapımız, istikrarlı yönetimimiz, yeni dünya düzeninin arandığı bu zamanlarda elimizi güçlendiren kozlarımızdır. 2018 yılında iç pazarda bazı olumsuzlukların yaşandığı bir sır değil. Uluslararası konjonktürün etkisiyle döviz kurlarında yaşanan sıçrama, enflasyondaki artış, yükselen faizler, piyasanın ateşini bir miktar yükseltti. Fakat hükümetimizin ortaya koyduğu "Yeni Ekonomi Programı" doğrultusunda dengelenme sürecinin de başladığını görüyoruz. Enflasyonla topyekun mücadele, istihdam seferberliği, Ar-Ge yatırım teşvikleri gibi uygulamalar, desteklediğimiz başarılı politikalar oldu. Bu dönemde tüm Türkiye tek yürek olarak çalışmalı ve sıkıntıları bütünüyle aşmalıyız. Diğer yandan, dünyaya açılan

**VİZYONUMUZ, ARTIK SADECE İHRACAT RAKAMLARINDA SİÇRAMAYA DEĞİL, İHRACAT HACMİMİZDE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR İVME YAKALAMAYA DÖNÜKTÜR. STRATEJİMİZ, AR-GE, İNOVASYON VE TAŞARIMA ODAKLANMAKTAN GEÇİYOR VE BUNU TÜM KAMUOYUNA AKTARMAYI BİR MİSYON OLARAK ÜSTLENİYORUZ.**

uluslararası arenada oyun kurucu pozisyonuna yerleşiyor. Geçmişin sömürge ülkesi Hindistan, bugün



## TİM OLARAK, VERDİĞİMİZ SÖZLERİ HAYATA GEÇİRMEK ADINA VAR GÜCÜMİZLE ÇALIŞACAĞIZ. İHRACAT, TÜRKİYE'NİN REFAHI İÇİN TEK ÇIKIŞ KAPISIDIR. YENİ YIL BİZLER İÇİN, İHRACATIMIZDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ VE YENİLİKÇİLİĞİ TÜM SEKTÖRLERE YAYDIĞIMIZ BİR YIL OLACAK.

penceremiz olan ihracatçılar, çalışmaktan hiç ödün vermeden ülkemizin büyümesinde lokomotif gücü oluşturdu. Bu yıl TİM yönetiminde göreve gelirken, "Hedef, dış ticaret fazlası veren Türkiye olacak" diye söz vermiştik. 2018 rekorlar yılı olacak dedik ve bunu başardık. 170 milyar dolarla ihracatımız rekor kırarken, hedefimiz yolunda çok büyük bir adım attık. Cari açığın finansmanında ihracat tarihsel bir görev aldı. Büyümenin yarısı da ihracatla sağlandı. Bu başarının altında, bugün sayısı 72 bini aşan ihracatçı firmanın imzası var. Son altı ayda ihracat ailesine aylık ortalama bin yeni firma katıldı. 2019 yılında hedeflerimizi daha da yükseltiyoruz. İhracatçı firma sayısını 100 bine ulaştıracak, yıl sonunda 200 milyar dolar ihracata erişeceğiz. Bütün sektörlerimiz daha fazla performansla çalışacak. İhracatın merkez üssü olan TİM de, başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere, ekonomiyle ilgili tüm Bakanlıklarımızın desteğini alarak, hedeflerimize ulaşma yolunda

ihracatçının yolunu açacak çalışmaları hayata geçirecek. Geleneksel pazarımız Avrupa'da derinliğimizi artıracacağız. Katma değeri yüksek ürünlere yoğunlaşarak, Avrupa'daki pazar payımızı yükselteceğiz. Türk Ticaret Merkezleri'nin (TTM) sayısını ve etkinliğini genişleteceğiz. Bugün ABD'den Birleşik Arap Emirlikleri'ne, İngiltere'den Kenya'ya birçok noktada faaliyette olan TTM'ler, firmalarımızla eşgüdümlü çalışmalara imza atacak. Türkiye Tanıtım Grubu da, sektörel tanıtım faaliyetlerine yönelerek, gıdadan tekstile, otomotivden madencilığe tüm sektörlerimizin uluslararası imajını güçlendirmek adına çalışacak. İthal girdisi yüksek olan ürünlerde yerli ve milli üretime olan desteğin artırılması konusunda çalışmalara da yoğunlaşacağız. Aralık ayında, Sayın Cumhurbaşkanımızın teşrifleriyle gerçekleştirdiğimiz "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" ödül töreniyle, kayıtlara sistematik olarak yansımayan hizmet ihracatımızın ülkemize olan katkısına dikkat çekmiştik.

Bankacılık, müteahhitlik, eğitim, sağlık, lojistik ve turizm gibi Türkiye'ye yüksek katma değer sağlayan hizmet ihracatının daha da geliştirilmesi gayretlerimizi artıracaktır. Bütün bu çalışmalar, 2019'u "İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı" olarak tamamlamak içindir. Vizyonumuz, artık sadece ihracat rakamlarında sıçramaya değil, ihracat hacmimizde sürdürülebilir bir ivme yakalamaya dönüktür. Stratejimiz, Ar-Ge, inovasyon ve tasarıma odaklanmaktan geçiyor ve bunu tüm kamuoyuna aktarmayı da misyon olarak üstleniyoruz. İhracat ailesini çatısı altında toplayan TİM olarak, verdiğimiz sözleri hayata geçirmek adına var gücümüzle çalışacağız. İhracat, Türkiye'nin refahı için tek çıkış kapısıdır. Yeni yıl bizler için, ihracatımızda sürdürülebilirliği ve yenilikçiliği tüm sektörleri yaydığımız bir yıl olacak. Bu vesileyle 2019'un ülkemize ve dünyaya barış, huzur ve refah getirmesini temenni ediyor; ihracatçılarımızın başarılarının daim olmasını diliyorum.



**PROF. DR. KEREM ALK N**

TİM Genel Sekreteri

# 'TİCARET SAVAŞLARI' DAHA DA 'REKABETÇİ' KILAR

**B**aşkan Trump'ın önderlik ettiği 'ticaret ve kur savaşı', Avrupa Birliği'ne ve Çin'e gözdağı vermek adına, Trump yönetiminin savaşı 'İran ambargosu' tehdidi üzerinden 'soslandırması'na kadar vardı. Huawei'nin velihağını Kanada'da tutuklamaya noktasına kadar dayanan bu süreç, ABD, AB ve Çin şirketleri açısından artan bir 'küresel belirsizlik' anlamına gelmekte. Ekonomistler, 2019 yılında, bu temel sorundan hareketle iki temel riske işaret ediyorlar; birincisi, ABD, AB ve Çin'de yeni fabrika ve yeni makine ve teçhizat yatırımlarında ciddi bir yavaşlama, hatta daralma riski. İkincisi, ABD, Avrupa Birliği ve Çin için 'net ihracat'ın büyümeye katkısının ciddi yavaşlama, hatta daralma göstermesi riski. Bilhassa, son 15 yıl, Washington merkezli birçok düşünce kuruluşunun yayınladıkları raporlar, başta ABD, 'yükselen' Asya-Pasifik ve Çin'in 'kapitalizmin baronları'nı hayli zorlayacağına işaret ediyordu. Bununla birlikte, bu raporların öne çıktığı

bir mücadeleyi başlatmış olsa da, son 20 yılda, 'Atlantik İttifakı'nın, yani hem ABD ve hem AB'nin, hammadde, işgücü ve enerji maliyetlerinde 'rekabetçi üretim' becerisini kaybedip, üretimi Asya-Pasifik'e kaydırmalarının sonucudur, bugün yaşananlar. Gelinek noktada, dünya ekonomisinde ağırlıklarını kaybedecekleri bir 'gelecek' hızla yaklaşırken, kapitalist sistemin 'baronları' artık ciddi manada zorlanmaktadır. Çünkü küresel rekabette güçlü olmak, artık her ülke için bir 'ekosistem' işi. Bu noktada, Çin, bilhassa son 20 yıl içerisinde, dünyanın en önemli üretici ve ihracatçı ülkesi olmak adına, ekosistemi oluşturmayı başardı.

Bu nedenle, bugün ABD'nin var gücüyle sürdürdüğü 'Ticaret Savaşı', Çin sahip olduğu 'üretim, girişim, inovasyon ekosistemi' ile yeni çözümler üretmeyi sürdürdüğü müddetçe, başarısız olmaya mahkum. Türkiye'nin de içinde yer aldığı önde gelen gelişmekte olan ülkelerin ihracatçıları, üreticileri, 'ticaret savaşı'nı kendilerini daha da 'mükemmel'leştirebilecekleri, daha da 'rekabetçi' olabilecekleri bir 'meydan okuma', bir 'fırsat' olarak görüyorlar. Kapitalizmin 'baronları'na geçmiş olsun.

Türkiye'nin ise, küresel 'ticaret ve kur savaşı'ndaki tirmanışı, dünya merkez bankalarından kaynaklanabilecek baskıyı ve Brexit ile Avrupa Parlamentosu seçimlerinin siyasi tansiyonu fırlatma riskini, 2019 ve 2020'de, 'dengeleme-disiplin' döneminin etkili tedbirleriyle nötralize etmesi gerekiyor. Türkiye'nin ekonomik kıvraklığını, ihracat becerisini, ekosistemini güçlendirecek, esnekliğini arttıracak hamleler, hiç şüphesiz, 2019'u daha rahat atlatmamızı sağlayacaktır.

**TÜRKİYE'NİN DE İÇİNDE YER ALDIĞI ÖNDE GELEN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İHRACATÇILARI, 'TİCARET SAVAŞI'NI KENDİLERİNİ DAHA 'MÜKEMMEL'LEŞTİREBİLECEKLERİ BİR 'MEYDAN OKUMA', BİR 'FIRSAT' OLARAK GÖRÜYÖRLER.**

dönemin başkanı olarak, Obama, Çin'le doğrudan bir 'ticaret savaşı'na girmek yerine, Çin'in Asya-Pasifik'teki etkisini dengeleyebileceği bir 'Trans-Pasifik İşbirliği Anlaşması' ile ağırlık koymayı tercih etti. Başkan Trump ise, bu tür 'demir ele geçirilmiş kadife eldiven' türü metotları elinin tersiyle iterek, ABD'nin Çin'e karşı mücadelesini 'açık savaş' metotları ile yürütmeyi tercih etti. Bununla birlikte, Trump Çin'e karşı büyük





# Dünya KANATLARIMIZIN ALTINDA

Yüzyılı aşan bilgi ve tecrübemizi en son teknoloji ile birleştirerek ortaya çıkardığımız ürünler bugün, 6 kıtada yaklaşık 55 ülkeye ihraç ediliyor. Türk sanayisi için rol model olmaktan gurur duyuyor ve tüm emek veren paydaşlarımıza sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.



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

*Ustalık İsi*

# REKORA HİZMET ETTİLER

ÜLKE MİLLİ GELİRİNİN YÜZDE 60'INDAN FAZLASINI OLUŞTURAN HİZMET SEKTÖRÜ, İHRACATTA KOŞAR ADIM İLERLİYOR. BU YIL 48 MİLYAR DOLARA ULAŞMASI BEKLENEN HİZMET İHRACAT GELİRİ, TÜM ZAMANLARIN EN YÜKSEĞİ.





**D**ünya genelinde gelirlerin yüzde 4'ü tarımdan, yüzde 28'i sanayiden, yüzde 68'i ise hizmet sektörlerinden elde ediliyor. Hizmet sektörünün payı gelişmiş ülkelerde yüzde 75'lere çıkarken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran yüzde 55 seviyelerinde. Diğer bir deyişle hizmet sektörü, bir ülkenin gelişmişlik

yükseldi. 2017 yılında Türkiye'ye gelen turist sayısı 38 milyona yaklaştı ve 26 milyar dolardan fazla gelir sağladı. 2018 yılı için ziyaretçi sayısının 40 milyonu, turizm gelirininse 30 milyar doları aşması bekleniyor.



düzeyiyle paralel ilerliyor. Türkiye'nin de milli gelirinin yüzde 60'ından fazlasını hizmet sektörü oluşturuyor. Turizm, yolcu ve yük taşımacılığı, sağlık hizmetleri, bilişim, müteahhlik, dizi ve film yapımcılığı gibi pek çok hizmet sektöründe ülkemiz net ihracatçı konumunda. Türkiye yıllık 170 milyar dolar mal ihracatına imza atarken, hizmet ihracatından da 44 milyar dolar elde ediyor. Tüm dünyada gelen turist sayısında 2016 yılında 10'uncu sırada yer alan Türkiye, 2017'de 8'inciliğe

Eğitim de hizmet ihracatının önemli kalemlerinden biri. Bu alanda ülkemizde 40 bin uluslararası öğrenci eğitim görüyor. Sağlık sektöründe yaklaşık 300 bin yabancı hastaya hizmet veriliyor. İstanbul Yeni Havalimanı'nın da devreye girmesiyle küresel turizm ve havayolu destinasyonu olarak ilk 5'e girme hedefine de ulaşılmak üzere.

### **2023 hedefi 150 milyar dolar**

Ülkemizdeki 71 bin ihracatçı firmanın temsilcisi olan TİM, dış ticaret fazlası veren bir ülke konumuna gelme hedefleriyle çalışmalarını sürdürüyor.

## TÜRKİYE HİZMET İHRACATINDA DÜNYA GENELİNDE 29'UNCU



Havayolu  
Taşımacılık  
Hizmetlerinde  
3'üncü



Turizm  
Hizmetlerinde  
8'inci



Seyahat  
Hizmetlerinde  
14'üncü



Müteahhitlik  
Hizmetlerinde  
23'üncü



Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda ilk kez 2015 yılında "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nı" başlatan TİM, 2023 yılında 150 milyar dolarlık hizmet ihracatına ulaşmayı hesaplıyor.

İlk araştırmada yer alan 500 firmanın 2015 yılı hizmet ihracatı 18,5 milyar dolar düzeyindeydi ve bu Türkiye'nin 2015 toplam hizmet ihracatının yaklaşık yüzde 40'ına denk geliyordu. Geçen yıl yapılan ikinci araştırmada yer alan ilk 500 hizmet ihracatçısının 2016 hizmet ihracatından aldığı pay yüzde 49'a yükseldi. Bu yılki araştırmanın sonuçlarına göre ise bu oran yüzde 52'yi aştı.

Araştırmaya katılan firmaların toplam cirosu 93 milyar dolar oldu. Bunun 23 milyar dolarlık kısmı hizmet ihracatı olarak kayıtlara geçti.

Sektörde, 2017 yılındaki toplam çalışan sayısı 507 bin, toplam yatırım miktarı 4,7 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2019 için planlanan yatırım miktarının 11,8 milyar dolar olması öngörülüyor.

### Şampiyonlar ödüllendiriliyor

TİM'in büyük bir titizlikle hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması" firmaların ve sektörlerin analizlerinin yapılabilmesi için referans bir kaynak niteliği taşıyor. TİM, hizmet ihracatının hak ettiği değerin farkına varılabilmesi için araştırmaya paralel olarak, Türkiye genelinde ilk 10'a giren firmaları ve 17 farklı sektörün ilk üç firmasını başarıları nedeniyle ödüllendiriyor.

Bu yılki ödül töreni de 21 Aralık tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifıyla





#### Bankacılık ve Diğer Mali Hizmetler:



Türkiye Halk Bankası A.Ş.  
İsminin açıklanmasını istemedi  
Upt Ödeme Hizmetleri A.Ş.

#### Mimari, Mühendislik ve Diğer Teknik:



Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.  
Mercedes-Benz Türk A.Ş.  
Stm Savunma Teknolojileri A.Ş.

#### Teknik Müşavirlik:



N K Y Mimarlık Mühendislik A.Ş.  
Yüksel Proje Uluslararası A.Ş.  
Temelsu Uluslararası Mühendislik

#### Bakım Onarım:



Türk Hava Yolları Teknik A.Ş.  
Sefine Denizcilik Tersanecilik A.Ş.  
Mro Teknik Servis Sanayi A.Ş.

#### Yazılım ve Bilişim:



Ekin Teknoloji Sanayi A.Ş.  
Netaş Telekomünikasyon A.Ş.  
Logo Yazılım Sanayi A.Ş.

#### Telekomünikasyon:



Türksat Uydü Kablo TV A.Ş.  
Arvato Telekomünikasyon A.Ş.  
Millenicom Telekomünikasyon A.Ş.



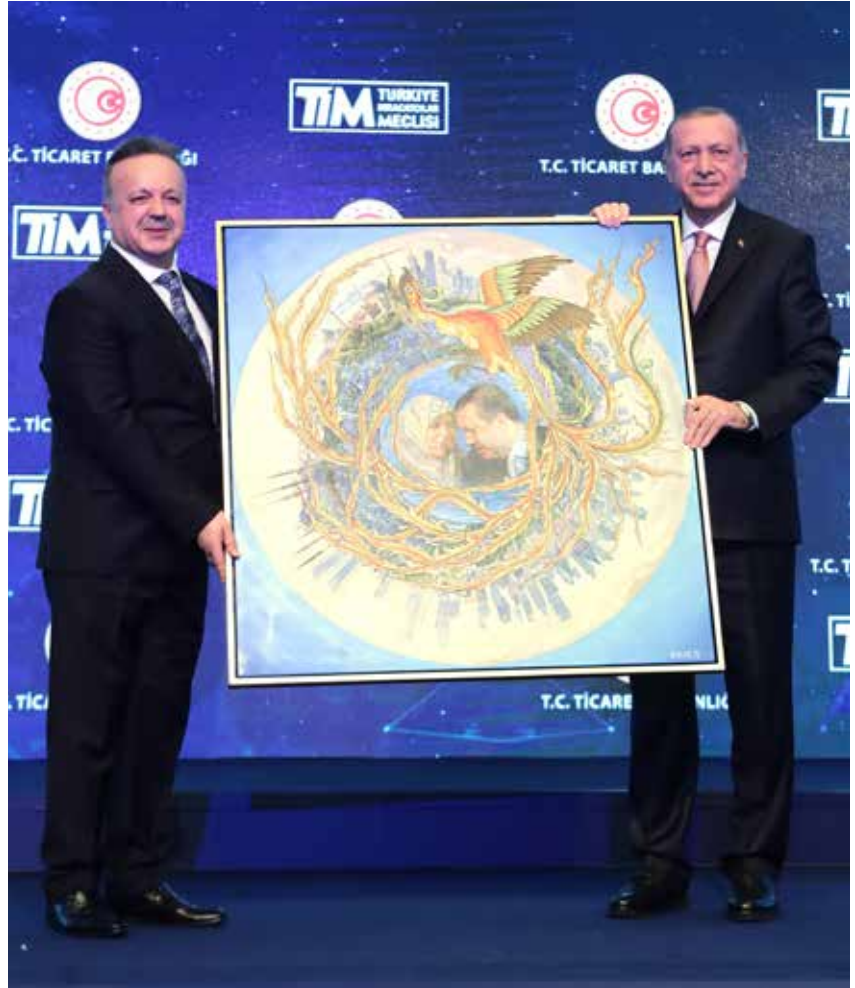
gerçekleştirildi. Törene, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy gibi üst düzeyde yetkililer de iştirak etti. Türk Hava Yolları, hizmet ihracatında açık ara şampiyon oldu. Onu iki özel havayolu şirketi SunExpress ve Pegasus takip etti.

### **Türkiye'nin büyümesi ihracatçıya emanet**

Törende konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracatçıların ekonomik büyümede hayati önemde olduğunu belirtti.

TİM Başkanı İsmail Gülle de, Cumhurbaşkanı'nın önderliğinde devam eden dış ticaret hamlesinde hizmet ihracatının çok kıymetli bir yer tuttuğuna işaret etti. İstanbul Yeni Havalimanı'nın 60 ülkeyi ve 20 trilyon dolarlık ekonomileri birbirine bağladığını vurgulayan İsmail Gülle, bu yatırımın Türkiye'nin hizmet ihracatına büyük katkı sağlayacağını söyledi. Gelecek stratejisinde hizmet ihracatına özellikle önem verdiklerini belirten Gülle, "Mal ihracatımızı kayıt altına alma konusunda sistemimiz oturmuş durumda. Bunu, hizmet ihracatımız ve transit ticaret için de oluşturmamız gerekiyor" dedi.

**TİM Başkanı İsmail Gülle, ödül törenine teşrif eden Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, ressam İsmail Acar tarafından hazırlanmış, merhum valideleri Tenzile Erdoğan ile resmedildiği tabloyu hediye etti.**



#### Müteahhitlik:



GAP İnşaat Yatırım A.Ş.  
Rönesans Holding A.Ş.  
Yapı Merkezi İnşaat A.Ş.

#### Eğitim (Devlet Üniv.):



İstanbul Teknik Üniversitesi  
Erciyes Üniversitesi  
19 Mayıs Üniversitesi

#### Eğitim (Vakıf Üniv.):



Bahçeşehir Üniversitesi  
İstanbul Aydın Üniversitesi  
Altınbaş Üniversitesi



Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Ödül Töreni fotoğraflarına ulaşmak için kodu okutabilirsiniz.



### HİZMET İHRACATININ İLK 10'U

	Toplam ciro (\$)	Hizmet ihracatı (\$)
Türk Hava Yolları	10.847.593.903	8.049.606.630
SunExpress	1.365.873.508	959.591.716
Pegasus	1.418.005.138	903.982.342
Ekol Lojistik	717.174.301	565.398.804
Gap İnşaat	1.357.720.777	539.052.854
Tav Havalimanları	1.865.132.000	472.300.000
Rönesans Holding	4.077.481.110	450.719.321
Netlog Lojistik	647.130.708	414.879.518
Odeon Turizm	425.742.751	411.467.463
Atlasjet Havaçılık	491.382.318	403.952.967



### HAVALİMANI İŞLETMELERİNE ÖZEL ÖDÜL

Cumhurbaşkanı Recep Tayip Erdoğan, hizmet ihracatı özel ödülüne layık görülen İstanbul Havalimanı'nın işletmecisi Mapa İnşaat, Kalyon İnşaat, Limak Holding, Cengiz İnşaat firmalarına ödülleri verdi.



## BU ÖDÜL BİR BAŞLANGIÇ...



**SİNEM İNCEKİ**  
HİZMET SATIŞLARI BİRİMİ DİREKTÖRÜ

**1** 976 yılında şahıs şirketi olarak başlayan yolculuğumuz, bugün 6 ayrı ülkede şubeleri ve şirketleri ile kendi alanında bir dünya markası ve yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket olarak devam ediyor. KANİMED Sağlık Çözümleri A.Ş. olarak, ana faaliyet konumuz Medikal Ürün Satışı ile başlamasına rağmen, son 10 yılda tüm dünyada, Anahtar Teslim Sağlık Yatırımları alanına yönelmiş durumdayız. Ana firma ve bileşenlerimizle şu anda 83 ayrı ülkeye ihracat yapmaktayız. Ayrıca; Özbekistan, Irak, Polonya ve Vietnam'da yatırımlarımızla söz konusu ülkelerin Sağlık Bakanlıkları ile projeler yürütmekteyiz. Özellikle Klinik Laboratuvar konusunda dünyanın sayılı kurulum, işletme ve operasyon firmalarından biriyiz. 2018 yılında da Genetik ve Moleküler Biyoloji alanında yaptığımız atılımla yüzde 100'ü aşan bir rakamla büyüdük. Türkiye'nin ilk 500 Hizmet İhracatçısı arasında olmak firmanın hayali ve en büyük gururudur.

## DÜNYA BANKASI'NA ÇALIŞTIK



**BİRHAN EMRE YAZICI**  
NKY MİMARLIK MÜHENDİSLİK CEO

**T**emel faaliyet alanımız olan mimarlık-mühendislik ve müşavirlik hizmetleri kapsamında her proje tekil olarak değerlendiriliyor ve o projeye ait özellikli tasarım ve yenilik stratejileri geliştiriliyor. Başta 'çevik' proje yönetimi yapabilmek için kullandığımız yazılımlar geliyor. Dünya genelinde 50'den fazla iş sahasını birlikte yöneten bir firma olduğumuz için, verimli ve güvenilir teknolojik altyapı olmazsa olmazlarımızdan. 2018'de işveren portföyümüzü geliştirmeye devam ettik. Dünya Bankası, Avrupa Kalkınma ve Yatırım Bankası gibi birçok uluslararası finans kuruluşuyla çalışmaya başladık. Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan, Moldova, Pakistan ve Bangladeş'te birçok proje ihalelerinde dünya devleri ile yarıştık. 2019'da Uzak Doğu ve Afrika ülkelerini de hedefliyoruz. 2018 ihracat rakamlarımızla Türkiye'de kendi sektörümüzdeki birçok firmanın hayal bile edemeyeceği rekorları kırdık.

## YENİ DENİZ VE HAVA KARGO DEPARTMANI HİZMETTE



**CEM SULAR**  
CDA MULTİMODAL YK BAŞKANI

**U**zun yıllardır sektörde deneyim ve bilgi birikimine sahip, 2009 yılında depolama ve dağıtım hizmetleri ile yola çıkan firmamız CDA LOJİSTİK A.Ş. olarak, her gün kendini yenileyen vizyonumuzla, yeni model araçlarımız ve ekipmanlarımız ile uluslararası nakliye alanında Türkiye ve yurt dışında kıymetli müşterilerimize hizmet veriyoruz. CDA LOJİSTİK A.Ş. olarak, 2019 yılında da faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda liderlik hedefini önümüze koyarak, 10 senedir yaptığımız gibi L2 belgesi ile ulaştırma faaliyetlerine ve tüm sektöre servis sağlayıcılığı yapmaya devam edeceğimiz Öte yandan ana faaliyetimizi güçlendirmeye odaklanırken, bir taraftan da yeni deniz ve hava kargo departmanlarını da hizmete soktuğumuzu bildirmenin haklı gururu içerisindeyiz. Böylelikle hizmette çeşitlilik yaratırken, müşterilerimizin tüm taleplerini karşılama hedefindeyiz.

## ÖĞRENCİLERİN DÖRTTE BİRİ YABANCI OLACAK



**DR. MUSTAFA AYDIN**  
İAÜ MÜTEVELLİ HEYET BAŞKANI

**2** 003 yılında yolculuğuna çıkan ve bugün ulusal ve global anlamda etkin bir marka haline gelen İstanbul Aydın Üniversitesi, 16 fakülte ve enstitü, yaklaşık 5 bini uluslararası olmak üzere 42 bin öğrenci, 34 araştırma merkezi, iki UNESCO kürsüsü, iki düşünce kuruluşu, 500 civarında dünya üniversitesiyle işbirliği ile Türkiye'nin en büyük vakıf üniversiteleri arasında yer alıyor. İAÜ geçmiş yıllarda olduğu gibi hizmet ihracatında etkin çalışmalarına devam etti. Uluslararası öğrenci teminine stratejik planı kapsamında önemli bir yer veren İAÜ, 118 ülkede tanıtım, çeşitli akademik ve kültürel çalışmalar yürüterek başta ülkemiz yükseköğretim sistemi olmak üzere, yüksek kalitedeki eğitim fırsatlarımızı, araştırma imkânlarını ve teknolojik altyapısını tüm dünyaya tanıtmakta. Hedefimiz, Türkiye'nin en iyi ilk 5, dünyanın ise en iyi ilk 500 üniversitesi arasında yer almak.

## HAVA KARGODA ÇITAYI YÜKSELTTİ



**GÜNEŞ NOMALER**  
ACT HAVAYOLLARI GENEL MÜDÜRÜ

**B** eş adet Boeing 747-400 tipi kargo uçağı jumbo jetlerle hava kargo operasyonu yapan bir firmayız. Pilottan yer hizmeti elemanlarına kadar 260 kişiye istihdam sağlıyoruz. Uçaklarımızın bakımlarını da biz yönetiyoruz. Saudia ve THY adına iki ayrı merkezde uluslararası operasyon yürütüyoruz. Çin, Avrupa, Amerika, Afrika ve Orta oğu ülkeleri arasında adeta mekik dokuyoruz. Cidde'de yaz kış, yüze yakın personelimiz var. İstanbul Kurtköy'deki merkez ofisimizde uluslararası operasyonumuzu 7/24 takip ediyoruz. 2018'de önceki seneye kıyasla yüzde 10 daha fazla uçuş yaptık. 2019'da ABD'ye de uçmaya başlayacağız. Bu yıl 80 milyon dolara yakın hizmet ihracatı gerçekleştirdik. 2018'de yapılan SAFA denetimlerini sıfır bulguyla tamamlayarak bir ilke imza attık. Çabamızın farkında olan, bizi destekleyen TİM'e ve takdirlerini esirgemeyen herkese teşekkür ederiz.

### Yolcu Taşımacılığı:



Türk Hava Yolları A.O.  
Güneş Ekspres A.Ş. (SunExpress)  
Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.

### Liman ve Yer Hizmetleri:



Tav Havalimanları Holding A.Ş.  
Çelebi Havaçılık Holding A.Ş.  
DHMİ Genel Müdürlüğü

### Yük Taşımacılığı ve Lojistik:



Ekol Lojistik A.Ş.  
Netlog Lojistik Hizmetleri A.Ş.  
Arkas Konteyner Taşımacılık A.Ş.

### Görsel-İşitsel:



Ay Sanat Yapım A.Ş.  
DTV Haber (Kanal D)  
TİMS Yapım Medya A.Ş.



## Konaklama:



Voyag Turizm Otelcilik A.Ş.  
Aygün Turizm A.Ş. (Titanic Hotels)  
Hilton Enternasyonal Otelcilik A.Ş.

## Gastronomi:



D-et Gıda A.Ş. (Nusret)  
Simit Sarayı Yatırım A.Ş.  
BTA Havalimanları Yiy. ve İç. A.Ş.

## Seyahat Acenteleri:



Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş.  
İlati Turizm Ticaret A.Ş.  
Mp Turkey Turizm A.Ş.

## Sağlık:



Acıbadem Sağlık Grubu  
Mlp Sağlık Hizmetleri A.Ş.  
Koç Healthcare

SEYAHAT İŞLETMECİLİĞİNDE  
BİRİNCİ

AYHAN BEKTAŞ  
OTI HOLDİNG YK BAŞKANI

**1** 992 yılında Antalya'da Odeon Tours Yer Hizmetleri şirketi ile faaliyetlerimize başladık. 2001'de Türkiye'de ilk kez seyahat acenteliğinin tamamını kapsayan çalışmalarla ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemini başlattık. İlk günden bu yana Rusya'dan en çok turist karşılayan lider markalardan biriyiz. 2006 yılında iştiraklerimizi OTI Holding çatısı altında topladık. Bugün 6.600 çalışan, 16 ülkede 27 aktif şirketle, 38 ülke ve 90 destinasyonda faaliyet gösteriyoruz. Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın önderliğinde devam eden dış ticaret hamlesinde hizmet ihracatı çok önemli bir yer tutmakta. Biz de, iştiraklerimizden Odeon Turizm A.Ş. ile 'Seyahat İşletmeciliği' kategorisinde birinci, tüm sektörlerde de dokuzuncu olmanın gururunu yaşıyoruz. Ülkemizin uluslararası rekabet gücünü artırmak ve yüksek katma değer sağlamak için yatırımlarımıza devam edeceğiz.

ON YILDA  
BİN UÇAK

HÜSEYİN OFLAZ  
MYTECHNIC MRO GENEL MÜDÜRÜ

**S**abiha Gökçen Havalimanı'nda konuşlanmış, uçak bakım ve onarımları gerçekleştiren firmamız, 2008'den bu yana, yerli ve yabancı havayollarına hizmet veriyor. On yılda toplam bin adet uçak ve uçak motoru bakımı yaptık ve ülkemize 300 milyon doların üzerinde döviz kazandırdık. 650'yi aşkın teknik personel istihdam ediyoruz. Türkiye'nin yanı sıra otuz ülkenin sivil havacılık kuruluşlarınınca yetkilendirilmiş bir bakım merkeziz. Boeing ve Airbus uçaklarının bütün tiplerine büyük bakım hizmeti vermeye yetkiliz. Teçhizat, motor ve uçak parçaları bakım ve onarımı için ilave atölyeler açarak sürekli yeni yatırımlar yapıyoruz. Teknik bakım alanında ülkemiz hizmet ihracatında üçüncü seçilmiş olmamız hepimizi sevindirdi. Pek çok zorluğa rağmen böyle bir noktaya gelmek ve TİM tarafından ve kamuoyu tarafından fark edilmek çok güzel.

# TÜRKİYE'NİN EĞİTİMDE DÜNYA MARKASI ÖDÜLÜ 3. KEZ BAU'NUN!



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından verilen Türkiye'nin 500 Büyük İhracatçısı Ödüllerinde  
“Eğitim İhracatı” dalında birincilik ödülü, üçüncü kez Bahçeşehir Üniversitesinin!

Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM), “Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” araştırması kapsamında düzenlediği  
ödü töreninde ödüller sahiplerini buldu. Eğitim alanında ihracat şampiyonu ödülüne, 123 farklı ülkeden  
binlerce uluslararası öğrenciye ev sahipliği yaparak, eğitimde dünya markası olan  
Bahçeşehir Üniversitesi layık görüldü.

A WORLD UNIVERSITY  
IN THE HEART OF İSTANBUL

 **BAU** | 20. yıl  
Bahçeşehir University

TURQUALITY

A Member of BAU GLOBAL



# BAKIM VE ONARIMDA GLOBAL PAZAR PAYIMIZ YÜKSELİYOR

TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK HİZMET İHRACATÇISI ARASINDA YER ALAN TDT HAVACILIK, DÜNYANIN BİRÇOK NOKTASINDA UÇAK HAT BAKIM VE ONARIM HİZMETİ VERİYOR.

**T**ürkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı arasında yer alan ve uçak hat bakım, havacılık eğitimi ve teknik ekip desteği alanlarında global pazarda hizmet veren TDT Havacılık (TD Team), 4'ü yurt dışında olmak üzere 10 havalimanı istasyonunda 10 farklı uçak ve 13 motor tipine hizmet veriyor. İlk olarak 2012 yılında "SHY 145" yetkisi ve 5 personeliyle, Bodrum havalimanı istasyonunda uçak hat bakım hizmeti ile faaliyete başlayan TD Team, 2018 Aralık ayı itibarıyla SHY 145'in yanı sıra BCAA, AZA-145 ve stratejik iş birliği ile EASA Part 145 yetkilerini de elinde bulunduruyor. 4'ü uluslararası, 6'sı ulusal toplam 10 havalimanı istasyonunda 10 farklı uçak ve 13 motor tipine hizmet veren TD Team, bünyesinde 130 personel istihdam ediyor. TD Team bünyesinde 2017 yılında hem kendi personeline nem de sektöre eğitim vermek üzere Telepathy Aviation eğitim şirketi kuruldu. Yine aynı yıl kurulan Emphaty Aviation ise bu yıl kendi EASA yetkisine sahip olacak.

## ***İstanbul Havalimanı'nın yeri ayrı***

Antalya'da bulunan şirketin genel merkezi yönetim ve eğitim amaçlı hizmet veriyor ve tüm istasyonlar ile entegre edilmiş smart bir sistem olan EFLOW sistemi ile çalışıyor. Sistem üzerinden gelen talep yine sistem üzerinden kapanıyor ve otomatik olarak müşteriye bilgilendiriyor. Merkez binamızda kendi güvelik departmanını oluşturan TD Team aynı zaman da kendi "Apron Güvenlik" eğitimlerini verme yetkisine de sahip.

Şirketin faaliyetleri hakkında bilgi veren TDT Havacılık Genel Müdürü Mustafa Taner Doğan, İstanbul Havalimanı'na ayrı bir önem verdiklerini ve 2 bin metrekarelik alanda yaklaşık 4 milyon liralık yatırımla



**TANER DOĞAN**

TDT Havacılık Genel Müdürü

istasyon inşaatına başladıklarını kaydetti. "İSL'de uçak hat bakım hizmeti vermeye hazır firma pozisyonundayız" diyen Doğan, yeni istasyonlar için Balkanlar, Kafkaslar, Orta Doğu ve Afrika'da incelemelere devam ettiklerini aktardı.

### **"Biz Uçuyoruz" düşüncesi ile hizmet**

"Güvenlik" ve "emniyet" kelimelerinin TD Team'de aynı anda kullanıldığını vurgulayan Mustafa Taner Doğan, şu görüşleri paylaştı: "Hizmet tanımımızın Uçak Hat Bakım hizmeti olması dolayısıyla güvenlik ve emniyet bizim için çok önemlidir. İş ortaklarımız çoğunlukla havayolları olduğu için insan taşıyan bir ulaşım aracına 'Biz Uçuyoruz' düşüncesiyle hizmet veriyoruz. Teknik personelimize verilen eğitim içeriklerinin en önemlisi bu ideolojidir. Tüm personelimize periyodik eğitimleri verilmektedir. Güvenlik ve Emniyete önem verilerek sunulan hizmet karşılığında iş ortağımızın güvenini kazanıyorsunuz." TD Team için "müşteri odaklılık" kavramının "Müşteri



Velinimetimizdir" kelimesinin günümüz şartlarına uyarlanmış hali olduğunu kaydeden Doğan, "Global bir Pazar ile çalıştığımız için anlaşma imzaladığımız müşterimizin ülkesel değerlerini, geleneksel yönlerini, şirket prensiplerini, çalışma biçimini ve kırmızı çizgilerini öğrenir ve bu kapsamda hizmet veririz. Sistemimize gelen talepler derhal delege edilir ve en hızlı şekilde çözüme ulaştırılır. Şirketimizin 'On Time' hizmet oranı çok yüksektir" diye konuştu.

td team telepathy empathy

### **TD TEAM'İN HİZMET VERDİĞİ İSTASYONLAR**

- Türkiye: İstanbul, Atatürk, Sabiha Gökçen, Antalya, Dalaman, Bodrum havalimanları
- İrlanda: Dublin Havalimanı
- Arnavutluk: Tiran Havalimanı
- Vietnam: Cam Rahn, PhuQuoc havalimanları

## TD TEAM'İN KARDEŞ ŞİRKETLERİ

**TELEPATHY AVIATION:** Telepathy Havacılık Eğitim; TDT Havacılık'ın kardeş şirketi olarak 2017 yılında Antalya'da kuruldu. Bünyesindeki tecrübeli eğitmen kadrosu ile kaliteli eğitime önem veren Telepathy Havacılık, uçak bakım teknisyenleri için gerekli eğitimleri sunuyor. Şirket aynı zamanda TD Team bünyesindeki personelin şirkete eğitim ve tazeleme eğitimlerini de temin ediyor. Hollanda'nın AMC66 şirketinin Türkiye'deki onaylı tek sınav merkezi olan Telepathy Havacılık Eğitim Merkezi, eğitim ve

sınavları Antalya ve İstanbul'da EASA standartlarında ki eğitim sınıflarında gerçekleştiriyor.

**EMPATHY AVIATION:** Genel merkezi Dublin'de bulunan Empathy Aviation 2017 yılında kurulan Avrupalı bir şirket. 2019 yılı başında kendi EASA yetkisine sahip olmasıyla birlikte özellikle Avrupa pazarına daha fazla hizmet verecek olan Empathy Aviation yönetim kadrosu ve çalışanlarının yüzde 85'ini Avrupa kökenli çalışanlar oluşturuyor.

# HEDEFİMİZ; DÜNYANIN EN İYİ HAVAYOLU ŞİRKETİ OLMAK

İSTANBUL'UN YENİ HAVAALANI İLE MARKA DEĞERİ DAHA DA YÜKSELEN TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK HİZMET İHRACATÇISI OLAN THY'NİN YÖNETİM KURULU BAŞKANI İLKER AYCI, YENİ DÖNEM HEDEFLERİNİ VE HİZMET İHRACATINDA TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNİ TİMREPORT'A ANLATTI.

**T**ürkiye'nin küresel ölçekte en önemli markası, bayrak taşıyıcımız Türk Hava Yolları (THY) İstanbul Havalimanı ile hedeflerini arşa çıkarmaya hazırlanıyor. 2019'da yeni atılımlar yapacak olan Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçısı THY'nin Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Hizmet İhracatçıları Birliği (HiB) Başkanı İlker Aycı ile konuştuk. THY, 331 (yolcu ve kargo) uçaklık filosu ile 49 yurt içi, 257 uluslararası olmak üzere dünyanın 124 ülkesindeki 306 noktaya uçuyor. 2019 yılından itibaren de filoya yeni uçaklar katılacak.

## ***İstanbul Havalimanı, Türkiye havacılık sektöründe nasıl değişikliklere vesile olacak?***

Son dönemde devletimizin sivil havacılığa verdiği önem ve atılan doğru adımlarla ülke olarak ciddi bir ivme yakaladık. Gerek Atatürk Havalimanı gerekse ülkemizdeki diğer havalimanları, son dönemde bölgemizde ve dünyada ciddi büyüme rakamlarına ulaştı ve havacılığımızın bugün gıpta ile

bakılan seviyeye ulaşmasına en az havayolları kadar katkı sağladı. Artık çitayı bir üste koyma, yeni hedeflere yürüme zamanı. Bu açıdan Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın vizyonu ile hayata geçen İstanbul Havalimanı, Milli Bayrak Taşıyıcı Türk Hava Yolları açısından hem misafir kabul ettiğimiz yolcularımızla temas ettiğimiz tüm alanları baştan tasarladığımız, markamıza ve ülkemize yakışır nitelikte bir tesis, hem de havacılık sektörünün zirvesini hedefleyen havayolumuz için bir sıçrama tahtası görevini üstlenen stratejik bir yatırım. Misafirlerimiz açısından İstanbul Havalimanı, bütünüyle akıllı bir yapı olarak tasarlanmış, Türk Hava Yolları marka deneyimini en üst seviyeye çıkartacak self check-in alanları, özel yolcu salonları, uçuş öncesi ve sonrası Türk misafirperverliğini yaşamalarını sağlayacak tüm imkanlarla donatılmış başlı başına bir deneyim olacak. Bildiğiniz üzere, dünyada en çok ülkeye ve uluslararası destinasyona uçan havayolu olarak son yıllarda Atatürk Havalimanı'nın slot imkanları



ve kapasitesi sektör ortalamasının 3 katı hızla büyüyen markamıza yetmemeye başlamıştı. Bu bakımdan Türk Hava Yolları olarak başarı basamaklarını tırmanmamızda İstanbul Havalimanı anahtar öneme sahip. Atatürk Havalimanı'nın kapasite sınırları zorlanarak gelinen bu seviyenin, İstanbul Havalimanı'nın devreye alınmasıyla birlikte çok daha yukarılara taşınmasını bekliyoruz. Açılan ilk etabıyla 90 milyon yolcu kapasitesi sunan İstanbul Havalimanı, tüm fazları

tamamlandığında 200 milyon yıllık yolcu kapasitesi ile gerçek etkisini göstermeye başlayacak. Türk Hava Yolları ve Türk havacılığı mevcut pazarlarında derinleşerek yeni pazarlara erişebilecekler. Türkiye'nin doğal bir aktarma noktası olmasının da etkisiyle mega aktarım merkezine dönüşerek Türk Havacılığını dünya ile buluşturacak. Bu etkileşim yolcular ile sınırlı kalmayacak, kültürler ve ekonomi üzerinde de yansımaları olacaktır. İstanbul Havalimanı'nın Türkiye Havacılık sektörüne diğer bir katkısı

da kargo alanında olacak. Son dönemde gerek biz gerekse ülkemiz hava kargoya gereken önemi vererek sektörün ciddi bir şekilde ivmelenmesini sağladık. İstanbul Havalimanı ilk etapta 2,5 milyon ton tüm fazları tamamlandığında sunacağı yıllık 5,5 milyon ton kapasite ile Türkiye'nin kargo taşımacılığı alanında da lider konuma yükselmesini sağlayacak. Diğer yandan 700 bin m2'lik uçak bakım alanı, dünyanın sayılı bakım merkezlerinden biri olarak İstanbul Havalimanı'nda hizmet verecek.



Uçak bakımı, kalibrasyon ve uçak motoru çözümleri vb. gibi birçok alanda hizmet verecek olan bu devasa merkez ile ülkemiz bir bakım üssü haline gelecek.

### ***İstanbul Havalimanı kargo taşımacılığına nasıl etki edecek?***

Türkiye, coğrafi konumu itibarıyla, yolcu trafiğiyle olduğu kadar kargo taşımacılığı için de stratejik bir öneme sahip. Havacılık sektörünün merkezi son yıllarda batıdan doğuya doğru kaymaya başladı ve bu noktada Türkiye'nin sahip olduğu potansiyel de artış gösteriyor. Ancak mevcut durumda Atatürk Havalimanı'nın sunduğu kapasite, bu potansiyeli tam anlamıyla kullanabilmek adına yetersiz kalıyor.

## ***Türk üretimi mal ve hizmet algısını bir marka haline getirecek ve uluslararası fuar-organizasyonlara katılımda ihracatçılarımızın önünü açacağız.***

Son yıllarda yakaladığı hızlı büyüme rakamlarıyla büyümesiyle göz kamaştıran alt markamız Turkish Cargo dünyanın en iyi 5 hava kargo şirketinden biri olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda yaptığımız yatırımlar ve gelişen filomuzla hava kargo sektörünün zirvesine İstanbul Havalimanı'nın sunduğu kapasite ve imkanlarla ulaşmayı planlıyoruz. İstanbul Havalimanıyla birlikte ilk fazda 1,4 milyon m<sup>2</sup>'lik bir alan ile net bir operasyon kolaylığı sağlanacak. Projenin tam faaliyete geçmesiyle birlikte, toplamda 1,6 milyon m<sup>2</sup>'lik alanda aynı anda 30'un üzerinde geniş gövdeli kargo uçağının yanaşabileceği büyüklükte bir kargo ve lojistik merkezi ortaya çıkacak. Diğer yandan ilk faz ile 2,5 milyon ve

tüm fazlar tamamlandığında sunacağı 5,5 milyon ton kargo kapasitesi ile İstanbul Havalimanı bölgesinde ve dünyada önde gelen havalimanlarından biri olacak. İstanbul Havalimanı projesi içinde yer alan "Kargo Şehri" ile İstanbul, kargo taşımacılığının son teknolojilerle yapıldığı bölgesel bir hub olacak. Kara, deniz ve tren taşımacılıklarıyla da koordinasyon sağlanacak "Kargo Şehri" tam anlamıyla bir taşımacılık merkezi olacak.

Sonuç olarak, ülkeler arasındaki ithalatı ve ihracatı artırmanın yolu, bu ticari işlemlere konu olan ürünlerin yanı sıra bu ürünlerin erişilebilir olmasından da geçiyor ve bu da hava kargo taşımacılığının önemini bir kez daha vurguluyor.

İstanbul Havalimanı'nın kargo taşımacılığında sağlayacağı atılımlar ile yerli ve yabancı yatırımları artıracığına ve ülkemizin hem ekonomik büyümesine hem de küresel rekabet gücüne önemli bir itici güç etkisi yapacağına inanıyoruz.

### ***Hizmet ihracatında yeni dönem hedefleri nelerdir?***

Ülke ekonomimizin önemli yapı taşlarından olan hizmet ihracatı 1995 senesinde 15 milyar dolar seviyelerindeydi. 2017 yılı sonunda dünyanın dört bir yanına yaptığımız hizmet ihracatının değeri katlanarak 43,7 milyar dolara çıktı ve hizmet ihracatının toplam ihracatımızdaki payı da yüzde 28 ile çok ciddi boyutlara ulaştı. Bununla birlikte dünyada 29'uncu sırada yer aldık. 2018 yılından ise 48 milyar dolarlık bir hizmet ihracatı beklentimiz var. Ülkemizin mevcut gelişim ve potansiyeli ile önce dünyada ilk 20 ve sonrasında ise dünyada ilk 10 hizmet ihracatçısı arasına girmeyi

hedefliyoruz. Sahip olduğumuz avantajlardan yararlanarak, Ar-Ge ve yenilikçiliğe dayalı, katma değerli hizmetlerin üretim ve pazarlama süreçlerini iyileştiren politikalara odaklanacağız. Artırılan katma değerlerin yanında ürün çeşitliliği ile de yeni pazarlara açılmak ve payımızı artırmak önceliklerimiz arasında. Ürün kalitesinin önemi tüketici için yadsınmaz, fakat müşteri sizi tanımıyor ve bilmiyorsa hizmet kaliteniz ne kadar iyi olursa olsun bir sonuç elde edemezsiniz. Bu noktada çağımızda ticaretin en önemli kilometre taşı marka algısı ve tanıtımdır. Türk üretimi mal ve hizmet algısını bir marka haline getirecek ve uluslararası fuar-organizasyonlara katılımda ihracatçılarımızın önünü açacağız. Hizmet ihracatı yapan tüm sektörlerimizin Hizmet İhracatçıları Birliği yönetimindeki temsilcileri ile 150 milyar dolarlık bir hedef koyduk. Bu hedefi yakalamak için büyümek zorundayız.

### **Türkiye'nin en büyük Hizmet ihracatçısı olan THY'nin bu başarısını neye bağlıyorsunuz?**

2018 yılında Türkiye'de hizmet ihracatçısı ilk 10 şirketin dördünün havayolu firmaları olması toplam hizmet ihracatında havayolu ulaşımının önemini vurgular nitelikte. Bayrağımızı dünyaya taşıyan Türk Hava Yolları da uzun yıllardan beri bu payın büyük bir kısmıyla hizmet ihracatında ilk sırayı korumakta ve her geçen sene katkısını artırmaktadır.

Dünyanın en iyi havayolu şirketi olma hedefimiz doğrultusunda 124 ülkede 306 noktaya uçuyoruz. Dünyada en çok ülkeye uçan havayolu olma unvanımızı koruyarak dünya havacılık sektöründe adımızdan söz ettirmeye devam ediyoruz. Tıpkı ülkemizin, medeniyetlerin birbiriyle buluştuğu bir coğrafyada üstlenmiş olduğu rol gibi biz de dünyadaki farklı kültürleri birbirleriyle buluşturarak bir kültür

taşıyıcısı olma misyonu edinmiş oluyoruz. Kazandığımız tecrübelerle gittiğimiz her yeni destinasyona hitap edebilen küresel bir havayolu olduk. Ama bununla kalmıyoruz, her noktanın kendine özgü değerlerinin de olduğunun bilinciyle, bu değerleri keşfedip markamızı en iyi şekilde tanıttığımız stratejiler oluşturuyoruz. "Dünya Daha Büyük. Keşfet" mottomuz ile uçuş ağıımızı daha da genişletirken operasyonlarımızı da optimize ederek karlılığımızı maksimize ediyoruz. Bu yıl 11 aylık dönemde 70 milyon yolcumuzu uçaklarımızda misafir ettik. Sene sonunda 75 milyon yolcu hedefimizi yakalamış olacağız.

Çeşitli tiplerde 332 uçağımızın bulunduğu filomuz Avrupa'nın en genç filolarından biri. Yeni uçak sipariş anlaşmalarımızla büyümeye devam ediyoruz ve yeni uçaklarımızın filomuza dahil olmasıyla filomuz dinamizmini muhafaza ediyor. Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde ortaya konan 2023 hedefleri ile ülkemizin mevcut büyümesinin şahlanışa geçtiği bir döneme kapı aralıyoruz. Bu dönem, bizim için de büyük önem taşıyor. 2023 hedefimiz doğrultusunda yolcu sayımızı 120 milyona, filomuzdaki uçak sayısını da 500'ün üzerine çıkarmak için yol haritamızı şimdiden çizdik. Yeni evimiz olan İstanbul Havalimanı'nın da hedefimize giden yolda bize ivme kazandıracağına eminiz.



◀ Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Ödül Töreni'nde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, THY Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı'ya ödülünü takdim etti.



# İHRACATTA REKORLARA DEVAM

KASIM AYINDA, İHRACAT GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 9,5 ARTIŞLA 15,5 MİLYAR DOLAR OLDU. BÖYLECE TÜM ZAMANLARIN EN YÜKSEK KASIM AYI İHRACATINA ULAŞILIRKEN, AYLIK BAZDA EN YÜKSEK ÜÇÜNCÜ İHRACAT RAKAMINA ERİŞİLDİ.

**T**İM tarafından "Rekorlar Yılı" ilan edilen 2018'de aylık bazda en iyi ihracat performansları gelmeye devam ediyor. Kasım'da ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,5 artışla 15,5 milyar dolara yükseldi. Böylece 2013 yılı Kasım ayında gerçekleştirilen 14,2 milyar dolarlık ihracat rakamının üzerine çıkılarak tarihteki en yüksek Kasım ayı ihracatına ulaşıldı. Son 12 aylık dönemde ise ihracat yüzde 7,8 artışla 168,1 milyar dolar oldu. İlk 11 ayda ihracat yüzde 7,7 artışla 154,2 milyar dolara çıktı. Kasım

ayında, 2018 yılı Ekim ve Mart aylarından sonra, tüm zamanların en yüksek üçüncü aylık ihracatı gerçekleşti.

## **İstihdam seferberliğine destek**

İhracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Güllü, "2018 rekorlara imza attığımız bir yıl olarak kayıtlara geçiyor. Ekim ayında tarihteki en yüksek aylık ihracatı gerçekleştirmiştik. Bu kez de tüm zamanların en yüksek Kasım ayı ihracatına imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

2

0

1



### 174 ÜLKEYE TL İLE İHRACAT

Kasım ayında, TL ile ihracat yüzde 17,2 artışla 4,8 milyar TL ile oldu. İhracat yapılan 220 ülke ve bölgeden 174'üne TL ile ihracat gerçekleştirildi.



### LİDER OTOMOTİV

Otomotiv sektörü, en fazla ihracatı gerçekleştirdi. Sektörün ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 artarak 2,7 milyar dolar oldu.



### 1459 YENİ İHRACATÇI

Kasım ayında 36 bin 630 firmamız ihracat yaparken, bin 459 firma ilk kez ihracat yaparak ihracat camiasına katıldı.

İhracatçılarımızın yoğun gayretleri ile 170 milyar dolar olan yıl sonu hedefimize emin adımlar ile ilerliyoruz" dedi.

Son dönem ekonomik gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Gülle, "Biz ihracatı yeni rekorlara taşırken, Cumhurbaşkanımız, yeni bir yatırım ve istihdam seferberliği başlatarak 2019'a güçlü bir şekilde

giriş yapacağımızın müjdesini verdi. Böyle bir seferberliği dört gözle bekliyorduk. Biz de ihracatçılar olarak istihdam seferberliğine destek verecek, daha çok üretime ve daha çok ihracata odaklanacağız. Çünkü insan kaynağı ihracatçılar için en önemli konuların başında geliyor. İstihdam üzerindeki vergi yükünün azaltılması ve nitelikli insan

kaynağının yetiştirilmesi en çok önem verdiğimiz konular arasında. İstihdam seferberliğinin yanı sıra, daha fazla eleman çalıştırılmasını teşvik etmek için SGK işveren prim indirimi uygulanması faydalı olabilir" dedi.

### **Miktar bazında da rekor kırıldı**

Kasım ayı ihracat miktarı 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 26,6 artışla 12,2 milyon tona yükseldi. 2018 Kasım ayı şimdiye kadar miktar bazında en çok ihracat gerçekleştirilen ikinci ay oldu. >>



### Çelik sektörü şaha kalktı

Kasım ayında en fazla ihracatı, yine otomotiv sektörü gerçekleştirdi. Sektörün ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 artarak 2,7 milyar dolar oldu. Otomotiv sektörünü 1,7 milyar dolarla çelik, 1,5 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. Toplam ihracatını yüzde 56 artırarak en yüksek artışı yakalayan çelik sektörü, Avrupa pazarına açılımı ile dikkat çekti. AB'ye ihracatını yüzde 76 artıran çelik sektörü, Belçika'ya ihracatını 8 kat artırarak önemli bir başarı yakalarken, sırasıyla yüzde 96 ve yüzde 86 artış ile İtalya ve İspanya, sektörün ihracatında öne çıkan diğer Avrupa ülkeleri oldu. Savunma ve havacılık sanayi sektörü, yüzde 32 artışla çeliğin ardından en çok ihracat artışı yaşanan ikinci sektör oldu. Savunma ve havacılık sektörünü yüzde 21,3 artış ile makine ve aksamları sektörü izledi.

### AB'nin payı yüzde 50

Ülke gruplarına göre ihracatta, AB'ye ihracat yüzde 10,8 artarak 7,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. AB'yi 2,2 milyar dolar ile Orta Doğu ülkeleri ve 1,4 milyar dolar ile Afrika ülkeleri izledi. Kasım ayında 145 ülke ve bölgeye ihracat artarken, 75 ülke ve bölgeye ihracat azaldı. En

**Kasım'da ithalat, 16,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 96,3 olurken, bu oranda geçtiğimiz Ekim ayının ardından en yüksek ikinci değerine ulaşıldı.**

fazla ihracat yapılan ülke, 1,4 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 994 milyon dolar ile İngiltere, 872 milyon dolar ile İtalya ve 856 milyon dolar ile Irak izledi. En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke içerisinde ise Cezayir yüzde 72 artışla dikkat çekti. Kasım ayında Cezayir'e ihracat 208 milyon dolar oldu.

### Karadeniz Bölgesi'nden ihracat atağı

Kasım ayında 54 il ihracatını artırırken, 28 ilde ise ihracat azaldı. En çok ihracat gerçekleştiren iller sırası ile 6,6 milyar dolar ile İstanbul, 1,2 milyar dolarla Kocaeli, 1,1 milyar dolarla Bursa, 865 milyon dolarla İzmir, 750 milyon

dolarla Ankara olurken Kastamonu, ihracatını 3 kattan fazla artırarak Ekim ayından sonra Kasım ayında da en fazla artış gösteren il oldu. Kasım ayında Karadeniz Bölgesi'nin ihracat atağı dikkat çekti. Bölge illeri Rize ve Samsun da, ihracatını 2 kattan fazla artırarak, Kastamonu'nun ardından en çok artış gösteren iller oldu.



## BÜYÜMEYE EN BÜYÜK KATKI İHRACATTAN

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018 yılı üçüncü çeyreğine ilişkin gayri safi yurt içi hasıla verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi, üçüncü çeyrekte yüzde 1,6 büyüdü. Türkiye ekonomisi geçen yılın aynı döneminde yüzde 11,1 büyüyerek, son altı yılın en yüksek çeyreklik büyümesini gerçekleştirmişti. Diğer taraftan 2018 yılının ilk çeyreğinde yüzde 7,3 olan büyüme yüzde 7,2; ikinci çeyrekte ise yüzde 5,2 olan büyüme yüzde 5,3'e revize edildi.



# QNB Finansbank her zaman yanınızda



# SAVUNMA SANAYİİNDE HEDEF BÜYÜK

TÜRK SAVUNMA SANAYİİ SON YILLARDA YAPTIĞI ATAKLA BİRÇOK ALANDA BAŞARILI PROJELER GERÇEKLEŞTİRMEYİ BAŞARDI. TÜRKİYE BUGÜN GÜNEY AMERİKA, AFRİKA, UZAK DOĞU, ORTA ASYA, DOĞU AVRUPA VE ABD DE DAHİL OLMAK ÜZERE PEK ÇOK BÖLGE VE ÜLKEYE SAVUNMA SANAYİ ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDİYOR.



▲ Erdoğan yapılan istişareler sonucunda helikopterin adının "Gökbey" olarak belirlendiğini söyledi.

**T**ürk savunma sanayii son yıllarda büyük bir atılım içinde. Aselsan, Roketsan, Tusaş ve Havelsan gibi önemli Türk şirketleri, sadece ülkemizdeki ihtiyacı karşılamasına odaklanmıyor; yaptığı yurtdışı satışlarla önemli bir başarı kaydediyor. TİM kayıtlarına göre savunma ve havacılık sektörü, yılın ilk 11 aylık döneminde 1,78 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdi. Bu bir önceki yıla kıyasla yüzde 16'lık bir artış anlamına geliyor. Şimdiden sektör

kendi rekorunu kırmış durumda. 2019 yılında hedef, 2 milyar dolar ihracatı geçmek.

### **En fazla ihracat ABD'ye**

Son 8 yılda düzenli bir şekilde artış gösteren savunma ve havacılık ihracatında, bu yıl en büyük payı ABD aldı. ABD'ye yapılan ihracat 644 milyon doları geçti. Bu kalemden özellikle TUSAŞ'ın üstlendiği pay oldukça büyük. İkinci 211 milyon dolar ile Almanya, üçüncü ise 150 milyon dolarla Umman takip ediyor. Hollanda, Hindistan, Katar, İngiltere,

Polonya, Fransa ve Azerbaycan da Türkiye'nin önemli alıcıları arasında.

### **Güçlü ve bağımsız olabilmemin ilk koşulu**

Cumhurbaşkanlığı himayesinde ve Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) öncülüğünde düzenlenen "Türk Savunma Sanayii Zirvesi"nde, sektörün ihtiyaçları, yeni projeler ve insan kaynağı gibi konular tartışıldı. 12-13 Aralık'ta Cumhurbaşkanlığı Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleşen zirvede Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan, günümüzde, savunma teknolojilerinde güçlü ve bağımsız olamayan ülkelerin ve milletlerin geleceklerine güvenle bakabilmelerinin mümkün olmadığını vurguladı. Savunma Sanayii Zirvesi'nde "Girişim-Yatırım- İhracat Zincirinde Savunma Sanayii" panelinde konuşma yapan TİM Başkanı İsmail Gülle de, son 15 yılda savunma sanayisinde ülke olarak yapılan atılımın, milli ve yerli sanayide sağlanan başarının göstergesi olduğunu ifade etti.

**ANKA İNSANSIZ HAVA ARACI**

Gece-gündüz, her türlü hava koşulunda keşif, gözetleme ve hedef tespiti yapabilen bir insansız hava aracı. Zaman kısıtı olmayan buzdan koruma sistemine sahip.

**ALTAY; ANA MUHABERE TANKI**

Türkiye'nin ilk özgün muharebe tankı Altay için çalışmalar 2009'da başladı. 2017 yılında envanterlere giren Altay, modern tanklardaki en yeni teknolojilere sahip.

**UKR-BOMBA İMHA ROBOTU**

Engelibeli arazide hareket edebilen robot, 360 derece kamera görüntüleme sistemine sahip. 200 metre mesafede uzaktan kumanda edilebiliyor, 40 derece yokuş ve merdiven tırmanabiliyor.

**ATAK TAARRUZ VE TAKTİK KEŞİF HELİKOPTERİ**

Tüm görev, silah, elektronik harp ve haberleşme sistemleri milli çözümlerle üretilmiş Atak helikopteri, dünyada kendi sınıfında en etkin taarruz helikopteri olma unvanı taşıyor.

**LCT SÜRATLİ AMFİBİ GEMİ**

Yüksek manevra kabiliyetine sahip, sahile kapak atabilen hızlı bir gemi. Zırhlı araç ve askeri birlik intikalini sağlarken, doğal afetlerde yardım gemisi olarak kullanılabilir.



# Camı sizin için kaliteyle şekillendiriyoruz

Forming glass with quality  
for your convenience



**Satış Pazarlama:** Esentepe Mah. Cevizli D-100  
Güney Yanyol Cad. No: 25 Lapis Han Kat: 8  
Soğanlık - Kartal İstanbul - Türkiye  
**T: +90 216 488 66 00 pbx**

# GCA

## GÜRALLAR

---

CAM AMBALAJ



**Fabrika:** Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 1  
43100 Kütahya - Türkiye  
**T:** +90 274 277 01 20 pbx

# HEDEFLERE EMİN ADIMLARLA

TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, EKONOMİ BASINI İLE BİR ARAYA GELDİKLERİ TOPLANTIDA TİM GENEL SEKRETERLİĞİ'NE YENİ ATANAN POF. DR. KEREM ALKİN'E TİM ROZETİ TAKTI. GÜLLE, YENİ DÖNEMİN HEDEFLERİNİ DE GAZETECİLERLE PAYLAŞTI.



**T**İM Genel Sekreterliği görevine Prof. Dr. Kerem Alkin atandı. TİM Başkanı İsmail Gülle, ekonomi basını ile bir araya geldiği toplantıda, Genel Sekreter Kerem Alkin'e kurum rozetini yaktı. Kasımda ihracatın yüzde 9,5'lik

artışla 15,5 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ifade eden Gülle, yıl sonunda 170 milyar dolar ihracat hedeflediklerini, bu hedefe ulaşma noktasında güzel bir heyecan içerisinde olacaklarını kaydetti. Türkiye'nin transit ticaret gibi bir ihracat kaleminin kaydını

tutmadığını hatırlatan TİM Başkanı, şu değerlendirmelerde bulundu: "Öncelikle transit ticaretin kayıt altına alınması lazım. Bazı ülkeler sadece bu ticaretle çok büyük rakamlar elde ediyor. Bu ticaretle çok büyük para var. Türkiye'nin yeni havaalanı



bir ulaşım ve ticaret hub'ı olacak. Bunu limanlarıyla, demiryollarıyla çok büyük bir vizyona götürmemiz lazım. O yüzden transit ticaretin mutlaka gelir getiren ihracat

kaydını tutmuyoruz. E-ihracatın yanı sıra mikro ihracat ve yolcu beraberinde yapılan ihracatın da kaydı tutulmuyor. Yani şu anda biz de biliyoruz ki bu

olduğunun söylenebileceğini bildirdi.

### **Misafir öğrenciler fahri elçi olacak**

Gülle, Türkiye'deki üniversitelerde 135 bin yabancı öğrencinin eğitim gördüğünü belirterek, bu öğrencilerin Türkiye'deki fabrikalarda staj yapmalarının sağlanması durumunda yöneticilerle tanışacaklarını, ülkelerine döndüklerinde ise staj yaptıkları firmanın temsilcisi ve Türkiye'nin fahri elçisi haline geleceklerini dile getiren Güllü, böylece öğrencilerin de firmaların kazanacağına dikkat çekti.

## **TİM Başkanı Güllü, Türkiye'nin yeni havaalanının bir ulaşım ve ticaret hub'ı olacağını ve yeni dönemde transit ticarete yoğunlaşacaklarını söyledi.**

kalemleri içerisinde yer alması gerekiyor. Diğer yandan e-ihracat önemli bir potansiyel. Burada 13 bine yakın firmaya devlet destek veriliyor. E-ihracatın büyümesi, gelişmesi de önemli. Çünkü buradaki ihracat rakamlarının da

rakamların üzerinde bir ihracat performansımız var." Şu andaki kayıtlara göre 43,5 milyar dolarlık hizmet ihracatının söz konusu olduğunu kaydeden Güllü, transit ticaret ihracatının 10 milyar dolar seviyesinde



## **ATATÜRK HAVAALANI FUAR MERKEZİ**

**A**ttatürk Havalimanı'ndaki kapalı alanların fuar merkezi olarak değerlendirilmesine ilişkin olarak TİM Başkanı İsmail Güllü, "İstanbul'un ihracatı, birçok ülkenin ihracatlarından fazla. İstanbul daha büyük fuar merkezini hak ediyor" dedi ve Atatürk Havalimanı'ndaki kapalı alanların uluslararası bir fuara dönüştürülmesi kararı veren Cumhurbaşkanı Erdoğan'a teşekkür etti. Güllü, buranın fuar olarak işletilmesine TİM olarak talip olduklarını söyledi.



## **158 ÜLKEYE TL İLE İHRACAT**

**T**ürk Lirası ile ticarete önem verdiklerini, kurdaki dalgalanmanın arttığı dönemlerde TL ile ihracat yapmanın önemli olduğunu dile getiren Güllü, "158 ülkede ihracatımızın yaklaşık yüzde 10'unu TL karşılığında yaptık. Bunu da bir çalıştayla gerçekleştirdik. Hem İstanbul'da hem de Ankara'da yaptığımız çalıştaylarla TL ile ihracatın ne kadar önemli olduğunu ve potansiyel barındırdığını gösterdik.



## **ÖNGÖRÜLEBİLİR DOLAR KURU**

**D**olar kuruna ilişkin olarak İsmail Güllü, "Türkiye'de kurun ihracatçıya zarar ettirmeyecek bir kur olması gerekiyor. Bu, 5,20 de, 5,40 da ve daha üstü de olabilir ama neticesinde ihracatçıya zarar ettirmeyecek bir kur olmalı. İhracatçıyı koruyan kur, gerçekçi bir piyasa kuru... Piyasada maliyetler nerelerden maliyetleniyorsa o kurdan..." diyerek, kurun piyasadaki maliyetlere göre dengelenmesi gerektiğini ve öngörülebilir olmasının önemini belirtti.



## Koşan Adam

Bu sketch NKY `nin kurucu ortağı Yüksek Mimar Mühendis Necdet Kırhan Yazıcı`nın yoğun iş temposu içerisinde kendini motive etmek adına yaptığı bir çizim. Koşan adam kararlılığı , zamanı , çabayı ve enerjiyi temsil ediyor. Sketch aslında bir NKY portresi.





K. Kohn  
1971-72





DR. CAN FUAT GÜRLEHEL

## 2019 YILI DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİ YAVAŞLAMASINA RAĞMEN TÜRKİYE İÇİN OLUMLU KOŞULLAR SUNUYOR. BU ÇERÇEVEDE 2019 YILINDA İHRACAT ARTIŞI İÇİN TALEP TARAFI GÖRECELİ OLARAK GÜÇLÜ KALACAKTIR.

**B**ir yılı daha geride bırakıyoruz ve hızla 2019 yılına yaklaşıyoruz. Geleneksel olduğu üzere bir sonraki yılın öngörülerini paylaşacağız. Dünya ekonomisinde 2018 yılı küresel krizin ardından 2017 yılı ile birlikte en iyi iki yıldan biri olarak geride kalıyor. 2019 yılı için genel beklenti ise 2017 ve 2018 yıllarına göre yumuşak bir inişin gerçekleşeceği şeklindedir. Dünya ekonomisinde 2017 ve 2018

# DÜNYA EKONOMİSİNDE 2019 ÖNGÖRÜLERİ

yıllarında oldukça hızlı büyümeler gerçekleşti ve yüzde 3,5'lara yakın bir büyüme temposuna ulaşıldı. 2019 yılında ise büyümenin bir miktar yavaşlayacağı ve yüzde 3'ler seviyesinde gerçekleşeceği beklenmektedir. Yavaşlamada küresel korumacılık ve mali sıkılaşma belirleyici olmaktadır. 2019 yılında gelişmiş ve gelişen ülkeler yüzde 2,1 ve yüzde 4,4 ile potansiyellerine yakın büyüyecektir. Dünya ekonomisinde resesyon ve kriz emareleri en azından 2019 ufkunda görülmemektedir. Dünya mal ticareti de 2017 ve 2018 yıllarında hızlı büyümeler gerçekleştirdi. 2018 yılında dünya mal ticareti miktar olarak yüzde 4,4 büyürken dolar cinsinden değeri yüzde 9 genişleme göstermektedir. 2019 yılında ise miktar olarak yüzde 3,6, değer olarak ise yüzde 5 büyüme beklentisi bulunmaktadır. Yavaşlamada hem küresel korumacılık hem de ekonomideki yumuşak iniş ile birlikte mal talebindeki sınırlanma etkili olacaktır. Ticarete konu olan mal fiyatlarındaki artış da 2019 yılında çok sınırlı kalacaktır. 2019 yılında küresel para politikalarında belirleyici yine büyük ölçüde FED ve Avrupa Merkez Bankası olacaktır. FED ve AMB piyasaların beklentilerinin tersine 2019 yılında para politikalarında normalleşmeyi sürdürecektir. FED bilançosunu küçültürken, faiz artışlarına da devam edecektir. Avrupa Merkez Bankası da parasal genişlemeye son verdi. Olası bir ilk faiz artışı 2019 yılında gerçekleşecektir. İki merkez bankasının politikaları ile küresel mali koşullar sıkılaşmaya, özellikle dolar likiditesi azalmaya devam edecektir. Finansman maliyetleri de artacaktır. Dolar Libor faizleri yüzde 3 seviyesine ulaşacaktır. 2019 yılında dolar gücünü koruyacaktır. Euro/dolar paritesi de 1,15'lerin etrafından çok uzaklaşamayacaktır.

Dünya ekonomisi ve ticaretindeki büyüme beklentileri ile finansal sıkılaşma birlikteliğinde emtia fiyatları durağan ve talebe göre aşağı yönlü kalmaya devam edecektir. Petrol fiyatlarını ise talep kadar, İran'a yaptırımlar ve üretici ülkelerin üretimin sınırlanması üzerindeki uzlaşmaları belirleyecektir. Ancak petrol fiyatları İran'a yeni ve daha sert enerji yaptırımları gelmezse 70 dolar seviyesine ulaşamayacaktır.

Küresel ekonomide 2019 yılında yakından izlenecek önemli üç riskin başında ticarete korumacılık gelmektedir. ABD ve Çin, Mart ayı başına kadar uzlaşma arayışı içinde olacaktır. Eğer uzlaşma olmaz ve ilave koruma önlemleri alınmaya başlanırsa o zaman dünya ekonomisinde yumuşak iniş yerini sert inişe bırakabilecektir. Dünya ekonomisinde büyüme bu senaryo içinde yüzde 2'lere kadar inebilecektir. Anlaşmasız bir Brexit yaşanması ise İngiltere ekonomisinde küçülme, AB ekonomisinde ise durgunluk yaratarak küresel ekonominin performansını sınırlayacaktır. İran'a şu anda uygulanan sınırlı enerji yaptırımları yerini Mayıs ayı başında muafiyetsiz ve daha sert yaptırımlara bırakırsa bu kez petrol fiyatlarında yaşanacak sıçrama ile dünya ekonomisi performansı olumsuz etkilenecektir.

2019 yılı dünya ekonomisi ve ticareti yavaşlamasına rağmen Türkiye için olumlu koşullar sunarken, finansal sıkılaşma koşulları sıkıntı yaratacak gibi gözükmemektedir. Bu çerçevede 2019 yılında ihracat artışı için talep tarafı göreceli olarak güçlü kalacaktır. Ancak finansal sıkılaşma ticaretin finansmanını pahalı hale getirecektir. Ayrıca finansal sıkılaşma Türk Lirası üzerinde değer kaybı baskısı da yaratacaktır. Sonuç olarak ihracat artışı için 2019 yılındaki koşullar içinde olumlu olanlar ağır basmaktadır.



# MADALINE

trendsetter



Dokuma Değil  
Örme Değil  
**Ezber  
Bozan  
Kumaş**



PROF. DR. EMRE ALKİN

# FRANSA'DAKİ KRİZ AB ÜLKELERİNİ ENDİŞELENDİRİYOR

**T**ekrar sınır ötesi operasyon hazırlıklarına başladık. Ancak hedefin tam olarak ne olduğu konusunda henüz tam bir bilgi yok. Daha önceki raporlarımızda Akdeniz'de Yunanlılarla da bir gerginlik yaşama ihtimalimizin olduğundan bahsetmiştim. Avrupa'da şu an olan bitenleri dikkate aldığımızda, işlerin bir anda kontrolden çıkacağı bir aşamaya girme ihtimali çok yüksek. Özellikle Fransa'da olan bitenlerin analizlere dahil edilmesi gereken bir tarafı olduğunu düşünüyorum. Hele ki bir konferans için Paris'e giderken, olan bitenlerle ilgili bilgi sahibi olmak gerekir diye düşündüm. Altınbaş Üniversitesi Rektörü ve aynı zamanda Türkiye'nin sayılı dış politika uzmanlarından Prof. Dr. Çağrı Erhan'ın Türkiye Gazetesi'ndeki yazısı bana ışık tuttu. Hatta, Çağrı Hoca'nın analizini kendi üslubumla sizlerle paylaşmak istedim. Prof. Dr. Çağrı Erhan "Avrupa Birliği'nde Fransa ve Almanya'nın mutabakatı olmadan AB politikalarında hiçbir ilerleme sağlanamaz" diyor. Yani, yeni üye kabulünden, kurumsal

alınmazsa kısa sürede önce Belçika ve Hollanda'ya, ardından Almanya'ya ve Avrupa'nın diğer ülkelerine sıçrayabilir.

## "Mesele Avrupa Ordusu mu ?"

İkinci endişe sebebi şu: Fransa'nın ekonomik açıdan istikrarsızlaşması bu ülkedeki göçmen işçiler açısından da ciddi problemlere yol açabilir. Prof. Çağrı Erhan bahsi geçen makalesinde göçmen sayıları ile ilgili önemli tespitlerde bulunuyor. Fransa nüfusunun yüzde 12'sini başka ülkelerde doğan kişiler oluşturuyor. Ama kentsel alanlarda yaşayanların yüzde 20'si, başkent Paris'te yaşayanların ise yüzde 40'ı göçmen. Yaklaşık 12 milyonluk göçmen nüfusunun neredeyse yarısı AB ülkelerinden çalışmak üzere Fransa'ya gelip yerleşen kişiler. Bu grupta Portekiz, İspanya, İtalya, İngiltere ile Polonya, Romanya ve Macaristan gibi Doğu Avrupa ülkeleri başta geliyor. Fransa'da işler kötüye giderse, bu göçmenlerin ülkelerine geri dönmesi söz konusu olabilir. Bir başka sebep de şu: Kriz devam ederse Fransa ile yakın ticari ilişki içinde bulunan ülkeleri de derinden etkiler. Fransa üretemezse, ihracat yapamaz, ihracat yapamazsa para kazanamaz, para kazanamazsa ithalat da yapamaz. Problem çözülemezse Fransa ve AB için ortaya çıkacak kayıp telafisi mümkün olmayan boyutlara ulaşabilir. Son sebep belki de işin püf noktası oluyor: Macron'un devrilmesi veya siyasi gücünün sarsılması, Avrupa Ordusu projesinin de doğmadan ölmesine yol açacak. ABD ve Rusya'nın aralarında çekişmeyi bir kenara bırakıp, özellikle bu meseleyle ilgilendiklerini söylemek için fazla zeka yürütmek gerekmiyor. Anlaşılan 2019 sadece Türkiye için değil, AB için de zor bir yıl olacak. Böyle bir konjonktürde Paris'e giderken, değerli makalesiyle bizleri aydınlattığı için Çağrı Erhan Hoca'ya teşekkürlerimi sunuyorum.

**FRANSA'DAKİ "SARI YELEKLİLER KRİZİ" AB ÜYELERİNİ ENDİŞELENDİRİYOR: GEÇMİŞTE GÖRÜLDÜĞÜ GİBİ PARİS SOKAKLARINDA BAŞLAYAN HALK HAREKETLERİ, HEMEN KONTROL ALTINA ALINAMAZSA KISA SÜREDE AVRUPA'NIN DİĞER ÜLKELERİNE SIÇRAYABİLİR.**

yapının tadil edilmesine kadar her konuda Berlin-Paris mutabakatı "yazılı olmayan kesin kural" hâline gelmiş durumda. Dolayısıyla, AB'nin istikrarı evvela bu iki ülkenin iç istikrarına ve kendi aralarındaki iş birliğine bağlı. Fransa'daki "Sarı Yelekliler Krizi" birkaç sebepten dolayı AB üyelerini endişelendiriyor. Birincisi, geçmişte görüldüğü gibi Paris sokaklarında başlayan halk hareketleri, hemen kontrol altına





LİSANSLI  
İLK YERLİ PARA  
TRANSFERİ  
ŞİRKETİ

# DÜNYANIN HERHANGİ BİR NOKTASI UPT KADAR YAKIN!

Avrupa ülkeleri, CIS ülkeleri, Rusya, Amerika ve Çin'in de dahil olduğu 200'e yakın ülkeye hızlı, güvenli ve ucuz para gönderimi UPT'de. Siz de işlemlerinizi güvenli bir şekilde yapabilmek için size en yakın PTT işyerlerine, UPT şubelerine ve temsilcilerine gelin, kazançlı çıkın.



0850 724 08 78



upt.com.tr



@uptint



/uptint



/uptint



# SOYA FASULYESİ SAVAŞLARI

**T**emmuz'da yüzde 25 ek gümrük vergisi getirilmesinin ardından Çin'in ABD'den yaptığı soya fasulyesi ithalatı neredeyse tamamen durmuştu. Küresel soya piyasasında rahatsızlık yaratan ticaret savaşında Çin yeni bir hamle yaptı. Kolza tohumu küspesi, pamuk tohumu küspesi, ayçiçeği küspesi ve palmye küspesi de dahil olmak üzere alternatif küspelere uygulanan ithalat vergilerinin 1 Ocak 2019'dan itibaren kaldırılacağı açıklandı. ABD, Çin'in ikinci en büyük soya tedarikçisi. İki ülke arasındaki ticarete soyanın ağırlığı 2017'de 12 milyar dolar değerinde oldu. Çin, hayvan yemi ve yemeklik yağ için öğütülmek üzere soya fasulyesi ithal ediyor. Alternatif küspe ithalatının hacmi o kadar büyük olmasa da, soyanın yerini alabileceği düşünülüyor. Çin daha önce de ABD soyasına bağımlılığını azaltmak için, hayvan yemlerinde protein seviyelerini düşürmenin ve daha başka küspe türü ithal etmenin yollarını aramıştı. Çin'in ABD ile ticaret savaşının yaşandığı bir ortamda, 2019'da büyümesinin yavaşlaması bekleniyor.





# İnovatif çözümlerle...

FORUNE  
500  
ŞİRKETİ  
2019



## ... hedeflerinizi geleceğe taşıyoruz.

- Uluslararası Kara Taşımacılığı • İntermodal Taşımacılık • Gümrüklü ve Gümrüksüz Depolama Hizmetleri
- Katma Değerli Hizmetler (VAS) • Agro Center • Yurtiçi Paketlenmiş Ürün Taşımacılığı • Likit & Kuru Dökme Ürün Taşımacılığı
- Ar-Ge Merkezi • Iso Tank Konteyner & Tanker & IBC Temizleme Hizmetleri

**ALİŞAN LOJİSTİK:**

Değirmenyolu Cad. No: 28 Asia Ofis Park A2 Blok Kat:1 34752 İçerenköy-Ataşehir / İSTANBUL  
T: +90 (216) 469 15 15 Pbx F: +90 (216) 469 14 90 www.alisangroup.com





**ALİ SAYDAM**

Bersay İletişim Grubu YK  
Onursal Başkanı

# YUMUŞAK GÜÇ VE PASAPORTUMUZ HANGİ KAPILARI AÇIYOR?

**B**ildiği üzere, tüm uluslararası ilişkileri o ülkenin itibarıyla (marka değeri ile) düz orantılıdır. Ülkeler bazında itibarı belirleyen temel faktör ise o ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Hasılasından (GDP) çok o ülkenin yumuşak gücüdür (soft power).

2015 yılında, bir yazımızda Türkiye'nin stratejik (taktik değil) iletişiminde kendine çeki düzen vermezse lig atlamasının zor olacağını yazmıştık. Peki neden? Türkiye ekonomik gücüyle ilk 17'de yer alırken, Londra merkezli danışmanlık şirketi Portland, detaylı analizler sonucu dünyada yumuşak güç sahibi olarak tanımladığı 30 ölkelik bir liste yayınlamıştı. Türkiye, bu listede 28'inci sıradaydı. Bugün, 2018 endeksinde liste dışı kaldık. Geçen yıl ucu ucuna lig de kalmayı başarmış ve 30'uncu da olsa listede yer alabilmiştik. Geçen yıl listede ikinci sırada olan İngiltere, bu yıl birinci. Onu, Fransa, Almanya, Amerika ve Japonya izliyor. İlk 30'da Karadeniz ülkelerinden sadece Yunanistan ve Rusya listede yer aldı. Yunanistan sıralamadaki yerini korurken (23), Rusya ise iki sıra gerileyerek 28'inci olmuş. Yumuşak güç, Harvard Üniversitesi'nden

özgürlükler, toplumda şiddet gibi konuları ölçüyor. Bağlılık ölçülürken de ülkenin kısaca uluslararası topluma yaptığı katkıya bakılıyor. Kültür, ürettiği ve diğer ülkelere cazip gelecek evrensel değerler... Teşebbüse ekonomik gücü ölçmüyor. Onun yerine, ülkenin rekabet gücü, yenilikçilik kapasitesi ve teşebbüsü geliştirme kabiliyeti açısından ekonomik ve ticarî bir model olup olmadığına bakıyor. Bütün bunlardan sonra takkeyi önümüze alıp düşünmemiz gerekenler var. Ekonomik açıdan hayli güçlü olan ülkemiz nasıl oluyor da bu endekste ya son sıralarda yer alıyor; ya da listeye hiç giremiyor?

Dünyadaki kazanımlar, büyüklük, güç ve liderlik birden fazla parametreyle ölçülüyor. Geleneksel ekonomi, askeri güç gibi "sert güç" kategorisine giren parametreler... Bunlar insanlık tarihinde her zaman en gerekli şeylerdi; fakat günümüzde marka değeri açısından yeterli değiller.

Vatandaşlarımız ve diğer ülkelerin vatandaşları için ne kadar cazibeli, sosyo-ekonomik alanda ne kadar değer katan bir ülke olursak o kadar yükseleceğiz, ürünlerimiz o ölçüde itibar görecek. O nedenle bu endeksler nereye yükseleceğimizi belirlememiz için önemli ve her zaman bakılması gereken yol haritaları...

Yumuşak güce dahil kabul edebileceğimiz bir başka "kıymetimiz", pasaportumuzun ne kadar geçerli olduğu.

Henley Pasaport Endeksi'ne göre dünyada en güçlü pasaport, Japonya vatandaşlarının elinde. Japonlar, tam 190 ülkeye vize almadan ya da kapıda vize alarak kolayca seyahat edebiliyor. 189 ülkeyle Singapur, 188 ülkeyle Almanya, Fransa ve Güney Kore takip ediyor. En çok merak edilen ülkeler olan ABD ve İngiltere 186 ülkeyle 5'inciliği paylaşıyor. 111 ülkeye vize zorunluluğu olmadan giriş yapabilen Türkiye ise listeye 51'inci sıradan girmiş. Her ay rekorlar kıra kıra ilerlese de, 2023 hedefine ulaşmak için ülkenin marka değerini yükseltmeye ihtiyacımız var.

**NE KADAR CAZİBELİ, SOSYO-EKONOMİK ALANDA NE KADAR DEĞER KATAN BİR ÜLKE OLURSAK, O KADAR YÜKSELECEĞİZ, ÜRÜNLERİMİZ O ÖLÇÜDE İTİBAR GÖRECEK.**

Joseph Noe'nin 1980'li yılların sonunda ortaya attığı bir kavram. Zorlamadan, güç kullanmadan çok, cazibe yaratarak şekillendirme yeteneğine sahip olma anlamına geliyor. Bu işte geçerli akçe; kültür, dış politika ve politik değerler. Bu sıralamalar yapılırken ülkeler şu alt başlıklara göre inceleniyor: Teşebbüs, bağlılık, kültür, yönetim, dijital teknolojiyi benimseme ve eğitim. Mesela yönetim, devletin siyasi değerleri, kamu kurumları, bireysel



# Dünya çapında başarıyı **organize ediyoruz.**

Lojistik süreçlerinizi daha etkin kılmak adına “**durmadan**” çalışıyoruz. Bu sayede size tek kaynaktan demiryolu, karayolu, denizyolu ya da havayolu ile sorunsuz bir lojistik süreç sunabiliyoruz. Katma değer lojistik hizmetlerimiz ile en karmaşık işleriniz bile artık imkansız değil.

# GELECEĞİN EKONOMİSİNİ İNŞA EDİYORUZ

TİMREPORT'A KONUŞAN TEB GENEL MÜDÜRÜ ÜMİT LEBLEBİCİ, "BİRER İNOVASYON MERKEZİ OLARAK FAALİYET GÖSTEREN TİM-TEB GİRİŞİM EVLERİ İLE İNOVATİF FİKİRLERİYLE GELECEĞİN EKONOMİSİNİ İNŞA EDECEK GİRİŞİMCİLERİ DESTEKLİYORUZ" DİYOR.

## 2

018 yılı biterken Türkiye'nin ekonomik durumunu ve dijitalleşen bankacılık sektörünü

Türk Ekonomi Bankası (TEB) Genel Müdürü Ümit Leblebici ile konuştuk. İhracata dönük teknolojik girişimleri destekleme amacıyla TİM ile beraber hayata geçirdikleri TİM-TEB Girişim Evleri hakkında da bilgiler veren Ümit Leblebici, bugüne kadar TİM-TEB Kuluçka Merkezi'ne başvurusu yapılan 5100'e yakın iş fikrinden 700'den fazlası programa kabul edildiğini aktardı. Söz Leblebici'de...

### **Ülkede 2018 yılında yaşanan gelişmeler ve sektöre yansımaları nasıl oldu?**

Türkiye, 2018 yılında her bir çeyreği birbirinden farklı özellikler taşıyan bir yıl geçirdi. Bölgemizde ve dünyada yaşanan hareketliliğin bize sert yansımaları oldu. Bütün bu olumsuzluklara rağmen ekonomi ile ilgili olarak alınan hızlı kararlar ve sektör ile düzenleyici kurumlar arasındaki yüksek işbirliği hızlı bir şekilde "Dengelenme"

sürecine geçmememizi sağladı. Önce Merkez Bankası'nın adım atması, hemen arkasından son derece tutarlı ve kararlı olan Yeni Ekonomi Programı'nın (YEP) açıklanması, akabinde dış ilişkiler tarafında yaşanan pozitif gelişmeler sayesinde yabancı yatırımcının ülkemize tekrar geri gelme süreci başladı. Uzun bir dönem haksız bir şekilde algı ile gerçek arasında oluşan bir açığa maruz kaldık. Neredeyse yabancı yatırımcı bir blok olarak ülkemize negatif baktı fakat alınan bu kararlar sayesinde bu negatif blok içinde kırılmalar oldu ve ekonomideki gerçeği gören, pozitif olarak ülkemize yatırım yapmayı düşünenleri hareketlendirmeyi başardık.

Bankalar sendikasyon kredilerini yenilemeye başladılar, Türk Lirası tekrar değerlendirme sürecine girdi. Özellikle "cari açık" kısmında son derece pozitif gelişmeler yaşandı. "Enflasyon İle Topyekün Mücadele" etkilerini göstermeye başladı. Elbette sorunun tamamını çözdük diyemeyiz. Bankacılık sektörünün



**ÜMİT LEBLEBİCİ**  
TEB Genel Müdürü



altyapısı son derece sağlam. Ülkemizin temel göstergeleri, kamu borcunun GSMH'a oranı, bütçe disiplini en kuvvetli olduğumuz alanlar. Bunlardan hiçbir taviz vermeden süreci yönetmeye devam etmeliyiz.

### **Başka neler yapılmalı sizce?**

Ülkemizin temel sorunu verimlilik. Bunu da ancak reform sürecini hızlandırarak çözebiliriz. Cari açığımızı azaltan ama büyümemizi devam ettiren her karar verimliliğimizi artıran birer unsur olacaktır. Bankalar olarak reel sektör ile elele vererek ama aktif kalitemizi de sağlam tutarak büyümeyi sürdürmeliyiz. Aktif kalitesini sağlıklı tutmak dış finansmanın ülkemize akışının devam etmesi açısından elzem çünkü sektör, kredi/mevduat oranında yüzde 120'lerin üzerine çıkmış durumda ve aradaki fark dış finansman ile sağlanıyor. 2018 yılının negatif etkileri 2019 ilk çeyreğinden itibaren yavaş yavaş ortadan kalkacak ve ikinci yarıdan itibaren ülkemiz sağlıklı büyüme rotasına tekrar geri dönmeye başlayacaktır diye düşünüyorum. Üstesinden gelemeyeceğimiz bir sıkıntımız yok.

### **Sunduğunuz kredi ve desteklerde KOBİ'lerin oranı nedir?**

30 Eylül 2018 tarihi itibarıyla finansal sonuçlarımıza baktığımızda toplam 68,8 milyar TL'lik kredilerin yarıya yakını ülke ekonomisinin lokomotif KOBİ'lere kullandırdığımızı görüyoruz. TEB KOBİ Bankacılığı ile 10 yılı aşkın süredir 'Danışman Banka' anlayışımızla, sadece finansal destek sağlamanın

yeterli olmadığı gerçeğinden hareketle, KOBİ'lerimizin değişen dünyaya ayak uydurmalarını sağlamak ve yönetim becerilerini geliştirmek üzere ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmetler sunuyoruz. Endüstri 4.0 sürecinde düzenlediğimiz buluşmalarda KOBİ'lerimizin değişen ihtiyaçlarına yönelik bilgi paylaşmayı, gelecek vizyonu çizmelerine, stratejik düşünme ve yapılanma kabiliyetlerinin artırılmasına yardımcı olmayı hedefliyor, TEB Kadın Bankacılığı ile kadın patronlara odaklanarak onlara özel çözümler geliştiriyoruz.

### **Girişimcilere sunduğunuz destekler ne durumda?**

2018 yılı, bankamız adına girişimcilik ekosistemine sağladığımız desteklerle de önemli bir yıl oldu. TEB olarak yaklaşık altı yıldan bu yana TEB Girişim Bankacılığı ile odaklandığımız bu alanda ekosistemin en önemli bileşenlerinden biri konumundayız. Ülkemizin dört bir yanında açtığımız, adeta birer inovasyon merkezi olarak faaliyet gösteren TİM-TEB Girişim Evleri ile inovatif fikirleriyle geleceğin ekonomisini inşa edecek girişimcileri destekliyoruz. Bugüne kadar destek verdiğimiz girişimcilerle ilgili olarak şunu gururla söyleyebilirim ki, 2013 yılında İstanbul Ataşehir'de açtığımız TİM-TEB Girişim Evi'ne ve aynı çatı altındaki TİM-TEB Kuluçka Merkezi'mize gelen 5100'e yakın iş fikrinden 700'den fazlası programa kabul edildi. Bu kapsamda 80'den fazla girişimciye toplam 114,2 milyon TL yatırım sağlanırken 290'dan fazla girişimci de yaklaşık 94 milyon TL devlet desteği alma imkanı elde etti.



Girişimcilik ekosisteminin gelişmesini TEB Özel Melek Yatırım Platformu, TEB Özel Yatırımcı Kulübü, TEB FintechFutureFour gibi birçok özel proje ile de destekliyoruz. 2018 yılında, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de hızla farkındalığı artan sosyal girişimcilik kavramına yönelik yeni bir çalışma başlattık.

### **Bankanızın son dönemdeki yenilikçi projeleri nelerdir?**

Dijital bankacılık alanındaki öncülüğümüzün ve sektörde yaşanan dijital dönüşümün getirdiği ihtiyaçları karşılamak üzere geçen yıl hayata geçirdiğimiz TEB Pratik Şube’lerin sayısını artırarak Türkiye’nin pek çok noktasında hizmet vermeye

***“2018 yılının negatif etkileri 2019 ilk çeyreğinden itibaren yavaş yavaş ortadan kalkacak. Üstesinden gelebileceğimiz bir sıkıntımız yok.”***

başladık. Dijital ve fiziki şubeyi birleştiren yeni bankacılık anlayışımız TEB Pratik Şube’lerin sayısı İstanbul’da sekiz, Bursa’da sekiz, Denizli’de beş, İzmir’de dört olmak üzere toplam 25’e ulaştı. Dijital bankacılığa yatırım yapan ilk bankalardan biri olarak bu alandaki bilgi birikimimizle, her geçen gün dijital kanallardan sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye, müşterilerimizin talepleri doğrultusunda kendimizi yenilemeye devam ediyoruz. Bu doğrultuda 2018 yılı müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için dijitalleşmeyi merkeze aldığımız bir yıl oldu. Dijital bankacılık platformumuz CEPTETEB’in kullanıcı sayısı üçüncü yılında 650 bini aştı.

Bugün her iki müşterimizden biri online bankacılık kullanırken müşterilerimiz bankacılık işlemlerinin yüzde 86’sını dijital kanallardan yapıyor. Mobil bankacılığı kullanan müşterilerimizin sayısı ise 1 milyonu aştı. Kullanım kolaylığı, yüksek güvenlik standartları ve zengin içeriğiyle öne çıkan CEPTETEB ile müşterilerimizin bankacılık işlemlerini dijital kanallardan kolayca yapmalarını sağlıyoruz. TEB olarak, sürdürülebilir kalkınma hedefleri’ne ulaşmada önemli bir rol üstlenen finansal kapsama programları’nın Türkiye’de en eski uygulayıcılarından biriyiz. 2012’de kurduğumuz TEB Aile Akademisi ile altı yıldır ülke genelinde tasarruf alışkanlığının yaygınlaşması ve tabana yayılması, finansal okuryazar bir nesil yetiştirilmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Uzman eğitimcilerimizle bugüne kadar toplumun pek çok farklı kesimine ulaştırdığımız finansal okuryazarlık eğitimlerimizi bu yılda çok sayıda katılımcıyla buluşturduk. 2018 yılında bu alandaki en büyük yeniliğimiz ise dijital finansal okuryazarlık konusunda oldu. Dijital dönüşüm sürecinde fintech’lerle birlikte çözüm üreten, kendi fintech geliştirme programını yaratan ve uygulayan bir banka olarak, bugünün üniversite öğrencileri, yarının finansal tüketicileri için “Dijital Finansal Okuryazarlık Programı” başlattık.

### **Neler yer alıyor?**

Program kapsamında il il gezerek farklı üniversitelerde gençlerle buluşuyor, onlara yeni nesil teknolojiler ve dijital dönüşüm konularında bilgi veriyoruz.



ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

## 2018 İÇİN BİZ

Yarın bugünden daha güzel olacak.



## 2017 KARNE NOTUMUZ 9.01

Toplumu bilgilendirme faaliyetlerimiz bizi daha başarılı yaptı.

## 2016 KARNE NOTUMUZ 8.56

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

## 2015 KARNE NOTUMUZ 7.30

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

[WWW.UGM.COM.TR](http://WWW.UGM.COM.TR)





# NEME DOYMAMIŞ HAVAYI ELEKTRİK GÜCÜNE DÖNÜŞTÜRÜYOR

REPG ENERJİ, BİLİNEREN YENİLENEBİLİR ENERJİ SİSTEMLERİNDEN FARKLI OLARAK NEME DOYMAMIŞ HAVAYI KULLANARAK ELEKTRİK GÜCÜNE DÖNÜŞTÜREN YENİLİKÇİ VE YENİLENEBİLİR BİR ENERJİ SİSTEMİ.

**T**İM ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) tarafından ihracata dönük teknoloji ve yazılım geliştiren girişimcileri desteklemek amacıyla kurulan TİM-TEB Girişim Evleri'nin desteklediği girişimciler Türkiye'nin ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor.

Bursa TİM-TEB Girişim Evi'nin destek sunduğu firmalardan RePG Enerji, bilinen yenilenebilir enerji sistemlerinden farklı olarak ozmos ve difüzyon prensipleri ile enerji kaynağı olarak neme doymamış havayı kullanarak elektrik gücüne dönüştüren yenilikçi ve yenilenebilir enerji sistemi üreticisi. RePG teknolojisi pozitif-yıkıcı bir teknoloji olup, konut, endüstriyel ve elektrikli araç uygulamalarında elektrik üretici, içme suyu üretici, ısıtma, soğutma ve klima uygulamalarında kullanılabilir. RePG Enerji A.Ş. girişimci Hasan Ayartürk tarafından 2016 yılının başında İTÜ Çekirdek desteği ve TRANGELS Melek Yatırımcı Ağı'ndan aldığı finansal yatırım ile kuruldu. İlk melek yatırım turu sayesinde önce 4 kritik alanda konut, sanayi, araç ve klima alanındaki prototipleri

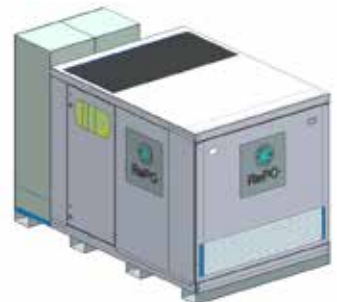
gerçekleştirirken, sonraki yatırımlar ile sanayi ve konut beta ürünleri geliştirerek seri üretim aşamasında hazır hale geldi. RePG Enerji girişimi TÜBİTAK BİGG ödüllü ve İTÜ Çekirdek destekli proje olup, TRANGELS melek yatırım ağı vasıtası ile 30'dan fazla melek yatırımcıdan destek almayı başarmış yeni nesil bir girişim.

## **RePG Enerji ürünlerinin yol haritası ve uygulama alanları**

RePG Enerji, bulunduğu bölge bazında açık havanın bağıl nem ve ısısını kullanarak elektrik ve su üretimi yapan konut tipi cihazların yanı sıra endüstriyel alanda da pek çok inovatif ürüne imza attı. RePG teknolojisinin uygulanacağı diğer önemli alanlar ise Datacenter/Veri Merkezleri enerji ihtiyacı ve soğutması, büyük bina ofis /AVM gibi yerlerin elektrik üretimi, su üretimi ve klima ihtiyaçları için hibrit ürünler olacak.



▲ RePG Enerji tarafından üretilen, bulunduğu bölge bazında açık havanın bağıl nem ve ısısını kullanarak elektrik ve su üretimi yapan klima.





# CCR, yerli yazılım ve hizmetleri ile yurtdışında büyümeye devam ediyor!

500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nda bilişim sektöründe 15.sırada yerimizi alarak Türkiye'de ve dünyada büyümeye devam ediyoruz.

Avrupa'dan ödülle dönen mobil destekli görüntülü görüşme platformumuz EasyConnect Video ve yeni ürünler geliştiren Ar-Ge ekibimizin 2019 yılında da sürprizleri devam edecek!



 **HAKAN AKKAYA**  
Moda Tasarımcısı



# DÜNYA MARKALARI YARATMAK İÇİN İLK ADIM TASARIM

MODA SEKTÖRÜNDE BAŞARILARIYLA DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA GURURLA ADINI DUYURAN MODA TASARIMCISI HAKAN AKKAYA, TÜRKİYE'DEKİ MARKALAŞMA SÜRECİYLE İLGİLİ ÖNEMLİ AÇIKLAMALARDA BULUNDU. AKKAYA, "DÜNYA MARKALARI YARATMAK İSTİYORSAK BU İŞİN BAŞINDA ÖNCE TASARIMI GÜÇLENDİRMEK VE TASARIMA DESTEK OLMAK GEREKİR" DEDİ.

**T**asarımları ile Türkiye'nin bayrağını dünyanın dört bir yanında gururla dalgalandıran Hakan Akkaya, Design Week Turkey kapsamında gerçekleşen "Dünya Starlarının Yeni Modası: Türk Tasarımı" paneline konuşmacı olarak katıldı. Moda tasarımı bölümünde okuyan öğrencilerin ve yeni mezun genç tasarımcıların yoğun katılım gösterdiği panelde Akkaya, sektöre nasıl giriş yaptığını küçük anekdotlarla

***Hakan Akkaya, gençlerin aldıkları eğitimi okudukları okul ile sınırlamadan, sürekli kendilerini geliştirme çabası ile perçinlemeleri gerektiğini belirtti.***

paylaştı. Tasarımcı olmak isteyen gençlere, "Öncelikle sektörün ne olduğunu anlamanız gerekiyor" diyen Akkaya, moda tasarımı hakkında bilgi sahibi olmak kadar, perakende sistemi ve üretim süreçlerine de hakim olmanın büyük önem taşıdığını anlattı.

## ***"Asla biliyorum deme!"***

Sektörde başarılı olabilmek için en önemli dersin, "Ben artık oldum, her şeyi biliyorum" dememek olduğunun altını çizen Hakan Akkaya, gençlerin eğitimlerini okudukları okul ile sınırlamamaları, kendilerini sürekli geliştirme çabası içinde olmaları gerektiğini vurguladı.

Moda sektöründe 20 yıldır adını başarılarıyla duyuran Akkaya, Türk moda tasarımlarının görünürlüğü üzerine de önemli açıklamalarda bulundu. Önce bizlerin Türkiye'den çıkan, kendi markalarımıza sahip çıkmamız gerektiğini belirten Akkaya, bu anlamda kendisinin de artık bu konuda çok daha özenli davrandığını anlattı.

Akkaya'nın konuşmasında önem verdiği bir diğer husus da, tasarımcıya sağlanan destekler oldu. İhracatçı birliklerinin tasarımcıya sağladığı destekle; sanayi-tasarım iş birliğinin güçlendiğine vurgu yapan başarılı modacı, bu kapsamda "Tasarım Tebliği Programı" ile çok önemli

bir gelişmeye imza atıldığını da sözlerine ekledi. Türkiye'de tasarımın öneminin gün geçtikçe daha çok kavrandığını belirten Akkaya; "Tasarımcı artık Türkiye'de değerli, çünkü Cumhuriyet kuruluşundan bu yana ilk defa geçtiğimiz yıllarda tasarım tebliği ile tasarımcılara destek sağlanıyor. Bu, tasarımcılar için en sevindirici gelişme. Markalaşma sürecinde en önemli başlık tasarımdır. Ülkemizde tasarımcıların daha çok desteklenmesi gerekiyor. Dünya markaları yaratmak istiyorsak önce tasarımı güçlendirmek ve tasarıma destek olmak gerekir" açıklamasında bulundu.

### ***Bu oluşumun içinde olmaktan mutluyum"***

Düzenlenen "Kumaş Tasarım Yarışmaları"nın, genç tasarımcıları

sektöre kazandırmak adına son derece nitelikli organizasyonlar olduğunu belirten Hakan Akkaya, böyle oluşumların bir parçası olmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirtti. Hakan Akkaya tasarım yarışmalarına ilişkin de şu görüşleri paylaştı: "İTHİB genç tasarımcı adaylarına kendilerini gösterme fırsatı vererek farkındalık platformu yaratmak ve sektöre sunduğu tasarımcılar ile özellikle ülkemizin kumaş sektörünün tasarım alanında gelişimine katkıda bulunmak amacıyla her yıl bu yarışmayı düzenliyor. İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nın hazırlık süreci ve final organizasyonu, geçtiğimiz yıllarda düzenlediğimiz yarışmalarda olduğu gibi yine hareketli ve çok keyifli geçti. Finale kalan yarışmacıların tasarladıkları

kumaşları giysilere dönüştürerek final gecesinde görkemli bir defile ile jüriye ve izleyicilere sunduk. Bu bağlamda adını yurtdışında da duyuran yarışma ülkemizin birçok sektörde olduğu gibi tekstilde de rekabet gücünü arttırma hedefi ile yaptığı hamlelere destek sağlıyor. Ben de bir moda tasarımcısı olarak ülkemde yapılan ve sektörün tasarım yönünün güçlendirilmesine katkıda bulunan böyle bir organizasyon içinde yer almaktan mutluluk duyuyorum, keyif alıyorum."

13. İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması kapsamında sergilenen kumaşları tasarlayan dünyaca ünlü modacılarımız Hakan Akkaya, defile sonunda ampute modeller Muhammed Eymen Şahin ve Hatice Tunç ile beraber Hakan Akkaya tarafından tasarlanan özel kostümlerle 'Modada engel yok' mesajı verdi.



Where life is,  
KANI-MED reaches.



*Biochemistry*

*Hematology*

*Immunology*

*Point of Care*

*Molecular  
Biology*

*Microbiology*

*Genetics*

*Toxicology*

*Virology*



**KANI-MED**  
HEALTHCARE

Let's Meet  
For the Laboratory Needs



# TÜRKİYE TANITIM GRUBU 2018 FAALİYETLERİYLE SEKTÖRLERİMİZİ TANITTI

TÜRKİYE TANITIM GRUBU (TTG), 2018'DE SEKTÖRLERİMİZİ,  
KÜRESEL ÇAPTA PROJE VE FAALİYETLERLE DESTEKLEDİ.  
TTG FAALİYETLERİ; MİLLİ KATILIM FUARLARINDAN, HALKLA  
İLİŞKİLER ÇALIŞMALARINA UZANIYOR.

**T**ürkiye Tanıtım Grubu (TTG), Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen ihracat

stratejileri çerçevesinde, hedef pazarlarda ihracatın geliştirilmesi, Türk malı algısı ve ülke imajının dünya pazarlarında güçlendirilmesi amacıyla Ocak 2018'de faaliyetlerine başladı. Türkiye'nin ihracat potansiyelini vurgulamak, sektör ve ihracat ürünlerini tanıtmak için 2018'de iletişim çalışmaları yürüttü. 2018 boyunca küresel ölçekte ses getirecek sektör projeleri TTG tarafından desteklenmişti. Hedef ülkelerdeki sektör projeleri ilgili Birliklerin TTG koordinasyonu ile başarıyla gerçekleştirildi. Gerçekleşen sektörel projeler arasında hububattan tekstile kadar, geniş bir yelpaze bulunuyor. Gana'dan Almanya'ya dünyanın farklı

lokasyonlarında halkla ilişkiler, reklam, lobi gibi çeşitli tanıtım faaliyetleri, sektörlerimizi küresel ölçekte tanıtmak için yapıldı.

## **Her sektörü temsilen "TTG Çalışma Grubu" oluşturuldu**

Projeler dışında, her sektörü temsilen ilgili Birlik tarafından bir temsilci seçilerek "TTG Çalışma Grubu" oluşturuldu. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Kılıçkaya'nın da katıldığı, 1'inci TTG Çalışma Grubu toplantısı, 26 Kasım tarihinde Birlik genel sekreterleri ve sektör konseyi üyelerinden oluşan 60 kişilik bir ekip tarafından gerçekleştirildi. Tanıtım Grubu'nun temel misyonu, hedef pazarlarda sektör ve ürünlerin bilinirliğini, algısını ve itibarını artırmak.





## TÜRK LEZZETLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE!

"Türk Makarna, Bulgur, Bakliyat ve Bitkisel Yağının Dünya Piyasalarında Tanıtımı" projesini hayata geçiren Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birliği (GAİB), en sevilen Türk lezzetlerini Gana'nın Akra kentiyile, Moskova ve Şangay'da da tüketiciyle buluşturdu. Sektör projesiyle hedef ülkelerde geniş bir kitleye Türk lezzetleri tadımı yaptırıldı.



# TTG 2018'DE NE YAPTI?

## TÜRKİYE MARKASI YÖNETİMİ

- 80'i aşkın Milli Katılım Fuar standı için Kurumsal Kimlik uygulaması yönlendirmesi ve denetimi
- 21 farklı Sektörel Proje Gerçekleşmesi
- 100'ü aşkın "Turkey, Discover the Potential" marka görseli uygulaması

## PAZAR ARAŞTIRMASI VE ETKİ ANALİZİ

- 6 ülkede; Amerika, İngiltere, Almanya, İtalya, Fransa ve Rusya
- Her Ülkede 7 farklı paydaşla görüşme
- Görüşülen Kişi: 3.840

## REKLAM FAALİYETLERİ

### İhracat Kampanyası

- 11 ülkede basın kampanyası ve PR çalışmaları
- 30 gazetede ilanlar ile 8.642.529 tiraj
- 557 haber yansıması ile 85.067.379 erişim

## KÜRESEL HALKLA İLİŞKİLER

- 10 ülkede basın ilişkileri yönetimi
- 865 haber yansıması
- Kanaat Önderi iletişimi ile 40 milyon kişiye erişim

## DİJİTAL İLETİŞİM ÇALIŞMALARI

- 148 ekonomi ve haber sitesinde
- 12 sektöre özel içerik hazırlanması
- 200 milyon üstü erişim.

## SOSYAL MEDYA HESAPLARI YÖNETİMİ

- 4 sosyal medya hesabı; Instagram, Facebook, LinkedIn ve Twitter
- 4 ayda toplam 160'dan fazla içerik üretimi
- Reklamlı içerikleriyle 600.000'den fazla erişim

## SEKTÖREL ÇALIŞMALAR VE PROJELER

- 30 sektör logosu oluşturulması
- 20 sektör broşürü hazırlanması
- 47 sektör proje onayı
- 21 sektör projesi aktivasyonu



TÜMLEŞİK ÇÖZÜMLER..

**EKOS GROUP**

ALGIERS • ISTANBUL • CALGARY

TRAFO MERKEZİ MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ



OG ŞALT EKİPMANLARI ÜRETİMİ

TELEKOM ÜRÜNLERİ



MOBİL TRAFO MERKEZİ ÇÖZÜMLERİ

GENERAL ELECTRIC SERTİFİKALI KATMA DEĞERLİ SATICISI (VAR)



# SAÇ TELİNDEN İNCE KUMAŞ ÜRETİP DÜNYAYA SATTI



TEKSTİLDE YAPTIĞI İNOVASYONLA TEKNOLOJİYE DAYALI YENİLİKÇİ, PERFORMANS ODAKLI KUMAŞLAR ÜRETEBEN MOGUL TEKSTİL, DÜNYANIN BİRÇOK YERİNE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR. MOGUL TEKSTİL'İN ÜRETTİĞİ KUMAŞLAR HAZIR GİYİMDEN EV TEKSTİLİNE, İŞ GÜVENLİĞİ KIYAFETİNDEN SES YALITIMINA KADAR FARKLI PEK ÇOK SEKTÖRDE KULLANILIYOR.



**M**ogul Tekstil, 1997 yılında Gaziantep'te kurulan bir aile şirketi. Firma, nonwoven ve kompozit kumaşlar ve bunlardan mamul bazı bitmiş ürünler üretiyor. Gaziantep, Lüleburgaz ve Güney Karolina'da (ABD) üretim yapan Mogul, üretiminin büyük bölümünü başta gelişmiş ülkeler olmak üzere 56 ülkeye ihraç ediyor. 2013 yılından beri Nonwoven Industry'nin dünyadaki en büyük 40 nonwoven üreticisi arasında yer alan Mogul, kaydettiği hızlı büyümeden dolayı 2001 ve 2016 yıllarında 2 kez INDA tarafından Girişimcilik Özel Ödülü'ne layık görüldü.

### **Saç telinin yüzde 1'i inceliğinde kumaş**

Türkiye'de sektöründe teknolojik olarak ilklere imza atan Mogul Tekstil'in son olarak bünyesinde pek çok artıları barındıran Madaline kumaşı geliştirerek, dünyada ilk kez tekstil sektörünün kullanımına sunduğunu aktaran Mogul Tekstil Satış Direktörü Murat Pırasacı şu bilgiyi veriyor: "Ürettiğimiz kumaş, saç telinin yüzde 1 inceliğinde mikrofilament teknolojisiyle elde ediliyor. Performans odaklı bu akıllı kumaş; nefes alma, ter atma ve yüksek emicilik gücü ile beraber uzun ömürlü olması ve hızlı kurumasıyla da değer yaratıyor."

Mogul Tekstil'in, TİM ve Dünya gazetesi iş birliği ile gerçekleştirilen Türkiye'nin Gizli Şampiyonları Ödül Töreni'nde "Özgün Ürün Şampiyonu" olmasını değerlendiren Mogul

Tekstil Satış Direktörü Murat Pırasacı, "Mogul olarak bu organizasyonda yer almak ve ödül almak onur vericiydi. Uzun yıllardır zaten ihracat ödülleri almaktaydık ancak "Özgün Ürün Şampiyonları" kategorisinde ödüle layık görülmek bizi ayrıca mutlu etti. Mogul olarak, nonwoven ve konfeksiyon sektörü için devrimsel bir nitelik taşıyan patentli Madaline kumaşımızla ihracat kalemlerine bir yenisini daha eklemeyi başardık ve bu alanda dünyada bir ilke imza attık. Bu ödülü bize layık görenlere ve emeği geçenlere teşekkür ederiz" diye konuştu.

### **Hızlı moda konseptine Mogul'dan cevap; Madaline kumaş**

Mogul tarafından patentle üretilen ve dünyadaki bu konuda mevcut 2 teknolojiden biri olan Madaline; konfeksiyon sektöründe yepyeni bir çığır açtı. Madaline kumaş üretimi hammadde girişinden kumaş çıkışına kadar 2-3 dakika içinde gerçekleşiyor. Konvansiyonel iplik-dokuma ve örme süreçlerinin entegrasyona bağlı olarak birkaç saatten haftalara uzayan süreçte üretildiği düşünülürse bu inanılmaz bir hız sağlıyor. Bu da günümüz hızlı moda konseptine bir cevap niteliği taşıyor. Gelişmiş performansı sayesinde Madaline konfeksiyon uygulamalarının yanı sıra ev tekstili ürünleri, kıyafet, temizlik, hijyen ve tıbbi alanlar, teknik ambalajlama, grafik ve baskı zemini, otomotiv ve havacılık, akustik, filtreleme, gıdayla temas, etiketler gibi farklı ve geniş uygulama alanlarında kullanılabilir.



▲ Mogul Tekstil, TİM ve Dünya gazetesi iş birliği ile gerçekleştirilen Türkiye'nin Gizli Şampiyonları Ödül Töreni'nde "Özgün Ürün Şampiyonu" oldu.







## ACT Havayolları A.Ş.,

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) gerçekleştirdiği  
"Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı"  
araştırmasında **41. sırada yer aldı.**

**5 adet 747-400** kargo uçağı ve sunduğı **550 tonluk**  
yük kapasitesi ile **ACT Havayolları**, dünyanın dört bir yanına  
**Türk bayrağını gururla taşıyan,**  
**tek Türk kargo şirketidir.**



**Air ACT**







# TÜRKİYE BÜYÜDÜKÇE myTECHNIC DE BÜYÜYOR.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) gerçekleştirdiği "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" araştırmasında, bakım onarım sektöründe 3. sırada yer alan ve Bölgemizdeki ilk yalın uçak bakım merkezi olan myTECHNIC; Fortune 500'de yer alan Çinli ortağı HNA grubu ile birlikte; **Avrupa, Afrika, Orta Doğu, Rusya ve Türki Cumhuriyetler'deki** onlarca ülkede pek çok havayoluna uçak bakım hizmeti veriyor.





# TÜRKİYE'NİN GELECEK VAAT EDEN KADIN GİRİŞİMCİSİ RANA SANYAL OLDU

**G**aranti Bankası'nın, Ekonomist dergisi ve Türkiye Kadın Girişimciler Derneği iş birliğiyle bu yıl 12'nci kez gerçekleştirdiği Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nın kazananları, 28 Kasım'da düzenlenen tören ile açıklandı.

Redeer markasının yaratıcısı Müşerref Sezen Saral, "Türkiye'nin Kadın Girişimcisi" seçildi. Nebyan Doğal girişimiyle Nazlı Uyanık Yıldız "Türkiye'nin Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimcisi" oldu. RS Research kurucusu Rana Sanyal, "Türkiye'nin Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimcisi" seçildi. Hayata geçirdiği KızCode projesiyle Müjde Esin, "Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi" ödülünü kazandı. Yarışmada, "Gelecek Vaat Eden Girişimci" seçilen Prof. Dr. Rana Sanyal ödülünü, TİM Başkanı İsmail Güllü ve KAGİDER Başkanı Sanem Oktar'ın elinden aldı.

***Prof. Dr. Rana Sanyal Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması ile Türkiye'de gelecek vaat eden kadın girişimci olarak ödül aldı.***

Geleceğe güvenle bakan kadınlardan oluşan güçlü platforma dönüşen yarışmada,







# İHRACATIN MERKEZ ÜSSÜ TİM

TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN, TİM'İN 2019 HEDEFLERİ VE PROJELERİNİN ELE ALINDIĞI TOPLANTIYA KATILDI. BAKAN PEKCAN, İHRACATÇILARLA BİRLİKTE TÜM ZORLUKLARIN AŞILACAĞINI SÖYLEDİ.



▶ Ticaret Bakanı Ruhsan Pekcan: "Hepimizi tarihi bir görev bekliyor."

**T**İM Yönetim Kurulu, İsmail Gülle başkanlığında TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde toplandı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı toplantıda; TİM'in 2019 hedefleri, TİM'in dijitalleşmesi ve projeleri masaya yatırıldı. Toplantıda değerlendirmelerde bulunan Ticaret Bakanı Ruhsar

Pekcan, Türkiye'yi dünyanın her noktasında başarıyla temsil eden, Türk ekonomisinin yüzü akı ihracat ordusunun kurmay heyetiyle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirterek "TİM ihracat alanında ve ülkemizin dış ticaret politikalarını oluşturma süreçlerindeki en önemli ortaklığımızın başında gelmektedir. Dünya ekonomisi böyle tarihi bir dönemden geçerken hepimizi de tarihi bir görev bekliyor" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle ise yaptığı konuşmada "Ülkemizde bugün olduğu gibi önümüzdeki dönemde çok daha büyük bir ihracat sıçraması için gerekli altyapı oluşturulacaktır. Sayın Bakanımızın da bizlere verdiği destek ile ihracatı çok daha iyi noktalara taşıyacağımıza inancımız tamdır" dedi.





**TÜRK FINDIĞI:  
DEĞER ve LEZZET KATAR**

**KARADENİZ FINDIK VE MAMULLERİ  
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

kib@kib.org.tr - www.kib.org.tr

Tel: 0454 216 24 26 (pbx) Atatürk Bul. No:19 / E – GİRESUN

**Turkey**

Discover  
the potential







## AVRASYA'NIN EN BÜYÜK PLASTİK FUARI PLAST EURASIA'YA REKOR KATILIM

**H**er yıl dünyanın en büyük plastik üreticilerinin boy gösterdiği Plast Eurasia Fuarı, 28'inci kez kapılarını açtı. Dünya plastik sektörüne yön veren STK yöneticilerinin açılışında hazır

bulduğu Plast Eurasia İstanbul 2018'e ilgi ilk günden çok yoğundu. Plast Eurasia Fuarı, bu yıl 50'nin üzerinde ülkeden bin 100'e yakın firma ve 100'den fazla ülkeden 8 bine yakın uluslararası ziyaretçi ve toplamda 60 bini aşkın profesyonel

ziyaretçi ile rekor kırdı. TİM Başkanı İsmail Güllü, açılışını yaptığı etkinlikte, Türkiye ekonomisinin ihracat ile büyüdüğünü ve ihracatın bu dönemde firmalar açısından her zamankinden fazla önem taşıdığını vurguladı.

## DEMİR MURAT AKSOY EN İYİ CIO SEÇİLDİ

**T**İM CIO'su Demir Murat Aksoy, kurum bünyesinde hayata geçirdiği projeler ve şirket yönetimine etki eden yenilikçi yaklaşımları hayata geçirmesi ile bir kez daha ödüllendirildi. Dünya gazetesi bünyesindeki CIO Dergisi'nin, yayınlanmakta olduğu tüm ülkelerde düzenlenen en saygın

IT ödül programlarından biri olan, CIO Ödülleri'nin dokuzuncusu törenle sahiplerini buldu. İstanbul'da düzenlenen gecede, hayata geçirdikleri projelerle şirketlerine değer katan teknoloji liderleri ödüllendirilirken, TİM CIO'su Demir Murat Aksoy ödülünü Dünya gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Gültaş'ın elinden aldı.





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

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



# kentkart

**kentkart** akıllı ulaşım sistemleri bugün **12 ülke, 44 şehirde** (27 Yurt İçi ve 17 Yurt Dışı) kullanılmaktadır.

1998 yılında kurulan **kentkart**, usta bir terzi hassaslığıyla “kente özel” ve **%100 yerli üretim** gerçekleştirmektedir. A'dan Z'ye tüm akıllı ulaşım sistemleri sunmakta ve sistem bileşenlerini donanım ve yazılım olarak İzmir'deki AR-GE Merkezinde kendisi üretip geliştirmektedir.

**kentkart**, bünyesinde AR-GE Merkezi oluşturmuş Türkiye'nin sayılı firmalarından biridir. 2012 yılında AR-GE merkezi unvanını alan **kentkart**, toplamda 300'den fazla personeli ve 70'den fazla AR-GE personeli ile Türkiye'ye değer katmaya devam etmektedir.

**kentkart** 40.000 araç, 50.000 donanım ürünüyle yılda 3 milyardan fazla yolcu ve günlük olarak 10 milyondan fazla işlem adetine ulaşmış ve bu yolculara 30 milyon akıllı kart ile mobil hareketlilik sağlamaktadır.

**kentkart**  
Ulaşımın Akıllı Hali

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

[facebook.com/kentkart.Turkey](https://facebook.com/kentkart.Turkey)

[twitter.com/kentkartTurkey](https://twitter.com/kentkartTurkey)





# kentkart

## akıllı ulaşım sistemleri ile hayat çok daha kolay!



**Yolcu Bilgilendirme Sistemleri**



**Araç İçi NVR Kamera Sistemleri**



**Otomatik Araç Yönetim Sistemleri**



**Elektronik Ücret Toplama Sistemleri**



**Temassız Ödeme Çözümleri**



**Mobil Uygulama Çözümleri**



# GİRESUN TOMBUL FINDIĞI İÇİN AB'YE BAŞVURU

**G**iresun Tombul Fındığı'nın Avrupa ülkelerinde marka değerinin korunması ve artırılması amacıyla Avrupa Birliği (AB) Komisyonu'na coğrafi işaret tescil belgesi başvurusu yapıldı. Başvuru şekli ve içeriği yönünden ön değerlendirmeyi geçen ürünün ikinci kademe süreci devam ediyor. Tüm işlemlerin kısa zamanda tamamlanarak "Giresun Tombul Fındığı" için Avrupa ülkelerinde geçerli olacak tescil belgesi alınması hedefleniyor. Kendine özgü tat ve lezzeti, çiğ veya kavrulup yendiğinde damakta bıraktığı aroması ve tadı Giresun

Tombul Fındığı'nı diğer fındık çeşitlerinden ayıran özellikler. Kahverengi, parlak, loblu ve ucu hafif tüylü olan bu fındığın tadı ve içerdiği yağ oranı onu yeryüzünün en üstün özellikli fındığı kılıyor. Giresun Tombul Fındığı'nı farklı kılan bir diğer özellik ise zar atma oranının çok yüksek olması. Bu özelliği sayesinde kavrulduğunda yüzde 85 oranında beyazlatılmış fındık elde etmek mümkün oluyor. Üstün meyve kalitesi ile "Türk Fındığı"nın tüm dünyada tanınmasını sağlayan Giresun Tombul Fındığı'ndan, iyi ve bakımlı bahçe koşullarında her yıl düzenli ve oldukça yüksek verim elde ediliyor.







◀ Coğrafi İşaretlİ Ürünler  
Giresun tombul fındığı





# DEĞİŞEN VE YENİLENEN TEKNOLOJİLERLE GELİŞEN BOR

**T**ürkiye, dünyada geleceğin hassas madenleri olarak gösterilen bor ve toryumda en büyük rezerve sahip ülke. Hayatın birçok alanında kullanılan bor tarım, sağlık, savunma ve yenilenebilir enerji sistemlerinde yaygın olarak kullanılıyor. Dünyanın en büyük bor üreticisi olan Eti Maden, bor ve bor ürünlerinin araştırılması ve geliştirilmesi çalışmalarını uluslararası kalite standartlarına uygun şekilde gerçekleştiriyor. Eti Maden'in modern standartlar ve ileri teknoloji ile donatılmış Ar-Ge laboratuvarlarında; sürekli gelişim ilkesi doğrultusunda borun kullanım alanlarının genişletilmesi, verimliliğin artırılması ve en önemlisi de tüm üretim süreçlerinde çevre ve insan sağlığının korunmasına yönelik faaliyetler yürütülüyor.

***Dünya bor lideri olan Eti Maden, bor ve bor ürünlerinin araştırılması ve geliştirilmesi çalışmalarını uluslararası kalite standartlarına uygun şekilde gerçekleştiriyor.***

Teknoloji kullanımı ve inovasyonu tüm iş süreçlerinin odak noktası haline getiren Eti Maden'in Ar-Ge laboratuvarında bugüne kadar çinko borat, bor oksit, tarımda verimi en üst seviyeye taşıyan "Etidot-67" ve borlu temizlik ürünü "Etimatik" ürünleri geliştirildi. Yine Eti Maden Ar-Ge laboratuvarında geliştirilen bor karbür, düşük yoğunluğu ve yüksek ısıya dayanma özelliği ile savunma sanayimizin geliştirilmesi ve yerlilik oranının artırılması adına kritik bir önem taşıyor.





▶ Özellikle taktik araçlar, helikopterler, uçaklar, hafif zırhlı araçlar ve personel koruyucu yeleklerde kullanılan bor karbürün Türkiye’de üretilmesi savunma sanayimiz açısından da önemli bir adım olacak.



Origin Logistics

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

# Bilgi Güçtür

- Uzman ekip
- Hızlı ve rekabetçi fiyatlandırma
- Kaliteli servis



Oruçreis Mah. Vadi Cad. No: 108 İstanbul Ticaret Sarayı, Kat: 3 Giyimkent Sitesi, Esenler, İstanbul Tel: +90 212 987 55 88

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





**fevzi gander**  
logistics

***Dünyanın her yerinde ve Türkiye’de  
yüksek kaliteli lojistik hizmeti sunarak  
işlerinizi destekliyoruz.***



***Trust. Delivered.***



SELMA KARADUMAN

Avukat

## MARKANIN HACZEDİLMESİ, HAK SAHİBİ BORÇLUNUN MARKA ÜZERİNDE REHİN HAKKI TESİS ETMESİ YA DA MARKAYI ÜÇÜNCÜ ŞAHSA DEVRETMEŞİNE ENGEL DEĞİLDİR.

**B**ir şirketin, işletme sermayesinin sürdürülebilirlik anlamında en kıymetli değerlerinin başında, marka ve patentleri gelir.

Ülkemizde fikri mülkiyet hukukuna ilişkin güncel mevzuat değişikliği, yaklaşık iki yıl önce yasalaşan Sınai Mülkiyet Kanunu ile yapıldı. Böylece, marka, coğrafi işaret, tasarım ve patent haklarının korunması teminat altına alındı.

Marka, bir teşebbüsün mallarını ve/veya hizmetlerini başka teşebbüslere ait mal ve hizmetlerden ayırt etmeyi sağlayan,

# MARKANIZ HACZEDİLEBİLİR

aynı zamanda para ile ölçülebilen bir değerdir. Gerçek ve tüzel kişilerin malvarlığı kalemlerinden maddi olmayan mal varlıkları içerisinde yer alır. Sınai haklardan, marka hakkı tescil olunur (registered); patent hakkı ise bahşedilir (granted).

Markaya ilişkin mevzuat çerçevesinde hak sahiplerinin haksız kullanımlara karşı hukuki ve cezai başvuru hakları bulunmaktadır. Bunlardan ilk adım Türk Patent Enstitüsü (TPE) nezdinde yapılacak itiraz yoludur. Daha sonra, iptal; hükümsüzlük; marka ihlali; ceza ve tazminat davaları gelir. Şirketlerin patent belgesi alabilmesi için bazı kriterleri sağlaması gerekmektedir. Bunlar patente konu ürünün, yeni olması, buluş kabul edilmesi ve sanayiye uygulanabilir olmasıdır. Bu kriterler karşılanıyorsa, TPE'deki tescil sürecinin ardından üçüncü kişiler nezdinde hukuki koruma elde edilir.

### Tasarım da koruma altında

Yüzyılımızın en önemli mesleklerinden birinin tasarımcılık olduğu kanaatindeyim. Yasalarımız da tasarım hakkına geniş koruma sağlamaktadır. Yasaya göre koruma kapsamındaki bir tasarımın sahibinin izni olmaksızın, kullanıldığı veya uygulandığı ürünün aynısını veya genel izlenim itibarıyla ayırt edilemeyecek kadar benzerini üretmek, piyasaya sunmak, satmak, sözleşme yapmak için öneride bulunmak, ticari amaçla kullanmak veya bu amaçlarla bulundurmamak, başka bir şekilde ticaret alanına çıkarmak, ithal işlemine tabi tutmak, tasarım hakkına tecavüz sayılmaktadır. Tasarım sahibi tarafından lisans yoluyla verilmiş hakları izinsiz genişletmek veya bu hakları üçüncü kişilere devretmekte kanun tarafından yasaklanmıştır.

Son dönemde yaşanan ekonomik gelişmeler dikkate alındığında, marka ve patent lisanslarının da hacze kabil değerli varlık olduklarının altını çizmek isteriz. TPE nezdinde tescilsiz markanın da Türk Ticaret

Kanunu'nda haksız rekabetin önlenmesini düzenleyen maddeleriyle koruma altına alınan bir hak olması itibarıyla, icra müdürünün tanzim edeceği bir tutanakla aynı şekilde hacze konu olabilir. Öğretide ileri sürülen görüşe göre; markanın haczedilmesi, marka hakkı sahibi borçlunun marka üzerinde rehin hakkı tesis etmesi ya da markayı üçüncü bir şahsa devretmesine engel değildir. Aynı şekilde haciz, borçlunun markayı kullanmasını da engellemez. Üçüncü şahıs, markayı üzerindeki haciz yüküyle birlikte devralır. Yargıtay'ın içtihat kararı, hacizli bir markanın devrine cevaz vermektedir.

### Fatura, en önemli delil

Faturalar, resmi evrak olmaları, doğrudan ticari faaliyeti işaret etmeleri, üzerinde yer alan tarih, mal veya hizmet ve bunlara ilişkin tutarları içermeleri nedeniyle kullanım ispatında sunulacak güçlü delillerdendir. Kullanım ispatı amacıyla sunulacak faturalar; ilgili markanın Türkiye içerisindeki kullanımını ve markayla ilişkilendirilebilir bilgileri içermeli; tarih bilgileri okunur nitelikte olmalı; ilgili zaman aralığını kapsayacak, düzenli ve kesintisiz ticari etki doğuracak şekilde olmalı ve mal/hizmet niteliğine uygun tutarları kapsamalıdır. Marka kullanımını ispata yarayan delillerden diğerleri şöyledir: Katalog, fiyat listesi, ürün kodları, reklamlar, tanıtım ve promosyon çalışmaları vb.






İhracatçılarımıza bu noktada en önemli tavsiyemiz; devlet teşviklerine ilişkin idari ve kurumsal hukuki takipten marka başvuru sürecine, haksız rekabetin önlenmesinden fikri mülkiyet hukukuna kadar tüm süreçlerin, mevzuata bütüncül bir yaklaşımla bakan ve güncel gelişmelerle hakim bir danışman hukukçu kadro gözetiminde yapılmasıdır. İşletme yönetimi ile hukuki stratejinin bu senkronizasyonu, markanızı uzun vadeli en doğru şekilde koruyan ve tanınmış marka haline getiren bir yaklaşım olacaktır.

# İstanbul KIRTASIYE OFİS 2019

Uluslararası Okul, Kırtasiye, Kağıt,  
Ofis Malzemeleri ve Oyuncak Fuarı

**20-24 Şubat 2019**



-  kirtasiyeofis
-  kirtasiyeofisfuari
-  kirtasiyeofis
-  istanbulkirtasiyeofisfuari
-  kirtasiyeofisfuari

www.kirtasiyeofisfuari.com

ONLINE  
DAVETİYE İÇİN



Turkey

Discover  
the potential







# İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

A hand with the index finger pointing towards a glowing network of white nodes and lines on a dark blue background. The network is composed of numerous white dots connected by thin white lines, creating a complex, interconnected web. The background is a deep blue gradient, and the overall scene is illuminated from the left, highlighting the hand and the network.

**Bilginin ışığıyla geleceği aydınlatıyoruz!**



# KARADENİZ SOMONU JAPON 'SUSİ'Sİ' OLDU

**D**oğu Karadeniz'de halk arasında "gökkuşağı alabalığı" olarak bilinen Karadeniz somonu, değerli bir ihracat ürünü haline geldi. Ocak-Kasım döneminde 13 milyon 555 bin 161 dolarlık somon ihraç edildi. Karadeniz somonuna en fazla ilgiyi ise Japonlar gösteriyor. Her geçen gün talebi ve ihracatı artan Karadeniz

somonu, Japon sofralarını suşi olarak süslüyor. Karadeniz somonu üreten işletmeler tatlı su ve baraj göletlerinde belli büyüklüğe ulaştırdıkları balıkları daha sonra denizlerdeki kafeslere taşıyor. Kafeslerde gerekli büyüklüğe ulaşan balıklar daha sonra işlenerek dondurulmuş ve fileto halinde işlenmek üzere Vietnam'a gönderiliyor. Balıklar burada

suşi haline getirildikten sonra Japonya'ya gönderiliyor. Karadeniz'de yetiştirilen balıklar, lezzet açısından en üst kalitede olması nedeniyle Japonya'da büyük talep görüyor. Doğu Karadeniz'den bu kapsamda Japonya'ya yılın 11 ayında gerçekleştirilen somon ihracatından 6 milyon 265 bin 126 dolar gelir elde edildi.





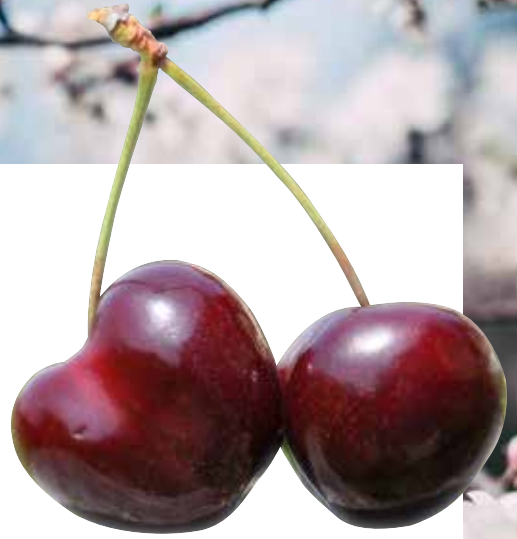


## Makine sektörü istikrarlı

TÜRK MAKİNELERİNİN KİLOGRAM BAŞINA ORTALAMA DEĞERİ, SEKTÖRÜN BİRİNCİ PAZARI OLAN ALMANYA'DA 8,7 DOLARI GEÇTİ.

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Kasım ayı makine sektörü ihracat rakamlarını açıkladı. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 10'undan fazlasını gerçekleştiren makine sektörünün, yılın ilk 11 ayı sonunda ihracata katkısı 15,7 milyar dolar oldu. Türkiye'nin makinecileri, sektör ihracatının yüzde 16,8 arttığı bu dönemde, ihraç edilen makinelerin kilogram başına ortalama değerini 6,1 dolara taşıdı.

Türk makinelerinin kilogram başına ortalama değeri, sektörün birinci pazarı olan Almanya'da 8,7 doları geçti. Yılın ilk 11 ayında inşaat ve madencilik makinelerindeki yüzde 33,2'lik artış, tarım ve ormancılık makinelerinde yüzde 26,2'lik artış dikkat çekti.



## Kiraz Güney Afrika yolcusu

Türkiye'nin üretiminde dünya lideri olduğu kiraz ve üzümde, ihraç pazarlarının çeşitlendirilmesi ve üretimden sonra ihracatta da dünya lideri olması amacıyla Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği tarafından yürütülen URGE Projesi'ne katılan kiraz ve üzüm ihracatçıları Güney Afrika yolcusu. 2017 yılında başlayan URGE Projesi kapsamında Şili, Almanya, Malezya ve Vietnam'da etkili tanıtım ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirdiklerini belirten Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde uluslararası rekabet koşullarını göz önünde bulundurarak, henüz yeterince yer bulamadığımız pazarlara odaklanmayı tercih ettiklerini kaydetti.

## 2 milyar doları aşan ihracat

TİM Halı Sektör Kurulu Başkanı Salahattin Kaplan, Türkiye'nin halı ihracatının 11 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,7'lik artışla 2 milyar 76 milyon dolara ulaştığını belirterek, "Bu rakam, tüm zamanların Ocak-Kasım dönemlerinin rekoru. Yılsonu hedefimiz 2,3 milyar dolar" dedi. Kaplan, Türkiye'de üretilen halıların dünyanın dört bir yanına ulaştığını ifade ederek, Türk halısının kalitesi ve tasarımları ile öne çıktığını vurguladı.





en renkli anlar  
divan adana'da  
yaşanır



Merkezi konumu, size özel konaklama seçenekleri ve Divan şeflerinin hazırladığı özgün lezzetlerle Divan Adana'da hayatınıza renk katın.



# NARENCİYEYE AVRUPALILARDAN YOĞUN RAĞBET

SON DÖNEMDE AB  
ÜLKELERİNE YAŞ MEYVE  
SEBZE İHRACATINDA  
BÜYÜK ARTIŞ SAĞLANDI.





**T**ürkiye'nin yaş meyve sebze ihracatında ilk sırada yer alan alt grup olarak narenciye ürünlerinde yakalanan kalite ve standartlarla birlikte özellikle Avrupa ülkelerine ihracat artışı yaşandı. Havaaların soğumasıyla birlikte talebin arttığı narenciye

ürünlerinde, Kasım ayında en çok ihracat 165 bin ton ile Rusya'ya gerçekleştirilerek 77 milyon 327 bin dolar döviz girdisi sağlandı. Son dönemlerde yakalanan kaliteyle birlikte AB ülkelerine ihracatta da artışlar söz konusu. İtalya, Almanya, Hollanda, Birleşik Krallık, Bulgaristan, Polonya, Romanya

ve Çekya'ya bu yıl kasım ayında 43 bin 747 ton ihracat yapıлып, 22 milyon 700 bin dolar gelir elde edildi. Geçen yıl kasım ayında 815 ton narenciye gönderilen İtalya'ya yüzde 74 artışla bu yılın aynı dönemde bin 417 ton ihracat yapılarak 787 bin 413 dolar sağlandı.

## DÜNYA DENİM MODASINA TÜRKLER YÖN VERİYOR

UTİB, Londra'da sanat, basın ve kreatif etkinliklerin yer aldığı Denim Premiere Vision Londra Fuarı'na Türk standı ile milli katılım gerçekleştirdi. Milli katılıma başkanlık yapan Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Başkanı Pınar Taşdelen Engin, "Türkiye olarak 26 firma ile fuara en fazla katılımı gerçekleştiren ülke olduk. Fuarda, Türkiye'nin denimdeki gelişmiş altyapısını, yetenekli iş gücünü bir kez daha sergiledik" dedi. Denim endüstrisine kumaş, aksesuar, yıkama ve teknoloji olarak yön veren 80'in üzerinde firmanın katıldığı Denim Premiere Vision Fuarı'nın yeni durağı Londra'da 2020 ilkbahar-Yaz sezonu hakkında da bilgiler paylaşıldı.



## Fındık ihracatçısı rotasını Hindistan'a çevirdi

Karadeniz Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (KFMİB) Başkanı Edip Sevinç, Türkiye'nin dünya fındık üretiminin yüzde 70'ini tek başına gerçekleştirdiğini söyledi. Sevinç, yeni pazar hedefinin ise Hindistan olduğunu kaydetti ve Hindistan'ın dünyanın en fazla kuruyemiş tüketilen ülkelerinin başında geldiğini vurguladı.



## AKİB, ilk 500 İhracatçı firmayı açıkladı

AKİB İHRACATINDA BÜYÜK PAYI OLAN İLK 500 FİRMANIN 2017 İHRACATI 10,05 MİLYAR DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ.

AKİB'in, 2018 yılı itibarıyla başlattığı ve her yıl yenileyeceği "AKİB - Akdeniz İlk 500 İhracatçı Firma" araştırması, Akdeniz Bölgesi'nde en fazla ihracat yapan firmalara yönelik tek resmi araştırma niteliğinde.

**İlk 500'ün büyük başarısı**  
Araştırmaya göre; AKİB ihracatında büyük payı olan ilk 500 firmanın 2017 ihracatı 10,05 milyar dolar olarak gerçekleşti.



Yine araştırma sonuçlarına göre Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. 2,7 milyar dolar ihracat ile ilk sırada yer alırken, Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş. 275,2 milyon dolar ile ikinci sırada yerini aldı. Üçüncü ise 275,1 milyon dolar ile Şişecam Dış Ticaret A.Ş. oldu.



# DÜNYAYA SAĞLIK DOKUNUŞU

MLPCARE ÜÇÜNCÜ KEZ SAĞLIK HİZMETİ İHRACATI  
LİDERLERİ ARASINDA!



MLP Care olarak; dünyanın dört bir yanından 50 binden fazla hastayı misafir ederek, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından gerçekleştirilen Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçı Firması Araştırması'nda Sağlık Hizmetleri kategorisinde üçüncü kez ödülle gururlandık.

**MLPCARE**

**MEDICALPARK**

**liv HOSPITAL**

# MOBİLYA VE AĞAÇ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA ÇİFTE REKOR

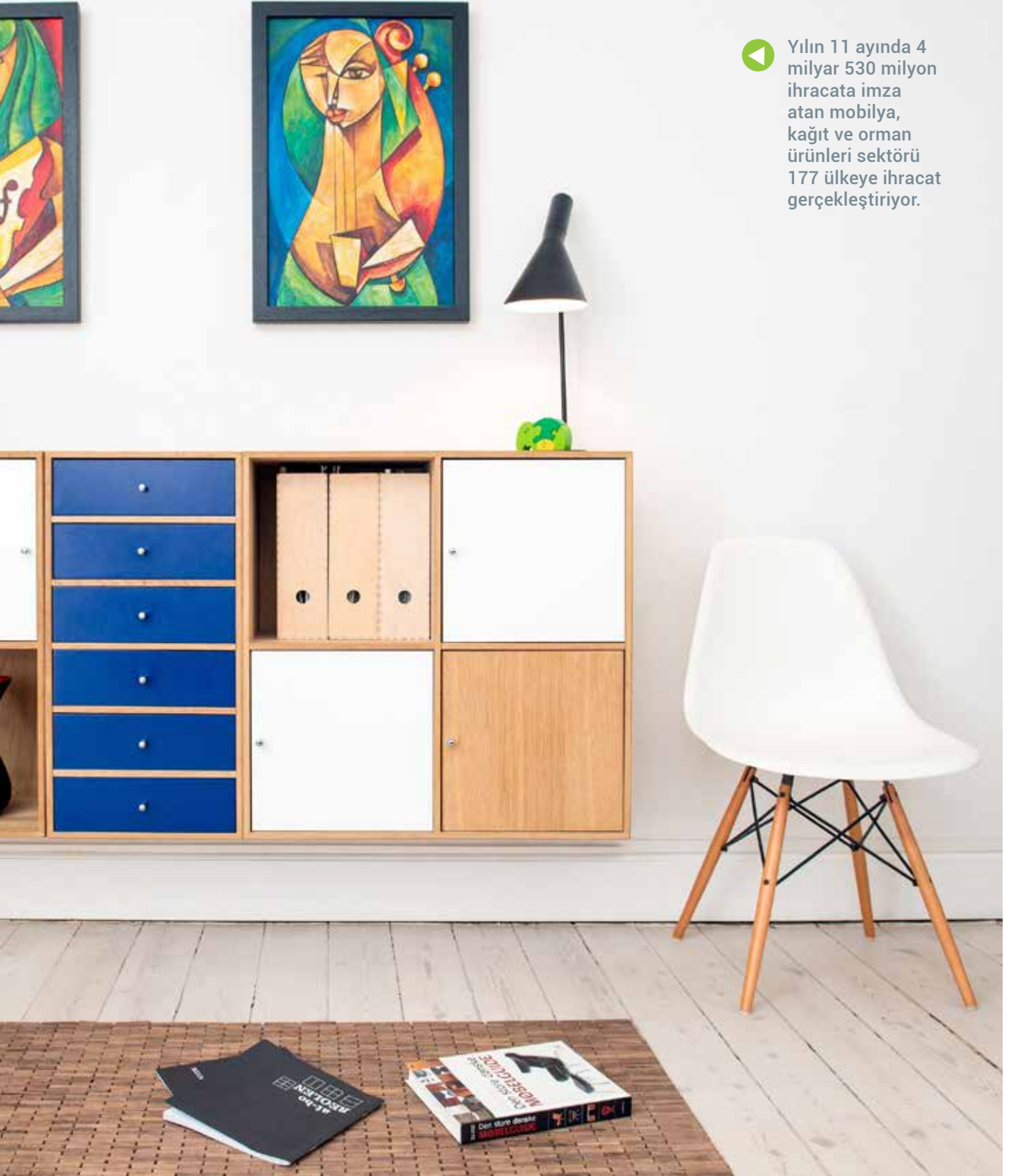
**T**ürkiye, yılın 11 aylık döneminde mobilya ve ağaç ürünleri ihracatında çifte rekora imza atmayı başardı. 2 milyar 800 milyon dolarla mobilya ihracat rekoru kırılırken bu ürün grubunun da içinde bulunduğu "mobilya, ağaç ve orman ürünleri" sektörünün ihracatı da 4 milyar 530 milyon dolara ulaşarak bir başka rekora imza attı. Mobilya sektörünün geçen yılın aynı dönemindeki ihracatı 2 milyar 700 milyon dolar seviyesindeydi. Mobilya, ağaç ve orman ürünlerindeki artış ise yarım milyar doları aştı ve 530 milyon dolar oldu. Böylece yıl sona ermeden hem mobilya hem de orman ve ağaç ürünleri ihracatında tüm zamanların ihracat rekoru kırılmış oldu.

## **Tasarımla katma değer sağlıyor**

Mobilya sektörünün ihracatına dair bilgiler paylaşan İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Güleç, Türkiye'nin başarı hikayesi yazdığını dile getirerek "Pazarlarımızda gerileme, 2023 hedeflerimizden asla sapma yok. Yıl bitmeden rekoru aştık. Bundan sevinç duyuyoruz. İhracatçı arkadaşlarımızı tebrik ediyoruz. Mobilya sektörü hareketli olunca tüm sektörler hareketleniyor. Biz hep ihracata yönelik büyüyoruz. Mobilya sektöründe tasarımla katma değer sağlıyoruz" diye konuştu.



Yılın 11 ayında 4 milyar 530 milyon ihracata imza atan mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörü 177 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.





# TRANSBATUR

LOGISTICS

Adres: Beylikdüzü OSB Mah. Hürriyet Bulvarı ASF Batı Plaza  
No:10/7 Beylikdüzü / İstanbul

Telefon: +90 212 698 12 12 Faks: +90 212 698 55 88

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

# BİZ BU BAŞARIYI

\*Transbatur, TİM'in Türkiye'nin  
500 Büyük Hizmet İhracatçısı araştırmasında  
yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri sektöründe dereceye girdi.

TÜRKİYE'NİN  
**500**  
BÜYÜK  
HİZMET  
İHRACATÇISI

**YOLDA BULDUK!**

**TRANSBİRDAL**  
LOGISTICS

**Adres:** Yakuplu Mah. 59. Sok. Aston Apt. No: 40 / 33  
Beylikdüzü / İstanbul  
**Telefon:** +90 212 698 12 12 **Faks:** +90 212 698 55 88

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



# HER 100 LİTRE ZEYTİNYAĞININ 37 LİTRESİNİ ABD ALDI

**T**

ürkiye'nin zeytinyağı ihracat sezonu her yıl 1 Kasım'da başlıyor ve sonraki yıl 31 Ekim'de sona eriyor. Türkiye, 1 Kasım 2012-31 Ekim

2013 sezonunda zeytinyağında 92 bin tonla tüm zamanların ihracat rekoruna imza atmış, bu dönemde yapılan dış satımın değeri 292 milyon dolar olmuştur. 2017-2018 ihracat sezonunda ise geçen sezona kıyasla dış satım miktar olarak yüzde 49 artışla 44,4 bin tondan 66,1 bin tona, değer açısından ise yüzde 46 artışla 174 milyon dolardan 255 milyon dolara çıktı.

## **İkinci ABD rekoru**

Aynı dönemde ABD'ye dış satım yüzde 108 artarak 11,8 binden 24,5 bin tona, değer açısından da yüzde 101 artarak 46,4 milyon dolardan 93,2 milyon dolara çıktı. Bu rakamlarla ABD'ye yönelik rekor sezonundaki 28 bin tonun ardından en yüksek ikinci ihracat rakamına ulaşıldı. Bu sezon Türkiye'den 110 ülkeye ürün gönderildi. Yurt dışına satılan her 100 litre zeytinyağının 37 litresini ABD aldı. Zeytinyağı ihracatında ABD'yi dünyanın önemli üreticilerden İspanya ve İtalya izledi. İspanya'ya dış satım 15 bin, İtalya'ya ise 4,7 bin ton olarak gerçekleşti.











# AMASYA'NIN MARKASI 'AMASYA BEJİ'



**S**

arı-bal rengi ile birçok değerli projede kullanılan Amasya Beji, görünümünün yanı sıra kalitesiyle de rağbet görüyor.

Leke tutmayan, su emmeyen ve aşınım oranı çok düşük olan Amasya Beji, bu nitelikleriyle mimari sanat eseri sayılabilecek projelerin gözbebeği haline geldi. İhraç edilerek yurt dışı projelere de değer katan Amasya Beji Mermeri' Türk Patent ve Marka Kurumu'na yapılan patent başvurusunun kabul edilmesinin ardından Marka Tescil Belgesini de aldı.

'Amasya Beji Mermeri'nin 50 ülkeye gönderilerek yıllık yaklaşık 50 milyon dolarlık gelir elde edildiğini belirten Amasya Valisi Osman Varol, uzun çalışmalar sonucunda 'Amasya Beji Mermeri'nin coğrafi işaretini aldıklarını ve bunu tescil ettirdiklerini söyledi.

'Amasya Beji Mermeri'nin kent için çok önemli bir ürün olduğunu belirten Vali Varol, "Doğal taşların işlenip daha sonra mamul ürün olarak satılması oldukça önemli. Bu konuya Çin özellikle ilgi gösteriyor. Özellikle 'Amasya Beji Mermeri'nin birkaç türü, sektörde çok prestijli yapılarda, binalarda kullanılan bir ürün olarak bilindiği için hem zengin ülkeler diyebileceğimiz Arap ve Körfez ülkelerine hem de Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor" diye konuştu.

Amasya Beji, özellikle yer döşemesinde kullanılan leke tutmaz, su emmez, aşınımı az ve mikrop barındırmayan özelliği ile dikkat çekiyor. Amasya bölgesindeki en önemli 'Amasya Beji Mermeri' yatakları ise merkez Çivi, Akyazı, Musa, Eliktekke, Tağmur, Kervansaray ve Yördenik köylerinde, Göynücek ilçesinin Gaffarlı, Tencirli ve Başpınar köylerinde bulunuyor.



# TÜRK KORNASI 70 ÜLKEDE ÇALIYOR



BURSA'DA 1981 YILINDA KURULAN, TÜRKİYE'NİN VE DÜNYANIN SAYILI KORNA ÜRETİCİLERİ ARASINDA YER ALAN SEGER KORNA, 70 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR.





**B**ursa'da Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde Baykal Ailesi tarafından 1981 yılında kurulan yüzde 100 Türk sermayeli Seger Korna, geliştirdiği modeller ile Avrupa, Asya ve Orta Doğu pazarında söz sahibi oluyor. Seger Korna, yılda 10 milyondan fazla korna üretiyor. Fabrikada çalışanlar tarafından özel olarak toz, yağmur, vibrasyon, sıcaklık, basınç ve ömür testlerinden geçen kornalar 100 değişik tonda çalışıyor. Kornaların her birinin

tedarikçisi olmakla beraber Audi, Volkswagen, Nissan, Honda, ağır segmentte MAN, Mercedes Benz, Isuzu, DAF, Otokar, Karsan, Temsa, Türk Traktör gibi markalara korna ürettiklerini ifade ediyor ve ekliyor: "Bu markaların yanı sıra dünyaca ünlü elektrikli araç üreticisi Tesla; Model 3 ve Model S'i için kornalarını bizden temin ediyor. Dünyada otomobil trendlerin belirleyen bir markanın bizi tercih etmesi kurumumuz adına önemli bir kazanım." Coşkun, her 4 saniyede bir korna ürettiklerini ve

***"Kornalarımızı iç pazarın yanı sıra Fransa, Amerika, İspanya, Almanya yoğunlukla olmak üzere Japonya'dan Filistin'e kadar 70'den fazla ülkeye satıyoruz."***

ses tonu, özel yalıtımlı odalarda yapılan testlere tabi tutuluyor. Havalı korna, elektromanyetik korna ve kompresörlü kornaların üretildiği firmada disk ve salyangoz şeklinde kornalar bulunuyor. Seger Satış ve Pazarlama Müdürü Cüneyt Coşkun, Renault'un global

yıllık korna üretim kapasitelerinin 2018 yılında devreye aldıkları 3'üncü üretim bandıyla ortalama 15 milyon adetlere ulaştığını söylüyor. Coşkun, "Kornalarımızı iç pazarın yanı sıra Fransa, Amerika, İspanya, Almanya yoğunlukta olmak üzere 70'den fazla ülkeye satıyoruz" diyor.

◀ Seger Korna, Tesla; Model 3 ve Model S için korna üretiyor.



## ÇEVRE ÖDÜLLERİNDE BİRİNCİLİK TOFAŞ'IN

Türkiye'nin önde gelen otomotiv kuruluşlarından Tofaş, tüm yönetim kademelerinde izlediği çevre ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlarıyla başarısını tescilledi. İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen "Çevre Ödülleri"nde "Büyük Ölçekli İşletme Çevre ve Sürdürülebilirlik Yönetimi" kategorisinde birincilik ödülü Tofaş'a verildi. Bu sene

50'nci yılını kutlayan Tofaş, 2017 yılında gerçekleştirilen toplam 244 milyon TL'lik Ar-Ge harcamalarının 25 milyon TL'lik kısmını sera gazı azaltımına yönelik projelere ayırdı. Bu dönemde yürütülen verimlilik çalışmalarıyla, üretimden kaynaklanan sera gazı miktarı bir önceki yıla göre araç başına yüzde 10,5 oranında azaldı.





# ÜRETİMİN %85'İ İHRAÇ EDİLDİ

Otomotiv endüstrisi, iç pazarda yaşanan daralmaya karşılık 2018 yılında üretiminin yüzde 85'ini ihraç etti ve ihracat performansını sürdürdü. Otomotiv Sanayii Derneği'nin 2018 yılı 11 aylık verilerine göre, toplam üretim 1,4 milyon adedi geçti. Bunun 1,2 milyon adetten fazlası ihraç edildi. Toplam üretimin yüzde 8, otomobil üretimininse yüzde 10 azaldığı bu dönemde, ihracatın düşmemesi dikkat çekti. Otomotiv ihracatı paritedeki değişim ve artan katma değer

sebebiyle dolar bazında yüzde 12 artarken, euro bazında yüzde 6 arttı. 11 aylık dönemde, toplam otomotiv ihracatı 29,7 milyar dolar oldu. Aynı dönemde, Türkiye toplam pazarı geçen yıla kıyasla yüzde 34 azalarak 561 bin adet düzeyinde gerçekleşti. İç pazarda otomobil satışları da yüzde 32 oranında daraldı. Sektörde, hükümetin ÖTV ve KDV indirimlerinin yanı sıra yılsonu kampanyalarının da etkisiyle Aralık ayında artış beklentisi bulunuyor.

## YATIRIMLAR, ŞARJ İSTASYONLARINA



**AHU BÜYÜKKUŞOĞLU  
SERTER**  
Fark Holding YK Başkanı

Otomotiv sektöründe birçok şirketle faaliyet gösteren Fark Holding; akıllı ulaşım teknolojileri alanındaki kurumsal sermaye şirketi F+ Ventures ile küresel çapta bir projeye yatırım yapıyor. 2016 yılında kurulan F+ Ventures'ın da yatırımcısı olduğu, dünyanın en geniş elektrikli araç şarj istasyonu ağı işleticisi ChargePoint, 240 milyon

dolar yeni yatırım olarak, toplam yatırımı 500 milyon dolara çıkardı. ChargePoint'in yatırımcıları arasında Türk şirketi F+ Ventures'ın yanı sıra, BMW, Siemens ve Daimler gibi 9 farklı yatırımcı bulunuyor. ChargePoint'in; Kuzey Amerika, Avrupa ve Avustralya'da toplamda 57 binden fazla şarj istasyonu bulunuyor.





SIRASINI BEKLEYEN DEV:

# HİNDİSTAN

BÜYÜK EKONOMİLER ARASINDA, 2019'DA EN HIZLI BÜYÜYECEK ÜLKE OLARAK ÖNE ÇIKAN HİNDİSTAN; JAPONYA VE ÇİN'İN ARDINDAN ASYA'NIN "YENİ SÜPER GÜCÜ" OLARAK GÖSTERİLİYOR.



Hindistan, Çin'i de geride bırakarak en hızlı büyüyen ülke konumunda.



alen 1,3 milyarlık nüfusu ile Çin'den sonra dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi olan Hindistan'ın 2024 yılında Çin'i

de geride bırakarak bu unvanı ele geçirmesi bekleniyor. Her yıl yaklaşık 10 milyon kişinin işgücüne katıldığı ülke son yıllarda büyümede sağladığı başarı ile dikkat çekiyor.



Nüfusta olduğu gibi büyümede de Çin ile başabaş giden Hindistan, son yıllarda Çin'i de geride bırakarak en hızlı büyüyen ülke konumuna yükseldi.

Ülkenin ekonomik reformları başlattığı 1990'lı yılların başından bu yana büyümede istikrarlı bir çizgi tutturduğunu söylemek mümkün. Öyle ki, reel büyüme, 2003 yılından itibaren yüzde 8'in üzerinde gerçekleşti ve 2006 yılında yüzde 9,7 ile tepe noktasına ulaştı. 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin etkisiyle büyüme oranı yüzde 6,1'e geriledi. Düşüşün sınırlı kalmasında kapsamlı bir mali paketin uygulamaya konması etkili oldu. Bu önlemlerin katkısı ve baz etkisi ile 2009'da yüzde 8,5, 2010'da da yüzde 10,3 reel büyümeye imza atan Hindistan'da, 2010'u takip eden beş yıllık dönemde yüzde 5,6 ile yüzde 7,2 arasında değişen ve nispeten düşük sayılabilecek büyüme oranları görüldü. 2015'te ve 2016'da yüzde 7,6 ile yeniden hızlı büyümeyi yakalayan Hindistan'da 2017 büyüme oranı ise IMF verilerine göre yüzde 6,7 oranında gerçekleşti.

### **2018 büyüme beklentisi yükseldi**

Hindistan'da mali yılının ilk çeyreğini oluşturan Nisan-Mayıs-Haziran döneminde büyüme oranı yüzde 7,6 seviyesindeki beklentileri fazlasıyla geride bırakarak yüzde 8,2 olmuştu. Bu dönemde ülkede imalat büyümesi, yine aynı zaman dilimi içerisinde yıllık yüzde 13,5 seviyesinde gerçekleşti. Temmuz-Eylül dönemini kapsayan ikinci çeyrekte büyüme oranı hanehalkı tüketimindeki gerilemeye bağlı olarak yüzde 7,1 oranında gerçekleşmiş olsa da, bu oran



üçüncü çeyrekte yüzde 6,5'lik büyüme sağlayan Çin'i geride bırakmaya yetti. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD, Hindistan için daha önce yüzde 7,4 olarak açıkladığı büyüme beklentisini Eylül ayında yüzde 7,6'ya yükseltmişti. Uluslararası Para Fonu IMF de benzer şekilde Hindistan'ın bu yılki büyüme beklentisini yüzde 7,4 olarak açıklarken, 2019 içinse yüzde 7,8 ile daha da iyimser bir tahminde bulundu. The Economist Intelligence Unit tarafından hazırlanan ve 2020 yılını da kapsayan projeksiyonlarda da ülkenin önümüzdeki iki yılda da yüzde 7,5 ve üzerinde büyüyeceği, enflasyonun ise yüzde 5 ve altında seyredeceği öngörüsüne yer verildi. Sağladığı bu üstün performans sayesinde



*Hindistan Ekonomisine İlişkin Beklentiler:*

Yıllar	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2013	366,6	466,1	832,7	-99,5
2014	317,6	459,4	777,0	-141,8
2015	264,4	390,7	655,126	-126,4
2016	260,3	356,7	617,032	-96,4
2017	295,8	444,1	739,900	-148,2

Kaynak: Trademap

20'nci yüzyılda önce Japonya ardından Kore'nin sahip olduğu, 21'inci yüzyılın başından itibaren de Çin'in hakimiyetinde bulunan "Asya'nın süper gücü" unvanı, çok yakında Hindistan'ın olacak, hatta kimi uzmanlara göre oldu bile. Danışmanlık şirketi Deloitte'un geçen yıl yayınladığı rapora göre önümüzdeki 20 yılda Asya'daki istihdam artışının yarısından fazlası Hindistan'da gerçekleşecek ve halen 885 milyon olan ülke istihdamı 2027 yılında 1 milyarın

▲ "Asya'nın süper gücü" unvanı, çok yakında Hindistan'ın olacak, hatta kimi uzmanlara göre oldu bile.

üzerine çıkacak. Raporda vurgulanan bir başka nokta da bu yeni iş gücünün çok daha iyi eğitilmiş olacak olması. Zaten Hindistan'ın küresel ekonomideki gücünü artırma konusunda en büyük katkısı, genç nüfusu, düşük bağımlılık oranı, eğitilmiş işgücü ve büyük yatırım projeleri sağlıyor. Hint ekonomisi arkasına aldığı bu güçlerle, önümüzdeki 10 yılda dünyanın üçüncü büyük ekonomisi ve yüzyılın ortalarında da "en büyük iki ekonomiden biri" olma yolunda hızla ilerliyor.

**İthalatın açığını hizmetler kapatıyor**

Hindistan, dünyanın en fazla dış



açık veren ülkeleri arasında ilk beşte yer alıyor. Her ne kadar 2017 yılında ihracatını yüzde 13,6 oranında artırarak 295,9 milyar dolara çıkarmış olsa da, aynı yıl ithalattaki artış yüzde 24,5'e ve ithalata harcanan para da 444,1





milyar dolara ulaştı. Böylece ülkenin bir önceki yıl 100 milyar doların altına indirmeyi başardığı dış ticaret açığı da yüzde 53,8'lik artışla 148,2 milyar dolara yükseldi. Ülkenin ihraç ürünleri arasında işlenmiş petrol ürünleri ve otomotiv parçaları ilk sıralarda yer alıyor. Ancak ülkenin bir petrol ülkesi olmadığını hatırlatmakta fayda var. Bunun yanı sıra elmaslar, mücevherat, ilaçlar, pirinç, binek araçlar, kabuklu hayvanlar, sığır eti ve işlenmemiş alüminyum da önemli ihracat kalemlerini oluşturuyor. Yüksek dış ticaret açığı nedeniyle doğrudan yatırımlar ülke için önemli.



### **Pazar potansiyeli çok yüksek**

Türkiye ile Hindistan arasında ticaret hacminde gözlenen artışa rağmen, ticaret dengesi sürekli olarak ülkemiz aleyhine sonuçlanıyor. Türkiye Hindistan'ın

en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında 2017 itibarıyla 17'nciyken, Hindistan'ın ithalatında ilk 40 ülke arasında bile yer almıyor. İki ülke arasında ticaret hacminin yaklaşık 7,5 milyar dolar ile en yüksek seviyeye çıktığı 2014 yılı aynı zamanda Türkiye'nin 6,3 milyar dolar ile Hindistan'a açık verdiği yıl oldu. 2017 yılında bu ülkeye



Ülkenin ihraç ürünleri arasında, işlenmiş petrol ürünleri ve otomotiv parçaları ilk sıralarda yer alıyor.

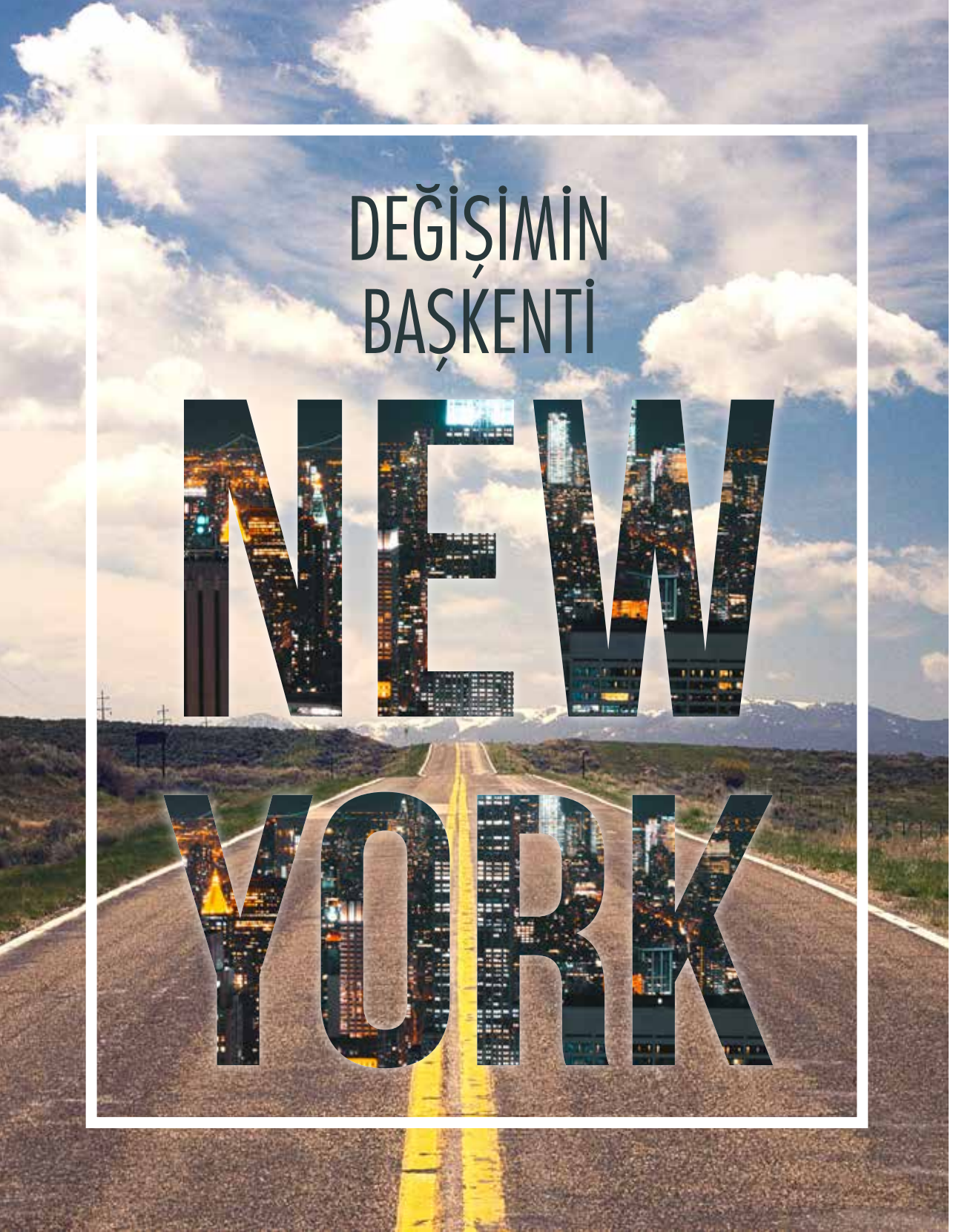
***Hindistan'ın küresel ekonomideki gücünü artırma konusunda en büyük katkısı, genç nüfusu, düşük bağımlılık oranı, eğitimli işgücü ve büyük yatırım projeleri sağlıyor.***

ihracatımız yüzde 16,4 oranında artarak 758,6 milyon dolara ulaşırken, Hindistan'dan ithalatımız ise yüzde 8,0'a yükseldi. Hindistan'ı 1,3 milyar nüfuslu yoksul bir ülke olarak değil, ciddi bir satın alma gücüne sahip 200-300 milyon tüketicinin yaşadığı, istikrarlı bir makro-ekonomik yapıya sahip bir pazar olarak görmek gerekiyor.

DEĞİŞİMİN  
BAŞKENTİ

NEW

YORK





## NÜFUS 8,6 MİLYON

İş ve ticaret alanlarında uluslararası bir merkez konumundaki kent; Wall Street gibi bölgelerinin sahip olduğu iş hacmi ve turizm, medya, eğlence sektörleri sayesinde Amerika Birleşik Devletleri'nin en zengin iki metropolünden birisi olarak anılıyor. Resmi olarak konuşulan dil İngilizce. Ancak etnik çeşitlilik sayesinde İspanyolca, Çince gibi yabancı dilleri konuşan toplulukları rahatlıkla görebilirsiniz.



## ULAŞIM

Metro ve otobüs hatlarına ek olarak çok sayıda taksi sayesinde New York'ta ulaşım sistemi oldukça gelişmiş durumda. Ancak yoğunluk nedeniyle kentin Manhattan gibi kalabalık bölgelerinde trafik günün belirli saatlerinde içinden çıkılmaz bir hale gelebiliyor. Bu nedenle gideceğiniz yer yakınsa yürüyerek ulaşımı tercih edebilirsiniz. Gideceğiniz yer uzaksa metroyu, şehir dışındaysa treni, trafiğin nispeten az olduğu bölgelerdeyse otobüsü kullanabilirsiniz.

## YEME-İÇME

Yeni lezzetler denemeyi seven veya ödüllü şeflerin hazırladığı yemekleri tüketmekten hoşlanan gastronomi meraklıları için New York, mutlaka ziyaret edilmesi gereken bir şehir. Çünkü bu şehirde dünyanın önde gelen mutfak kültürlerine ait yemekleri menülerinde barındıran çok sayıda restoran faaliyet gösteriyor. Kendi mutfak kültüründen vazgeçemeyenler içinse New York'ta azımsanmayacak kadar çok Türk restoranı bulunuyor.

Tuz dökme hareketiyle Türkiye'de olduğu kadar dünyada da üne kavuşan Nusret Gökçe de ABD'deki ikinci restoranını New York'ta açtı.







## GEZİLECEK YERLER

Dünyanın en hareketli metropollerinden birisi olan New York; önemli olayları temsil eden anıtları, zengin içerikli müzeleri, ihtişamlı gökdelenleri ve alışveriş bölgeleri sayesinde her yıl 40 milyondan fazla gezgini ağırlıyor. Listenin başında Times Meydanı'na yer verebilirsiniz.

Bu meydanı dolaştıktan sonra şehrin simgesi haline gelmiş Empire State ve Rockefeller

binalarını ziyaret edip, üst katlarındaki gözlem teraslarından New York'un eşsiz manzarasını izleyebilirsiniz. Mimariye düşkünseniz listenize ekleyebileceğiniz diğer mekânlar ise Brooklyn Köprüsü ve Grand Central Terminali. Alışveriş tutkunları için Soho ve 5. Cadde, sanat tutkunları içinse Solomon R. Guggenheim ve Metropolitan Sanat müzeleri görülmesi gereken yerler.



# İŞ HAYATINDA RAHAT VE ŞİK OLMAK

DOĞAL, RAHAT VE ŞİK  
GÖRÜNMEK İÇİN HEMEN  
ŞİMDİ GARDİROBUNUZU  
GÖZDEN GEÇİRME  
VAKTİ. KENDİ GÜNLÜK  
ŞİKLİĞİNİZİ, KENDİNİZ  
YAKALAYABİLİRSİNİZ.



**G** ünün yoğun temposu, metropolde yaşamının telaşı ve her daim özenli ve şık olmayı gerektiren iş hayatı... Ama artık iş dünyasında da hem şık hem rahat olmak mümkün. İş dünyasında kasvetli giyim kurallarının geride kaldığı bir dönemdeyiz.

Dış görünümdeki mükemmelliğin ötesinde, rahatlık, şıklık ve verimlilik öncelikli.

Kulağımıza aşına gelen, "kendin ol" mottosunun günlük stile yön vermesi, iş hayatını da bir hayli etkilemiş görünüyor. Kendinizi rahat hissettiğiniz giyim tarzına küçük dokunuşlar yaparak şık bir görünüm elde etmek mümkün. Hem kendinizi rahat hissedebileceğiniz hem de şık görünebileceğiniz giyim tarzına casual giyim deniliyor.

Kelime anlamı günlük olan casual, business casual ve smart casual olarak ikiye ayrılıyor. Bu moda anlayışında kadınlar ve erkekler doğal, rahat ve şık bir tarza sahip olabiliyor. Business casual tarzında, spor pantolonların rahat ceketlerle kullanılması, resmi toplantılarınızı muntazam ve doğal atlatmanızı sağlıyor. Smart casual tarzında da günlük hayatta kullanılan parçalar doğru kombinlerle farklı ve doğal bir tarz yaratıyor.

Markaların çoğu, koleksiyonlarında "smart casual" denilen hem rahat hem şık kıyafetlere ağırlık veriyor. Renklerde ise iş dünyasının sık kullandığı siyah, gri, lacivert, kahverengi gibi klasik renkleri yerini korurken, gömlek ve aksesuarlarda renklilik öne çıkıyor. İş kadınları da ceket pantolon ya da ceket etek yerine kendilerini gündüzden geceye taşıyabilen çok şık elbiseler ya da renkli bluzlar giymekten

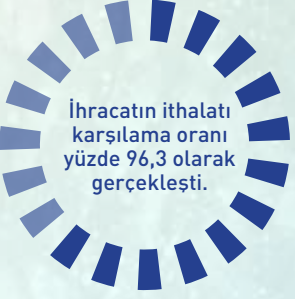
hoşlanıyor. İş dünyasındaki pek çok isimin tercihi bu yönde. Günlük kullandığınız giysileri detaylandırarak ve kombin renkleri bir araya getirerek şık bir casual giyim tarzı yakalamak hiç de zor değil. İlk ve sonbahar aylarında haki yeşil, bej, kahverengi gibi toprak tonları; kış aylarında lacivert-taba, siyah-krem kombinasyonları, yaz aylarında ise kırmızı – beyaz, mavi ve yeşil gibi canlı ve sıcak renkleri tercihlerde öne çıkıyor. Herhangi bir toplantıda; spor bir ceketle spor bir pantolonu bir araya getirerek ceketinizin cebine yerleştireceğiniz geleneksel bir mendil ile hem özenli hem de şık bir görüntü yakalayabilirsiniz.

Spor ceketler, kanvas pantolonlar, fular ve yaka mendilleri, basic ve geleneksel görümlü tişört ve bluzlar bu giyim tarzının vazgeçilmez parçaları arasında. Jean pantolonlar her ne kadar iş hayatında pek kabul görmese de koyu renkli olanları spor ceketlerle kullanmak hem makul bir seçim hem de dikkat çekici bir tarz oluşturabilir. Casual giyimde ayakkabıların spor ve rahat olması önemli yer tutarken düz renk sneaker ayakkabılar ceketli kombinlerinizde şaşırtıcı bir tamamlayıcı haline gelebilir. Hem şaşırtıcı hem de cazip ve şık. Bu

***Bu moda anlayışında kadınlar ve erkekler doğal, rahat ve şık bir şekilde karşımıza çıkıyor. Günlük hayatta kullanılan parçalar doğru kombinlerle farklı ve doğal bir tarz yaratıyor.***

bahsettiğimiz ayakkabı rahatlığının cazibesi, tamamen, erkekleri kundura ve klasik ayakkabılardan, kadınları ise topuklu ayakkabılardan kurtarmasıdır.



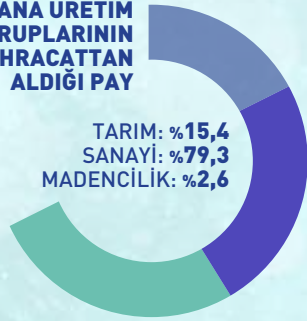


### EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

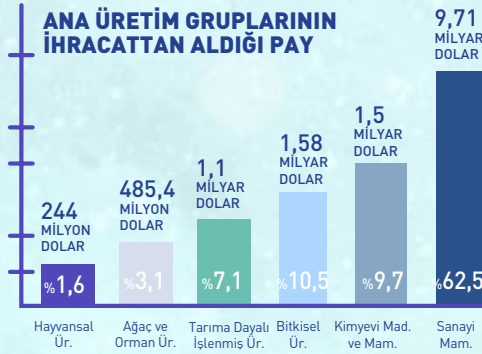
Kasım'da en fazla ihracat yapılan ilk ülke 1,4 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 969 milyon dolar ile İngiltere, 869 milyon dolar ile İtalya ve 811 milyon dolar ile ABD izledi.



### ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL



### İLLERE GÖRE KASIM AYI İHRACAT DAĞILIMI





**KASIM 2018 İHRACAT RAKAMLARI  
SEKTÖREL BAZDA RAKAMLAR -1000 (\$)**

SEKTÖRLER	KASIM				SON 12 AY			
	2017	2018	Değişim	Pay(18) (%)	2016 - 2017	2017 - 2018	Değişim	Pay(18) (%)
<b>I. TARIM</b>	2.162.553	2.312.840	6,9	15,4	21.082.272	22.706.057	7,7	13,9
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	1.530.514	1.583.336	3,5	10,5	14.481.220	15.178.736	4,8	9,3
Hub. Bak. Yağlı Toh. ve Mam.	566.190	649.371	14,7	4,3	6.421.275	6.663.699	3,8	4,1
Yaş Meyve ve Sebze	320.620	300.675	-6,2	2,0	2.150.305	2.404.285	11,8	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	134.831	150.615	11,7	1,0	1.409.821	1.554.569	10,3	1,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	162.384	158.549	-2,4	1,1	1.263.864	1.393.883	10,3	0,9
Fındık ve Mamulleri	215.916	180.647	-16,3	1,2	1.907.484	1.631.550	-14,5	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	32.485	34.914	7,5	0,2	304.938	410.210	34,5	0,2
Tütün	91.154	101.133	10,9	0,7	942.558	1.018.237	8,0	0,6
Süs Bitkileri ve Mam.	6.934	7.432	7,2	0,0	80.975	102.304	26,3	0,1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	217.664	244.079	12,1	1,6	2.250.208	2.522.265	12,1	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	217.664	244.079	12,1	1,6	2.250.208	2.522.265	12,1	1,5
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	414.375	485.425	17,1	3,1	4.350.843	5.005.056	15,0	3,0
Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	414.375	485.425	17,1	3,1	4.350.843	5.005.056	15,0	3,0
<b>II. SANAYİ</b>	11.030.041	12.319.388	11,7	79,3	120.249.168	136.275.091	13,3	81,1
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	1.059.113	1.100.521	3,9	7,1	11.698.972	12.483.705	6,7	7,4
Tekstil ve Hammaddeleri	727.390	747.707	2,8	4,8	8.051.165	8.532.818	6,0	5,1
Deri ve Deri Mamulleri	119.326	124.602	4,4	0,8	1.515.590	1.674.367	10,5	1,0
Halı	212.396	228.212	7,4	1,5	2.132.218	2.276.520	6,8	1,4
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	1.386.116	1.504.476	8,5	9,7	15.968.196	17.239.316	8,0	10,3
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	8.584.812	9.714.391	13,2	62,5	15.968.196	17.239.316	8,0	10,3
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.435.108	1.532.841	6,8	9,9	92.582.000	106.552.069	15,1	63,4
Otomotiv Endüstrisi	2.643.948	2.768.558	4,7	17,8	16.932.443	17.779.168	5,0	10,6
Gemi ve Yat	125.763	29.653	-76,4	0,2	28.387.157	31.585.003	11,3	18,8
Elektrik Elektronik ve Hizmet	1.009.109	1.094.946	8,5	7,0	1.373.584	1.072.732	-21,9	0,6
Makine ve Aksamları	580.685	704.136	21,3	4,5	10.334.519	11.442.624	10,7	6,8
Demir ve Demir Dışı Metaller	644.682	730.217	13,3	4,7	5.967.705	7.258.396	21,6	4,3
Çelik	1.073.414	1.672.226	55,8	10,8	6.674.528	8.079.961	21,1	4,8
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	237.808	261.564	10,0	1,7	11.195.537	15.265.550	36,4	9,1
Mücevher	266.196	272.343	2,3	1,8	2.671.974	2.981.566	11,6	1,8
Savunma ve Havaçılık Sanayii	173.029	228.312	31,9	1,5	3.341.146	4.440.697	32,9	2,6
İklimlendirme Sanayii	384.805	410.321	6,6	2,6	1.748.031	1.985.036	13,6	1,2
Diğer Sanayi Ürünleri	10.264	9.274	-9,6	0,1	3.849.669	4.538.223	17,9	2,7
<b>III. MADENCİLİK</b>	382.917	399.076	4,2	2,6	105.708	123.113	16,5	0,1
<b>T O P L A M (TİM*)</b>	13.575.511	15.031.303	10,7	96,8	145.963.296	163.580.834	12,1	97,3
<b>İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat</b>	609.873	500.686	-17,9	3,2	9.961.563	4.496.558	-54,9	2,7
<b>T O P L A M (TB+TÜİK)</b>	14.185.384	15.531.990	9,5	100,0	155.924.859	168.077.392	7,8	100,0



### **AKİB** AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **BAİB** BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **denib** DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **DAİB** DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **DKİB** DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **eib** EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **GAİB** GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **İİB** İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **İMMİB** İSTANBUL MADEN VE METAL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **İTKİB** İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **KİB** KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **OAİB** ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **UIB** ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

GENEL SEKRETER:  
PROF. DR. KEREM ALKİN

GENEL SEKRETER YRD.:  
ERKAN KAPLAN  
MEDİNE ARSLAN  
CİHAAT GÖK

GENEL SEKRETER YRD. V.:  
İBRAHİM ÖZÇELİK

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





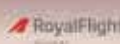
# to any destination that broadens your horizon

Over 25 years in the tourism sector, we are proud of having served more than 20 million guests and taking place among the global actors with our constant development. OTI HOLDING today, is a leader company in every branch of tourism such as inbound services, tour operation, accommodation, aviation, sales agency chain and security.

With our 6600 employees, our own affiliates and main partners we are operating in 16 countries. We host our guests from the countries where we act as tour operators with OTI quality and assurance in 90 destinations and 38 countries including Turkey, Egypt, Thailand, Vietnam, Spain, UAE and Greece.

A global group specialized in tourism

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



OTI HOLDING





# YENİ DESTİNASYON HO CHI MINH

DÜNYANIN EN ÇOK ÜLKESİNE UÇAN HAVA KARGO TAŞIYICISI  
ŞİMDİ VIETNAM, HO CHI MINH'E DE UÇUYOR.



**TURKISH  
CARGO**

[turkishcargo.com](http://turkishcargo.com)