

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİMREPORT

179 | OCAK
2020

İHRACATA
HİZMET EDENLER
ÖDÜLENDİRİLDİ



CUMHURBAŞKANI TAYYİP ERDOĞAN:

İHRACAT HEDEFİMİZE SIKI SIKIYA BAĞLIYIZ

YEŞİL PASAPORT SÜRESİ
4 YILA ÇIKARILDI

TÜRK İHRACATÇISI
2019'DA HIZ KESMEDİ

TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ
İHRACATA GÜÇ KATACAK

Çok geziyoruz

Kastamonu Entegre olarak, 100 ülkeye ihracat yapmanın haklı gururunu yaşıyoruz. 100 ülkede, binlerce gülen yüzün mutluluğu her şeye değer...



Amerika'dan Çin'e 100 ülkeye yaptığı ihracatla her yıl açık ara sektör birincisi olan Kastamonu Entegre, yarım asırlık tecrübe ve birikimle Türkiye'nin ve dünyanın üretici gücü olmaya devam ediyor.

20–24 NİSAN 2020

SANAYİ LİDERLERİNİN MERKEZİ

Hannover • Almanya

hannovermesse.com #HM20



Deutsche Messe



HANNOVER
MESSE

İÇİNDEKİLER



6 İHRACAT

DÜNYA DURDU,
TÜRK İHRACATÇISI HIZ KESMEDİ



12 AHENK

TRANSİT TİCARETİN
KÜRESEL ÜSSÜ OLACAĞIZ



22 YEŞİL PASAPORT

İHRACATÇIYA HUSUSİ PASAPORT
HAKKI 2 YILDAN 4 YILA ÇIKARTILDI



28 HİZMET İHRACATI

İHRACATA HİZMET EDEN
ŞAMPİYONLAR

14

ÇALIŞTAY

Yerli makine kullanımı artırılmalı

18

SEKTÖR

İhracatçıya e-Devlet'te büyük hizmet

24

BAŞKANLAR KURULU

2020 hedefleri Genişletilmiş Başkanlar Kurulu'nda konuşuldu

26

BÜTÇE

Bütçeden ihracatçıya 3,8 milyar destek

48

TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ

Bir rüya gerçek oluyor:
Türkiye'nin otomobili

50

COĞRAFI İŞARET

Mardin'in kehribar sarısı bulguru

54

TİM'DEN

Cari açığı azaltacak büyük çevre projesi

68

RÖPORTAJ

Firmaların dijital dönüşüm ortağı: e-dünya

86

ÜRETİM-ANALİZ

Dünyada meyve ve sebze suyu tüketimi artışta

98

BİRLİK

Yeni pazar arayışları devam edecek

SAHİBİ:
TİM adına Başkan
İsmail Gülle

YAYIN KURULU:
Mehmet Fatih Bilici
Enise Didem Elmas
Mustafa Kamar
Şahin Oktay
Senem Sanal Sezerer

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:


küçük mucizeler
yayın ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:
Bülent Onur Şahin
bulent@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER:
Cenk Sarıoğlu
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM:
Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF:
Berkay Yalçınkaya
berkay@kucukmucizeler.com

REKLAM DİREKTÖRÜ:
Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

ADRES:
Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim
Gülbahar Mahallesi Altan Erbulak Sokak
No: 9 D: 5 Mecidiyeköy / İstanbul
T: (212) 211 68 53
F: (212) 211 56 54

BASKI VE CİLT:
PLUSONE BASIM
Adres: Maltepe Mahallesi, Litros Yolu Cad.
2. Matbaacılar Sitesi, 34010
TOPKAPI / İSTANBUL
Tel: (0212) 544 58 20

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

**LIZBON'DA
ÖDÜLLÜ
BİR TERMINAL BİNASI
YAPMAK İÇİN SADECE
26 AY!**



**GLOBAL PORTS
HOLDING**

globalportsholding.com

Türkiye'den Singapur'a,
Batı Akdeniz'den Karayipler'e uzanan
12 ülkede 20 limanı ile
dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi
Global Ports Holding geleceğe hazır limanlar tasarlıyor.

**GELECEĞE HAZIR
LİMANLAR**

Sanayimizi sırtında taşıyan, hiçbir zaman sorunla, bahane ile değil çözümle ve rekorlarla gündeme gelen ihracat ailesi...

2020 TİM'İN YILI, SİZİN YILINIZ OLSUN



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

Değerli ihracat ailesi yepyeni bir yılın ilk günlerinde büyük umutlarla Ocak sayımızı size ulaştırıyoruz. Türkiye'nin ihracatının kırdığı rekoru Ocak ayının ilk günlerinde kamuoyu ile paylaşacak, sonra da bu rekorun hikâyesini uzun uzun ve gururla bir sonraki sayımızda size anlatacağız. 2020 Türkiye'nin alıştığı büyüme dönemine geri dönüş

TİM de stratejisini Türkiye'nin bu adanmış ve odaklanmış stratejisi ile uyumlu olarak belirledi.

Önce bununla ilgili yeni bir uygulamayı duyurarak başlamak istiyorum. TİM Proje Dijital Dönüşüm Ofisi ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinin ortak çalışması ile artık ihracatçılar, birlik üyeliği sorgulama ve doğrulama işlemlerini e-Devlet kapısından da yapabilecekler. İhracatçılar, e-Devletten ihtiyaç duydukları her anda alabilecekleri belgeyi, müşavirlik ve bankacılık işlemlerinde, hal kayıt belgesi olarak ve ikili iş görüşmelerinde referans mektubu için de ek belge olarak da kullanabilecekler. Bunun için firmalarımız

İHRACATÇININ YEŞİL PASAPORT ALABİLMESİ İÇİN GEREKEN İHRACAT MİKTARININ 500 BİN DOLARA İNDİRİLMESİ VE GEÇERLİLİK SÜRESİNİN 2 YILDAN 4 YILA ÇIKARILMASI NOKTASINDA ATILAN ADIMLAR BİZLERE BÜYÜK GÜÇ VERDİ.

yılı olacak. Teknoloji çağının başladığı yıl olacak. Yerli ve milli kalkınma hedefinin bütün gücüyle açığa çıktığı bir yıl olacak.

2020 İÇİN VATANIMIZA REFAH VE HUZUR DİLEĞİNDE BULUNUYORUM. TARİHİN BU KRİTİK DÖNEMECİNDE HER BİRİMİZİN ÜZERİNDE BÜYÜK SORUMLULUKLAR VAR. ALLAH HEPİNİZE GÜÇ KUVVET VERSİN. GÜZEL BİR GELECEK BİZİ BEKLİYOR.

oturdukları koltuktan bile kalkmak zorunda olmayacak. E-dönüşüm ve e-uyum süreci TİM'de kesintisiz olarak sürecek.

Bütün üyelerimizi TİM'in dijital dünyasına davet ediyorum. Bu e-dünyayı tanıdıkça sevecek ve TİM'den daha verimli bir şekilde faydalanacaksınız.

Değerli Meslektaşlarım. TİM'in Ticaret Bakanlığımızla, Cumhurbaşkanlığımızla ortak bir strateji ve tam uyum içinde çalıştığını gösteren bir diğer konu ise yeşil pasaportta sağlanan iyileştirmeler. Sayın Bakanımız Ruhsar Pekcan'a bir de buradan teşekkür ediyorum. İhracatçının Yeşil pasaport alabilmesi için gereken 1 milyon dolar ihracat miktarını 500 bin dolara indirme

konusunda ve geçerlilik süresinin 4 yıla çıkarılması noktasında büyük güç verdi. Sayın Cumhurbaşkanımız da bu sese kulak verdi ve motivasyonumuzu ikiye katladı. Bize düşen artık bu jestte yeni ihracatlarla karşılık vermektir.

Bütün ihracatçılara kutlu olsun. Hayırlı ve başarılı ihracatlar olarak geri dönsün.

Türkiye'nin değerli ihracatçıları, Sanayimizi sırtında taşıyan, hiçbir zaman sorunla, bahane ile değil çözümle ve rekorlarla gündeme gelen dostlarımız. Ne mutlu ki ülkemiz, sanayinin büyük gücü yanına hizmet sektörünün enerjisini de ekliyor. Türkiye hizmet sektöründe en az sanayi kadar büyük hedefler koyuyor.

TİM olarak başlattığımız Türkiye'nin Büyük 500 Hizmet İhracatçısı çalışmamızı bu yıl Hizmet İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Her yere ve her şeye bizzat vakit ayıran Cumhurbaşkanımız sektörün büyük hedeflerine destek olmak için o gün de aramızdaydı. Hizmet ihracatçıları TİM'in asli ve ayrılmaz bir parçasıdır. Başarılarının daim olmasını diliyor ve her türlü desteği vereceğimizi ifade ediyoruz.

Son olarak; 2020 için vatanımıza refah ve huzur dileğinde bulunuyorum. Tarihin bu kritik dönemecinde her birimizin üzerinde büyük sorumluluklar var. Allah hepinize güç kuvvet versin. Güzel bir gelecek bizi bekliyor. Bu inançla hepinizi saygıyla selamlıyorum.

DÜNYA DURDU, TÜRK İHRACATÇISI HIZ KESMEDİ

ÖZELLİKLE TİCARET SAVAŞLARI VE KORUMACILIK POLİTİKALARI SEBEBİYLE DÜNYA TİCARETİNİN ZORLUKLAR YAŞADIĞI 2019 YILINDA TÜRK İHRACATÇISININ TÜM GÜCÜYLE VE TAM PERFORMANSLA YÜRÜTTÜĞÜ ÇALIŞMALAR KÜRESEL ORTALAMANIN ÜZERİNDE BİR İHRACAT TABLOSU İLE TAÇLANDI. TÜRKİYE'NİN İHRACATI 2019 YILI KASIM AYINDA 16 MİLYAR 214 MİLYON DOLAR OLDU. YILIN İLK 11 AYINDA İSE İHRACAT YÜZDE 1,8 ARTIŞ İLE 165 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ.

2 019 yılı özellikle ticaret savaşları ve korumacılık politikaları sebebiyle dünya ticaretinin zorluklar yaşadığı bir yıl oldu, ülkelerin dış ticaret hedefleri şaşıtı, planlar hayata geçirilemedi. Tüm dünyada bunlar olurken Türk ihracatçısı verdiği sözü tuttu ve rekor hedefine ulaşmak, "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" hedefini gerçekleştirmek için tüm gücüyle çalışmaya devam etti. Türkiye'nin ihracatı 2019 yılı kasım ayında 16 milyar 214 milyon dolar oldu. Yılın ilk 11 ayında ise ihracat yüzde 1,8 artış ile 165 milyar dolara yükseldi. TİM, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla kasım ayı geçici dış ticaret verilerini, İstanbul'da Dış Ticaret Kompleksi'nde açıkladı. Kasım ayında ihracat, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre 16 milyar 214 milyon dolar oldu. Yılın ilk 11 ayında ise ihracat yüzde 1,8 artış ile 165 milyar dolara, son 12 aylık ihracat da 180 milyar dolara ulaştı. Küresel ticarete yaşanan daralmanın bütün ülkeleri etkilediğini

ve küresel büyümede önemli bir ivme kaybına sebep olduğunu söyleyen TİM Başkanı İsmail Güllü, sözlerini şöyle sürdürdü: "İhracatçılarımızın tüm güçleriyle, tam performansla yürüttükleri çalışmalar küresel ortalamanın üzerinde bir ihracat tablosu ile taçlanıyor, göğsümüzü kabartıyor. Ülkemizin ihracat performansı, rakiplerimiz ve hedef pazarlarımız ile karşılaştırıldığında, başarılı ivmesi ile öne çıkıyor. 2019 yılı ilk 9 aylık ihracat verisini açıklayan ülkelerden Güney Kore'nin ihracatı yüzde 9,8 düşmüş durumda. İngiltere'de ise azalma yüzde 6,5, Almanya'da yüzde 5,2, Rusya'da da düşüş yüzde 4,6 olurken, Japonya'da yüzde 4,5, ABD'de ise yüzde 1,2 düşüş var. Dünya devi Çin'in ihracatı yüzde 0,1 düşmüş durumda. Ülkemiz ise ilk 9 ayda yüzde 2,6 artış oranına imza atmıştı. İhracatçılarımızın dinamizmi, doğru rota tespitleri ve stratejik kararları, hükümetimizin destekleri ile küresel arenadaki pozisyonumuzu daha iyi noktalara taşıyor, taşımaya da devam edecek." >>

SEKTÖREL İHRACATIMIZ ARTIYOR

Gemi ve Yat
%447,0

Savunma ve
Havacılık Sanayii
%57,4

Fındık ve
Mamulleri
%48,0





İhracatçıya sağlanan kolaylıklar ülkemize misliyle geri dönüyor

Türkiye'nin ihracat ailesinin hız kesmeden büyümeye devam ettiğini söyleyen Güllü, "2019 yılında 90 bine ulaşan mal ihracatçımız ve 5 bin seviyesindeki hizmet ihracatçımız ile ticaret diplomasimiz sahada 90 bin nefere ulaştı. Hedefimiz, dış ticaret fazlası veren Türkiye. Bu hedef için çalışıyor,

Kasım ayında ihracatçılar, ülkemizin bayrağını 210 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 105'ine ihracat artarken 70 ülkede artış yüzde 10'un, 32 ülkede ise yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti.

sürdürülebilir kalkınmanın en kritik bileşeni olarak ihracatı öne çıkarıyoruz. Hükümetimiz tarafından ihracata ve ihracatçıya sağlanan kolaylıklar, ülkemize her zaman misliyle geri dönüyor. Bizler de daha çok çalışıp, katma değer odaklı üretim bilinci ile işimize odaklanıyoruz. 2023 yılı ihracat hedefimiz olan 226,6 milyar doları, aşacağımıza yürekten inanıyoruz" dedi.

Ticaret diplomasisine, saha neferleri olarak destek veriyoruz

Artık dünyada Atlantik İttifakı'nın bir zamanlar öncülük ettiği konvansiyonel yöntemlerden, Asya-Pasifik'in öncülük ettiği bir dijital dönüşüm sürecine, Türkiye gibi yükselen gelişmekte olan ekonomiler ile birlikte küresel ekonomik-politikte çok sesli bir dönemin gerekliliğine ısrarla vurgu

yapıldığına dikkat çeken TİM Başkanı İsmail Güllü, sözlerine şöyle devam etti: "Dünya gündemi ticaret savaşlarıyla, terörle, sokak olaylarıyla, istikrarsızlıklarla meşgulken, biz bugün Avrupa ile Asya'yı TANAP ile birbirine bağlayarak çağımızın önemli projelerine Türkiye olarak imza atıyoruz. Türkiye, bölgesinde artık sadece AB ile değil, tüm aktörler ile dengeli ve

çıkarları doğrultusunda çok yönlü ve güçlü bir politika izliyor. Bunu yapmış olduğumuz ticaret anlaşmalarında, enerji alanındaki anlaşmalarda, yatırımlarda ve politika adımlarımızda net bir şekilde görüyoruz. Çin'in 'Kuşak Yol Projesi'nde; bölgemizin içerisinde bulunduğu Orta Koridor, en stratejik konumların başında geliyor. Yapılan altyapı yatırımları, transit ticarete de geleceğin vazgeçilmez bir üssü haline geleceğimize işaret ediyor."

Tüm bu gelişmelerin ihracata yansımaları adına TİM olarak yoğun bir şekilde çalışarak, yeni projeleri hayata geçirdiklerini söyleyen Güllü, "Ülkemizin yürüttüğü ticaret diplomasisine, ihracatımızın 223 ülke ve bölgedeki saha neferleri olarak tüm gücümüzle destek veriyoruz. Ticaret Bakanlığımızın liderliğinde İhracat Ana Planımızda öne çıkan sektörlerimiz ile bir araya geliyor, düzenlediğimiz ortak akıl çalıştaylarında her sektör için detaylı hedef ve stratejiler oluşturuyoruz. İhracat Ana Planı'ndaki öncelikli sektörlerimiz olan otomotiv ve makine sektörümüzün önde gelen ihracatçıları, sektörle-

rimizin temsilcileriyle düzenlediğimiz çalıştaylarla bu sürece hız vermiş durumdayız. Yerli üretimden, küresel marka oluşturmaya, ölçek ve kapasiteden yeni pazarlara kadar tüm konuları Bakanımızın huzurunda gündeme getiriyor, ortak bir akıl oluşturmaya gayret ediyoruz” dedi.

Kasım'da 1545 firma ihracat Ailesine katıldı

Kasım ayı ihracatına ilişkin detaylara değinen TİM Başkanı şunları kaydetti: “Öncelikle, kasım ayında ihracat ailemize 1545 firmamızın katıldığını bildirmekten memnuniyet duyuyorum. Firma özelinde bakıldığında, kasım ayı içerisinde toplam 40 bin 677 firmamız ihracat gerçekleştirdi.”

Otomotiv sektörü liderliğini sürdürdü

Kasım ayının lideri, 2,7 milyar dolarlık ihracat ile Otomotiv sektörü oldu. Otomotivi, 1,8 milyar dolar ihracat ile kimyevi maddeler ve 1,5 milyar dolar ihracat ile hazır giyim ve Konfeksiyon sektörleri takip etti. 9 sektör yüzde 10'un üzerinde artış yakalayarak başarılı bir performans sergiledi. Kasım ayının en güçlü performansına imza atanlar ise yüzde 447 artışla 162 milyon dolar ihracat gerçekleştiren gemi ve yat, yüzde 57 artışla 360 milyon dolara ulaşan savunma ve havacılık ile yüzde 48 artışla 265 milyon dolara ulaşan fındık sektörü oldu. Sektörlerin ihracat yaptıkları ülke sayılarına bakıldığında 208 ülke ve bölgeye gerçekleştirdiği ihracatla kimyevi maddeler birinci, 189 ülke ile hububat ikinci, 188 ülke ile çelik üçüncü oldu.

105 ülkeye ihracat arttı

Kasım ayında ihracatçılar, ülkemizin bayrağını 210 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 105'ine ihracat artarken 70 ülkede



▲ TİM Başkanı İsmail Güle, “2019 yılında 90 bine ulaşan mal ihracatımız ve 5 bin seviyesindeki hizmet ihracatımız ile ticaret diplomamız sahada 90 bin nefere ulaştı. Hedefimiz, dış ticaret fazlası veren Türkiye.”

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER



artış yüzde 10'un, 32 ülkede ise yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti. En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke ise 1,5 milyar dolar ile Almanya, 1,1 milyar dolar ile Irak ve 948 milyon dolar ile Birleşik Krallık oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı yüzde 48,4 olurken, ilk 20 ülkede bu pay yüzde 66,4 olarak gerçekleşti. En büyük pazarımız olan Avrupa Birliği'nin ihracatımızdaki payı kasımda yüzde 47,5 oldu.

Yalova'dan dikkat çeken artış illerin ihracatına bakıldığında; kasım ayında 41 il ihracatını artırdı. En çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 il sırasıyla; 6,1 milyar dolarla İstanbul, 1,4 milyar dolarla Bursa ve 1,3 milyar dolarla Kocaeli oldu. En dikkat çekici artışlar ise; yüzde 2030 artışla 88 milyon dolar ihracata imza atan Yalova, yüzde 504 artışla 96 milyon dolara ulaşan Çorum ve yüzde 103 artışla 35 milyon dolar ihracat yapan Giresun'da oldu. Yalova'da Gemi ve Yat, Çorum'da Mücevher ve Giresun'da Fındık sektörleri kasım ayında olağanüstü bir performans sergiledi.

176 ülkeye TL ile ihracat yapıldı

Ay boyunca 176 ülkeye ihracatta TL kullanıldı, toplam rakam 5,3 milyar TL oldu. 7 bin 190 firma kasım ayında beyannamelerinde Türk Lirasını tercih etti.

11 aylık parite kaybı 4,4 milyar dolar

Miktar bazında ihracatta ise kasımda yüzde 6,8 artışla 13 milyon tona, yılın ilk 11 ayında yüzde 16,5 artışla 134 milyon tona ulaşıldı. Son olarak, kasım ayında Euro dolar paritesinin etkisi negatif yönlü 193 milyon dolar olurken, yılın ilk 11 ayında pariteden kaynaklanan negatif etki 4,4 milyar dolar oldu.



Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

2020 YILINA İYİMSER BEKLENTİLER İLE GİRİYORUZ

ABD de buna mukabil kademeli olarak Çin'e uyguladığı ilave gümrük vergilerini azaltacaktır. 15 Aralık tarihinde konulacak ilave vergiler ertelenmiştir. Eylül 2019 tarihinde uygulamaya başlayan yüzde 25 ilave vergiler yüzde 7,5'e inecektir. ABD ve Çin ayrıca daha kapsamlı ve kalıcı ticaret anlaşması için müzakerelere hemen başlayacaktır.

ABD ile Çin arasındaki ticaret uzlaşması korumacılık önlemlerinin azaltılmasını sağlayacaktır. Böylece 2020 yılında dünya ticareti üzerindeki önemli bir kısıt kalkmış olacaktır. ABD ile Çin 2020 yılında nihai ticaret anlaşmasını sağlamayı hedeflemektedirler.

Diğer yandan Büyük Britanya'da yapılan erken seçimlerde anlaşmalı ayrılık isteyen muhafazakar parti tek başına iktidar olmuştur. Böylece AB ile üzerinde mutabık kalınan anlaşmalar artık İngiltere parlamentosundan geçecektir. En geç 31 Ocak 2020 tarihine kadar anlaşmalı ayrılık gerçekleşmiş olacaktır. Seçim sonuçları iki yıldır süren ve Avrupa ekonomisinde yavaşlamaya yol açan Brexit belirsizliğini ortadan kaldırmıştır. Büyük Britanya 2021 sonuna kadar Avrupa tek pazarı içinde kalmaya devam edecektir. Bu tarihe kadar Büyük Britanya ile AB arasında sonraki ilişkileri şekillendirecek müzakereler yapılacaktır. Türkiye ile Büyük Britanya arasındaki ticaret te 2021 sonuna kadar bugünkü gibi devam edecektir. Brexit belirsizliğinin ortadan kalkması ile Büyük Britanya ve Avrupa Birliği ekonomisinde 2020 yılında daha iyi büyümeler olacaktır. Ticaret te hareketlenecektir. Sterlin ve Euro da belirsizliğin ortadan kalkması ile değer kazanmışlardır.

2020 yılında iyimserliği artıran bir diğer gelişme ise büyük merkez bankalarının 2020 yılına ilişki olarak verdikleri politika

öncelikleri olmuştur. Aralık ayı toplantılarında ABD ve AB merkez bankaları büyümeyi destekleyici politikalara öncelik vereceklerini açıklamışlardır. ABD merkez bankası FED muhtemelen 2020 yılı genelinde faizlerini değiştirmeyecektir. Ancak dolar likiditesi sıkışıklığını aşmak için piyasaları fonlamaya devam edecektir. Avrupa Merkez Bankası da mevcut faiz oranlarını 2020 yılında koruyacaktır. Avrupa Merkez Bankası ucu açık olarak üç ayda bir bankaları fonlamaya da devam edecektir. Çin merkez bankası da 2020 yılında büyüme öncelikli para politikasını sürdürecektir. Genişletici para politikaları 2020 yılında dünya ekonomisini desteklemeye devam edecektir.

Son gelişmeler ile yeni yıla girerken iyimserlik artmıştır. Dünya ekonomisinde yüzde 2,5'e düşen büyüme 2020 yılında yüzde 2,8'e kadar yükselebilecektir. Dünya mal ticaretinde neredeyse durağanlaşan miktar bazındaki büyüme ise 2020 yılında yüzde 2,0'lere çıkacaktır. Küresel finansman olanakları daha düşük faizlerle ve daha bol olacaktır. Finansal piyasalarda oynaklıklar azalacaktır.

Tüm bu iyimser beklentiler 2020 yılında Türkiye ekonomisi ve ticareti için daha uygun koşullar sunacaktır. Dünya ekonomisinde büyümenin hızlanması, ticarete korumacılığın azalması ve özellikle AB'de belirsizliğin ortadan kalkması ile ihracat artışı 2020 yılında yüzde 4,7 beklentisinin üzerinde gerçekleşebilecektir. Finansal piyasalardaki genişleme ve göreceli istikrar da Türkiye'de enflasyonun ve faiz oranlarının düşüşünü destekleyecektir. Türk lirasının istikrarı da artacaktır. 2020 yılında daha öngörülebilir, sepet bazında nominal yüzde 6-7 değer kaybı yaşayan, reel olarak ise bugünkü seviyelerini koruyan bir Türk lirası olacaktır.

2

019 yılında dünya ekonomisi ve ticaretinde yavaşlamaya yol açan önemli sıkıntılar yaşanmıştı. Ancak aralık ayındaki gelişmeler 2020 yılına daha iyimser beklentiler ile girmemize neden oldu. İyimserliği artıran gelişmeleri ve bu çerçevede yenilenen 2020 yılı beklentilerimizi paylaşalım;

2019 yılında dünya ekonomisinde önemli ölçüde ivme kaybına yol açan ve ticareti neredeyse durağan hale getiren ABD-Çin ticaret savaşı ile Brexit konusunda aralık ayında olumlu gelişmeler ortaya çıktı. Bunlara bağlı olarak 2020 yılında daha yüksek bir küresel büyümenin önü açılmış olmaktadır.

ABD ile Çin ticaret müzakerelerinde ilk faz anlaşmaya varmışlardır. İki ülke arasındaki ilk faz anlaşma ile Çin ABD'den ithalatını artıracaktır. Yine Çin finansal piyasalarda dışa açılma, fikri mülkiye haklarının korunmasında iyileşme ve teknoloji transferlerinde şeffaflık sağlayacak reformlar yapacaktır. Çin ayrıca para biriminin değerinin piyasada belirlenmesine yönelik adımlarını hızlandıracaktır.

Dijital
İş Ortağım



Global
İş Ortakları



Özel Müşteri
Danışmanı



Kesintisiz
Veri Güvenliđi

Şirketiniz
daha ileriye
gitsin diye

Vodafone Datacenter
hizmetinizde.

Detaylı bilgi:
vodafone.com.tr/VodafoneBusiness

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısın?

Vodafone Datacenter hizmetinden kurumsal müşteriler faydalanabilir.
Vodafone Datacenter kapsamında Sanal ve Fiziksel Kaynak Bulundurma
Hizmetleri, Veri Koruma Hizmetleri ve Yönetilen IT Hizmetleri
sunulmaktadır. Detaylı bilgi: vodafone.com.tr/VodafoneBusiness



vodafone
business

TRANSİT TİCARETİN KÜRESEL ÜSSÜ OLACAĞIZ

HAZİNE VE MALİYE BAKANI BERAT ALBAYRAK'IN KATILIMIYLA TRABZON'DA GERÇEKLEŞTİRİLEN 4. ULUSLARARASI İPEKYOLU İŞ İNSANLARI ZİRVESİ'NDE KONUŞAN TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, "YENİ İPEK YOLU, KAZAN- KAZAN İLKESİNE DAYALI OLARAK, AVRASYA ÜLKELERİNİN BÜTÜNÜ İÇİN KAPSAYICI BİR KALKINMANIN VE TİCARETİN ÖNÜNÜ AÇMALIDIR. SON DÖNEMDE ÜLKEMİZİN BİR BİR TAMAMLADIĞI VE DÜNYACA TAKİP EDİLEN PROJELER, KÜRESEL TİCARETİN KAVŞAK NOKTASI OLMA KONUMUMUZU PERÇİNLEDİĞİ GİBİ TRANSİT TİCARETTE DE VAZGEÇİLMEZ BİR ÜS HALİNE GELECEĞİMİZE DE İŞARET EDİYOR" DEDİ.



uzanan yeni ve köklü bir iş birliği döneminin yaşandığına dikkat çeken Güllü; Çin'in ortaya koymuş olduğu Kuşak Yol İnisiyatifi'nin kapsadığı 65 ülke ile karayolu, demiryolu, petrol ve gaz boru hatlarının Çin'den Avrupa'ya karadan köprüler kurduğunu; diğer taraftan da Güney Doğu Asya'dan, Doğu Afrika ve Akdeniz'in kuzeyine kadar uzanan limanlarla büyük bir ağ planladığına dikkat çekti. Türkiye'nin jeostratejik konumunun geleceğine değinen Güllü: "Türkiye'nin de içerisinde bulunduğu Orta Koridor, tarihî İpek Yolu'nun canlandırılması açısından en stratejik alan olarak ortaya çıkıyor. Bu koridora yapılacak yatırımın boyutu 8 trilyon dolar olarak hesaplanırken, bunun 40 milyar doları, sadece ulaştırma alt yapısına harcanacak" dedi.

6 1 ihracatçı birliği, 13 genel sekterliği ve 27 sektörü ile 90 bin mal ve 5 bin hizmet ihracatçısının tek temsilcisi konumunda bulunan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güllü, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın katılımıyla

27-29 Kasım tarihleri arasında Trabzon'da gerçekleştirilen 4. Uluslararası İpekyolu İş İnsanları Zirvesi'nde konuştu. 21. yüzyıl ile birlikte Avrasya ve Asya-Pasifik'in yükselişle, Avrasya'nın en doğusu ve en batısında; Çin'den Macaristan'a kadar

Yeni İpek Yolu Avrasya ve Bölgemizde ticaretin altın çağını yeniden başlatacak
Asya- Pasifik ve Avrasya'nın yükseldiği bu altın çağa şimdiden hazır olunması ve Türkiye ile bölge ülkelerinin gerekli adımları atması

gerektiğini söyleyen Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni İpek Yolu, kazan-kazan ilkesine dayalı olarak, Avrasya ülkelerin bütünü için kapsayıcı bir kalkınmanın ve ticaretin önünü açmalıdır. Bölgesel ve küresel imkanların, sadece az sayıda ülkenin menfaatine çalıştığı bir dünyanın, sürdürülebilir bir geleceği yakalaması mümkün değildir. Nitekim, Avrasya'yı kucaklayan bir anlayışla, bölge devletlerinin tüm bu imkanları, enerji, hizmetler ve mal ticareti anlamında da güçlendirmesi adına, mega projelerimiz Türkiye'miz tarafından seferber edilmiştir. Küresel ölçekte ses getiren mega projelere imza atıyor, geleceğin ticaret yollarını, geçmişte olduğu gibi bugün de bu coğrafya üzerinde tasarlıyoruz. Bilhassa son dönemde ülkemizin bir bir tamamladığı ve dünyaca takip edilen projeler, küresel ticarete kavşak noktası olma konumumuzu perçinlediği gibi transit ticarete vazgeçilmez bir küresel üs haline geleceğimize de işaret ediyor. Yavuz Sultan Selim ve Osman Gazi Köprüleri, 18 Mart Çanakkale Köprüsü ve Avrasya Tüneli, Asya-Pasifik ile Atlantik'i birbirine bağlayan 21. Yüzyılın en önemli projeleri olarak öne çıkıyor. Marmaray Projesi ve Bakü-Tiflis-Kars uluslararası demiryolu hattının sağladığı stratejik avantajla İpek Yolu tekrar ayağa kalkıyor. Geçtiğimiz günlerde, Çin'den yola çıkan ilk yük treni Chang'an'ın, iki kıtayı birbirine bağlayan Marmaray'dan geçerek Avrupa'ya doğru yoluna devam etmesi bu projenin kilometre taşlarından birisi olarak tarihe geçmiştir. Gurur duyduğumuz İstanbul Havalimanı, 1,6 milyon metrekare lojistik alanı ve 5,5 milyon ton kargo kapasitesiyle sadece Türkiye'ye değil, bölgemizdeki tüm ülkelere büyük



bir fırsat oluşturmuştur. Hazar Denizindeki Şah Deniz 2 Gaz sahası ve güneyindeki diğer sahalarda üretilen gazı Türkiye ve ardından Avrupa'ya taşıyacak olan TANAP ise, bu dönemin en büyük atılımlarından birisi olarak tarihe geçecektir. Ayrıca Türk akımı projesi ile birlikte, Asya'dan Avrupa'ya açılan bir başka enerji koridoru daha oluşturulmuş durumda. Enerji ve lojistik ile sağlanan imkanlar, imalat sanayinden hizmetlere, tüm sektörlerde yatırım olarak dönüşüyor. 2007 yılından bu güne kamu ve özel sektörün yapmış olduğu sabit sermaye yatırımları 7,7 trilyon TL olurken, Ülkemize 2003 yılından beri giren doğrudan yatırımlar ise 159 milyar dolara ulaştı."

Bu topraklarda büyük başarılarla imza atmaya devam edeceğiz

Türkiye'nin milli teknoloji hamlesi ile bölgedeki olumlu gelişmeleri hedef alanları caydıracak bir konuma geldiğini söyleyen Gülle, "Bölgede barışın tesis edilmesiyle, eğitim, sağlık, eğlence ve turizm başta olmak üzere, hizmet ihracatı gücümüzün 50 milyar doları



Trabzon'da gerçekleştirilen 4. Uluslararası İpekyolu İş İnsanları Zirvesi'nde Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak TİM Başkanı İsmail Gülle'ye Trabzon el sanatları hatırası hediye etti.

geçmesi, bir rastlantı değildir. Bu olumlu gelişmelerin daha da ileri taşınması ve refahın tüm bölge ülkelerine yayılması için de Türkiye olarak kazan-kazan ilkesiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Her zaman vurgulayarak söylüyoruz. Hedefimiz: Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye. Bizler çatışmayı değil çalışmayı, bencilliği değil dayanışmayı merkeze koyan toprakların evlatlarıyız. Hoş görüyle, iş birliği ile karşılıklı kazan-kazan prensibi ile bölgemizdeki komşu ülkelerimiz başta olmak üzere, Avrasya'daki ikili ilişkilerimizi geliştirmeye ve ortak hedeflerimize omuz omuza yürümeye devam etmeliyiz. Biz bu topraklarda el birliği, gönül birliği ve ülkü birliği ile tarihte nice başarılarla imza attık. Hiç kimsenin şüphesi olmasın, yine büyük başarılarla imza atacağız" şeklinde konuştu.

YERLİ MAKİNE KULLANIMI ARTIRILMALI

DÜNYA MAKİNE TİCARETİNİN 2030 YILINDA 4,5 TRİLYON DOLARA ULAŞMASI BEKLENİYOR. TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İSE BU TİCARETTEN 63 MİLYAR DOLAR PAY HEDEFLİYOR. BU HEDEF KAPSAMINDA DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ'NDE GERÇEKLEŞEN MAKİNE SEKTÖR ÇALIŞTAYI'NDA TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL BARINDIRDIĞINI BELİRTEREK, SADECE MAKİNE İHRACATINDA DEĞİL DİĞER SEKTÖRLERİN İHRACATINDA DA YERLİ MAKİNE KULLANIMININ ARTMASI GEREKTİĞİNİ VURGULADI.



ihracat Ana Planı'nda 5 hedef sektör içerisinde yer alan Türk makine sektörünün 2030 yılında 4,5 trilyon dolara ulaşması beklenen dünya makine ticareti içerisindeki payını artırmak için çalışmalar başladı. Sektörün gelecek stratejisi, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Dış Ticaret Kompleksi'nde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, TİM Başkanı İsmail Güllü ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Kutlu Karavelioğlu'nun katılımları ile gerçekleşti. Makine sektöründen temsilcilerin bulunduğu çalıştay, Ticaret

Bakanlığı'nın "İhracat Ana Planı" sunumu ile başladı. "Sektörel Değerlendirme, Sorunlar, Çözüm Önerileri, Hedef ve Politikalar Oturumu" ile devam eden çalıştayda; "Dünya ve Türkiye'de Makine Sektörünü Etkileyen Eğilimler", "Makine Sektörü Rekabetçiliği - İş ve İşletme Modelleri", "Makine Dış Pazar Stratejisi

Raporu”, “Strateji Başlıkları Üzerinde Çalışma” başlıklarıyla sektörün durumu ve geleceğini üzerine konular ele alındı.

Çalıştayın açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Başkanı İsmail Gülle, en büyük potansiyelin ve en çok gidilecek yolun makine sektöründe olduğuna inandığını söyledi. Bunun sebebinin, Türkiye olarak otomotivden tekstile, halya, tarıma ve daha birçok sektöre kadar üretimimizi makineler ile gerçekleştirilmesi olduğunu dile getiren İsmail Gülle, “Bunların arasında halı ve hazır giyim gibi dünya ihracatında öne çıktığımız hatta üretim üssü haline geldiğimiz ürün ve ürün grupları var. Ancak üretimde makine sektörümüzün yerlilik payı gerçekten üzerine yoğunlaşılması gereken bir konu. Sadece makine ihracatında değil diğer sektörlerin ihracatında da yerli makine kullanımının artması gerekiyor” dedi.

“Makine sektörünün ithalatı karşılama oranı yüzde 62’ye yükseldi”

Makine sektöründeki Ar-Ge yatırımlarının 2017 yılı itibariyle 735 milyon TL’ye yükselmiş durumda olduğu bilgisini veren İsmail Gülle, sektör



hakkında şu bilgileri verdi: “Alınan patent sayısı 2010 yılında 1042 iken, 2018 yılında 1721’e çıktı. Bu rakamın toplam imalat sanayi içerisindeki payı neredeyse yüzde 20. Tescil edilen toplam marka sayımız 1474’ten 3987’ye yükseldi. Sektörümüz, en fazla Ar-Ge Merkezi olan sektör. Sadece geçtiğimiz sene 59 yeni Ar-Ge merkezi açıldı. Toplam sayı ise 176’ya yükseldi. 196 teknolojik ürün deneyim belgesiyle yazılım sektöründen sonra ikinci sırada makine ve teçhizat sektörümüz geliyor. Sektörümüz 5,6 dolar birim fiyatı ile katma değer ortalamamızın çok üzerinde seyrediyor. İhracatçılarımızın yoğun gayretleriyle yakalamış oldukları başarılı ivme sayesinde 2010

yılında yüzde 40 seviyesinde olan sektörümüzdeki ithalatı karşılama oranını bugün yüzde 62’ye taşımayı başardık. Makine sektörünü ayrı bir sektör olarak değerlendirmek yerine otomotiv, tarım, tekstil, inşaat gibi diğer sektörlerle de ortak bir zeminde buluşturarak, yeni ve daha kapsamlı bir yol haritası çizmeliyiz.”

Dünyadaki trendleri dikkate alıyoruz

Hedef sektörlerin uluslararası rekabet gücünü artırmak üzere bir yol haritası belirlediklerini belirten Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, “Mevcut olduğumuz pazarlarda rekabet gücümüzü artırmaya çalışırken, yeni ürün ve stratejilerle yeni pazarlara girmeyi hedefliyoruz. İhracatçılarımızla birlikte bunları iyi değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Hedef sektörler arasında makine sanayisine yer verdiğimiz İhracat Ana Planı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı’nda stratejik sektörlerin kesiştiğini görüyoruz. Sürdürülebilir büyümenin odak noktası Ar-Ge, inovasyon ve teknolojik gelişimdir. Yol haritamızı belirlerken, uluslararası rekabetteki gücümüzü artıracak şekilde dünyadaki bu trendleri dikkate alıyoruz dedi.





ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK
Onursal Başkanı

Aralık ayının 21'inci gününde TİM'in en büyük şöenlerinden biri vardı. İhracat dünyamızın yüz akı, kurulalı henüz 1,5 yıl olmuş Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) ödül töreni düzenlendi. 17 kategoride sektörlerinde en çok ihracat yapan firmaların birinci, ikinci ve üçüncülerine çok şık tasarlanmış heykelcikleri verildi. Bizim bu köşede yazdıklarımızı kısmen takip etmiş olanların da çok iyi tespit ettikleri gibi, ihracatta en önemli unsurun 'yumuşak güç' olduğunu vurgular dururum... Yani ülke markasının, o ülkeden çıkacak markaların yönetiminin, katma değerli ürünlerin kilo başına düşen ihracat bedellerinin daha yüksek olma meselesini... İşte bu alanda Hizmet ihracatçılarının, ülkenin büyümesi ve zenginleşmesinde sadece yumuşak güce dair hizmetlerde değil, mal ihracatında da katma değer sağlayarak hedeflerin tutulmasında söyleyecekleri çok söz var.

HİZMET İHRACATÇILARI 'BİZ DE VARIZ' DEDİLER...

Bunu başta Birlik Başkanı İlker Aycı'nın konuşma ve sunumlarından ve de Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan hanımla TİM Başkanı İsmail Gülle'nin kilit mesajlarından yakalamak mümkündür.

Başkan Aycı'nın konuşmasının başındaki şu tespit, tüm sektörün duruşunu ifade ediyordu: "Dünyanın ilk 20 büyük ekonomisinden biri olan Türkiye, hakettiği konuma doğru kararlı bir şekilde yürümektedir. Bu yürüyüşte, ekonomimizin yıkılmaz, sarsılmaz bir noktaya gelebilmesi ve Cumhurbaşkanımızın her zaman vurguladığı gibi, ekonomik bağımsızlığımızı korumamız çok önemlidir. Ekonomik bağımsızlık olmadan milli bağımsızlığı korumak mümkün değildir." Hizmet sektörü dünyada 1 milyar 850 milyon kişiye istihdam sağlıyormuş. Küresel katma değerın yüzde 65'ini oluşturuyormuş. Ülkemizde ise hizmetler sektörü 18 milyon kişiye istihdam sağlarken milli gelire 426 milyar dolar katkı sağlamakta. TİM içinde örgütlenmeleri 1,5 yıla dayanan HİB, ihracatta 48 milyar dolara ulaşmış. Mal ihracatında dünyada 30'uncu, hizmet ihracatında ise 27. sırada yer alınması da hayli ilginç bir durum.

Dizi film ihracatında ABD'den sonra ikinci sıraya gelmemiz, eskiden bir filmi bin dolar düzeyinde satarken şimdilerde 500 bin dolarlardan söz etmemiz ve bu dizilerde ülkemizin ürünlerini ve tezlerini savunma fırsatını yakalamamız büyük avantaj. HİB Başkanı İlker Aycı, konuşmasında sektörlerle de değindi: Turizm'de, 2003 yılında 16,3 milyon turist çekerken 10 yılda 45,6 milyona

ulaşmış ve dünya sıralamasında 6. sıraya yerleşmişiz.

Sağlık turizmimiz, son 10 yılda 3 kat büyüyerek 1,1 milyar dolara ulaşmış. Bu rakamla, hâlihazırda dünyada ilk 10'da yer alan ülkemizin ilk 3'ü yakalaması işten bile değil.

Eğitimde; son 10 yılda ülkemizde uluslararası öğrenci sayısının 8 kat artarak 174 bin bandına ulaştığı belirtiliyor. Limanlık ve yer işletmeciliğinde de durum gayet iyi: Son 10 yılda havalimanı işletmeciliği ihracatında üç kat büyümüşüz. İstanbul 2018-2019 üçüncü çeyrek yıllık değerlendirilmesinde, uzun mesafeli uçuş kapasitesini en çok artıran şehirler arasında yüzde 14,9 büyüme ile 7. sıraya yerleşmiş.

Sadece kendini değil, beraberinde bütün hizmet ve sanayi kollarını dönüştürme, onlara verimlilik kazandırma gücüne sahip olan Bilişim Teknolojileri hizmetleri ve yazılımın ihracatı 10 yılda üç katına çıkmış.

Yolcu taşımacılığına bakıldığında, yine son 10 yılda sadece hava yolunda 2,6 kat artış yaşanıyor. Bu sektörün liderleri Türkiye'yi bir merkez ve transfer merkezi haline getirerek ülkeye 'yumuşak güç' kazandıracakları inancındalar. Bugüne kadar hep mal ihracı 'kahramanlarından' söz ettik... Oysa toplam ihracata ciddi bir katma değer getiren 'hizmet' ihracatçıları, özellikle tüm ihracat ürünlerine katma değer getirme potansiyeline sahip olmalarıyla, Büyük Türkiye Hikâyesi için olmazsa olmaz koşul gibi gözüküyor... 2020 mal ve hizmet ihracatçılarının yılı olsun...



AKBANK

İhracata Akbank desteği

İhracatçının Gücü Paketi

Türkiye kazansın diye yeni ürün ve hizmetlerimizle zenginleştirdiğimiz İhracatçının Gücü Paketi ile ihracatçılarımızı desteklemeye devam ediyoruz. Paketten yararlanmak için Akbank şubelerine gelebilir veya GlobalTicaretMerkezi@akbank.com üzerinden destek alabilirsiniz.

Akbank T.A.Ş. faiz oranlarını, ücret tutarlarını, talep edilen kredi tutarlarını, vadeyi, şartları, banka politikaları ve piyasa koşullarına göre değiştirme ve kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar.

Sizin için

İHRACATÇIYA E-DEVLET'TE BÜYÜK HİZMET

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'NİN HAYATA GEÇİRDİĞİ UYGULAMA İLE TÜM İHRACATÇILAR BİRLİK ÜYELİĞİ SORGULAMA VE DOĞRULAMA İŞLEMLERİNİ E-DEVLET'TEN DE YAPABİLECEK.



Türkiye İhracatçılar Meclisi, ihracatçıların işlerini kolaylaştıracak inovatif çözümlere imza atmaya devam ediyor. TİM Proje Dijital Dönüşüm Ofisi ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinin ortak çalışması ile artık ihracatçılar, birlik üyeliği sorgulama ve doğrulama işlemlerini e-Devlet Kapısı'ndan da yapılabilecekler. İhracatçılar, e-Devletten ihtiyaç duydukları her anda alabilecekleri belgeyi, müşavirlik ve bankacılık işlemlerinde, hal kayıt belgesi olarak ve ikili iş görüşmelerinde referans mektubu içinde ek belge olarak da kullanabilecekler.

İhracatçının önündeki engelleri kaldırıyoruz

Konuyla ilgili açıklama yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

İsmail Gülle, ihracatçıların önündeki her türlü engeli kaldırmaya devam ettiklerini belirtti. TİM'in 'dijital dönüşüm' sürecini başlattığı 2019 öncesinde, ihracatçının fiziki ziyareti ile ancak yapılabilen üyelik sorgulama ve doğrulama hizmetlerinin, önce sadece TİM web sitesinden gerçekleştirilebilir hale geldiğini, 13 Aralık'tan itibaren ise e-Devlet'ten de artık yapabildiğini vurgulayan İsmail Gülle şöyle devam etti: "Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile 18.06.2019 tarihinden itibaren ihracatçılarımıza kambyo satışları üzerinden uygulanan banka ve sigorta muameleleri vergisinden (BSMV) muafiyet getirilmişti. O tarihten itibaren, ihracatçılar olarak kambyo muamelelerinde satış tutarı üzerinden vergiden muaf durumdayız. Bu sebeple fir-

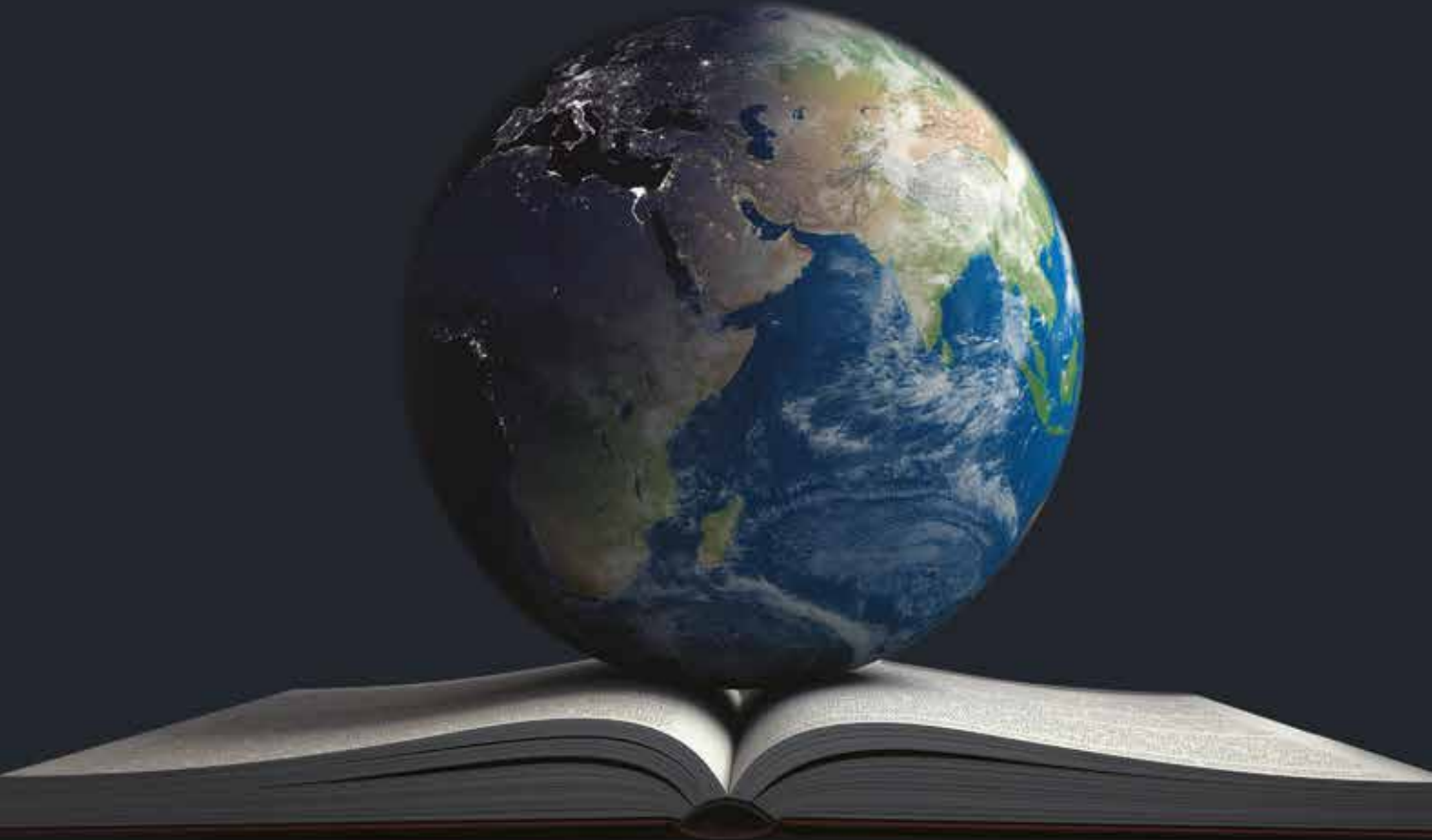
malarımızın ihracatçı olduklarına dair belgeyi kolayca sunabilmeleri adına TİM web sitesinde Üyelik Sorgulama ve Doğrulama hizmetini geliştirdik. TİM Web sitemizde 12 bin 870 adet farklı firma bu hizmetten yararlandı. Proje Dijital Dönüşüm Ofisimiz ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi ortak çalışmasıyla ile artık bu işlemi E-devlet Kapısı'ndan da ihracatçılarımızın hizmetine sunmaya başladık. Bunların yanı sıra, AloTİM ile ihracatçının soru ve taleplerine 7/24 hızlı bir şekilde cevap veriyoruz. Raporlarımız, faaliyetlerimiz, ihracat ile ilgili duyurularımız, TİM Mobil Aplikasyonuna' anlık olarak düşüyor. Aynı zamanda web sitemizi de güncelleyerek, ihracatçılarımız için kolay erişilebilir bir platform haline getirdik."



ALTINBAŞ
UNİVERSİTESİ
SENİ "EN İYİ SEN" YAPAR

**80 ÜLKEDEN
3500 ÖĞRENCİ**

**TÜRKİYE'NİN
ULUSLARARASI
ÜNİVERSİTESİ**





PROF. DR. EMRE ALKİN

Yıl sonuna doğru yaklaşırken yavaş yavaş beklentileri seslendirmeye başlayalım. Öncelikle büyüme hızı ile alakalı tahminimi ifade etmek istiyorum: Eğer bir iç ya da dış politikada olumsuzluk ya da arıza çıkmazsa ben herkesin beklentisinin aksine, bir puan daha yüksek bir büyüme bekliyorum, yani yüzde 4 civarında. Buna dayanarak da geçmişteki tecrübeleri gösterebilirim. Ancak ilk çeyrekteki performansın oldukça önemli olduğunu düşünüyorum. Beklenti anketleri ve endeksler bize bu konuda ışık tutacak. Enflasyonla alakalı olarak henüz tek hane beklentim yok, ama ucunda diyebilirim. Yani yüzde 10 civarında bir enflasyonla gelecek yılı tamamlayabiliriz. Bunu söylememin sebebini anlatayım: Şu ana kadar gelişen trend, enflasyonun tek haneye düşeceğine dair bende bir kanaat oluşturmadı. Diğer taraftan baz etkisinin olumlu tarafı da ortadan kalktığı için herhangi bir ay yüzde 1'in üzerinde enflasyon yaşarsak, yıl sonu hedefini tutturmak kolay olmayacak. Hatta tehlikeye girecek diyebilirim. Daha önceki raporlarımda da paylaştım, ortalama olarak aylık yüzde 0,7

2020 BEKLENTİLERİ...

den daha yüksek bir enflasyon olması gerekiyor.

Elbette cari açık konusunda, büyüme beklentisine paralel olarak öngörülerde bulunuyor herkes. Ben diğer ekonomistlere göre bir puan yüksek bir büyüme beklediğim için doğal olarak cari açık/millî gelir oranını da herkesten yüksek bekliyorum. Yine de abartmayacağım, döviz kazandırıcı faaliyetlerin 2020 yılında artacağını tahmin ettiğim için yüzde 3'ten daha yüksek bir cari açık millî gelire oranı beklemiyorum. Ancak büyümeye devam ettikçe cari açık sorununun tekrar gündeme geleceğini de söylemem gerekiyor. Çünkü bu yapısal sorunu çözecek herhangi bir faaliyette henüz bulunmadık.

Bütçe açığı/millî gelir hesabına gelince: Bir önceki planda bahsedilen oranların üzerinde seyreden bir bütçe açığı/millî gelir oranımız var. Yani beklenenden bir puan fazla bütçe açığı yaratmış gözüküyoruz. Ancak yeni kırmızı çizgimizin yüzde 3 olduğu anlaşılıyor. Umarım bu seviyede kalır. Beni endişelendiren bütçe açığı/millî gelir oranından çok faiz dışı fazla oranı. Eğer ödeyeceğimiz reel faizi üç puan ile sınırlarsak ve yüzde 4 büyüme gerçekleştirirsek, en azından yüzde 1 civarında bir faiz dışı fazla/millî gelir oranıyla 2020'yi bitirmemizin sorun yaratacağını düşünmüyorum. Ancak vicdanımın sesi şunu diyor ki, kamu harcamaları artmaya devam ettikçe faiz dışı fazlanın sağlanması konusunda devletin yeni dahiyane fikirler icat edeceğini görebiliyorum. İşin aslı şu ki, kamu harcamalarını dizginlenmedikçe bütçe disiplini sağlamak zorluk çekeceğiz. Bu arada hatırlatmakta fayda var: Bütçe disiplini kamu harcamalarına gelir yaratmak değil, kabul edilen bütçeye sadık kalıp, israf yapmamaya özen göstermektir.

"Acele etmeyelim, bu iş sabır ister..."

İşsizlik elbette oldukça önemli bir konu. Ancak elimizdeki büyüme modelinin işsizliğin tek haneye düşmesine katkıda bulunmuyor. Aksine büyüme yükselirken işsizliğin arzu edildiği şekilde düşmediğine şahitlik edeceğiz. Hala bazı uzmanların büyüme oranı ve işsizlik arasında birebir ilişki kurduğunu görmekteyim. Ancak, son üç yılda maalesef böyle bir gelişmeye şahit olmadık. Sadece inşaat sektörü ve konvansiyonel sektörler üzerine odaklanmış bir istihdam anlayışıyla işsizliği çözemeyeceğimiz bir şekilde görülmeli artık. Benim 2020 yılı işsizlik beklentim yüzde 11-12 civarında. Biliyorum kur tahminimi de merak ediyorsunuz. Söylediğim gibi, iç veya dış politikadan kaynaklanan bir panik hali yaşanmaz ise 2020 yılında kurların bizi zorlamasını beklemiyorum. Bu yıl tolerans Dolar/TL 'de 6,35'e kadar mevcuttu. Ancak yılın bitmesine birkaç gün kala bile bu seviyelere gelmedik. Unutmayın, Türkiye'de döviz kurlarının yönünü siyaset ama trendini her zaman ekonominin kırılma noktaları belirler. Dolayısıyla daha önce gördüğümüz seviyeleri test etmemiz ancak ve ancak siyasette fevkalade olumsuz gelişmeler olması, diğer taraftan ekonomideki kırılma noktaları iyileştirme hevesinin bir kenara bırakılmasıyla gerçekleşebilir. Son olarak faizden de bahsedelim: Merkez Bankası'nın 2020 yılında her ne kadar elinde imkan olsa da, faiz oranlarını kolay kolay tek haneye düşürebileceğini sanmıyorum. Önce enflasyon oranına bakacağını ve ondan sonra faiz kararını vereceğini tahmin ediyorum. Ancak Ankara'nın bu konuda ısrarcı olacağını da hesaba katmak gerekiyor. Dolayısıyla faizlerin deneme yanılma yöntemi ile kısa bir süreliğine tek haneye inse bile tekrar çift haneye çıkma ihtimalini göz ardı etmemek gerekiyor.

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
36 yıldır koruyoruz.



Hizmet İhracatçıları Birliği 2018 Yılı Ödülü
Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri 1.si

Bu yolculukta bizimle birlikte yürüyen
tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

İHRACATÇIYA HUSUSİ PASAPORT HAKKI 2 YILDAN 4 YILA ÇIKARTILDI



RESMİ GAZETE'DE YAYIMLANAN KARARLA İHRACAT YAPAN İŞ İNSANLARINA VERİLEN HUSUSİ DAMGALI PASAPORT HAKKI SÜRESİ 2 YILDAN 4 YILA ÇIKARTILDI. TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, "TÜRKİYE'NİN EKONOMİ VE TİCARET DİPLOMASİSİNİN SAHA NEFERLERİ OLAN İHRACATÇILARIMIZ, ALINAN BU KARARLA DÜNYA TİCARETİNİN YÜZDE 75'İNİ OLUŞTURAN ÜLKELERDE DAHA HIZLI ERİŞEBİLME İMKÂNI BULACAK" DEDI.

Resmi Gazete'de "Bazı Kanunlarda Ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" başlığıyla yayımlanan 30988 sayılı kararla, ihracatçılara verilen yeşil pasaport hakkı süresi 2 yıldan 4 yıla uzatıldı. Madde 12 olarak geçen kanun, "15/7/1950 tarihli ve 5682 sayılı Pasaport Kanununun 14 üncü maddesinin (A) fıkrasının yedinci paragrafında yer alan "iki" ibaresi "dört" şeklinde değiştirilmiştir" şeklinde açıklandı. Konuyla ilgili değerlendirmelerde

bulunan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güllü, "Küresel ticaretin yüzde 75'ine hakim olan ülkelere ihracatçımızın kolayca erişebilmesini sağlamak adına, yeşil pasaport süresi de 4 yıla uzatıldı. İhracatçılarımız artık bu pazarlarda daha uzun süre iş yapma imkanı bulacak" dedi. Kısa bir süre önce, ihracatçılar için yeşil pasaport alma limitinin 1 milyon dolardan 500 bin dolara indirildiğini de hatırlatan İsmail Güllü, "Pasaportun süresinin de 4 yıla çıkarılması yönündeki talebimizi de kısa sürede sonuçlanmasını sağlayan

Cumhurbaşkanımız ve Hükümetimize, Gazi Meclisimize ihracat ailemiz adına şükranlarımızı sunarız. Her zaman üzerinde durduğumuz gibi ihracatçılarımızın iş yaptıkları pazarlara hızlı ulaşması ve rahat hareket etmeleri, mobilite kazanmaları çok önemli. Vize işlemlerindeki zaman kaybı azalacak ve ihracatçının hızlı hareket etmesini sağlanacak. Kararın ihracat hacmimize olumlu etkileri olacaktır. Bu kararlarla, ihracatçımız 2020'ye büyük bir motivasyonla ve yeni rekorlara odaklanmış olarak girecek. İhracat Ailemize hayırlı olsun" diye konuştu.



başarı tohumu ekmeden
köklü şirkete
dönüşmek
sadece reklamlarda olur

geleceği**birlikte**yazıyoruz



2020 HEDEFLERİ

GENİŞLETİLMİŞ BAŞKANLAR KURULU'NDA KONUŞULDU

TİM GENİŞLETİLMİŞ BAŞKANLAR KURULU TOPLANTISI, TİM BAŞKAN İSMAİL GÜLLE VE BİRLİK BAŞKANLARININ KATILIMI İLE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİ. 2019 YILI DEĞERLENDİRMESİNİN YAPILDIĞI TOPLANTIDA TÜRKİYE'NİN İHRACATINI ARTIRMAK İÇİN ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEME DAİR STRATEJİLER VE SEKTÖRLERİN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ KONUŞULDU.

TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, TİM Başkan İsmail Gülle ve birlik başkanlarının katılımı ile İstanbul'da gerçekleşti. 2019 yılı değerlendirmesinin yapıldığı toplantıda Türkiye'nin ihracatını artırmak için önümüzdeki döneme dair stratejiler ve sektörlerin çözüm önerileri konuşuldu. TİM Başkanı İsmail Gülle, "Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı' için kültürler ve medeniyetler şehri İstanbul'da, birlik başkanlarımız ve yol arkadaşlarımızla 2019 yılını de-

ğerlendirmek, 2020 hedeflerimizi konuşmak için bir aradayız. 2020 yılı ülkemiz ve ihracat ailemiz için

daha çok çalışacağımız bir dönem olacak. Çünkü Türkiye ihracatla yükselecek" dedi.





SHERATON
Istanbul City Center



İstanbul'un Yeni Buluşma Noktası



Tarihi yarımada, Haliç ve Taksim gibi turistik ve merkezi yerlere yakın konumuyla cazip bir buluşma noktası olan Sheraton Istanbul City Center, 254 odası, tam donanımlı balo salonu ve etkinlik alanları ile şehrin yeni gözdesi. Tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek farklı büyüklüklerdeki toplantı odaları, misafirlerin kalabalık konferanslardan küçük toplantılarına kadar tüm beklentileri karşılayacak özelliklerde. Sheraton Istanbul City Center, balo salonu da dahil olmak üzere gün ışığı seçeneği de sunan toplam yedi toplantı odası ile misafirlerinin tiyatro düzeninde 650 kişiye kadar olan etkinliklerine ev sahipliği yapabilecek geniş alanlara sahip.

Sheraton Istanbul City Center

Hacı Ahmet Mah.
Kurtuluş Deresi Cad.
No: 23 Beyoğlu / İstanbul
T +90 212 806 1010
sheraton.com/istanbulcitycenter

  [sheratonistanbulcitycenter](https://www.facebook.com/sheratonistanbulcitycenter)

BÜTÇEDEN İHRACATÇIYA 3,8 MİLYAR DESTEK

2020 BÜTÇESİNDEN İHRACAT DESTEKLERİ KAPSAMINDA 3,8 MİLYAR LİRA HARCANACAK. AR-GE'YE 5 MİLYAR LİRA AYRILIRKEN, ÖZEL SEKTÖR ARACILIĞI İLE BÜYÜME STRATEJİSİ ÇERÇEVESİNDE 2020 YILINDA REEL KESİM DESTEKLERİ İÇİN BÜTÇEDEN 44,5 MİLYAR LİRA KAYNAK PLANLANIYOR.



Bütçe ilk defa 2020'de 1 trilyon lirayı aşacak. Hazine destekli kefaletle sağlanan krediler çerçevesinde 2020 bütçesinde 5 milyar lira kaynak ayrıldı. İhracat destekleri kapsamında 3,8 milyar lira harcanacak.

Reel kesime 44,5 milyar lira
Özel sektör aracılığı ile büyüme stratejisi çerçevesinde 2020 yılında reel kesim destekleri için bütçeden 44,5 milyar lira kaynak ayrıldı. 2016'da uygulamaya konulan sosyal güvenlik

işveren prim destekleri çerçevesinde işletmelerin SGK'ya ödenmesi gereken 25,3 milyar lira tutarındaki işveren primi bütçeden karşılanacak.

İhracatçıya 3,8 milyar lira

Hazine destekli kefaletle sağlanan krediler çerçevesinde 2020 bütçesinde 5 milyar lira kaynak ayrıldı. İhracat destekleri kapsamında 3,8 milyar lira harcanacak.

KOSGEB'den 2 milyar lira

Genç girişimcilerin desteklenmesi

ve KOBİ'lerin markalaşması amacıyla KOSGEB bütçesinden 2 milyar lira ayrıldı. 2020 yılı bütçesinden Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla kullanılmak üzere teşvik ödemeleri kapsamında 1 milyar lira ödeme yapılacak. Ayrıca özel sektörün Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi amacıyla gerek TÜBİTAK gerekse vergi ve diğer mevzuat düzenlemeleriyle 2020 yılında Ar-Ge'ye toplam 5,5 milyar lira tutarında bir kaynak aktarılacak.

Çiftçi ve esnafa destek

Tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansmanı düşük maliyetle karşılaması için Ziraat Bankası aracılığıyla verilen faiz destek tutarı yüzde 23 artırılarak 4,2 milyar liraya çıkarılacak.

Esnafın 2020'de Halk Bankası aracılığıyla kullanacağı esnaf kredileri için de faiz desteği olarak 2,2 milyar lira kaynak ayrıldı.

Tarıma 33,4 milyar lira

2020'de tarıma 33,4 milyar lira ayrıldı. Tarımsal destek programları için 22 milyar lira, tarım sektörü yatırım ödenekleri için 5,1 milyar lira, tarımsal kredi sübvansiyonu, müdahale alımları, tarımsal KİT'lerin finansmanı ve ihracat destekleri için 6,3 milyar lira harcanacak.



KARANFİL GROUP

DÜNYA BİZİMLE YAKIN

World Close *With Us!*

الدنيا اقرب معنا



CLOVE



Ahkam
Tekstil



KARANFİL
CONSTRUCTION

poligon34



BABİL
GROUP

sas

TÖTEM

Karanfil Group Dış Ticaret ve Uluslararası Taşımacılık Ltd. Şti. Gençtürk Cad. No:49 Laleli/Fatih/İSTANBUL
Info@karanfilgroup.com | www.karanfilgroup.com | +90 532 651 66 09 / Viber / Whatsapp | F/ karanfilgroup

İHRACATA HİZMET EDEN ŞAMPİYONLAR



TÜRKİYE, HİZMET İHRACATINDA 2019 YILININ İLK 10 AYINDA, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE, YÜZDE 22 ARTIŞLA 28 MİLYAR DOLAR HİZMET TİCARETİ FAZLASI VERDİ. TÜRKİYE'NİN HİZMET İHRACATÇILARI CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN TEŞRİFİYLE ÖDÜLENDİRİLDİ.

Ekonomilerin ana taşıyıcılarından biri konumuna ulaşan hizmetler sektörü dünya ticaretinde de büyük bir hızla gelişim gösteriyor. Dünyada hizmet ticaretinde kıyasıya bir rekabet yaşanırken Türkiye'nin de bu alanda kaydettiği başarısı yadsınmaz. Pek çok noktaya yapılan uçuşlarla ülkemizin hizmet ihracat hacmine önemli katkıları olan havayolu taşımacılık hizmetlerinde dünyada ABD ve BAE'den sonra 3.sıradayız. Türkiye'nin coğrafi konumu lojistik açısından da çok ciddi bir gelişim alanına sahip. Kültürel ve eğlence hizmetlerinde ise dünyada ilk 10 ülke arasında. Başta Türk dizileri olmak üzere, film ve yarışma gibi televizyon programlarının yurt dışına temsili ve pazarlanması kapsamında önemli bir döviz girdisi elde edilmesinin yanında, görsel ve işitsel hizmet ihracı diğer sektörlerde de çarpan etkisi oluşturuyor. Türkiye, hizmet ihracatında 2019 yılının ilk 10 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, yüzde 22 artışla 28 milyar dolar hizmet ticareti fazlası verdi. İlk 10 ayda turizm gelirlerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15,9'luk artış oldu. Sağlık turizmindeki gelişmelerle 2018'de 550 binin üzerinde hasta tedavi edildi. Türkiye, geçen yıl, taşımacılık sektöründe de yaklaşık 18 milyar dolarlık ihracat geliri elde etti.

Cumhurbaşkanı: Hedefimize sıkı sıkıya bağlıyız

"Hizmet İhracatçıları Buluşması ve 2018 Yılı Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Ödül Töreni", Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler



Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Sağlık Bakanı Fahrettin Koca ile çok sayıda bürokrat ve iş insanının katılımıyla İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. TİM'e bağlı olarak geçen yıl kurulan Hizmet İhracatçıları Birliği'nin, Türkiye'nin bu alandaki potansiyelinin ifadesi olduğunu dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, hizmet ihracatı ve pazarlarının çeşitlendirilmesi, yeni pazarlara girilmesi ve

RECEP TAYYİP ERDOĞAN
Cumhurbaşkanı

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "İhracatımızı 500 milyar dolara çıkarma hedefimize sıkı sıkıya bağlıyız. Tabii bunun için öncelikle küresel rekabette bizi öne çıkartacak şekilde mal ve hizmet üretimimizi artırmamız gerekiyor" dedi.

mevcut pazarların geliştirilmesi konusunda birlikten önemli çalışmalar beklendiğini belirtti. Erdoğan, Türk ekonomisinin tüm alanlarıyla birlikte ihracatta hala hak ettiği seviyenin çok gerisinde bulunduğuna işaret ederek, "İhracatımızı 500 milyar dolara çıkarma hedefimize sıkı sıkıya bağlıyız. Tabii



bunun için öncelikle küresel rekabette bizi öne çıkartacak şekilde mal ve hizmet üretimimizi artırmamız gerekiyor. Dünyada her iki konuda da ayrı ayrı öne çıkmış ülkeler bulunuyor. Bizim, Türkiye olarak ikisini birlikte gerçekleştirmemiz şarttır.

TİM Başkanı Gülle, "2019 yılı, hem mal ihracatında hem de hizmet ihracatında rekorlar kıracağımız bir yıl olacak. Ama hep diyoruz ya; yapacak çok iş var. Yeni hedefimiz 2022 yılında sıfır cari açık" dedi.

Bulduğumuz coğrafya ve sahip olduğumuz imkanlar bize mal ve hizmet tasarımı geliştirilmesi, üretimi, ihracatı konularında avantaj sağlıyor" diye konuştu.

Yeni hedefimiz sıfır cari açık

TİM Başkanı İsmail Gülle, cari dış

ticaret fazlası veren bir Türkiye için yola çıktıklarını belirterek, bu hedef kapsamında yaptıkları faaliyetlerden bahsetti.

Yıl başında Türkiye ile ilgili olumsuz yorum yapanların bugüne gelindiğinde bu görüşlerini değiştirdiğini dile getiren Gülle, "Türkiye ekonomisi yüzde 2,5-3 civarında küçülecek", "enflasyon kopup gidecek", "döviz kurları zirveye çıkacak" gibi olumsuz görüş bildirenlerin bunların hiçbirisine devletçe ve milletçe müsaade edilmediğini söyledi.

Gülle, büyümenin zorlandığı zamanlarda ihracatçıların devreye girdiğini kaydederek, küresel olarak ticarete durağanlık yaşanırken Türkiye'nin ihracatını en çok artıran ülkeler arasında yedinciliğe yükseldiğini anlattı.

TİM Başkanı Gülle, "2019 yılı, hem



mal ihracatında hem de hizmet ihracatında rekorlar kıracağız bir yıl olacak. Ama hep diyoruz ya; yapacak çok iş var. Yeni hedefimiz 2022 yılında sıfır cari açık" dedi.

"Dünya ticaretine yön vermeyi başarabiliriz"

Cari açığı sıfıra indirecek üç maddelik reçeteye değinen Gülle, şu ifadeleri kullandı:

"Birincisi, yüksek miktarlarda ithal ettiğimiz ara malını ivme paketinin sağladığı desteklerle, yerli ve milli üretim zincirine daha fazla eklemek. İkinci madde, birinci ile de doğru orantılı. İhracatımızın katma değerini şu anki seviyesinin iki katına çıkarmak. Elbette bu; bugünden yarına yapılacak bir iş değil. Marka, tasarım, inovasyon, Ar-Ge, teknoloji ve bunların yanına finansman, lojistik, satış, pazar-

lama ve fuarcılığı da ekleyerek; katma değeri artırmalıyız."

Gülle, bunları gerçekleştirecek vizyonun Türkiye'de bulunduğunu belirterek, üçüncü maddenin ise; "döviz kazandırıcı faaliyetlerin sayısını artırmak ve onlara cesaret vermek" olduğunu söyledi.

Mal ve hizmet üretimini ve ihracatını çağın gereğine uygun şekilde ele almak gerektiğini belirten Gülle, teşviklerden finansmana kadar yeni bir vizyonu, yeni bir yaklaşımı ortaya koymanın önemine işaret etti.

TİM'in ortaya koymak istediği vizyonun, "önce küresel piyasaya göre şekil almak, sonra küresel piyasaya şekil vermek" olduğunu dile getiren Gülle, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın desteğiyle dünya ticaretine yön vermeyi başarabileceklerini bildirdi.

HİB ödülleri sahiplerini buldu

Hizmet ihracatı rakamları ile Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir gelişimine katkı sunan toplam 52 kuruluş ödül aldı. 17 kategorinin birincileri ile HİB Özel Ödülü bizzat Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından verildi.

"Bakım ve Onarım Hizmetleri" dalında THY Teknik AŞ, "Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri"nde Destek Patent AŞ, "Eğitim Hizmetleri"nde İstanbul Aydın Üniversitesi, "Filmcilik, Eğlence Ve Diğer Kültür Hizmetleri"nde Ay Sanat Prodüksiyon Ve Yapım AŞ, "Finans, Sigorta Ve Diğer Mali Hizmetler"de Anadolu Anonim Türk Sigorta, "İnşaat, Taahhüt Ve Müteahhitlik Hizmetleri"nde Limak İnşaat, "Liman İşletmeciliği Hizmetleri"nde TAV Havalimanları Holding AŞ



İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

birincilik ödülü aldı. Mimari, Mühendislik, Bilimsel Ve Diğer Teknik Hizmetler kategorisinde Ford Otomotiv, Sağlık Hizmetleri'nde Acıbadem Sağlık, Seyahat Acenteliği'nde Odeon Turizm İşletmeciliği, Teknik Müşavirlik Ve Kontrolörlük Hizmetleri'nde N.K.Y Mimarlık Mühendislik İnşaat Ve Ticaret, Telekomünikasyon Hizmetleri'nde Arvato Telekomünikasyon, Turizm Ve Konaklama Hizmetleri'nde ETS Group - Voyag Turizm Otelcilik, Yazılım Ve Bilişim Hizmetleri'nde Logo Yazılım, Yer Hizmetleri'nde Çelebi Havaçılık Holding, Yolcu Taşımacılığı Hizmetleri'nde THY, Yük Taşımacılığı Ve Lojistik Hizmetleri'nde Netlog Lojistik birinci oldu. HİB Özel Ödülü ise en fazla ihracatı yapılan dizi olan "Anne" dizisine gitti.

DÜNYADA 40 HAVALİMANINDA YER HİZMETİ ŞAMPİYONLUK GETİRDİ

YER HİZMETLERİ KATEGORİSİNDE EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREREK BİRİNCİ OLAN ÇELEBİ YER HİZMETLERİ, YOLCU, RAMP, KARGO VE ANTREPO HİZMETLERİ, YÜK KONTROL, TAŞIMA, TEMSİL, GENEL HAVACILIK, LOUNGE, KÖPRÜ OPERASYONU GİBİ HİZMETLERLE 40 ÜLKEDE DEĞER ÜRETİYOR.

Türkiye'nin hizmet ihracatı şampiyonları arasında yer alan yer hizmetleri kategorisinde en çok ihracat gerçekleştiren birinci olan Çelebi Yer Hizmetleri 1958 yılında, Ali Cavit Çelebioğlu tarafından Türkiye'nin ilk özel yer hizmetleri şirketi olarak kurulmasıyla birlikte havacılık endüstrisine giriş yaptı. Günümüzde Çelebi, sağladığı hizmet çeşitliliği ve kalitesiyle Türk Sivil Havacılık endüstrisinin önde gelen firmalarının başında yer alıyor. Çelebi Group CEO'su Dave Dorner, "Çelebi olarak portföyümüzün içinde yolcu, ramp, kargo ve antrepo hizmetleri, yük kontrol, taşıma, temsil, genel havacılık, lounge, köprü operasyonu gibi hizmetler bulunuyor. Çelebi şu an için dünya genelinde 2 kıtada, 4 ülkede, 40'tan fazla havalimanında hizmet sağlıyor. Sürekli gelişmeye odaklı bir politika uygulayan Çelebi, gelişen marketlere olan ilgisini sürdürürken aynı zamanda şirketin kurulduğundan beri benimsenen aile olgusunu da sürdürmeye devam ediyor" diyor.

Hizmet sektörünün doğası gereği sürekli yeni olanaklar, marketler, iş kolları arayışında olduklarını aktaran Dorner şöyle devam ediyor: "Çelebi, kendi gelişiminin yanında hizmet verdiği coğrafyayı da geliştirmenin yollarını arıyor. Bu doğrultuda, ilgili departmanların da iş birliğiyle güzel bir sinerji yakalayıp



DAVE DORNER
Çelebi Havacılık CEO

her zaman olduğu gibi 2020 yılında da şirketimize değer katacak projelerin çalışmasını yapmaktayız."

Yeni projelerle ihracatını artıracak

Çelebi yayıldığı ülkelerdeki gücü itibarıyla hizmetlerini uluslararası platforma taşımış bir şirket. Ayrıca, dünyanın devlet destekli ilk ve en kapsamlı marka geliştirme programı olan TURQUALITY kapsamına bulunuyor.

Türkiye'nin önde gelen hizmet ihracatı firması olarak ödüllendirmelerine de değinen Dorner, "Bu ödüller bizim için yer hizmetleri alanındaki 60 yıllık başarı öyküsünün bir göstergesidir. Önümüzdeki senelerde yeni projelerle ihracat oranlarımızı daha da arttırmayı hedefliyoruz. Sektöründe pek çok açıdan öncü olan şirketimizin bu başarısında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederiz" diye konuştu.

FLOWBOX | POWER

Mükemmel Tasarım ve Fonksiyona Dokun

- 12,8 mm ultra ince, yeni nesil yanak tasarımı
- İki farklı yükseklikte yanak ve sınırsız bordür kullanımı ile esnek çözümler
- Sıradışı, iddialı ve özgün bir estetik anlayışı ile zenginleştirilen renk alternatifleri



Detaylı bilgi için
akıllı telefonunuza
QR kod okuyucu
indirip, barkodu
taratın.



samet
mobilyaya hayat verir

BAKIM VE ONARIMDA GLOBAL PAZARDAN DAHA ÇOK PAY ALABİLİRİZ

AVRUPA, ASYA, AFRIKA VE ORTA DOĞU'DA YER ALAN PEK ÇOK ÜLKENİN SİVİL HAVACILIK KURULUŞLARINCA YETKİLENDİRİLMİŞ ONAYLI BİR UÇAK BAKIM MERKEZİ OLAN MYTECHNIC, BAKIM VE ONARIM HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE'NİN ÜÇÜNCÜ BÜYÜK İHRACATÇISI OLARAK ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI SUNUYOR.

m yTECHNIC yaklaşık 12 yıldır Sabiha Gökçen Havalimanı'nda bulunan hangarında uçak bakım ve onarım alanında faaliyetlerini sürdürüyor. myTECHNIC kurulduğu zaman Türk sivil havacılık sektöründe o güne kadar yapılan en yenilikçi ve en büyük bakım ve onarım projesi idi, özel yatırım olarak bakıldığında bugün hala bu özelliğini koruyan firma 60.000 metre-karelik alanda aynı anda 12 dar gövdeli veya 4 geniş 6 dar gövdeli uçak, bakım ve onarım hizmeti alabiliyor. Bakım ve onarım hizmetleri sektöründe Türkiye'nin üçüncü büyük ihracatçısı olan myTECHNIC, yolcu ve kargo taşımacılığı yapan Boeing ve Airbus marka filoya sahip havayolu şirketlerine hizmet veren, Türkiye, Avrupa, Asya, Afrika ve Ortadoğu kıtalarında yer alan pek çok sayıda ülkenin sivil havacılık kuruluşlarınca yetkilendirilmiş onaylı bir uçak bakım merkezi. myTECHNIC Genel Müdürü Hüseyin Oflaz, "Kuruluşumuzdan bu yana geçen 12 yılın sonunda myTECHNIC artık sektörün dünya çapında tanınan bilinen bir markası olmuştur. Hem şirketimizi hem de ülkemizi daha iyi yerlere getirmek daimi hedefimiz olacaktır.

Dünyadaki toplam uçak bakım pazarının (gövde bakım + motor bakım + component bakım olarak) yaklaşık



HÜSEYİN OFLAZ
myTECHNIC Genel Müdür

65 milyar dolar olduğunu düşünürsek daha almamız gereken çok yol olduğunu görebiliriz. Bu pazardan daha fazla pay alabilmek ve ülkemize daha fazla katma değer sağlamak; tek noktada çoklu çözüm merkezi olabilmek adına atölyelerimize ve yeni uçak tipi yetkilerine yatırım yapmaya devam edeceğiz" diyor.

Bilgisayar destekli yönetim bilgi sistemi; flyANT

myTECHNIC aynı zamanda, bünyesindeki tüm faaliyetlerini kapsayan

bilgisayar destekli yönetim bilgi sistemini flyANT markasıyla geliştirerek kullanan ve bu yeteneğe sahip ender bakım merkezlerinden biri. Bu ürünün farklı müşterilere sunulması ve dünya pazarında tercih edilen bir ürün olarak kullanılması konusundaki çalışmalarının bulunduğunu aktaran Hüseyin Oflaz Ar-Ge faaliyetlerini ise şöyle anlatıyor:

"myTECHNIC sektörde kendi ihtiyaçlarını kendi içinde karşılayabilen çözümler geliştirme konusundaki yeteneği ile tanınıyor. Geçmişte yaptığımız Ar-Ge çalışmalarımıza, 2018 Ekim ayında Ar-Ge Merkezi olarak tescil edilerek devam ediyoruz. Hedefimiz müşterilerimizin değer katan hizmetleri bizden düşük maliyetler ile almalarını sağlarken ürettiğimiz döviz girdisinin ülke içinde kalmasını sağlamak. Bu bağlamda özellikle üzerinde durduğumuz konuları; yapay zeka, otonom araçlar, RFID çözümleri, yer destek ekipmanları ve test sistemleri olarak sıralayabiliriz. Havacılık teknoloji olarak her zaman diğer sektörlerin önünde ilerlemiş ve ilerlemeye devam etmekte. Havacılıkta kazandığımız bilgi ve deneyimlerin başka sektörlerle uyarlanabilirliği konusunda da iş birlikleri yapıyor, onlardan öğrendiğimiz verimliliğe ve kaliteye yönelik uygulamaları içimize alıyoruz."



ÇELEBİ

GLOBAL SOLUTIONS FOR GLOBAL PARTNERS



Çelebi Aviation is a global provider of airport services with a presence today in **4 countries and more than 40 stations.**



TUTKU VE ÇEVİKLİKLE DEĞER YARATMAK EN BÜYÜK HEDEFİMİZ

YAZILIM VE BİLİŞİM HİZMETLERİ KATEGORİSİNDE TÜRKİYE’NİN EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN ŞİRKETİ LOGO YAZILIM TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ AKIN SERTCAN, “ÜLKEMİZ YAZILIM SEKTÖRÜNE YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER SUNMAYA VE İHRACAT GELİRLERİMİZİ HER YIL ARTIRARAK ÜLKE EKONOMİMİZE POZİTİF DEĞER YARATMAYA HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEĞİZ” DEDİ.



Kişisel bilgisayarlar için uygulama yazılımları geliştirmek üzere 1984 yılında sektöre giren Logo, Türkiye’nin en büyük yazılım kuruluşlarından biri. Türkiye’nin en büyük halka açık yazılım kuruluşu ve en değerli bilişim markası olan Logo Yazılım, Türkiye hizmet ihracatının çatı kuruluşu olan Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) tarafından 2018 yılı ihracat performansları dikkate alınarak yapılan değerlendirme sonucunda birincilik ödülüne layık görüldü.

Yazılım ve Bilişim Hizmetleri kategorisinde birinci seçilen Logo Yazılım adına ödülü Logo Yazılım Türkiye Genel Müdürü Akın Sertcan, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın elinden aldı. Kurulduğu 1984 yılından bu yana sektörün öncü şirketlerinden biri olarak faaliyetlerini sürdüren Logo Yazılım’ın başarısının ardında Türkiye Yazılım ve Bilişim Ekosistemine güvenin yattığını aktaran Sertcan, “Logo Yazılım olarak mikro işletmelerden kurumsal büyük işletmelere kadar farklı ölçeklerdeki şirketler için uygulama yazılımı çö-

zümlerini pazara sunuyoruz. Müşterilerimizle iş birliği içerisinde tutku ve çeviklikle değer yaratmayı en büyük hedefimiz olarak görüyoruz. Bu bağlamda Hizmet İhracatçıları Birliği gibi saygın bir kurumdan ödül almak motivasyonumuzu artırmanın yanı sıra yaptığımız çalışmaların doğruluğunun bir sağlaması oldu. Logo Yazılım olarak ülkemiz yazılım sektörüne yüksek katma değerli ürünler sunmaya ve ihracat gelirlerimizi her yıl artırarak ülke ekonomimize pozitif değer yaratmaya hız kesmeden devam edeceğiz” dedi.



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

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



YÜKSEKÖĞRETİMDE PLANLI BİR TANITIM FAALİYETİNE İHTİYAÇ VAR

ULUSLARARASI EĞİTİM 2016 YILINDA 100 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE BİR EKONOMİK DEĞER OLUŞTURDU. TÜRKİYE YÜKSEKÖĞRETİMİNİN PAYININ ARTMASI İÇİN DAHA PLANLI VE BÜTÜNCÜL BİR TANITIM STRATEJİSİNE İHTİYAÇ DUYULUYOR.

2 008 yılında, Mehmet Altınbaş Eğitim ve Kültür Vakfı tarafından kurulan Altınbaş Üniversitesi, şu an 80 farklı ülkeden 3500'ün üzerinde öğrenciyi ev sahipliği yapıyor. Türkiye'nin En Büyük 500 Hizmet İhracatçısı' ödülleriinde, Altınbaş Üniversitesi 'Eğitim Alanında En Fazla Hizmet İhracatı Yapan Vakıf Üniversiteleri' arasında 3'üncü oldu. Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Çağrı Erhan, "Kurulduğu günden bu yana uluslararasılaşmayı stratejisinin merkezine koyan üniversitemizde uluslararası alanda kabul gören bir eğitim vermek ve dünya çapında rekabet edebilir mezunlar yetiştirmek amacı ile eğitim sistemimizi her zaman global unsurlar ile destekliyoruz. Bu doğrultuda, hem uluslararası öğrencilerimizin kendilerini evlerinde gibi hissettikleri çok kültürlü bir eğitim ortamını oluşturmakta, hem de global düzeyde rekabet edebilir araştırma ve eğitim imkanları tesis etmekteyiz" diyor.

Her öğrenci bir kültür elçisi

Özellikle gelişmiş ülkelerde uluslararası eğitimin sadece bir uluslararasılaşma unsuru olarak değil, bir ihracat kalemi ve döviz kazandırıcı bir faaliyet olarak değerlendirildiğini ve uluslararası eğitim sektörünün, 2016 yılında, dünyada 100 milyar doların üzerinde gelir oluşturan bir ekonomik değeri ifade ettiğini aktaran Çağrı Erhan şöyle devam ediyor: "Fakat Altınbaş Üniversitesi olarak biz, eğitim ihracatını sadece



PROF. DR. ÇAĞRI ERHAN
Altınbaş Üniversitesi
Rektör

döviz ve gelir getirici bir faaliyet olarak değerlendirmemekteyiz. Uluslararası öğrencilerimizin gelecekte ülkemizin ve kurumumuzun gönüllü elçileri olacağı inancındayız. Bu bağlamda eğitim ihracatının ülkemiz açısından stratejik öneme sahip olduğu bilinci ile hareket etmekteyiz. Bu bakış açımızın da başarımızdaki en önemli etkenlerden biri olduğunu düşünüyoruz. Bu düşüncemizden hareketle, ülkemizin eğitim ihracatı ve gönüllü elçiler yetiştirme sürecine önemli katkılar sağladığımız kanaatindeyiz. Son 4 yıldır Türkiye İhracatçılar Meclisinin düzenlediği hizmet ihracatçıları araştırması sonucunda eğitim ihracatı alanında en çok gelir kazandıran ilk üç üniversite içerisinde yer almaktayız. Buna ek olarak, Üniver-

sitelerimizin bireysel çabaları ile her ne kadar ilerleme kaydedilmiş olsa da Türkiye'nin eğitim sektöründe hak ettiği yere gelebilmesi için kolektif bir eğitim tanıtım seferberliğine ihtiyaç duyulduğunu düşünmekte ve çeşitli platformlarda bu seferberliğe destek ve katkı sağlamaktayız."

Bir eğitim ajansına ihtiyaç var

Yeni yatırımlarla hem eğitim hem de araştırma alanındaki faaliyetlerini nitelik ve nicelik bakımından geliştirme planlarının olduğunu ve eğitim ve araştırma faaliyetlerinde uluslararasılaşmayı odak nokta olarak belirleyerek, uluslararası alanda rekabet edebilirliği artırmayı hedeflediklerini belirten Prof. Dr. Çağrı Erhan, "Amacımız, sadece uluslararası öğrenci sayımızı artırmak değil, kampüslerimizdeki kültür çeşitliliğini de artırmaktır. Ülkemizde yükseköğretimin uluslararasılaşması süreci değerlendirildiğinde görülmektedir ki 10 yıl önce bir eğitim hub'ı olmak hedefi ile uluslararası öğrenci politikasını değiştiren Türkiye yükseköğretimi, daha planlı ve bütüncül bir tanıtım stratejisine ihtiyaç duymaktadır. Bu stratejinin en önemli unsuru ve ilk adımı ise bir eğitim tanıtım ajansı kurulmasıdır. Bu bağlamda, Türkiye'nin eğitim hizmetleri ihracatı özelinde tanıtım, bilinirlik ve kolektif pazarlama eksikliklerinin giderilmesi için eşgüdümü sağlayacak, bilgi akışını hızlandıracak ve hızlı adımlar atabilecek bir uluslararası eğitim ajansının kurulmasının zaruri olduğunu düşünmekteyiz" diyor.



Sağlığınız Bize Emanet



444 00 64 | (322) 455 25 50 | medlineadana.com.tr |     @medlineadana

BİR RÜYA GERÇEK OLUYOR: TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ

TÜM TÜRKİYE NEFESLERİNİ TUTUP YERLİ OTOMOBİL TANITIMINA KİLİTLENDİ. CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN KOMUTUYLA TÜRKİYE'NİN İLK ELEKTRİKLİ YERLİ OTOMOBİLİ GÖRÜCÜYE ÇIKTI. ELEKTRİKLİ OTOMOBİLİN ÜRETİMİ 5 MODELDE YILDA 175 BİN ADET OLACAK. PROJE BAZLI DEVLET DESTEĞİ VERİLECEK YATIRIM İÇİN GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ, KDV İSTİSNASI, YÜZDE 100 VERGİ İNDİRİMİ, AZAMI TUTAR SINIRI OLMASIZIN 10 YILLIK SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ, 10 YILLIK GELİR VERGİSİ STOPAJI DESTEĞİ, AZAMI 360 MİLYON LİRALIK NİTELİKLİ PERSONEL DESTEĞİ, FAİZ VE KAR PAYI DESTEĞİ İLE YATIRIM YERİ TAHSİSİ VE ALIM GARANTİSİ SAĞLANACAK.

Türkiye'nin merakla beklediği yerli otomobilin yürüyen ilk ön gösterimi gerçekleştirildi. Türkiye'nin otomobili Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, katılımıyla Gebze'de gerçekleştirilen

"Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu Yeniliğe Yolculuk Buluşması" ile tanıtıldı. Törende Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yerli otomobil fabrikasının Bursa'da kurulacağı yeri de açıkladı. Erdoğan açıklama-

masında "Şimdi merak ediyorsunuz, Bursa'da neresi olacak diye. Onun da ben size müjdesini vereyim Gemlikte Silahlı Kuvvetlerimize ait olan



büyükçe bir yerimiz var. Yaklaşık 4 milyon metrekarelik bu alanın inşallah şu anda 1 milyon metrekaresini buraya tahsis edeceğiz ve süratle de inşallah fabrikamızın orada yapımına başlayacağız” dedi.

Toplantıda konuşan TOGG CEO’su Gürcan Karakaş şunları söyledi: “Dünyada oyunun kuralları değişiyor. Otomobil akıllı bir cihaza dönüşmekte. Projeye başlamadan önce 18 şirketi inceledik. Fikri mülkiyeti yüzde 100 bizim olan bir otomobilden bahsediyoruz. 15 yıl içinde 5 modelimiz olacak. Neden SUV’u seçtik? Dünyanın en büyük segmenti. Yüzde 95’i ithal olan bir segment. Markanın adlandırma sürecini önümüzdeki se-

nenin ortasında tamamlamayı düşünüyoruz. 200 ve 400 bg iki alternatif, arkadan itiş veya 4 çeker olacak. 500 km menzil ve 30 dakikanın altında şarj edilebilir olacak. Bataryasını sıfırdan geliştirdik. Aracın holografik asistanı var.”

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da şöyle konuştu: “Türkiye’nin Otomobili Girişim Grubuna ev sahipliği yapan bu merkezdeki birçok girişim, kritik yerli ve milli teknolojilerin öncüsü olacak. Türkiye’nin otomobili sadece bir araba üretme projesi değil. Yeni fırsat pencerelerini yakalama hamlesidir. Fotoğraf paylaştım arabalar mı büyük yoksa bakanın boyu mu kısa diye tartışmalar oldu.

Soru işaretleri de tamamen ortadan kalkmış olacak.”

Öngörülen toplam sabit yatırım tutarı 22 milyar olarak açıklandı. Elektrikli otomobilin üretimi 5 modelde, yılda 175 bin adet olacak. Üretim tesisinde 300’ü nitelikli toplam 4 bin 323 kişi istihdam edilecek.

Proje bazlı devlet desteği verilecek yatırım için Gümrük Vergisi muafiyeti, KDV istisnası, yüzde 100 vergi indirimi, azami tutar sınırı olmaksızın 10 yıllık sigorta primi işveren hissesi desteği, 10 yıllık Gelir Vergisi stopajı desteği, azami 360 milyon liralık nitelikli personel desteği, faiz ve kar payı desteği ile yatırım yeri tahsisi ve alım garantisi sağlanacak.





**15,000 ÖZEL
ÇİZİM
PARÇA**



3 FABRİKA



**1000
ÇALIŞAN**



**140,000 m2
KAPALI ALAN**



**OEM ONAYLI
ÜRETİM & LABORATUVAR**



**1976'DAN GÜNÜMÜZE, GENİŞ ÜRÜN YELPAZEMİZLE
ÜRETİMİN OLDUĞU HER ALANDAYIZ.**



**IATF 16949, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001,
CE 14399, EN 15048, ISO 27001**



TECDE
group

MARDİN'İN KEHRİBAR SARISI BULGURU

MEZOPOTAMYA GÜNEŞİ

MARDİN'İN KAHVERENGİ TOPRAĞI, DEMİR VE MİNERAL BAKIMINDAN ZENGİN OLDUĞU İÇİN BAŞKA TOPRAKLARA KIYASLA ÇOK DAHA KALİTELİ BUĞDAYLARA HAYAT VERİYOR. DURUM BUĞDAYINDAN YAPILAN MARDİN BULGURUNU DİĞER BULGURLARDAN AYIRAN TEMEL ÖZELLİKLERDEN BİRİSİ, PIŞTIĞI ZAMAN DEĞİŞMEYEN KEHRİBAR SARISI RENGİ, DOĞAL TAT VE AROMASI. MEZOPOTAMYA GÜNEŞİ ADIYLA TESCİLLİ MARDİN BULGURU EN ÇOK AVRUPA VE ORTA DOĞU ÜLKELERİNE İHRAÇ EDİLİYOR.



Bulgur, lif açısından zengin bir ürün. Karbonhidrat oranı buğdaya yakın. Raf ömrü işlenmiş gıdaların en yükseği ve birçok ürüne göre daha uzun. Türkiye’de en çok bulgur ihracatı gerçekleştiren illerin başında gelen Mardin’in bulguru “Mezopotamya güneşi” adıyla tescillendi. Lif ve protein oranı yüksek, glisemik indeksi düşük olması nedeniyle de ilgi gören Mardin bulgurunu diğerlerinden ayıran en büyük özellik ise kehribar sa-

rısı rengi. Türkiye’nin bulgur ihtiyacının yüzde 25’ini, ihracatının ise yüzde 35’ini karşılayan 3 milyon dönüme sahip Mardin Ovası’nda yılda yaklaşık 250 bin ton üretim, 100 bin ton da ihracat yapılıyor. Tescillendikten sonra daha çok talep görmeye başlayan Mardin bulguru en çok Avrupa ve Orta Doğu’ya ihraç ediliyor. Mardin Ova’sının toprağı, demir ve mineral bakımından zengin olduğu için başka topraklara kıyasla daha kaliteli ve protein oranı yüksek buğdaylara hayat

veriyor. Az yağış alan ovada üretilen buğdaylar tüm besleyici mineralleri kendi içinde saklıyor; böylece besin değerleri diğer topraklarda yetişen buğdaylara göre çok daha yüksek oluyor. Bu buğdaydan üretilen Mardin Bulgur’u nişasta değeri düşük, protein değeri yüksek olduğundan sağlık için oldukça faydalı bir ürün olarak gösteriliyor. Bu sayede sert durum buğdaylarının Mezopotamya Güneşi’nden aldığı altın rengi kaybolmuyor ve bulgura kendi rengini veriyor.

KASTAMONU ENTEGRE, SEKTÖRÜNDE DİJİTAL DÖNÜŞÜME ÖNCÜLÜK EDİYOR

AĞAÇ BAZLI PANEL SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE’NİN VE DÜNYANIN ÜRETİCİ GÜCÜ KASTAMONU ENTEGRE, YARIM ASRI GERİDE BIRAKTIĞI 2019 YILINDA, YURT DIŞINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YATIRIMLARLA ADINDAN SÖZ ETTİRİRKEN, İHRACAT HEDEFLERİNİ GELİŞTİRMEYE, YURT DIŞINDA BÜYÜMEYE, DİJİTALLEŞME, İNOVASYON VE AR-GE KONULARINDA ÖNCÜ ÇALIŞMALARA DEVAM EDİYOR.

Hayat Holding’in global ölçekte faaliyet gösteren iki büyük grubundan biri olan ve sektöründe yarım asrı geride bırakan Kastamonu Entegre, hem yurt içi ve yurt dışındaki varlığını, hem de global marka gücünü pekiştiriyor. MDF, yonga levha, laminat parke ve kapı paneli ürünlerinde dünyada ilk 4 içerisinde yer alan şirket, altı ülkedeki üretim tesisleriyle dünyanın 100 farklı ülkesine ihracat yapıyor. Kastamonu Entegre bu yıl, TİM’in “Türkiye’nin İlk 1.000 İhracatçısı” araştırmasında 20 basamak birden yükselerek 111. sırada yer aldı. Amerika’dan Çin’e 100 ülkeye yayılan bir ihracat haritasına sahip olduklarını belirten Kastamonu Entegre CEO’su Haluk Yıldız, satış gelirlerinin yüzde 60’ının yurt dışı operasyonlardan ve Türkiye’den yapılan ihracattan geldiğini söylüyor.

Türkiye’nin inovasyon şampiyonları arasında

İnovasyonu yarım asırlık kurum kültürünün ayrılmaz parçası ve stratejik önceliği olarak gören Kastamonu Entegre, bu alandaki çalışmalarını 2019’da bir ödülle taçlandırdı.



HALUK YILDIZ
Kastamonu Entegre CEO

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda TİM tarafından düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası’nın ödül programı İnovaLİG’de farklı sektörlerden birçok firmayı geride bırakan şirket, “İnovasyon Stratejisi” kategorisinde ikincilik elde etti.

Kendine global hedefler belirleyen köklü bir kuruluş olarak, bini aşkın şirketin başvurduğu yarışmada ikinciliğe değer görülme gurur duyduklarını ifade eden Kastamonu Entegre CEO’su Haluk Yıldız, sürekli gelişim ilkesi doğrultusunda, inovasyonu tüm iş süreçlerine entegre ederek, yeni ürün geliştirme, verimlilik artırma, etkin kaynak kullanımı ve çevre teknolojileri alanlarında projeler yürütmeye devam edeceklerini ekliyor.

Yaptığı yatırımlarla hammadde tedarikinden lojistiğe, üretimden satış sonrasına kadar tüm süreçlerini dijitalleştiren şirket bu alanda öncü çalışmalara imza atıyor. Son dönemde dijitalleşme ve Endüstri 4.0 alanlarına yönelik yatırımlara hız kazandırdıklarının altını çizen Kastamonu Entegre CEO’su Haluk Yıldız, sanayide dijital dönüşümün ancak sürdürülebilir bir ekosistemle mümkün olduğuna dikkat çekiyor. TÜSİAD Sanayide Dijital Dönüşüm (TÜSİAD SD2) programına katılan tek şirket olarak öne çıkan Kastamonu Entegre son olarak, Büyütech adlı çözüm dosyası ile 2019 Başarı Hikâyeleri Töreni’nde “Ticarileşme Potansiyeli” kategorisinde plaketle ödüllendirildi.

İSTİKRAR İNANÇ ÖZLEM BAŞARI DEĞER YENİLİK
SORUMLULUK TECRÜBE GELİŞİM SANAT AZİM TEKNOLOJİ

GÜVEN DOLU

35 yıl

alisangroup.com

Alisan
logistics

ANNIVERSARY 35TH YIL

DOĞRU ALICIYI DOĞRU ÜRETİCİYLE BULUŞTURUYORUZ

ANADOLU'NUN EN MODERN KONGRE MERKEZLERİNDEN OLAN TÜYAP KAYSERİ FUAR MERKEZİ, 2020 YILINDA DÜZENLEYECEĞİ FUARLARLA HEM KAYSERİ HEM DE BÖLGE EKONOMİSİ VE TURİZMİNE KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDİYOR.

Şubat 2019 itibarıyla Kayseri OSB Müdürlüğü tarafından yatırımı gerçekleştirilen, TÜYAP Kayseri Fuarı Merkezi toplam 150 bin metrekare taşınmaz üzerine kurulu, 12 bin metrekare sergileme alanı bulunan uluslararası nitelikte Anadolu'nun en modern fuar ve kongre merkezlerinden.

İhracat bağlantılarının geliştiği önemli platform

2020'de hazırlıklarını yaptıkları fuarlarla kentin ve ülkenin ekonomisine katkı sunacaklarını aktaran TÜYAP Kayseri Bölge Müdürü Fethi Gürsoytrak şöyle devam ediyor:

"2020 yılında Kayseri Fuar Merkezimizde hazırlayacağımız Tarım ve Hayvancılık, Yapı- İnşaat (Çelik Kapı, Pencere ve Cam Teknolojileri), Mobilya gibi sektörel / ihtisas fuarlarıyla bölge sanayisine; bunun yanında, Ev'leniyoruz (Evlilik Hazırlıkları) ve Yöresel Ürünler- Gurme Fuarlarıyla da hem Kayseri hem de bölge ekonomisi ve turizmüne katkı sağlamaya devam edeceğiz.

7- 11 Ekim 2020 tarihleri arasında düzenleyeceğimiz KMOB 2020- Kayseri 9. Mobilya Fuarı'nı iki sergi salonunda toplam 18 bin kurulum alanında "Anadolu'nun En Büyük Mobilya Fuarı'nı gerçekleştirmek amacıyla Kayseri başta olmak üzere yurt içinde önemli mobilya merkezlerinde faaliyet gösteren firmalar ile yurtdışından katılımcıları davet ederek, önümüzdeki yıllarda



FETHİ GÜRSOYTRAK
TÜYAP Kayseri Bölge Müdürü

fuaramızın uluslararası ihtisas fuarı olması yönünde çalışmalarımıza yoğun bir şekilde devam etmekteyiz. Tanıtım ve pazarlama faaliyetlerimizi yurt içinde 81 şehirde, yurt dışında ise ürünlerini yeni pazarlara ulaştırma isteği bulunan katılımcılarımızın ihracat hedefleri doğrultusunda Ortadoğu, Körfez Ülkeleri, Rusya, Türki Cumhuriyetler, Balkanlar, Orta Avrupa ile Kuzey Afrika'da belirlenen ülkelerde yürütmekteyiz. 2020 yılında hedefimiz nitelikli uluslararası ziyaretçi sayımızı artırarak, fuaramızın önemli ihracat bağlantılarının gerçekleştiği ticari bir platform olmasını sağlamaktır."

Büyüyebilmek için yenilik şart

Gürsoytrak, günümüzün ekonomik ve piyasa şartları göz önüne alındığında özellikle üreticilerin ayakta kalabilmek ve büyüyebilmek için ürünlerini, hizmetlerini, iş yapış yöntemlerini, yapılanmalarını ve sosyal sorumluluk anlayışlarını sürekli olarak değiştirmeleri, farklılaştırmaları ve yenilemeleri gerektiğini söylüyor. Markalaşma ve inovasyonu iki yönlü ve birlikte ele almak gerektiğini belirten Fethi Gürsoytrak "İnovasyon ve markalaşma; her ikisi de özünde, sistematik bir yaratıcılık yaklaşımı ile ürün ve hizmetleri farklılaştırmayı, onlara değer katarak rekabet gücü kazandırmayı ve yapılan işi daha kârlı hale getirmeyi amaçlayan kavramlardır.

İnovasyon ve markalaşmayı bir arada, bir bütün olarak ele alabilmeyi başarabilen şirketler hangi sektörde olursa olsun dünya markalarıyla rekabet edebilir ve farklı pazarlardan pay alabilir duruma gelmişlerdir. Türk mobilya sektörü bu bağlamda ele alındığında markalaşma ve inovasyon alanlarında büyük gelişme göstererek; özellikle tasarım, kalite ve üretim kapasitesinde Avrupa ve Amerika pazarından pay alır hale gelmiştir.

TÜYAP Fuarçılık Grubu olarak tecrübe ve bilgi birikimimizle düzenlediğimiz fuarlarda "doğru alıcıyı doğru üreticiyle" buluşturma noktasında önemli bir misyonu üstlenmiş durumdayız" açıklamasını yaptı.



Turkey and myTECHNIC Growing together

#1000 Aircraft #150 Airlines #50Countries #34Approvals

*Blinking for
a brighter future...*



2020'DE YENİ YATIRIMLARLA ÜLKEYE DEĞER KATAÇAK

TÜRKİYE'DE DE YAPTIĞI YATIRIMLARLA EN ÖNEMLİ SANAYİ KURULUŞLARI İÇERİSİNDE YER ALAN KRONOSPAN, 15 BİN ÇALIŞANI VE 27 MİLYON M³LÜK ÜRETİM KAPASİTESİ İLE DÜNYANIN EN BÜYÜK AHŞAP PANEL ÜRETİCİSİ KONUMUNDA.

Kronospan, 125 ülkede binlerce müşterisine, birçoğunda lokal olarak hizmet veriyor. Kronospan Türkiye CEO'su H. Akgün Okay, "Bu sayede müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve pazar taleplerini anlayarak; yerel üretim ile ülke ekonomisine katkı sağlamak, üretim tesislerimizin lokasyonları ile düşük maliyetli ve hızlı hizmet sunmak gibi avantajlarımız bulunuyor" diyor.

Sektörde fark yaratacak

Çevreye ve insan sağlığına verdiği önem sebebiyle, Avrupa normlarına uygun emisyon değerleri ile üretim yapan Kronospan, yenilenebilir enerji kullanımı konusunda sektöründe öncü bir firma olup Avrupa'daki birçok fabrikası güneş enerjisi, rüzgar türbinleri, gaz türbinleri ve geri dönüşüm tesisleri ile üretimlerindeki enerji ihtiyaçlarını kendileri karşılıyor. 2010 yılında Türkiye'de üretime başlanan süreçten bugüne kadar yapılan yatırımlarla beraber OSB, laminat parke, emprenye ve yeni bir MDF tesisi daha kurarak yatırımlarına büyük bir ivme kazandırdıklarını belirten Okay, "Yapılan yatırımlarla 2010 yılından bu yana süreklilik gösteren büyümeyi 2020 yılında da artırarak hayata geçireceğiz. Yeni yılda ürün çeşitliliğimizi özellikle parke, MDF lam ve suntalam gruplarında artırarak müşterilerimizin hizmetine sunacağız. 2019 yılında pazara sunduğumuz, Türkiye'de



üretilen laminat parkeler arasında gerçek ahşap hissini en iyi yansıtan yeni koleksiyonumuzu ve melamin kaplı levhalarımızın dekor çeşitliliğini genişleterek sektörde fark yaratmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Ayrıca 2020'yi yeni pazar araştırmaları ve hedef pazarlarımızda uyguladığımız satış stratejilerimiz ile ihracat satışlarımızı artırmak doğrultusunda ciddi bir yatırım yılı olarak görmekteyiz" diye konuştu.

Çevre dostu ürünler

Kronospan dünya çapında olduğu gibi Türkiye fabrikasında da teknolojik gelişmelere, Ar-Ge faaliyetlerine yatırım yaparak bunları maliyet avantajı için aktif şekilde kullanıyor. Özellikle yenilenebilir, güneş ve rüzgar enerjisi yatırımları, entegrasyon çalışmaları-

nın sürdüğünü aktaran Okay, "Tüm ürünlerimiz Avrupa normları çerçevesinde, içeriği özel laboratuvarlarda test edilerek müşteri taleplerine göre EN717-1 ve EN16516 standartlarına uygun şekilde pazara sunuluyor. Kronospan Türkiye olarak, Avrupa'daki birçok tesisimizde olduğu gibi, formaldehit emisyon ölçüm odası yatırımı yapıldı. Bu yatırımımız ile artık ürünlerimizin emisyon salınımını kendi fabrikamızda kontrol edebilecek ve Avrupa normlarına uygun ürünlerimizi piyasaya sunmaya devam edeceğiz. Kronospan, Ar-Ge faaliyetlerinde üstün çalışmalarından ve bilgilerinden yararlanarak mobilya gelişimine katkıda bulunup kullanıcılarına çok daha etkin, çevre dostu ürünler sunmaya odaklanarak devam edecek" diye konuştu.



→ Duo Kenarbantları

İşlevsel ve özgün kontrast tasarım



MOBİLYALARDA ÇARPICI KONTRAST ETKİLERİ

Zıt renk ve dekorların uyumu ile harmanlanarak tasarlanan Duo kenarbantları, yaşam alanlarında özgün bir tarz yaratıyor.

Mobilyalara üç boyutlu derinlik hissi vererek, dekorasyona hareketlilik kazandıran Duo, özgün karakteriyle Interzum 2019'da "Best of the Best" (En iyinin iyisi) ödülünün sahibi oldu.



EGGER Dekor A.Ş.

Gebze Plastikçiler OSB, 41400 Gebze/Kocaeli, Türkiye T +0262 648 45 00 F +0262 648 45 01 info-tr@egger.com www.egger.com

www.romabant.com

TEKNOLOJİ VE OTOMASYON ODAĞINDA 80 ÜLKEYE İHRACAT

MOBİLYA VE AKSESUAR SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ FİRMASI SAMET, TEKNOLOJİ ODAKLI YATIRIMLARI VE İNOVASYONA VERDİĞİ ÖNEMLE 80 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR.

Türkiye'nin önemli mobilya ve aksesuar markası SAMET, çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımla hayata geçirdiği 3000'den fazla ürün çeşidi ve 47 yıllık deneyim ile sektöre değer katıyor. Mobilya aksesuar sektöründe fark yaratan markanın ürünleri arasında menteşe sistemleri, çekmece sistemleri, kalkar kapak sistemleri, sürme kapak sistemleri ve bağlantı aksesuarları bulunuyor. SAMET Kalıp ve Madeni Eşya San ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Saldıray Kızıltan, "SAMET olarak önümüzdeki dönem hedeflerimiz arasında mevcut ülkelere yaptığımız ihracat oranını artırmak ve yeni ihracat pazarlarına girmek bulunuyor. Bu doğrultuda yeni pazarlar için fizibilite çalışmalarımız devam ederken, 2023 yılına kadar dünyanın pek çok ülkesine ihracat yapıyor hale gelmeyi hedefliyoruz. İhracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırmanın yanı sıra pazar payımızı artırmak için de Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmaya devam ediyoruz. Mühendis ve teknik ürün geliştirme sorumlularından oluşan 88 kişilik Ar-Ge ekibimizle, yenilikçilik ve tasarım gücümüzü kullanarak sektöre yön veriyor, birçok ilke imza atıyoruz. Ekibimizdeki ürün geliştirmeden sorumlu mühendis



SALDIRAY KIZILTAN
SAMET Yönetim Kurulu Başkanı

arkadaşlarımız, doktora, yüksek lisans ve lisans eğitimlerini tamamlamış kişiler olarak seçiliyor ve dünyadaki trendleri yakından takip edebilmek amacıyla sürekli eğitim almaya devam ediyorlar" diyor.

Pazarın ihtiyaçlarını tanımlıyor

Hâlihazırda A.B.D. Rusya, Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Ukrayna, Azerbaycan, İran, Polonya, Romanya, Bulgaristan, Kazakistan, Slovenya ve Çin ağırlıklı olmak

üzere beş kıtada 80'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini aktaran Kızıltan şöyle devam ediyor:

"Bir yandan bu ülkelerde satışlarımızı artırmak için çalışırken, pazarın ihtiyaçlarını tanımlamaya öncelik veriyoruz. İhracat gerçekleştirdiğimiz ülkelerin ihtiyaçlarına göre katma değeri yüksek ürünler ürettiğimiz için tüm ürün gruplarımız odak ülkelerimizde yoğun ilgiyle karşılanıyor."

Akıllı fabrikalarıyla dünya ile rekabet ediyor

Son yıllarda ülkemizin ve tüm sanayi kuruluşlarının gündeminde olan sanayide dijitalleşme, nesnelerin interneti gibi dönüşümlerde firmanın yaptığı yeniliklere de değinen Kızıltan, "Endüstri 4.0'ın temel amacı, bilişim teknolojileri ile endüstriyi bir araya getirmek. SAMET olarak bu dönüşümü sağlamak amacıyla biz de, üretim tesislerimizde ciddi yatırımlar yaptık ve robotlar kullanmaya başladık. Fabrikalarımızı olabildiğince 'akıllı fabrika'ya dönüştürmeye çalışıyoruz. Teknolojiyi ve otomasyonu esas alan yatırımlar sayesinde şirketimiz dünyadaki rakipleriyle daha güçlü bir şekilde rekabet etme olanağına sahip olacak" diyerek çalışmalarından bahsetti.

Kayseri 9th mobilya fuarı furniture fair



K.MOB
2020
furniture fair

7 - 11 Ekim / October 2020

www.kayserimobilyafuari.com / www.kayserifurniturefair.com

KAYSERİ OSB / TÜYAP ULUSLARARASI FUAR VE KONGRE MERKEZİ
KAYSERİ OIZ / TÜYAP INTERNATIONAL FAIR AND CONGRESS CENTER

EGGER, YENİ YATIRIMLARLA İHRACATINI ARTIRACAK

MOBİLYA ENDÜSTRİSİNİN ÖNEMLİ TAMAMLAYICILARINDAN OLAN KENARBANDI ÜRETİMİ GERÇEKLEŞTİREN EGGER, AR-GE KONUSUNDAKİ ÇALIŞMALARLA AĞIRLIK VEREREK, ENDÜSTRİ 4.0 VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM KONULARINDA ARTIRDIKLARI ALT YAPI ÇALIŞMALARINI VE YATIRIMLARLA TÜRKİYE İHRACATINA KATKI SUNUYOR.

1 961 yılında Avusturya'da bir aile şirketi olarak kurulan EGGER, bugün yaklaşık 9,900 çalışanı, dünyanın dört bir yanında bulunan 19 fabrikasıyla, çok çeşitli ahşap bazlı malzeme (yonga levha, MDF levhalar, OSB, parke, kereste) ve kenarbandı üretimleri gerçekleştiriyor. 2017/18 mali yılında kaydedilen 2,68 milyar Euro'luk cirosuyla, mobilya endüstrisi, parke perakendecileri ve yapı marketlerden (DIY) oluşan dünya çapında çok geniş bir müşteri portföyüne sahip. 1996 yılında Roma kenarbandı üretim tesisi olarak kurulan EGGER Gebze Fabrikası ise mobilya endüstrisinin en önemli tamamlayıcılarından olan kenarbandı üretimi gerçekleştiriyor. Gebze'de bulunan 38.000 m²'lik üretim tesisinde, farklı üretim hatları ile PVC, ABS, PMMA ve alüminyum bazlı kenarbandları EGGER ve Roma markalı olarak aynı çatı altında üretiliyor. .

80'den fazla ülkeye ihracat
EGGER Satış ve Pazarlama Direktörü Vitali Behar, "İnşaat sektöründe son dönemlerde yaşanan durgunluk sonucunda iç piyasada yüzde 10'a varan bir daralma yaşanırken, bu durumu bertaraf etmek isteyen firmaların ihracata yöneldiğini gözlemliyoruz. Bu yeni süreç, markalaşma ve kalitenin önemini yeniden gözler önüne sermiştir. Bizler de bünyemizde yer alan ROMA markamız ile markalaşma çalışmalarımıza devam ediyor,



VİTALİ BEHAR
EGGER Satış ve Pazarlama Direktörü

Türkiye'nin ilk ve lider kenarbandı üreticisi olarak konumumuzu koruyor, dünyada ise 3'üncü büyük kenarbandı üreticisi olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Yüzde 52'si Batı Avrupa olmak üzere 80'den fazla ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla Türkiye'nin önde gelen 250 ihracatçısı arasında yer alıyoruz" diyor. Behar, mobilya ve iç dekorasyon alanındaki tecrübeleriyle, gelişen teknolojiyi yakından takip ettiklerini ve Ar-Ge konusundaki çalışmalara ağırlık vererek, endüstri 4.0 ve sürdürülebilir üretim konularında artırdıkları alt yapı çalışmalarını ve yatırımlarla; yenilikçi kimliklerini sürdürülebilir iş modeliyle desteklediklerini söylüyor.

Dijital baskı hattı

EGGER olarak 2020 mali yılına bakışlarının olumlu olduğunu ifa-

de eden Vitali Behar şöyle devam ediyor: "Güçlü ihracat operasyonumuz ve rekabetçi endüstriyel altyapımız sayesinde, 2019 yılının ilk döneminde elde ettiğimiz sonuçları geliştirmeye devam ediyoruz. Gebze tesisimizde üretimi gerçekleştiren mobilya kenarbandı, Türkiye pazarı tarafından tamamlayıcı ürün kategorisinde görülmektedir. Her geçen gün daha otantik ve gerçekçi hale gelen plaka dekorlarıyla mükemmel uyumlu kenarbandı üretiminde dijital baskı teknolojinin önem kazandığını söyleyebiliriz. Almanya Bilon tesisimizde bulunan dijital baskı üretim hattını, gerçekleştirilecek optimizasyon çalışmalarının ardından 2 yıl içerisinde Gebze tesisimize de kurmayı planlıyoruz."

KÜRESEL LİDERLİK YEREL HİZMET

Kronospan, dünyanın önde gelen ahşap levha üreticisidir. Ürünlerimiz parke ve mobilyadan ahşap evlere kadar her alanda kullanılmaktadır.

KRONOSPAN

Kronospan Orman Ürünleri San.ve Tic. A.Ş.

Merkez: Barbaros Mah. Begonya Sok. Nidakule Ataşehir Kuzey Sitesi No:3/140
P.K.: 34746 Ataşehir - İstanbul / Turkey **T:** +90 (216) 521 41 70 **F:** +90 (216) 521 41 68

Fabrika: Saraçlar Mah.Ceritoğlu Cad. No:34 - Kastamonu / Turkey
T: +90 (366) 214 21 19 - 214 10 09 **F:** +90 (366) 214 62 47

Ankara: Onder Mah. Eregli Cad. No:46/A Siteler- Ankara / Turkey
T: +90 (312) 349 20 87 **F:** +90 (312) 349 05 18

**Krono
Original**

High Quality

Made by Kronospan

www.krono-original.com/tr

CARİ AÇIĞI AZALTACAK BÜYÜK ÇEVRE PROJESİ

Sanayi tesislerinin atıkları nedeniyle 1970'li yıllardan bu yana kirlenen Ergene Nehri, yerli tünel açma makinesi 'Lale' ile yeniden hayat buluyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TİM Başkanı İsmail Gülle ve beraberindekiler, Lale'nin açtığı tünellerden birine girerek, 120 metre ilerledi. Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve günde 20 metre kazı yapan Lale'yi inceledikten sonra açıklama yapan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, "Yerli tünel açma makinesi Lale, Türkiye'nin en büyük çevre projesinde tünel kazmak için kullanılıyor. Hem ülkemize döviz kazandıracak hem de cari açığın azaltılmasına katkı sunacak. Firmamız bunun ihracatını da gerçekleştirebiliyor. 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejimizin ana unsuru



yüksek katma değerli ürünlerle kalkınan bir Türkiye'yi yakalamak, bu manada önemli bir proje" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle ise "Yerli, milli ilk tünel açma makinemizin

kullanıldığı ve yapımı devam eden 'Deniz Deşarj Ergene Tüneli'ni inceledik. Milli Teknolojimiz ve insan kaynağımızla bir daha gurur duyduk" değerlendirmesinde bulundu.

'TÜRK MUTFAĞI LAYIK OLDUĞU YERE TAŞINMALI'



Dünyaca ünlü şeflerin konuşmaları ve sunumlarıyla renk kattığı, gastronomi dünyasının merakla beklenen konferansı Gastromasa 2019bu yıl da izleyicilerine

keyifli anlar yaşattı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın destekleriyle Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşen 5. Uluslararası Gastromasa Konferansı'nın açılışında çok sayıda isim hazır bulundu. Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Özgül Özkan

Yavuz, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail açılış konuşmalarını yaptığı Gastromasa etkinliğine, yaklaşık 2 bin kişi katıldı. TİM Başkanı Gülle, "TİM olarak Türkiye Tanıtım Grubu şapkası altında gastronomi sektöründe paydaş olan, tarımda gıda üreten bütün birliklerimizle, demir ve demir dışı birliğimiz ile gastronomiyi ve gastronomi kültürünü yayma konusunda güzel çalışmalar yapıyoruz. Lezzetlerin, yemek kültürümüzün ihracatı kapsamında önemli çalışmalar hayata geçiriyoruz. Bu yıl 5. kez düzenlenen Gastromasa Konferansı ülkemizin hizmet ihracatı için çok önemli. TİM olarak gastronominin gelişmesi için bütün projelerin içerisinde yer alarak, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile birlikte çalışıyoruz. Türk mutfağını dünyada layık olduğu yere taşıyacağız" dedi.



TİM KADIN KONSEYİ PROJELERİ GÖRÜŞÜLDÜ

TİM Başkanı İsmail Gülle'nin yönetime gelişi ile hayata geçirilen TİM Kadın Konseyi Başkan Gülle ile bir araya geldi. Toplantıda 2020 yılında hayata geçirilmesi planlanan faaliyet ve projeler görüşüldü. Girişimcilerin ve özellikle kadın girişimcilerin ekosisteme

sağladıkları net katkıların ayrı bir öneme ve potansiyele sahip olduğunu vurgulayan Gülle, "Çünkü bir kadın sezgi ve becerisini, işine olan inancını, duygusunu katarak başarıya ulaşıyor. Başarı için inanç ve duygu bir araya geldiği zaman da çalışmanın, üretmenin anlamı her zaman başka oluyor" dedi. Küresel ekonomide sürdürülebilirliği yakalamanın en temel koşulu için

kadınların yaratıcılığının ve becerilerinin çok daha fazla devrede olması gerektiğini belirten Gülle, "Türkiye ekonomisinde sürdürülebilirlikten söz edeceksek kadınlarımızın girişimcilikte, istihdamda ve yönetimde daha da etkin bir ağırlığa sahip olması en önemli önceliğimiz olmalı" ifadesini kullandı.

DÜNYADAKİ 223 ÜLKE VE BÖLGEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR, HER YERE AYAK BASIYORUZ

TİM'in destek sunduğu ve bu yıl üçüncüsü düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Nureddin Nebati ve Sağlık Bakan Yardımcısı Şuayip Birinci ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla gerçekleşti. 1 milyar dolarlık iş hacmi hedefiyle düzenlenen zirvenin açılışında konuşan Gülle, Gülle, Türkiye'nin 2018 itibarıyla dünyanın en fazla Turist çeken 6. ülkesi konumunda olduğunu belirterek, şu bilgileri verdi: "Yıllık ortalama 550 bin yabancı hasta ülkemizi sağlık imkanlarından faydalanmak adına ziyaret



ederken, 182 ülkeden 100 binin üzerinde yabancı öğrenci ise üniversitelerimizde eğitim görüyor. Dizi ve film ihracatında ABD'den sonra dünyada ikinci sıraya yükseldik.

Artık büyümede, üretimde, ihracatta yakaladığımız başarıyı, hizmetlerde de sürdürüyoruz. Dünyadaki 223 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştiriyor her yere ayak basıyoruz."

KİMYA SEKTÖRÜ STRATEJİ TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ



ihracat Ana Planı'ndaki öncelikli sektörlerimizden olan, 2019 yılının en başarılı sektörlerinin başında gelen

kimyevi maddeler sektörünün geleceği, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle ve İKMİB Başkanı Adil Pelister'in katıldığı çalıştayda

masaya yatırıldı. Kimya Sektörü Strateji Çalıştayı'nda ihracatın artması, ekonominin büyümesi ve sektörün çözüm önerileri müzakere edildi.

İHRACATÇI E-TİCARETE ODAKLANACAK



Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) ile e-ihracat alanında hizmet veren WORLDEF tarafından gerçekleştirilen Akdeniz

E-ihracat Konferansı 2019'da küresel ticaretin yeni ve etkili kanalı e-ihracat damga vurdu. Türkiye 2023 ihracat hedefi ve stratejisini desteklemek ve ülkemizin dünya ticaretinden aldığı

payı yüzde 1,5 seviyesine çıkarabilme hedefine katkı sağlamak amacıyla düzenlenen etkinlikte TİM Başkanı İsmail Gülle, ihracatçıların, geçen sene özellikle kur üzerinden yapılan manipülasyonla ekonomiye yapılan saldırılara karşı ciddi duruş gösterdiğini söyledi. 85 bin mal ihracatçısını, 5 bin de hizmet ihracatçısını temsil ettiklerini ifade eden Gülle, "2019 yılı itibarıyla yaklaşık olarak 3,5 trilyon dolar hacme erişecek olan e-Ticaret sektöründen, Türkiye olarak nasıl daha fazla pay alabiliriz düşüncesiyle bizde TİM olarak çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz" ifadesini kullandı.



İNOVASYONUN ŞAMPİYONLARINI BELİRLEYECEK JÜRİ İLK TOPLANTIYI YAPTI

Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İNOVALİG'in 2019 Şampiyonlarını belirlemek, Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında ödüllendirmek üzere büyük jüri toplantısı TİM

Başkanı İsmail Gülle başkanlığında bir araya geldi. Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda katma değerli ve sürdürülebilir bir ihracat amacıyla TİM, Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İNOVALİG ile Türkiye'nin İnovasyon Liderleri'ni

belirliyor. 5 farklı kategoride Türkiye'nin en inovatif şirketlerinin belirleneceği İNOVALİG toplantısına katılımlarından ötürü Başkan Gülle jüri üyelerine ve finalist firmaların temsilcilerine katılımları için teşekkür etti.

EKONOMİ BASINI TİM EV SAHİPLİĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

TİM'in ev sahipliğinde gerçekleşen Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) geleneksel "Yılbaşı Buluşması" etkinliğinde KKTC Başbakanı Ersin Tatar, TİM Başkanı İsmail Gülle, EGD üyeleri, siyaset ve iş dünyasından isimler bir araya geldi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, ekonomi basının ihracatçılar için önemine işaret ederek, ihracatçılar ile ekonomi basının ülke için birlikte güzel şeyler yaptığını ve yapmaya da devam edeceğini söyledi.

Gülle, ekonomi basını ve ihracatçıların aynı ailenin üyeleri olduğunu belirterek, şunları kaydetti: "Yeni gelişmeleri hep birlikte takip ettik, ihracatın sesini tüm Türkiye'ye hep birlikte duyurduk. Ülkemizin dört köşesinde, ekonomi basınımla,



ihracat seferberliği yürüttük, ihracat adına dolu dolu bir buçuk seneyi geride bıraktık. 2019 gibi, pek çok yönüyle küresel ve bölgesel risklerin tırmandığı bir yılda Türkiye olarak tüm zorluklara rağmen başarılı bir

dengelenme sürecini geride bıraktık." Gülle, ihracatta yaşanan gelişmeler hakkında katılımcılara bilgi vererek, ekonomi basınından kendilerine ve ülke ekonomisine desteklerini devam ettirmesi çağrısında bulundu.

AKBANK'TAN İHRACATÇILARA A'DAN Z'YE DESTEK!

AKBANK, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN İHRACAT ODAKLI BÜYÜMESİNİ DESTEKLEMELİK İÇİN GELİŞTİRDİĞİ VE YENİ ÜRÜN VE HİZMETLERİYLE ZENGİNLEŞTİRDİĞİ "İHRACATÇININ GÜCÜ PAKETİ" İLE İHRACATÇILARA FİNANSMAN DESTEĞİ SAĞLIYOR.

Akbank, Türkiye ekonomisinin istikrarlı büyümesinde kritik önemi bulunan ihracatı desteklemek için Ocak 2019'da başlattığı kampanyasını, ihracatçılardan gelen yoğun ilgi ve talep üzerine, paket içeriğini de zenginleştirerek devam ettiriyor. Türkiye'de "dış ticaret deyince ilk akla gelen banka olma" hedefiyle ilerleyen Akbank, ihracatın finansmanına ilişkin "a'dan z'ye" her aşamada ihracatçının maliyetlerini düşürürken, sağladığı dijital hizmetleriyle de işlerini daha da kolaylaştırıyor. İhracata destek için 1 yıla kadar ihracat taahhütlü TL/döviz kredilerinde ve ihracat faktoring finansmanında uygun fiyatlar sunuyor. Yenilenen "İhracatçının Gücü Paketi" ile Akbank, ilk 1000 ihracatçıya mil puan hediyesinden ücretsiz dijital dış ticaret tarifesine,

Akbank Kurumsal İnternet Şubesi üzerinden FX Platform ile avantajlı kur işlemlerinden ücretsiz swift takibi hizmetine kadar müşterilerine ihtiyaç duydukları her konuda destek vermeye devam ediyor.

"İhracatçılarımıza verdiğimiz destekler ile gurur duyuyoruz."

Akbank olarak ülke ekonomisini desteklemek üzere ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Akbank Ticari Bankacılık'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tugal, "Bu görevimizi yerine getirirken en çok odaklandığımız konulardan birisi de, ekonomimizin ihtiyacı olan dövizin sağlanmasında çaba gösteren ihracatçılarımızın yanında durmak, onların çabalarını desteklemek, işlerini kolaylaştırmak" dedi ve

ekledi: "İhracatçılarımıza finansmanı en elverişli koşullarda sağlarken, mevzuat ve ihracat işlemleri konularında da yanlarında duruyor, ülke genelindeki dış ticaret yöneticilerimizle müşterilerimize her an dış ticaret destek hizmetimizi vermeye devam ediyoruz. Bu kapsamda yılbaşında müşterilerimize sunduğumuz İhracatçının Gücü Paketimize yeni özellikler kazandırdık."

İhracatın finansmanı için uygun koşullarda kredi

Tugal açıklamasında paketin yeni özelliklerine dikkat çekerek "Akbank olarak ayırdığımız kaynak kapsamında ihracatın finansmanını 1 yıla kadar vadelerle "yeni işlek, spot ve aylık eşit taksitli" kredilerde avantajlı faiz oranları ile destekliyoruz. Ayrıcalıklı faiz oranlarını içeren bu kredilerde



alt limiti 100,000 USD/ EUR/ TL, üst limiti de 10 milyon USD/EUR/TL olarak belirledik. Ek olarak Euro ve dolar cinsi ihracat faktoring finansmanında da aynı faiz fırsatını sunuyoruz. Türkiye’de dış ticaret deyince ilk akla gelen banka olma hedefiyle, Eximbank’a hitaben verilen teminat mektuplarına da avantajlı komisyon oranları ile aracılık ediyoruz” dedi.

“Tek bir tıkla” ücretsiz ithalat transferleri

İhracatçının Gücü Paketine yeni eklenen avantajların başında dijital gelişmelerin geldiğini belirten Tugal, “Dijital Dış Ticaret Tarifesi” ile müşterilerimize Kurumsal İnternet Şubesi üzerinden “tek bir tıkla” ithalat transferlerini “ücretsiz yapabilmek” olanağı sağlıyoruz. Akbank müşterileri, bu tarifeye 10 adet peşin ve/veya mal mukabili ithalat transferini ücret ödemedi, “hızlı ve güvenli” bir biçimde gerçekleştirebilecekler. Dış ticaret yapan firmalarımız ayrıca Akbank FX Platformu üzerinden döviz alım satım işlemlerinde özel kur avantajından faydalanarak anında ve kolayca işlem yapabilecekler. Bunlara ek olarak; swift takip sistemi ile müşteriler, Akbank Kurumsal İnternet Şubesi üzerinden döviz para transferlerinin tüm detaylarını uçtan uca şeffaf bir şekilde ücretsiz izleme imkanı sunuyor. Paketin sunduğu bir diğer yeni hizmet ile “dış ticaret işlemlerini Akbank üzerinden geçirme sözü” veren Akbank müşterileri, ithalat işlemlerinin muhabir masrafları için de çok önemli avantajlara sahip oluyor. Dış ticaretçi firmalarımız paket kapsamındaki tüm avantajları akbank.com aracılığıyla detaylı görüntüleyebilir, şubelerimizden bilgi alabilirler” diye konuştu.

Mil puan hediyesi kampanyası yenilendi

Akbank dış ticaret tarifelerinden satın



alan müşterilerimiz, ithalat, ihracat ve swift işlemlerini ayrı ayrı ücret ödemedi yapabiliyorlar. Akbank’ın dış ticaret tarifelerinden birini seçip dış ticaret işlemlerini Akbank üzerinden gerçekleştirmeye başlayan ilk 1000 ihracatçı “100,000 mil puan” hediye kazanıyor.

Ücretsiz bildirim hizmeti

Akbank, dış ticaret işlemlerinin takibine ilişkin gelen/giden swift mesajları, ihracat akreditiflerinin yaklaşan vade tarihleri, yurt dışına gönderilen ihracat vesaik gönderi bilgileri, transfer gümrük ID numarası, ihracat / ithalat dosya detaylarının görüntülenmesi, SMS ile gümrük vergi ödemesi vb. bildirimleri ücretsiz olarak “İhracatçının Gücü Paketi” kapsamında ihracatçılara sunuyor.

İhracatçılarla buluşma

Akbank’ın Türkiye genelinde düzenleyeceği İhracatçı Buluşmaları’na katılacak ihracatçılar, yarım günlük

programlarda “yeni pazar fırsatları, alternatif finansman teknikleri, dış ticaret mevzuatına ilişkin güncel değişiklikler ve güncel piyasa bilgisi ve ihracat faktoringi” hakkında pratik bilgilere erişebilecekler. Bu kapsamda Bursa’da gerçekleştirilen toplantıların ikincisinde Türkiye ve dünyadaki ihracatı etkileyen dinamikler, gelişmeler ve fırsatlar paylaşıldı. Toplantı kapsamında yaptığı açıklamasında Akbank Ticari Bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tugal “Türkiye’nin geleceğine inanıyoruz. Ülkemizin hak ettiği ihracat atılımını hep birlikte başaracağız. İkincisini Bursa’da düzenlediğimiz bu toplantıları, ülkemizin dört bir yanında düzenleyerek tüm ihracatçılarımıza ve yarının potansiyel ihracatçılarına ulaşmayı hedefliyoruz. Türkiye ekonomisinin büyümesinin itici gücü olan ihracatı desteklemek için Akbank üzerine düşeni yapmaya devam ediyor” dedi.

SARAY ALÜMİNYUM, BÜYÜK PROJELERE ÖZEL ÇÖZÜMLER SUNUYOR

SARAY ALÜMİNYUM, BÜNYESİNDEKİ PROJE VE AR-GE BİRİMLERİYLE MİMARİ OFİSLERE VE İNŞAAT YATIRIMCILARINA CEPHE TASARIMINDAN UYGULAMAYA TÜM AŞAMALARDA TEKNİK DESTEK VERİYOR, ÇOK KATLI VE NİTELİKLİ YAPILAR İÇİN ÖZEL CEPHE ÇÖZÜMLERİ SUNUYOR.

Saray Alüminyum 40 yıldır, Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektörüne yönelik yüksek kalitedeki üretim tesislerinde alüminyum kapı, pencere, cephe ve küpeşte sistemleri, alüminyum kompozit panel, PVC kapı ve pencere sistemleri, panjur ve kepenk sistemleri üretiyor. İstanbul Güneşli ve Tekirdağ Çerkezköy'de bulunan yaklaşık 100 bin m² kapalı alana sahip tesislerde yılda 3,5 milyon metrekare alüminyum kompozit panel, 30 bin ton alüminyum profil, 20 bin ton PVC profil üreten firma, bu tesislerde 450'ye yakın kişiye istihdam sağlıyor.

Büyük projelerin ilk tercihi

Geliştirdiği yüksek performanslı inovatif ürünlerle, geleceğin mimari yapılarının inşa edilmesinde ve yaşam kalitesinin yükseltilmesinde Saray Alüminyum'un önemli bir misyon üstlendiğini belirten Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici, markanın yurt içinde ve yurt dışında özellikle büyük projelerin tercihini oluşturduğunu vurguluyor.

Saray Alüminyum, bünyesindeki proje ve Ar-Ge birimleriyle mimari ofislere ve inşaat yatırımcılarına cephe tasarımıyla uygulamaya tüm aşamalarda teknik destek veriyor, çok katlı ve nitelikli yapılar



TALİN SARAYLI DİKİCİ
Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi

için özel cephe çözümleri sunuyor. Şirket, alüminyum kompozit panel imalatında sadece PVDF boya kullanarak, binalarda dış cephe dayanımını ve kalitesini maksimum seviyeye ulaştırıyor. Böylece mimarlar, hayallerindeki tasarımı gerçeğe dönüştürmede daha özgür davranabiliyor.

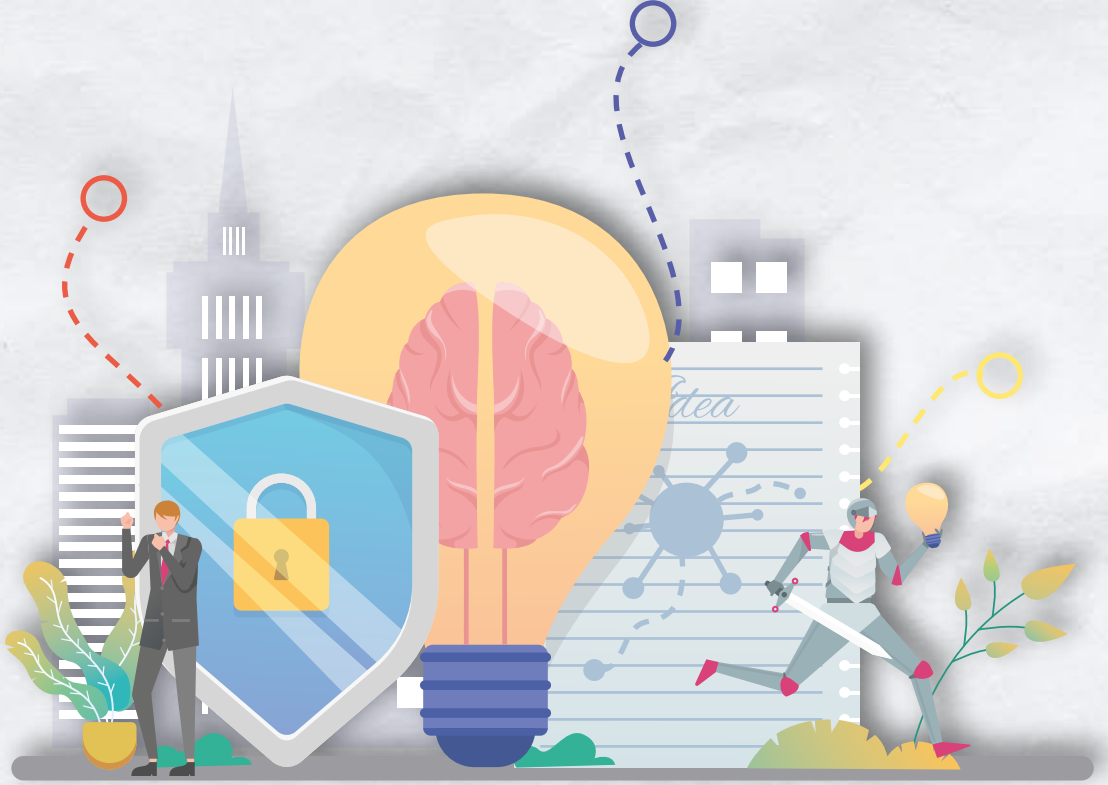
İnovatif ürünleriyle sektörde pek çok ilke imza atıyor

Yıllık bütçesinin yaklaşık yüzde 5'ini

Ar-Ge'ye ayırarak, yeni teknolojilerin takibini yapan, yenilikçi ürünler geliştiren ve bu ürünlerin sektöre buluşturulması konusunda aktif rol oynayan Saray Alüminyum, sektörün en önemli oyuncularında yer alıyor. Şirketin Ar-Ge çalışmalarını oluşturan konuların başında, yeni veya iyileştirilmiş ürün geliştirerek daha önce karşılanamayan ihtiyaçlara cevap vermek, yeni ya da performansı artırılmış ürünlerle müşteri memnuniyetini artırmak bulunuyor. Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici, bunların yanı sıra yeni pazarlama yöntemleri geliştirmenin ve geliştirilen ürünün ticarileştirilerek pazara yayılmasını sağlamanın da şirketin temel hedefleri arasında yer aldığını belirtiyor. Bu inovatif ürünlerden biri, geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde, toplam 3,5 milyon TL yatırımla devreye alınan SARAYROLL panjur ve kepenk sistemleri.

Saray Alüminyum, üretimini gerçekleştirdiği panel ve profil ürünleri ile Türkiye'de sektöründe ilk kez EPD (Environmental Product Declaration – Çevresel Ürün Beyanı) belgesi alan marka olarak biliniyor. Yeşil bina sertifikalandırma sistemlerinde ek puan kazandıran bu ürünler hem çevreci binaların oluşturulmasına katkı sağlıyor, hem de müşterilere sürdürülebilir, verimli, yenilikçi çözüm ve hizmetler sunuyor.

FİKİRLERİNİZ KORUMA ALTINDA!



☎ 444 8 611

Hüdavendigar Mah. Bent Cad.
No:163/B Osmangazi/Bursa

www.bilenpatent.com.tr
www.univation.com.tr

İNOVASYON VE AR-GE BAŞARI GETİRDİ

BETA ÇAY, SİYAH ÇAYDAN BEYAZ ÇAYA, OOLONG ÇAYINDAN NAR ÇAYINA KADAR 500'E YAKIN ÇAY ÇEŞİDİNİ TÜKETİCİLERE ULAŞTIRIYOR. BETA GIDA YÖNETİM KURULU BAŞKANI BEŞİR UĞUR, "TİM İNOSUIT PROJESİ KAPSAMINDA ALINAN EĞİTİMLER SON DÖNEMDE ARTAN İNOVASYON VE AR-GE SÜREÇLERİMİZDEKİ BAŞARIMIZDA ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLADI" DİYOR.

1 978 yılında Adana'da kurulan Beta Çay, siyah çaydan beyaz çaya, Oolong çayından Nar çayına kadar 500'e yakın çay çeşidini tüketicilere ulaştırıyor. Beta Çay, 2014 yılında Euromonitor verilerine göre dünyanın 12. çay markası. Türkiye'de sektördeki ilk Ar-Ge merkezini oluşturan Beta Gıda bugün Azerbaycan, Kazakistan, Tacikistan, Özbekistan, Kırgızistan, Rusya ve Irak gibi ülkelerde markalarıyla pazarın büyük oyuncularında yer alıyor. Amerika, Orta Doğu ve Doğu Avrupa pazarında ise büyümeye devam eden Beta Gıda, yurt dışı yatırımları kadar Türkiye'deki yerli yatırımlarıyla da iş dünyasının büyük oyuncularında. Marka, 2018 yılında Beta Tea House ile lezzet dünyasını yepyeni bir mağazacılık konseptiyle tanıştırmak için dünya çaylarını özel sunumlarla birleştirerek müşteri deneyim noktalarını hayata geçirdi. Beta Gıda şimdi de İstanbul Eminönü'ne değer katan yepyeni bir renovasyon projesiyle gündemde; "Beta Yeni Han"... Eminönü tarihinin önemli yaşam ve ticaret merkezlerinden biri olan Yeni Han'a sahip çıkan Beta Gıda, kayıtlı tarihi 17. yüzyıla uzanan hanın özüne ve ruhuna, tüm detayları ile sadık kalarak hani en yeni, en üstün teknik alt yapıyla donatmış ve deprem için betonarme yapısına dokunmadan çok ciddi güçlendirmeler yaparak çok değerli bir renovasyon projesine imza attı. 4 yıl boyunca devam eden ve İstanbul'un tarihi ve

kültürel değerlerini, bugüne ve geleceğe yeniden kazandıran renovasyon projesi, içerisinde yer alan mağazalarda sunulan Türk lokumu, Türk Kahvesi gibi geleneksel lezzetleri ve 2. Beta Tea House şubesi ile bölgedeki ticari akışın ve turizm yatırımlarının hareketlenmesini, Eminönü'nü uluslararası platformda tanıtmayı, Türkiye'ye dünya çapında önemli katkılar sağlamayı hedefliyor.

Özel çay koleksiyonları dizayn ediliyor

Beta Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Uğur, "TİM Inosuit projesi kapsamında alınan eğitimler son dönemde artan inovasyon ve Ar-Ge süreçlerimizdeki başarımızda önemli katkılar

sağladı" diyor. İnovasyonu merkezine alan Beta Çay'da farklı damak zevklerine göre harmanlanan 500'ün üzerinde çay çeşidi bulunuyor. Çay harmanları oluşturulurken dünya trendleri, farklı damak zevki profilleri değerlendirilerek özel çay koleksiyonları dizayn ediliyor.

Beta Gıda olarak her sene cari fazla veren bir firma olduklarını belirten Uğur, "Türkiye'ye bu katkıyı sağlayabildiğimiz için son derece mutluyuz. Son 3 yılda yurtdışı yaptığımız satışlar yüzde 64 artmış olup, 2019 yılında ise bir önceki seneye göre yüzde 20 artış bekleniyor. Bu artışta inovatif yeni çay koleksiyonlarımız oldukça etkili olmuştur. Ürün servis inovasyonlarının satışından elde edilen gelirlerimiz 2016/2018 arası yaklaşık 4 kat artış gösterdi. 2020 için en önemli hedeflerimizden biri yeni pazarlarda, öncelikle Doğu Avrupa, Amerika ve Orta Doğu olmak üzere penetrasyonumuzu ve ihracatımızı artırmaktır. Global pazarlarda Beta Çay'ın Türk çayı bayraktarlığını yapması en önemli stratejik hedefimizdir. İnovasyon ve Ar-Ge'nin ciro ve imajımıza yaptığı katkıların artarak devam etmesi de kritik hedeflerimiz arasındadır. Bunlarla birlikte Beta Tea House konseptinin global pazarlarda penetrasyonu da hedeflerimiz arasında yer almaktadır ve Azerbaycan'da kısmen hayata geçirilmiş olup, Özbekistan'da da 2020 ilk çeyreği sonuna kadar hayata geçirilmesi planlanmaktadır" diye konuştu.











BETA TEA[®]
HOUSE

Dünya
Çaylarına
Keyifli Bir
Yolculuk



 Kuruköprü, Ziyapaşa Blv.
No:93, 01060 Seyhan/Adana

  beta_tea  BetaTEATürkiye
www.betatea.com.tr

 Rüstem Paşa, Tahmis Sk.
34116 Fatih/İstanbul

21. YÜZYILDA STRATEJİK MARKA YÖNETİMİ

ÜLKEMİZİN DEĞERLİ MARKALARININ YEPYENİ BİR ANLAYIŞLA VE STRATEJİK BİR YAKLAŞIMLA ELE ALINMASI VE YÖNETİLMESİ GEREKTİĞİNE DİKKATİ ÇEKEN BAĞIMSIZ DENETİM, VERGİ, MUHASEBE VE DANIŞMANLIK ŞİRKETİ GRANT THORNTON TÜRKİYE TURQUALITY VE YÖNETİM DANIŞMANLIĞI BAŞKANI DR. AZİZ MURAT HATİPAĞAOĞLU, "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM STANDART MARKA YÖNETİMİ YERİNE STRATEJİK MARKA YÖNETİMİNİ GEREKLİ KILIYOR" DİYOR.

2

1. yüzyıl markalaşma yolculuğunu tamamen değiştirdi. Uzun yıllardır güçlü bir şekilde ayakta kalan ünlü markalar bile ciddi zorluklarla karşı karşıya. Muhtemel zorluklara rağmen markalaşmanın önemi halen devam ediyor. Tüketiciler, 21. yüzyılda da markaların sunduğu işlevlere değer veriyorlar.

Dünyamız giderek daha karmaşık hale gelse de iyi yönetilen markalar tüketicilerle güçlü iletişim kuruyor, güven veriyor, hayatı basitleştiriyor ve tüketiciler için daha farklı anlamlar içeriyor. Önümüzdeki dönem standart marka yönetimi yerine stratejik marka yönetimini gerekli kılıyor. Ülkemizin değerli markalarının yepyeni bir anlayışla ve stratejik bir yaklaşımla ele alınması ve yönetilmesi gerekiyor. Bu konuda başta tüketicilere yönelik markalarımız olmak üzere birçok markamız stratejik marka yönetimine geçmek için ciddi çaba içinde. Bilhassa B2B sektörlerde üretim yapan markalarımızın yönetimi, çok daha meşakkatli, çok daha detaylı ama sürdürülebilir bir stratejiyi uygulamak zorunluluğunu ortaya koyuyor. Stratejik marka yönetimi konusunda bazı temel konulara dikkat çekmek önemli:

- 21. yüzyılda güçlü markalar yaratmak için gerek sözlü gerekse görsel unsurlar birlikte kullanılmalı ve marka değeri artırılmalıdır.

- Tüketicilerin ya da müşterilerin ihtiyaçlarını, isteklerini ve arzularını anlayabilen markalar, daha öne çıkacak ve daha fazla bilinir olacaktır.

- Markaların performansını izlemek için marka değerleri ulusal ve uluslararası düzeyde mutlaka ölçülmelidir. Bu konuda ülkemiz markalarının dünyanın diğer markalarına nazaran geride kaldıkları görülmektedir.

- Başarılı marka yönetimi hem yukarıdan aşağıya hem de aşağıdan yukarıya doğru gerçekleştirilmelidir. Böylece marka değerleri artacak, ayrıca markaların farklı ürünler ve pazarlarla sinerji oluşturması sağlanacaktır.

Marka yönetimi bağlamında tüm bu konular önemli iken dikkate alınması gereken bir husus da marka pazarlamasındaki tezatlardır. Bu tezatlar doğru bir strateji ile ele alınarak güçlü, değerli ve sürdürülebilir bir marka yönetimi sağlanabilecektir:

STRATEJİK:

- Varolan müşteriler vs. yeni müşteriler
- Marka genişlemesi vs. marka güçlendirme
- Ürün performansı vs. marka görünümü
- Eşitlik noktaları vs. farklılık noktaları

MALİ:

- Kısa vadeli hedefler vs. uzun vadeli hedefler
- Satış artırıcı faaliyetler vs. marka kuran faaliyetler
- Ölçülebilir taktikler vs. ölçülemeyen taktikler

TAKTİKSEL:

- İtme vs. çekme
- Süreklilik vs. değişim
- Klasik görünüm vs. modern görünüm
- Bağımsız görünüm vs. evrensel görünüm

ÖRGÜTSEL:

- Küresel vs. yerel
- Yukarıdan aşağıya vs. aşağıdan yukarıya
- Özelleştirme vs. standartlaştırma
- İçsel vs. dışsal



Stratejik marka yönetimi şirketlerimizin markaları için yapacakları tüm yatırımların doğru olması ve yine doğru şekilde finanse edilmesi ile mümkündür. Burada marka yatırımları için önemli olan bir programdan bahsetmek gerekir. Dünyanın ilk ve tek devlet destekli programı TURQUALITY, 2006'dan bu yana birçok farklı sektörde faaliyet gösteren ülkemizin en değerli markalarını destekliyor ve desteklemeye devam edecektir. Bu haliyle, içine kapsamlı bir TURQUALITY destek programı, ülkemizden dünya çapında bilinen markalar çıkması ve ihracat hedeflerinin gerçekleşmesini sağlayabilecek en önemli ve kapsamlı destek programıdır. Gelecekte TURQUALITY destek programının, amaçlandığı gibi ilerlemesini, gelişmesini, ülkemiz markalarının en doğru ve değer yaratacak şekilde desteklenmesini sağlayacak şekilde uygulanması hem markalarımızı hem de ülkemizi güçlendirecektir.



PVDF Boyalı
(A2/B1) Yangına Dayanımlı
(NANO) Kir Tutmayan
Alüminyum Kompozit Panel

Hayallerinizi
gerçeğe
dönüştüren...

Alüminyum Cephe Çözümleri

FİRMALARIN DİJİTAL DÖNÜŞÜM ORTAĞI:



e-dünya®

Bir Crs Soft markasıdır

MALİYET VE ZAMAN TASARRUFU SAĞLAYAN, İŞ SÜREÇLERİNDE VERİMLİLİĞİ ARTIRAN E-DÖNÜŞÜM YENİ YILDA DA ETKİNLİĞİNİ PEK ÇOK SEKTÖRDE GÖSTERECEK. CRS SOFT; DİJİTAL DÖNÜŞÜM YOLCULUĞUNDA 2010 YILINDAN BU YANA FİRMALARIN ÇÖZÜM ORTAĞI.



Bu aydan itibaren birçok firmanın e-fatura, e-defter ve e-arşiv'e geçiş zorunluluğu başlıyor.

Peki, firmaları nasıl bir süreç bekliyor? Bu dönüşümle birlikte neler yaşanacak? Bu soruların cevaplarını, sektörün duayen firmalarından biri olan Crs Soft'un İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Cansu Dumlupınar'dan dinledik. Kurulduğu günden bugüne firmaların dijital dönüşüm ortağı olan Crs Soft'un e-dünya platformu; işte tamda

bu noktada devreye giriyor. Bu platform sayesinde firmalar tüm e-dönüşüm ihtiyaçlarını kesintisiz ve eksiksiz bir şekilde gerçekleştirmiş oluyorlar. Hem de sadece tek bir platform üzerinden.

İlk olarak firmanızı kısaca anlatır mısınız?

Crs Soft, Türkiye'nin köklü ve alanında lider yüzde 100 Türk sermayeli Şık Makas Grubu'nun iştiraki olarak 2010 yılında kuruldu. Yurt içi ve yurt dışında farklı sektörlerdeki

birçok firmaya ürün ve proje geliştiren bir yazılım ve danışmanlık şirketi olarak hizmet veriyoruz. 2013 yılından bu yana Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yetkilendirilen "Özel Entegratör" firmalarından biriyiz. Müşterilerimizin ihtiyaçları, talep ve beklentileri doğrultusunda "Dijital Dönüşüm Danışmanlığı" vermekte olduğumuzu da özellikle belirtmek isterim. Bizim için dijitale yatırım yapmak ve müşterilerimizi de bu doğrultuda yönlendirmek hayati bir önem taşıyor. Bireylerin ve firmaların dijital dönüşüm çağında olduğumuzu kabul edip, değişime direnmeden yeni dünya düzenine adapte olmaları gerekiyor. Bu aslında bir gereklilikten ziyade, zorunlu bir ihtiyaç ve kaçınılmaz bir süreç. Biz Crs Soft ailesi olarak bu süreç içerisinde müşterilerimizin dijital çözüm ortağı olmaktan gurur duyuyor, tüm hizmetlerimizi onlar için her daim en iyisini düşünerek gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz.

2020 yılının Crs Soft için apayrı bir önemi olduğunu öğrendik. Okurlarımızla bu yılın önemini paylaşabilir misiniz?

2020 yılı bizim için çok değerli ve heyecanlı bir yıl. Çünkü bu yıl 10. yılımızı kutluyoruz. Mutlu ve gururluyuz. Bu süreç içerisinde Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yapmaktan asla vazgeçmedik. Bilimin gücüne her daim inandık. Koşulsuz müşteri memnuniyeti ise olmazsa olmazlarımız arasındaydı. Elde ettiğimiz başarılarımızın ardında Crs Soft ailesinin ilkeli ve özverili çalışması yatıyor. Eminim, bundan sonraki süreçte de çok sayıda başarılı çalışmaya hep birlikte imza atacağız.

Sunduğunuz teknoloji odaklı kurumsal çözümler firmalara nasıl fırsatlar sunuyor?

Bu noktada sizleri e-dünya markamızla tanıştırmak isterim. İş verimliliğini

artıran, maliyet ve zaman yönetimini kolaylaştıran çözümleriyle elektronik dönüşüm süreçlerinde güvenilir ve yakın iş ortağı olan Crs Soft, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın getirdiği ve getireceği yeni uygulamalar kapsamındaki hizmetlerini tek bir platform üzerinden, e-dünya markası ile müşterilerine sunuyor. Biliyorsunuz; Gelir İdaresi Başkanlığı 2020 yılı için e-dönüşüm sürecini hızlandırdı. e-dünya platformumuzda bu çağın gereksinimleri olan e-fatura, e-arşiv fatura, e-irsaliye, e-defter, e-smm, e-mm, e-bilet, yeni ve eski nesil ÖKC raporlama ürünlerimizi aktif olarak sunuyoruz. Hedefimiz, kurumların A'dan Z'ye tüm e-dönüşüm ihtiyaçlarını e-dünya platformumuzdan yürütebilmelerini sağlamak.

E-Fatura Tebliği, nasıl bir süreci beraberinde getirecek? Firmalar tedirgin olmalı mı?

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından e-belge uygulamalarında bütünlüğün sağlanması amacıyla hazırlanan 509 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, 1 Ocak 2020 itibarı ile yürürlüğe girdi. Bu konu ile ilgili basında da oldukça fazla haber yer aldı. Fakat bu tebliğ kapsamı içerisine giren firmalar biraz heyecanlı ve tedirginler. Öncelikle tedirgin olmayı gerektirecek bir durum yok. Ülkemizde son 5 yıldır zaten bu dönüşüm öncelikle büyük ölçekli firmalar olmak üzere gayet başarılı bir şekilde tamamlandı. Şimdi bu dönüşümün tabana biraz daha yayılması ve yaygınlaştırılması söz konusu.

Peki, ne olacak?

Kapsama girecek firmaların yeni dönemde e-fatura, e-arşiv fatura, e-irsaliye, e-defter, e-smm, e-mm ve e-bilet sistemine geçiş zorunluluğu olacak. Bu durumun e-belge dönüşüm sürecine hız vereceğini düşünüyoruz. E-belge dönüşümü, bilgi teknolojilerinin yoğun kullanımı ile iş süreçlerinde



hız kazandırıp, maliyet ve zamandan tasarruf sağlayarak; dijitalleşen dünyanın pratikliğini hayatımıza taşıyor. Kurumların faturalama, tahsilat ve ödeme süreçlerini hızlı ve kolayca yönetip takip edebilmelerine olanak sağlıyor. Ayrıca elektronik saklama imkânı ile arşivleme maliyetleri ortadan kalkıyor ve daha az kâğıt tüketimi ile birlikte çevre dostu bir yaklaşım sergileniyor. Örneğin binlerce işletmenin e-arşiv uygulamasına geçmesi bekleniyor. Bu çok ciddi bir rakam. Firmaların e-dönüşüm hareketi ile birlikte alışkanlıkları değişecek. Daha öncesinde uzun uğraşlar ve maliyetler sonucunda yaptıkları pek çok işlemi bir tıkla yapabilmenin konforunu yaşayacaklar. Bu da yeni girişimlerin önünün açılmasına vesile olacak. Yeni girişimlerde ülke ekonomisine, istihdamına ve ihracatına katkı anlamına geliyor. Kısacası GİB'in e-dönüşüm hareketi, sadece iş dünyasında değil, ülkemizde de topyekûn bir çığır açmaya devam ediyor.

e-dünya neler sunuyor?

Crs Soft, Türkiye'de ki e-dönüşüm sürecinin başından beri aktif olarak rol alıyor. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın belirlediği standartlara uygun olarak geliştirilen yazılımlarımız, uzun yıllara dayanan kullanıcı deneyimi ile tasarlandı. Muhasebe ve finansal süreçlerde kurumların ihtiyaç duyduğu tüm e-belge çözümleri, kendi alanlarında uzman ekiplerimiz tarafından projelendirilerek geliştirildi ve müşterilerimizin hizmetine sunuldu. Örneğin kullanıcı deneyimi bizler için süreklilik arz eden bir konu. Kullanılabilirliği geliştirmek adına gözlemler yapmaya, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun düşünmeye çalışıyoruz. Müşterilerimize de bu sayede dijital dünyaya daha hızlı adapte olmalarının önünü açıyoruz. Aynı zamanda potansiyel ve aktif müşterilerimize, e-dönüşüm aşamalarına geçiş ve sonrasında ihtiyaçları olan bilgi ve hizmeti hızlı, güvenli, kaliteli ve etkin bir şekilde paylaşıyoruz.

DİJİTAL KÖPRÜYE YOĞUN İLĞİ

QNB FİNANSBANK'IN KOBİ'LERİ DİJİTALLEŞME SÜRECİNE TAŞIMAK İÇİN BAŞLATTIĞI DİJİTAL KÖPRÜ PROJESİ'NE YOĞUN İLĞİ GELDİ. QNB FİNANSBANK BİREYSEL BANKACILIK VE KOBİ BANKACILIĞI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKİN AYDIN, "KAMPANYAMIZDA SENE SONUNDA ALMAYI HEDEFLEDİĞİMİZ BAŞVURU ADEDİNE İLK AYDA ULAŞTIK" DEDİ.

QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Erkin Aydın Dijital Köprü Projesi'nde gelen noktayı anlattı. Aydın, gelen yoğun ilgi üzerine kampanyayı 2022'den de daha uzun bir süreye uzatabileceklerin bilgisini verdi. Aydın şöyle devam etti: "KOBİ e-Dönüşüm Paketi QNB eFinans'ın sunduğu e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ve e-İrsaliye ürünleri ile başladı. Geçtiğimiz ay bu pakete e-Müstahsil Makbuzu ve e-Serbest Meslek Makbuzu'nu da ekledik. Bu paket ile QNB Finansbank müşterisi olan ve olacak KOBİ'ler ilk etapta 2022 yılına kadar e-Fatura, e-Defter, e-İrsaliye, e-Arşiv, e-Müstahsil Makbuzu ve e-Serbest Meslek Makbuzu'nda her yıl toplam 100 bin adet işlem hakkının yanı sıra e-Defter için de 1 GB kullanım hakkını hiçbir koşul olmadan ücretsiz kullanabiliyor. QNB Finansbank'ta bir hesabı olantüm KOBİ'ler hesabında para olsun olmasın veya bu hesabı kullansın, kullanmasın kampanyadan 2022'ye kadar faydalanabilir."

QNB Finansbank ve QNB eFinans modelinde tüm çalışma koşulları gönüllülük esaslı

Kampanyayı gelen yoğun ilgi üzerine 2022'ye uzatmayı düşündüklerini belirten Aydın, "Diyelim ki kampanyamızı 2022'de bitirdik. Bu durumda müşterimizin QNB eFinans'tan yeni hizmet paketi alması gerekecek veya isteyenler farklı bir



ERKİN AYDIN

QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı

e-Fatura hizmet sağlayıcısına geçiş yapacaklar. QNB eFinans'ın fiyatları o tarihte piyasadaki entegratörlerin ortalama fiyatının üstünde olmayacak" dedi.

"QNB eFinans'ın e-Dönüşüm sektöründeki gücü, ERP bağımsız altyapısı ve portali ile 7/24 online hizmet sunmasının yanında 200'den fazla yazılım ile entegre olmasının kampanyanın başarısında büyük rol oynadığını belirten Aydın, şöyle devam etti: "Diğer taraftan, veri saklama kapsamında bir dizi düzenlemeye tabi olan bankacılık sektörü bile Uygulama Programlama Arayüzü (UPA) veya daha bilinen adı ile API mode-line adım atarken bazı ERP

hizmet sağlayıcılarının kendi e-Dönüşüm ürünlerini kullanmayı hizmet almaya devam etmek için bir önkoşul olarak getirdiklerini duyduk. Başka e-Fatura hizmet sağlayıcıları ile çalışanlar ise destek vermeyeceklerini söylüyorlar. Bu yaklaşımın Fintech olarak nitelendirilebileceğimiz bir firmanın iş yapış modeli ile uyuşmadığı apaçık ortada. QNB Finansbank ve QNB eFinans modelinde tüm çalışma koşulları gönüllülük esaslı. İsteyen KOBİ hesabını kullanır, isteyen kullanmaz. İsteyen KOBİ ücretsiz portal aracılığı ile e-Dönüşüm işlemlerini yapar isteyen KOBİ bizim uyumlu olduğumuz ERP'sine entegre ederek kullanır. İsteyen KOBİ e-Dönüşüm ürünlerini bankacılığa entegre eder, isteyen etmez. Tüm bu hizmetlerde faydayı gören KOBİ'lerimizin gönüllü olarak e-Dönüşüm ürünlerini bankamız ile entegre bir şekilde kullanmasını bekliyoruz ama istemeyen de kullanmaz. Bu da taahhüdümüz olsun."

KOBİ'lerin tüm bilgileri güvende

Aydın ayrıca KOBİ'lerin bilgilerinin güvenliğini konusunda da garanti verdi: "Biz firmaların ticari sırları ile QNB Finansbank grubu olarak 32 yıldır çalışıyoruz. Nasıl ki firmamızın paraları, kredileri, kredi kartları hatta kasalarımızda fiziki değerli eşyaları bizimle güvende ise ticari sırları da aynı seviyede güvende. QNB Finansbank olarak KOBİ ne seviyede şeffaf olmak ister ise o kadar şeffaf bir şekilde çalışırız, tüm datası gizli olsun ister ise o datayı ben bile göremem."





Modern facilities,
state-of-the-art designs and
more than 40 years experience add up to

WELL CONSTRUCTED & AGILE TUGS



sanmar.com.tr

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

SANMAR, AR-GE VE İNOVASYONLA İHRACATINI ARTIRDI



DENİZ RÖMORKÖRÜ YAPIMINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK ÜRETİCİLERİ ARASINDA BULUNAN SANMAR DENİZCİLİK, AR-GE VE İNOVASYON ÇALIŞMALARıyla, DÜNYANIN İLK DOĞALGAZLA ÇALIŞAN RÖMORKÖRÜ, İLK UZAKTAN KUMANDALI TİCARİ GEMİSİ VE YİNE DÜNYADA İLK KEZ BİR RÖMORKÖRDE UYGULANACAK OLAN AVD (ADVANCED VARIABLE DRIVE) MEKANİK HİBRİT GEMİ PROJESİ GİBİ PROJELERE İMZA ATTİ.

Sanmar Denizcilik, 1976'dan beri dünyanın önde gelen römorkör firmalarına Altinova ve Tuzla Tersaneleri'nde üretmiş olduğu yüksek mühendislik ve inovasyon içeren römorkörleri ihraç diyor. 7 kıtada 25 ülkeye römorkör inşa ederek dünyanın en büyük üreticileri arasında bulunan Sanmar, Türkiye'nin farklı limanlarında da römorkörcülük ve kılavuzluk hizmetleri veriyor.

Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında öncü olan ve ilklere imza atan Sanmar Tersaneleri, dünyanın ilk doğalgazla çalışan römorkörü, ilk uzaktan kumandalı ticari gemisi ve yine dünyada ilk kez bir römorkörde uygulanacak olan AVD (Advanced Variable Drive) Mekanik Hibrit Gemi projesi gibi projeleriyle sektöründe adından



CEM SEVEN
Sanmar Denizcilik
Yönetim Kurulu Üyesi

en çok bahsettiren firmalardan. İnovasyona yaptıkları yatırımın ihracata pozitif anlamda katkı sunduğunu belirten Sanmar Denizcilik Yönetim

Kurulu Üyesi Cem Seven, "Norveç başta olmak üzere Danimarka ve diğer Avrupa ülkeleri, otonom, hibrit ve de doğalgaz ile çalışan gemi tipleri için siparişlerini bu sayede artırdı. İnovasyon kültürümüz çerçevesinde her yıl yeni uygulamaları bünyesinde barındıran imalat hattımız ile römorkör ihracatımızda artış sağlamaktayız" diyor.

Hem ihracatı hem istihdamı artıracak

"2020 yılında hem ihracatımızı hem de istihdamı artırma hedefimiz var" diyen Cem Seven, "Henüz yeni olan hücre yakıt teknolojisi gibi yüksek mühendislik isteyen inovatif çalışmalarımızın sahada uygulanmasına ağırlık vererek üretimimize en iyi katkıyı sağlayarak gelişme göstermeyi amaçlamaktayız" diye konuştu.

İNEGÖL İNEGOL MOBİLYA FURNITURE FUARI FAIR

MODEF®

MODEF®
EXPO

43RD INTERNATIONAL İNEGOL FURNITURE FAIR

06-11
NİSAN | APRIL
2020

44TH INTERNATIONAL İNEGOL FURNITURE FAIR

05-10
EKİM | OCTOBER
2020

www.modef.com.tr

GENÇAJANS | 0 224 715 30 57



Bu fuar 5174 sayılı kanun gereğince Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) denetiminde düzenlenmektedir.

ORGANİZASYON MODEF FUARCILIK / ORGANIZER BY MODEF FAIRS INC

ADRES - KEMALPAŞA MAHL. OKULLAR CADDESİ NO:11 | HİKMET ŞAHİN KÜLTÜR PARKI | İNEGÖL / BURSA - +90 224 713 16 26

“İŞ SÜREÇLERİMİZDE DİJİTALLEŞMEYİ ARTIRACAĞIZ”

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ATILLA BENLİ, “GÜNEŞ SİGORTA OLARAK 62 YILDIR SİGORTALILARIMIZIN HEM KENDİLERİNE HEM DE DEĞER VERDİKLERİNE SUNDUĞUMUZ ÇEŞİTLİ SİGORTA HİZMETLERİYLE ONLARIN RİSKLERİNİ GÜVENCE ALTINA ALIYOR VE HAYATI DAHA KOLAY YAŞAMALARINI SAĞLIYORUZ. SİGORTALILARIMIZ İÇİN SEKTÖRÜMÜZÜN “GÜNEŞ”İ OLMAYA VE HAYATI DAHA KOLAYLAŞTIRMAYA ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA DA DEVAM EDECEĞİZ” DİYOR.

Türkiye’de sigorta alanında 62 yıllık tecrübesiyle sektörün en önemli firmalarından olan Güneş Sigorta, kurulduğu günden bugüne 10 Bölge Müdürlüğü, 11 Finansal Bölge Müdürlüğü, 2 temsilcilik ve 3.000’e yakın satış kanalından oluşan uzman kadrosu ve güçlü teknolojik yapısı ve müşteri odaklılık anlayışla hazırlanan geniş ürün gamıyla hayat dışı sigortacılık alanında hizmet veriyor. Bireysel ve kurumsal olmak üzere iki ana gruba ürün sunan Güneş Sigorta, bireysel ürün grubunda başta araç, konut ve sağlık sigortaları lokomotif; kurumsal alanda da KOBİ, işyeri, nakliyat, mühendislik, tarım ve sağlık gibi birçok önemli branşta müşterilerine destek sağlıyor.

Konvansiyonel sigortacılığın yanında Ağustos ayı itibarı ile Katılım Sigortacılığı hizmetine de başlayan Güneş Sigorta’nın Genel Müdürü Atilla Benli, “60 yılı aşkın deneyim ve uzmanlığımızdan güç alarak; 2020 yılında da yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle dijital dönüşüme odaklanmaya devam edecek; acente, broker ve banka kanalı satış ağımızda ve iş süreçlerimizde dijitalleşmeyi artıracak, müşteri sadakatini daha da güçlendireceğiz” diyor.



ATILLA BENLİ
Güneş Sigorta Genel Müdürü

Türkiye ekonomisine güç katmaya devam edecek

Sigorta sektörü açısından 2019 faaliyet dönemi gerek küresel piyasalarda gerekse yurt içi piyasalarda önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Sigorta sektöründe gelişimin ve inovasyonun öne çıktığı bu dönemde Güneş Sigorta olarak, 2019 yılının başından itibaren uygulamaya başladıkları dönüşüm ve yenilenme stratejisinin

olumlu sonuçlarını almaya devam ettiklerini söyleyen Atilla Benli, Eylül sonu itibarıyla 1 milyar 377 milyon TL prim üretimi ve 87 milyon 450 bin TL karlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunmayı sürdürdüklerini açıkladı. Benli, kârlı büyümeye, bu zamana kadar olduğu gibi bundan sonraki süreçte de Türkiye ekonomisine güç katmaya devam edeceklerini söyledi.

2020 daha iyi bir yıl olacak

2020 yılının 2019’dan daha iyi bir yıl olmasını beklediğini belirten Benli, “Alanında yetkin insan kaynağımız ve Türkiye’nin her bölgesinde hizmet veren acente ve banka satış kanallarımızı geliştirmeyi kesintisiz sürdüreceğiz. Belirsizliklerin daha az olacağı bir yıl olacak. Sigortacılık sektöründe potansiyel çok yüksek. Ekonomide yaşanan durağan döneme rağmen sektörümüz büyümesini sürdürüyor. Ekonomik göstergelerdeki iyileşmeler ile birlikte 2020’nin daha da iyi olacağını düşünüyorum. Güneş Sigorta olarak 2020’de hedefimiz sektörde ilk 5’e girmek. Bunu başarabilecek güçteyiz. 2020 yılında tüm dağıtım kanallarındaki etkinliğimizi artırarak, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz için yarattığımız katma değer ile sektörümüzün “Güneş”i olmaya devam edeceğiz” değerlendirmesinde bulundu.

Bayim®

Olur musun?

08-11 EKİM
2020

CNREXPO / ifm

18. FRANCHISING ve MARKALI BAYİLİK FUARI

Organizasyon



Destekleyen



Ana Medya
Sponsoru



İŞ BÜYÜTEN
FUAR



franchise
sektörü
BU FUAR İLE
BÜYÜYOR!

+90 (212) 346 26 26

ŞİMDİ ARAYIN,
YERİNİZİ ALIN!

“BÖLGENİN EN BÜYÜK”
Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı

Katılımcı marka ve ziyaretçi sayısı bazında bölgedenin en büyük franchise fuarı olma özelliğini taşıyan fuar, birçok markanın ilk çıkışı, gelişim ve lansman noktasıyken, bir çoğunun da franchisee sayısını arttırdığı, bir iş platformu...

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

Bayim®

Olur musun?

18. FRANCHISING ve MARKALI BAYİLİK FUARI

Organizasyon



Destekleyen



Ana Medya
Sponsoru



+90 (212) 346 26 26

info@bayimolurmusun.com.tr

www.bayimolurmusun.com.tr

Maslak Mah. A.O.S. 53. Sk. Maslak / Sarıyer - İSTANBUL

f / bayimolurmusun

TÜRKİYE OTOMASYON SİSTEMLERİYLE TEKNOLOJİSİNİ YUKARIYA TAŞIYACAK

YÜKSEK TEKNOLOJİ SEVİYELİ SEKTÖRLERDE KATMA DEĞERİ YÜKSEK ÜRÜNLERİN YURTIÇİNDE ÜRETİMİNE ODAKLANAN TÜRKİYE SANAYİSİ GÖZÜNÜ İHTİSAS FUARLARINA DİKTİ. REKABETÇİ FİYATLARLA SUNDUKLARI YENİ ÜRÜNLERİ ULUSLARARASI ALICILARLA BULUŞTURMAK İSTEYEN FİRMALARIN GÖZDESİ BU YIL YİNE WIN EURASIA OLACAK. 12-15 MART TARİHLERİNDE DÜZENLENECEK WIN EURASIA FUARINA HAZIRLANAN KOBİ'LER DE 2020 YILI PORTFÖYLERİNİ İLK KEZ İSTANBUL TÜYAP FUAR MERKEZİ'NDE SERGİLEYECEK. DÜNYA GENELİNDEN 80 BİN KİŞİYİ AĞIRLAMAYA HAZIRLANAN WIN EURASIA, TÜRKİYE'NİN SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM ALANINDAKİ GÜCÜNE SAHNE OLACAK.

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi yürüten Türkiye'de, Ar-Ge ve inovasyona yapılan yatırımların KOBİ'lerin teknolojik gelişimini yukarı taşıdığına dikkat çeken Hannover Fairs Turkey Fuarçılık Genel Müdürü Alexander Kühnel, Türkiye'deki şirketlerin dijital dönüşümünü heyecanla takip ettiklerini söyledi. Türkiye'nin endüstriyel alandaki gücünü tüm dünyaya gösterdiği vitrinin WIN EURASIA olduğuna dikkat çeken Kühnel şunları söyledi: "Teknolojik yenilikleri yakalamak ve küresel rekabet gücünü artırmak amacıyla Sanayide Teknoloji Hamlesi başlatan Türkiye bu yıl dijital dönüşüm sürecine odaklandı. Küresel ticarete yeni bir dönem başlatan dijital teknoloji, KOBİ'lerin üretim maliyetlerini de önemli ölçüde azaltacak. Teknolojik verimliliğini arttırmayı hedefleyen endüstriyel otomasyon sanayicileri yapacakları yatırımlarla, verimliliği daha da yukarıya taşıyacak. 12-15 Mart tarihlerinde düzenleyeceğimiz WIN EURASIA, Türkiye'deki sanayicilerin bu alanda ihtiyaç duyduğu akıllı üretim uygulamalarına ve öne çıkan teknolojilere ev sahipliği yapacak."



"WIN EURASIA yılın en önemli etkinliği"

Yerli firmaların dijital dönüşüm sürecine entegre olması ve ileri teknoloji kapasitesiyle küresel pazarlara açılabilmesi vizyonu ile düzenlenen WIN EURASIA fuarının 2020 yılındaki konsepti Sanayide Dijitalleşme olacak. Endüstriyel otomasyon sanayinin dijital dönüşüm sürecinde ihtiyaç duyduğu otomasyon, dijitalleşme,

nesnelerin interneti, artırılmış gerçeklik gibi teknolojik gelişmeler bu fuarda görülmeye çıkacak. Dijital sanayi üretiminin en önemli bileşeninin endüstriyel otomasyon sistemleri olduğunu belirten Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği Başkanı Hasan Basri Kayakıran, Türkiye sanayisinin dijitalleşmesi noktasında WIN EURASIA'nın katkılarına dikkat çekerek şunları söyledi:



ALEXANDER KÜHNEL

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık
Genel Müdürü

"İleri teknoloji üreten, kullanan ve Türkiye sanayisinde dijital dönüşüm öncülük eden bir sektörün sözcüsü olarak, tüm imalatçı sektörlerin teknoloji yatırımlarını sürdürmesi ve uluslararası rekabet gücünü artırması gerektiğine inanıyoruz. Geleceğin teknolojilerinin yerli üreticilere tanıtılması konusundaki başarılı çizgisini uzun yıllardır sürdüren WIN EURASIA fuarını bu açıdan yılın en önemli etkinliği olarak görüyoruz." WIN EURASIA fuarının Endüstri 4.0 uygulama örnekleriyle bir paylaşım

ve iş birliği platformu sunduğuna dikkat çeken Kayakıran, "Kendi teknolojisini üretecek ve geliştirecek olan bir Türkiye idealinde, endüstriyel otomasyon sektörü büyük öneme sahiptir. Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği olarak üye markalarımızla birlikte her yıl olduğu gibi WIN EURASIA'da yerimizi alacağız. Yeni ürünler geliştirme ve çözümler sunma noktasında fuarın sağladığı tüm imkânları sonuna kadar değerlendireceğiz" dedi.

"Türkiye sanayisi 5G teknolojisiyle tanışacak"

Otomasyon sistemlerinin gelişiminin, sanayide dijitalleşen ülkelere önemli fırsatlar sunduğunu belirten Kühnel, dijital dönüşümle birlikte Türkiye'deki sanayicilerin yüzde 15'e varan verimlilik artışı yakalayacağını belirterek şunları söyledi; "Türkiye için dijital dönüşüm rekabet gücü, sürdürülebilirlik ve katma değeri yüksek üretim anlamına geliyor. İmalat sanayinin dijital dönüşüm sürecinde, rekabet edebilir pozisyonunda olabilmek için ileri teknolojilerden verimli, etkili ve etkin bir şekilde faydalanmak gerekiyor. WIN EURASIA fuarında tüm teknolojik yenilikleri Endüstri 4.0 Festival Alanı'nda uygulamalı olarak görücüye çıkaracağız.



HASAN BASRİ KAYAKIRAN

Endüstriyel Otomasyon
Sanayicileri Derneği Başkanı

Türkiye'nin önde gelen kurum ve kuruluşlarıyla işbirlikleri geliştirdik. WIN EURASIA 2020'de Türkiye sanayinde ilk gerçek zamanlı 5G uygulamasını İstanbul'da sergileyeceğiz. IAMD Eurasia katılımcılarının da yer alacağı proje kapsamında, Endüstri 4.0 ve IIoT ile 5G'nin sanayii entegrasyonuna odaklanacağız."

İmalat sanayiinin tüm bileşenleri WIN EURASIA'da

Ulusal ve Uluslararası firmaların; robot, otomasyon teknolojisi, IT çözümleri ve yazılımların yanı sıra network platformlarını da sergileyebileceği WIN EURASIA, imalat sanayinin tüm bileşenlerini bir araya getirecek. Sac işlemeden metal şekillendirme teknolojilerine; otomasyon hizmetlerinden elektrik ve elektronik ekipmanlara; hidrolik ve pnömatik hizmetlerden tesis içi lojistiğe kadar geleceğin fabrikaları için ihtiyaç duyulan tüm eko-sistem 12 - 15 Mart 2020 tarihleri arasında İstanbul TÜ-YAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bir araya gelecek.



AVRUPA'NIN BİR NUMARALI DESTİNASYONU OLMAK İÇİN HER ŞEYE SAHİBİZ

"ÜLKEMİZ OLANAKLARI GEREK KONGRE MERKEZLERİ GEREKSE KONAKLAMA TESİSLERİ AÇISINDAN AVRUPA ÜLKELERİ İÇERİSİNDE ALTYAPI AÇISINDAN HEMEN TÜM ÜLKELERDEN ÇOK DAHA İYİ DURUMDA"

Prime Kongre Yönetimi ve Turizm, kongre, toplantı ve etkinlik hizmetleri sektöründe; ulusal ve uluslararası etkinlik projelerini tasarımından raporlama aşamasına dek yaşama geçiren, seyahat acentesi. Prime Kongre Yönetimi ve Turizm Kurucu ortağı Cüneyt Gülay, "Prime Kongre olarak hizmet verdiğimiz kurumlara yurt içi ve yurt dışı toplantılarında, motivasyon gezilerinde, bayi toplantılarında, açılış, lansman, anma etkinliklerinde ve diğer organizasyonlarında yenilikçi, yaratıcı fikirler üretmek; deneyimimiz, gücümüz ve sunduğumuz ekonomik koşullar ile beklentilerinin üzerinde kaliteli etkinlikler üretmeye çalışmaktayız. Ayrıca sektörümüzün uluslararası prestijli dernekleri olan ICCA ve Site Global üyesi olan şirketimiz; EthicalMedtech "Trusted Partner" olarak medikal toplantı ve kongre organizasyonlarında ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşların çözüm ortağıdır" diyor.

Türkiye'nin çok avantajı var
Turizm gelirleri içerisinde şehirlere en yüksek getiri sağlayan turizm kolunun toplantı turizmi olduğunu aktaran Gülay, şöyle devam ediyor: "Görev tanımımız gereği düzenlediğimiz yurt içi / yurt dışı organizasyonları sayesinde altyapı



CÜNEYT GÜLAY
Prime Kongre Yönetimi ve Turizm Kurucu Ortak

olanaklarını yerinde deneyimleme imkânımız oluyor. Bu açıdan değerlendirsek ülkemiz olanakları gerek kongre merkezleri gerekse konaklama tesisleri açısından Avrupa ülkeleri içerisinde altyapı açısından hemen tüm ülkelerden çok daha iyi konumda. Başlıca avantajlarımızı 4 ana başlıkta sıralamak gerekirse;

- 1- Seyahat imkanlarında sağladığımız vize serbestisi, uçuş ağıımızın getirdiği ulaşım kolaylığı, ekonomik turistik tesisler, otel ve yatak sayısı açısından tek kelime ile rakipsiz.
- 2- Bu avantajlarımızın yanında İstanbul, Antalya, Ankara, İzmir ve

Kuşadası gibi metropollerde bulunan kongre merkezlerimizin yeniliği ve kapasitesi aynı anda birden fazla organizasyonu yapabilmeye yeteneği sağlamaktadır.

- 3- Turistik avantajlarımız ise tarihi ve kültürel mirasımız başta olmak üzere mutfağımız, misafirperverliğimiz ve iklim koşulları olarak ön plana çıkmaktadır.
- 4- Son olarak yetişmiş insan gücümüz, modern şehir içi taşımacılık imkanlarımız, teknolojik altyapımız ile Avrupa'nın bir numaralı destinasyonu olmak için tüm gerekliliklere sahibiz."

Krizi fırsata çevirebiliriz

Ticaret savaşları sebebiyle dünyada yaşanan olumsuz ekonomik havayı fırsata çevirmenin önemine değinen Gülay bu durumu şu sözlerle açıklıyor:

"Kongre / toplantı organizasyonlarında vergi ve gümrük avantajı sunmanın önemli bir ivme yaratacağını düşünüyorum. Bu tür etkinliklerin düzenleneceği kongre merkezlerinin toplantı süresince serbest bölge statüsü verilerek KDV vd. gümrük harçlarından muaf tutulması pratikte organizasyonu yapan kuruluşa yüzde 18-20 civarında bir ek gelir getirecektir ki bu meblağ ülkemiz adına azımsanmayacak bir tercih sebebi olacaktır."

PRIME

KONGRE YÖNETİMİ VE TURİZM

Misafirlik, bizi biz yapan,
kültürümüzün en güzel geleneklerinden biri.

Misafirin yeri, her zaman başımızın üzerindedir.

Sadece misafire açılan özel odamız vardır.

Misafirimizin terliği özeldir.

Sofranın en güzel yerine oturtur,
yemeğin en güzel yerini misafirimize ikram ederiz.

Her bir misafir **bizim için özeldir.**

Sektörde başarımızın temelinde
Bu kültürle büyüyüp, kattığımız yaratıcılığın yapı büyük.

Üstlendiğimiz her organizasyonda,
Misafirlerimizi mutlu etmek için çabalıyoruz.

Sizleri de bekleriz...



İş Toplantıları
Bayı Toplantıları
Eğitim Toplantıları
Motivasyon Gezileri

Kuruluş Yıldönümleri
Açılış Organizasyonları
Ürün - Marka Lansmanları

KONGRE TURİZMİNİN GÖZDE DESTİNASYONU TÜRKİYE OLABİLİR

NUR BİLGİN, "TÜRKİYE, TARİHİ MİRASI VE DOĞAL GÜZELLİKLERİ İLE BERABER SAHİP OLDUĞU JEOPOLİTİK KONUMU VE FARKLI ÜLKELERDEN GELECEK MİSAFİRLERİN KOLAYCA BULUŞMASINI SAĞLAYAN BİR MERKEZ OLMASI SAYESİNDE, KONGRE TURİZMİ KAPSAMINDA GÖZDE DESTİNASYONLARDAN BİRİ OLMASI GEREKİR" DİYOR.

Beyoğlu'nun kalbinde, Tak-sim, Tarihi Yarımada ve Haliç gibi merkezi yerlere yakın konumuyla cazip bir buluşma noktası olan Sheraton İstanbul City Center, Doğu'nun mistisizmi ile Batı'nın modernizmini tek bir çatı altında toplayarak misafirlerini İstanbul'u yeniden keşfetmeye davet ediyor. Modern ve zarafetle tasarlanmış farklı büyüklük ve özelliklerdeki toplam 254 adet odaya ve süite sahip Sheraton İstanbul City Center, evinizdeki konforu aratmayacak "Sheraton Uyku Deneyimi", business center ve tüm odalarda bulunan Nespresso kahve makinesi gibi ihtiyaçlarınızın bile düşünüldüğü hizmet anlayışı ile keyifli bir ortam sunuyor. Gün ışığı seçeneği de sunan altı adet tam donanımlı toplantı odası, ikiye bölünerek farklı büyüklüklerdeki etkinliklere de ev sahipliği yapabilen geniş tavanlı ve resepsiyon düzeninde 700, tiyatro düzeninde 650 kişi ağırlayama imkanı sağlayan balo salonu ile toplantı ve özel günler için tecrübeli çalışanlarla şehrin merkezinde hizmet sunuyor.

Türkiye'de kongre turizmi tüm büyüme şehirler yayılabilir

JW Marriott İstanbul Bosphorus & Sheraton İstanbul City Center Satış ve Pazarlama Direktörü Nur Bilgin, Dünyanın en hızlı gelişen ve büyüyen sektörlerinin başında yer alan turizm sektörü içerisinde kongre turizminin



NUR BİLGİN

JW Marriott İstanbul Bosphorus & Sheraton İstanbul City Center Satış ve Pazarlama Direktörü

önemi çok büyüktür. Özellikle kongre turizmi amacıyla gelen kişi ve grupların yüksek gelir düzeyine sahip olması dolayısıyla yarattığı ekonomik girdinin diğer turizm türlerine oranla fazla olması, büyük bir pazar ve gelir artırıcı unsur olarak düşünülmektedir. Özellikle 2010'lu yılların başında üst seviyelerde kongreler ağırlayan İstanbul, son dönemde oldukça kan kaybetmiştir. Türkiye, tarihi mirası ve doğal güzellikleri ile beraber sahip olduğu jeopolitik konumu ve farklı ülkelerden gelecek misafirlerin kolayca buluşmasını sağlayan bir merkez olması sayesinde, kongre turizmi kapsamında gözde destinasyonlardan biri olması gerekir. Tüm bunlara ek olarak, Türkiye'de

kongre turizminin sadece İstanbul, Ankara ve İzmir ile sınırlı kalmayıp diğer büyük şehirler başta olmak üzere tüm yurt geneline yayılma potansiyelinde bu gelişmelerde önemli bir etkindir" diyor. Sheraton markası 1937'den beri inşa ettiği güven ve konfor ile, misafirlerine "ben" değil "biz" hissi yaşatan bir deneyim vaat ettiğini belirten Nur Bilgin şöyle devam ediyor: "Doğu ve Batı'nın birleştiği İstanbul'un kalbinde bulunan Beyoğlu, tüm tarihi yapı ve eğlence merkezlerine olan yakın konumuyla da dikkat çekici bir buluşma noktası. Bu nedenle, şehrin merkezinde, ancak şehrin karmaşasından uzakta, rahatlığınızı düşünerek dizayn ettiğimiz modern yaşam alanları ve keyifli ayrılacaklardan yararlanma imkanını Sheraton İstanbul City Center'da bulabilirsiniz. Marriott Bonvoy sadakat programı üyesi misafirlerimize ve Executive odalarımızda ve süitlerimizde konaklayan misafirlerimize ücretsiz olarak sunduğumuz Sheraton Club Lounge, misafirlerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere, en ince detaylar düşünülerek tasarlandı. Aynı zamanda misafirlerimiz, şeflerimizin özenle hazırladığı yemeklerin tadına açık ve kapalı alan alternatifleri sunan Nev'i Lokma Restaurant'ımızda bakabilir ya da Coffee Bar Bar'da en taze kahvenin ve büyüleyici kokteyllerin keyfini çıkarabilirler."



CELEBRATING
20 YEARS

DISCOVER YOUR
RIXOSMOMENTS



#rixosmoments

rixos.com

4 4 4 1 7 9 7

RIXOS
HOTELS

“İHRACATTA EN KIYMETLİ KATMA DEĞER, PERAKENDE MARJIDIR”

MEDYAFORS FUARCILIK A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZHAN EREM, “YURT DIŞINDA KENDİ PERAKENDE RAFLARIMIZA SAHİP OLALIM, İHRACATIMIZI DA DİREKT KENDİ RAFLARIMIZA YAPALIM... YURT DIŞI TÜKETİCİSİYLE BULUŞABİLECEK, STANDART, KALİTE VE EVSAFTAKİ HER ÜRÜNÜMÜZ İÇİN BULUNMAZ BİR PERAKENDE SATIŞ FIRSATI YARATALIM... ÜRETİCİLERİMİZİ, DÜNYA STANDARTLARINDA ÜRÜN ÜRETMELERİ VE PAKETLEMELERİ İÇİN TEŞVİK EDELİM” DİYOR.

Konu ihracat olunca son yılların en moda iki söylemi şöyle; “Yurt dışında markalaşmalıyız”, “Katma değerli ürün üretip ihraç etmeliyiz”... İki söylem de kendi içinde tutarlı gözükse de, bunun geleneksel küresel ticari çarkların içinde gerçekleşmesi çok zor ve maliyetli... İhracata yönelik onca devlet desteği, teşvik ve masrafa karşın, dış pazarların dağıtım kanalı dinamikleri sebebiyle ihracat hamlelerimiz başarısızlık hikâyeleriyle dolu! Yurt dışında bir ürünü perakende rafına sokabilmek için, uluslararası rekabetin en yoğun yaşandığı, aracı/satın almacı tarafının, yani Dağıtım Kanalı'nın eleğinden geçebilmek çok zor, kalıcı olabilmek daha da zor.

Peki, ne yapalım?

Yurt dışında kendi perakende raflarımıza sahip olalım, ihracatımızı da direkt kendi raflarımıza yapalım... Tüketicisiyle buluşabilecek kalite ve evsafaftaki her ürünümüz için bulunmaz bir perakende satış fırsat yaratalım... İç pazarda bunalan üreticileri, tüccarları hem cesaretlendirelim, hem de dünya standartlarında ürün üretmeleri için teşvik edelim.

Nasıl yapalım?

Bazı kritik coğrafyalarda perakende



ÖZHAN EREM
Medyafors Fuarçılık A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

zincirlerini, alışveriş merkezlerini satın alalım, ya da büyük ortak olalım... Bazı ülkelerde ise kendi markamızla kendi perakende zincirlerimizi, alışveriş merkezlerimizi kuralım... Mesela; Cumhurbaşkanımızın iki uçak dolusu iş adamıyla gittiği, gidebildiği ve iyi karşılandığı ülkelerde, adlı adınca “TurkishTown”lar (Türk Mahalleleri) kuralım. Afrika ülkeleri, Kore, Malezya, Türk Cumhuriyetleri ve Qatar ilk planda pilot uygulama alanlarımız olsun, öncelikle Buralarda kuralım Türk Mahallelerini... TurkishTown’lar, (Türk Mahalleleri)

açık ve kapalı alışveriş merkezi hüviyetinde, Hazır giyimden ayakkabıya, ev tekstilinden mobilyaya, restoranlardan fastfood zincirlerimize kadar güzel bir shop mix ile markalarımızın yer alacağı biçimde inşa edilsin... Her TurkishTown’ın içinde ise, yine raflarını ağırlıklı olarak Türk menşeli ürünlerle dolduracağımız, “raf’a ihracat” kavramının vücut bulacağı birer adet süpermarket açılın... Lojistik tarafında ise, her bölgede firmalarımızın asgari stoklarını barındıran devasa bir depomuz olsun... E-ticareti de bu depolardan yönlendirelim... Bu depoların önünde ise birer adet “Gros Market-Cash&Carry” açalım ki yerel perakendeciler de buralardan alışveriş yapabilsin.

“Raf’a İhracat” projemiz, Türkiye’yi ihracatta dünya sıralamasına sokacağı gibi, Dünya’da perakende devi bir ülke olarak anılacağı... Zaten proje bahsettiğim boyutlara ulaştığı noktada bizim raflarımızda yer alan Türk Malı ürünleri alıp satmak isteyen o ülkelerin dağıtım kanalı da kapımızda sıra olacak! Bu halimizle giremediğimiz, girmekte zorlandığımız dış pazarların kapıları bize ardına kadar açılacak. Sözün özü; “İhracatta en kıymetli katma değer perakende marjıdır” ve ihracatta Türkiye’nin önünü açacak modeldir “Raf’a ihracat”.

90 GÜNDE DOĞADA ÇÖZÜNEN BARDAĞINIZ



kotkamills.com

FİNEKS

fineks.com

MARKALARIN GÜCÜNÜ ARTIRAN ÖNEMLİ FAKTÖR İNOVASYON

“İNOVASYON VE MARKA OLMA ARASINDA ÖNEMLİ BİR KORELASYON BULUNUYOR. ÇÜNKÜ DÜNYADAKİ CİDDİ MARKALARA BAKTIĞIMIZDA ŞİRKET YÖNETİMİ STRATEJİLERİNİN TEMELİNDE İNOVASYONUN BÜYÜK BİR GÜCE SAHİP OLDUĞUNU GÖRÜYORUZ.”

Bilen Patent & Univation, üç temel alanda hizmet vererek ve her 3 alanı birleştirerek kendi sektörü için önemli bir inovasyona imza atıyor. Bilen Patent, sınai mülkiyet alanında özellikle patent bazlı hizmetlerde Türkiye'nin en önemli patent vekili organizasyonlarının başında geliyor. Univation ise Ar-Ge ve ihracat bazlı devlet teşvikleri hizmetinin yanı sıra inovasyon atölyeleri gibi ürettiği katma değerli inovasyon hizmetleri ile ön plana çıkıyor. Bilen patent & Univation bütünleşik hizmet deneyimleri ile müşterilerine ve paydaşlarına Ar-Ge -inovasyon-patent ekseninde eksiksiz bir hizmet anlayışı sunuyor.

Markalaşma stratejileri göz ardı edilmemeli

Türkiye'de 280 adet Ar-Ge ve tasarım merkezinin kuruluşuna imza atan, TURQUALITY gibi pek çok ihracat hibe sistemini de müşterileri ile buluşturan Bilen Patent Univation Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kocakuşak, “Türkiye her geçen gün farklı sanayi ve teknoloji alanlarında önemli hamlelere imza atan büyümekte olan bir ülke. Bu büyümeyi gerçekleştirirken dikkat edilmesi gereken en önemli husus da yapılan tüm üretimlerin markalaşma stratejileri göz ardı edilmeden yapılıyor olması gerektiği.



ÖMER KOCAKUŞAK
Bilen Patent Univation
Yönetim Kurulu Başkanı

inovasyon ve marka olma arasında önemli bir korelasyon bulunuyor. Çünkü dünyadaki ciddi markalara baktığımızda şirket yönetimi stratejilerinin temelinde inovasyonun büyük bir güce sahip olduğunu görüyoruz. Sistematik bir inovasyon anlayışının kurumların ve markaların kimliğinin temeline alınması demek aslında söz konusu kurum ve markaların sürdürülebilirliği demektir. Zira günümüz ekonomi temelli ekosistemlerin tümünde inovasyon ve değişim bulunmaktadır. Ülkemizdeki tüm kurumların markalaşma stratejilerine inovasyon ve Ar-Ge bütçeleri ve bu alanda yapılan çıktılar eklenmelidir. Şundan emin olunmalıdır ki pazarlama faaliyetleri neticesinde markaların gücünün artmasındaki en önemli itici faktör günümüz anlayışında inovasyondur” diyor.

Kaliteyi artıracak

Kocakuşak, faaliyetlerine yönelik olarak konuşmaya şöyle devam ediyor: “Bilen patent olarak başlıca hizmetlerimizi sıralamak gerekirse patent ve faydalı model ön araştırma ve başvuruları marka tescili ön araştırma ve başvuruları tasarım tescili ön araştırma ve başvuruları sayılabilir. Ayrıca tamamen kendi icadımız olan patent artırma atölyeleri ile rakip ve teknoloji odaklı patent izleme hizmeti firmaların dünya çapında markalaşmasına katkı sunacak yurt dışı tescil başvuru ve izleme hizmetleri belli başlı hizmetlerimiz olarak öne çıkmaktadır. Univation markamız ile Ar-Ge ve tasarım merkezi kurulum ve süreç danışmanlığı TÜBİTAK KOSGEB gibi kurumların Ar-Ge tabanlı proje başvuruları ve takibi Ticaret Bakanlığının ihracatı artırmaya yönelik olarak TURQUALITY gibi paketlerine hazırlık ve başvuru süreçleri hizmetlerimiz ön planda olan ürünlerimiz.”

Shrink Sleeve Çözümleri



etimag®
ETİKET



Ultra şeffaf film

Full baskı imkanı

İki farklı ürünü yan yana sabitleme
Örtücü özellikte baskı



Kolay açma bandı (Tear - Tape)

İsteğe bağlı özel perforasyon

Holografik bant uygulaması

UV dirençli ultra parlak mürekkep

Metalik renkler

Yarım sleeve

Terlemeyi minimuma indirin özel çözümler



79% oranında ultra high shrink özelliği

Her türlü kimyasal temasa dayanım gösteren mürekkepler

Düşük gülen yüz (smiley face) özellikte PETG film



Daha Fazla Bilgi İçin

www.etimag.com.tr



DÜNYADA MEYVE VE SEBZE SUYU tüketimi artışta

TÜRKİYE, BU YILIN İLK 10 AYINDA 150 ÜLKEYE MEYVE SUYU İHRACATI GERÇEKLEŞTİRDİ. SAĞLIKLI YAŞAM VE SPORUN GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA ÖNEM KAZANMASI İLE GAZLI İÇECEKLER YERİNE MEYVE VE SEBZE SULARINDAKİ ARTIŞIN TEMEL SEBEBİNİ OLUŞTURUYOR. KÜRESEL MEYVE VE SEBZE SUYU PAZARI 2017 YILINDA 160 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ VE 2025 YILINA KADAR HER SENE YAKLAŞIK YÜZDE 6 ORANINDA BÜYÜMESİ PLANLANIYOR. MEYVE VE SEBZE SUYU PAZARINDAKİ ARTIŞIN SEBEPLERİ ARASINDA SAĞLIKLI DİYET YAPMA İSTEĞİ, SOĞUK PRES SULARIN ORTAYA ÇIKMASI ANA FAKTÖRLER OLARAK SAYILABİLİR.





Küresel meyve ve sebze suyu pazarı 2017 yılında 160 milyar dolara yükseldi ve 2025 yılına kadar her sene yaklaşık yüzde 6 oranında büyümesi planlanıyor. Meyve ve sebze suyu pazarındaki artışın sebepleri arasında sağlıklı diyet yapma isteği, soğuk pres suların ortaya çıkması ana faktörler olarak sayılabilir. Meyve-sebze sularındaki meşrubat pazarında en hızlı büyüyen segment olarak karşımıza çıkıyor. Sağlıklı yaşam ve sporun günümüz dünyasında önem kazanması ile gazlı içecekler yerine meyve ve sebze sularındaki artışın temel sebebini oluşturuyor. Bunun en önemli sebeplerinden biri de gazlı içeceklerin herhangi bir besin değeri yokken meyve ve sebze sularının ciddi oranda besin değerinin olmasından kaynaklanıyor.

Meyve-sebze karışımı sulara ilgi artıyor

Ürün bazında segmentler meyve suyu, meyve-sebze karışımları ve sebze suyu olarak ayrılmış durumda. Özellikle sebze-meyve karışımı sular yüksek besin değeri nedeniyle en çok yükseliş gösteren ürün durumunda.

Kuzey Amerika pazarı dünyada en çok meyve ve

sebze sularının tüketildiği ve artışın en çok yaşandığı bölge konumunda.

Avrupa'daki tüketici kitlesinde artış bekleniyor

Avrupa pazarı da Kuzey Amerika pazarını takip ediyor. Hindistan ve Çin pazarları da sağlıklı yaşam kültürü bilincinin artması ile tüketimin artmaya başladığı bölgeler konumunda. Bu pazarların önümüzdeki dönemde ciddi tüketici kitlesi oluşması bekleniyor. Belçika, Fransa, Hollanda, İngiltere, Almanya gibi pazarlar küresel olarak en çok meyve-sebze suyu tüketen pazarlar arasında. Gelişmekte olan Polonya ve diğer orta ve doğu Avrupa ülkelerinde de önümüzdeki dönemde ciddi artış yaşanması bekleniyor.

Özellikle ABD'de nüfusun sürekli artmasının da etkisiyle pazarın büyümesinden ve kullanım oranlarının her yaş grubunda artması üreticileri mutlu ediyor. Özellikle X jenerasyonunda bu oranlar daha da yükseliyor. Kişi başına düşen gelirdeki artış daha kaliteli, organik meyve ve sebze alımlarında ve meyve-sebze suyu tüketiminde artışı beraberinde getiriyor.

Pazardaki hareket Türkiye ihracatını da artırdı

Pazarda yaşanan olumlu gelişmeler Türkiye'den yapılan ihracatı da etkiliyor. Özellikle ABD'de yaşanan talep dalgası ihracatın daha da artacağını göstergesi.



THY'DEKİ İKRAMLAR GÜZEL TANITIM OLUYOR

Uçak, meyve suyunda hava yolları firmalarının çok iyi reklam yaptığını bildirerek, "Mesela Türk Hava Yolları milyonlarca yolcu taşıyor. Taşındığı yolculara da Türk meyve suyu ikram ediyor. Buradan da bir isim ve tat alışkanlığı oluyor. Bunlar hem bizim için hem de Türk ekonomisi için güzel tanıtım oluyor" diye konuştu.



Türkiye, 150 ülkeye gerçekleştirdiği meyve suyu ihracatından bu yılın Ocak-Ekim döneminde 220 milyon dolar döviz girdisi sağladı. Geçen yılın aynı dönemine göre yatay seyreden meyve suyu ihracatında en sevindirici gelişme ise ABD pazarında yaşandı. Türk meyve sularını en fazla tercih eden ABD'ye geçen yılın aynı dönemine göre ihracat yüzde 50 artarak 50 milyon dolardan 75 milyon dolara çıktı. Bu ülkeyi 28 milyon dolarla Hollanda ve 13 milyon dolarla İtalya izledi. Meyve suyu ihracatında en büyük artış yüzdesi ise 4,5 milyondan 11,5 milyona çıkan Güney Kore olarak kayıtlara geçti.

Katma değerli ihracata önemli örnek

Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, meyve suyunun katma değerli

ihracata önemli bir örnek olduğunu söylüyor.

Ürünleri ham hali yerine katma değerli satmanın Türkiye'nin ihracat hedefleri arasında yer aldığına dikkati çeken Uçak, Türkiye'nin, önemli meyve suyu üreticileri arasında yer aldığını aktardı.

yaşandığını belirtiyor. Balkan ülkelerine meyve suyu ihracatı için ise görüşmelerinin devam ettiğine değinen Uçak, özellikle Kuzey Makedonya'yı hedef pazar olarak belirlediklerini kaydetti. Uçak, meyve suyu ihracatında da yaş meyve sebze olduğu gibi Uzak

ABD'de nüfusun sürekli artmasının da etkisiyle büyüyen pazar daha kaliteli, organik meyve ve sebze alımlarında ve meyve-sebze suyu tüketiminde artışı beraberinde getiriyor. Türk meyve sularını en fazla tercih eden ABD'ye geçen yılın ilk 10 ayına kıyasla ihracat yüzde 50 artarak 50 milyondan 75 milyon dolara çıktı.

Uçak, en çok ihraç edilen ürünlerin başında elma suyu ve konsantresi, üzüm suyu ve konsantresi, ananas suyu ve konsantresi geldiğini belirterek, son yıllarda özellikle domates suyu ihracatında da artış

Doğu pazarının önemine işaret ederek, "Meyve suyu ihracatında bu yılı 250 milyon dolarla kapatacağımızı öngörüyoruz. Gelecek yıl ise rakam 300 milyon dolara ulaşacak" dedi.

YAPAY ZEKÂ PROJESİ ÖDÜL GETİRDİ

SAĞLIKTA HİJYENİN ÖNEMİ BÜYÜK. MEDLINE ADANA HASTANESİ, GÖZLEM ESASINA DEĞİL TAMAMEN OBJEKTİF VE SOMUT VERİLERE DAYANARAK ANALİZ YAPILMASINA OLANAK SAĞLAYAN BİR YAPAY ZEKÂ ÇALIŞMASI İLE SAĞLIK ÇALIŞANLARININ EL YIKAMA ETKİNLİĞİNİN DEĞERLENDİRİLMESİNİ, YÖNLENDİRİLMESİNİ AMAÇLAYAN VE TÜBİTAK TARAFINDAN DESTEKLENEN ÖZGÜN BİR PROJEYE İMZA ATTI.

Doktorclub Awards 2019 Türkiye'nin Sağlık Ödülleri, İstanbul Üniversitesi Ord. Prof. Dr. Cemil Bilsel Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen görkemli bir törenle bu yıl üçüncü kez sahiplerini buldu. Çoğunu hekim, akademisyen ve sağlık profesyonellerinin oluşturduğu yoğun bir katılımı gerçekleştiren törende Medline Adana Hastanesi, Yılın Özel Hastaneler ve Sağlık Kurumları Ödülleri kategorisinde "Yılın Yenilikçi Uygulaması Ödülü"nü almaya hak kazandı.

Ülkemizde sağlık sektörü profesyonelleri ve paydaşlarının çalışmalarını daha iyiye yönlendirmek, sağlık hizmeti sunumunda yaratıcı, ilham verici ve yenilikçi fikirlerin ortaya konarak uygulamaya geçirilmesini teşvik etmek, sektörde farklılık ve farkındalık yaratarak öne çıkan proje, araştırma ve uygulamaların artmasına katkıda bulunmak amacıyla organize edilen Türkiye'nin Sağlık Ödülleri etkinliğinde 22 kategoride toplam 86 finalist yarıştı. Finalistler arasından kazananları ise Doktorclub Awards üyesi yaklaşık 20.000 hekimin kullandığı oylar belirledi.

Kültür: Yapay zekâyı kullandık

Düzenlenen törende ödülü kurumu adına Doktorclub Awards CEO'su Gökçe Yaraşan'dan alan Özel Medline Adana Hastanesi Hemşirelik Hizmetleri Direktörü ve Öğretim Görevlisi Özlem Kültür yaptığı teşekkür konuşmasında, hazırladıkları projenin bir ekip çalışmasının ürünü olduğunu belirterek şöyle

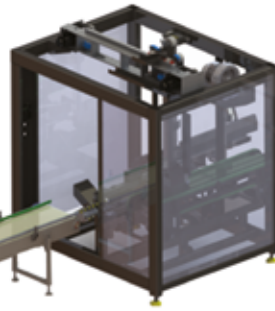


konuştu: "Bizler hastalarımızın sağlığını korumak, iyileşme süreçlerini etkin şekilde takip etmek için sağlık hizmeti sunan sağlık profesyonelleriyiz. Bu hizmet sunumunda en önemli parametrelerden biri de el hijyeninin standartlara uygun yapılmasının sağlanması dolayısıyla hastane enfeksiyonlarının önlenmesidir. Hastanelerde el hijyeninin takibi randomize yapılan gözlemler ile değerlendirilir. Ancak bu yöntemle tüm çalışanların gözlemlenmesi mümkün olamamakta ve standartlara uygunluğu saptanamamaktadır. Bizim projemiz, gözlem esasına değil tamamen objektif ve somut verilere dayanarak analiz yapılmasına olanak sağlayan bir yapay zekâ çalışmasıdır. Uygulama; ameliyathane, yoğun bakım ve hasta kliniklerine yerleştirilen kameralar ile 24 saat kayıt altına alınan el

yıkama görüntülerinin, eğitilmiş bir ekip tarafından Dünya Sağlık Örgütü kriterlerine göre kodlanıp, veri tabanına yüklenmesi esasını içerir. Projenin çalışma prensibi, sağlık çalışanlarının el yıkama işlemi için evyenin önüne gelmesiyle sensörün kişiyi algılayarak sistemin devreye girmesine dayanmaktadır. Sağlık çalışanlarının standartlara uygun cerrahi veya hijyenik el yıkama işlemini etkin yapmadığı durumlarda yapay zekâ devreye girerek çalışana geri bildirim vermekte, böylece çalışan doğru el yıkamaya yönlendirilmektedir. Ayrıca bu proje dünyada ve ülkemizde yapay zekâ ile sağlık çalışanlarının el yıkama etkinliğinin değerlendirilmesini, yönlendirilmesini amaçlayan ilk ve tek çalışma olup 2019 yılında TÜBİTAK tarafından da desteklenmeye değer bulunmuş özgün bir projedir."



Kolileme Makinesi



Paletleme Makinesi



Isıtma Tünellerimiz

- Buharlı
- Elektrikli

Sleeve Makinelerimiz

- Body Sleeve
- Emniyet Bandı



Etiketleme Makinelerimiz

- Dönerli
- Yuvarlak
- Tek ve Çift Taraflı
- Üstten
- Kutu Emniyet

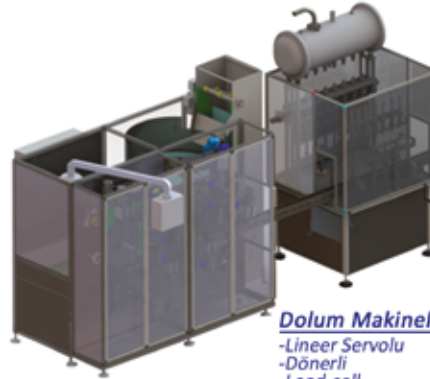
Kapatma Makinelerimiz

- Lineer
- Dönerli
- Modüler

Dolum Makinelerimiz

- Lineer Servolu
- Dönerli
- Load-cell
- Pnömatik

Şişe Dizme ve Havâli Temizleme



SEKTÖRÜN GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

Dünya genelinde, ürün kalitesiyle ambalaj makineleri sektörünün uzman kuruluşu olan Elektromag Makine, Türkiye’de kalite ve standardizasyon alanında başarılı çalışmalar yapan kuruluştur.

Sürdürülebilir kalite anlayışını benimseyerek, dünya genelinde ihracat kapasitesini arttırmış ve sektöründe lider kuruluşlar arasında yerini almıştır.

Kaliteli üretim, müşteri odaklı çalışma, çözüm geliştirme, hızlı teknik servis hizmeti ve yedek parça garantili şirket, 41 yıllık tecrübesi ile uzman kadrolu teknolojik çözüm ortağınızdır.



DOĞAYA DUYARLI ÜRETİM İÇİN AR-GE ÇALIŞMALARINI ARTIRDI

ETİMAG, MÜŞTERİ TALEPLERİNİ DİKKATE ALARAK KENDİ SEKTÖRÜNDE DOĞAYLA BARIŞIK HAMMADDELERİN KULLANILMASI, BOYALARIN İYİLEŞTİRİLMESİ, ÇEVREYE DUYARLI MALZEMELERİN ÜRETİLMESİ VE KULLANILMASI İÇİN ÇALIŞMALAR YAPIYOR.

Etimag Etiket; shrink sleeve etiket üretimi yapan, kendi sektöründe lider ve Türkiye'deki en yüksek kapasiteye sahip sleeve ambalaj üreticisi. Etimag; shrink sleeve etiket üretiminin yanında, kendinden yapışkanlı etiketler, preform üretimleri, PET şişe üretimi ve fason olarak, sleeve etiketler için müşterilerine giydirme hizmeti de veriyor. Etimag Etiket; kendi sektöründe Türkiye'deki pazarın yaklaşık yüzde 65'ine hitap ederken sürekli gelişen bir ihracata da imza atıyor.

Geri dönüşüme uygun hammadde

Etimag Genel Müdürü Oğuz Okur, "2019 yılında, müşterilerimizden gelen yoğun istekler oldu. Özellikle geri dönüşüm konusunda, doğayla barışık hammaddelerin kullanılması, boyaların iyileştirilmesi, çevreye duyarlı malzemelerin üretilmesi ve kullanılması konusunda sürekli toplantılar ve araştırmalar yaptık. 2020 yılında, özellikle bu konularda yoğun mesai harcayacağız" diyor.

Bu konuda özel çalışmalar yaptıklarını aktaran Okur şöyle devam ediyor: "Geri dönüşümlü hammadde tedariklerimizi hızlandırdık, araştırmalarımızı yaptık. Bir üst seviyeye geçerek, artık müşterilerimize yüzde 30-40 geri dönüşümden üretilmiş hammaddeler sunmaya başladık. PVC Sleeve ham-



OĞUZ OKUR
Etimag Genel Müdür

maddesine alternatif, geri dönüşüme uygun hammadde tedariklerimiz ilk kez 2019 yılında artış gösterdi. Hammadde bazında sürekli iyileştirmeler yapmak için çalışıyoruz. Düşük yoğunluklu, düşük mikronlu filmler,

gıdaya ve çevreye uygun boyalar, fiyat avantajı sunabileceğimiz teknolojiler konusunda yoğun mesai harcayacağız. Baskı teknolojileri konusunda sürekli yeni teknolojileri kovalıyoruz, araştırıyoruz. Sistemimize en uygun teknolojiyi, en uygun maliyetle firmamıza kazandırmak için çalışıyoruz ve araştırmalarımızı yapıyoruz. Özellikle baskı alanında, 2020 yılında ciddi bir yatırımımız olacak ve şu an Türkiye'de hiçbir rakibimiz bu teknolojiye sahip değil. Ar-Ge çalışmalarımız, firmamızda sürekli olarak her konu için takip edilen, önem verdiğimiz bir konudur. Kullanılan boyalardan, baskı malzemelerinden, hammaddelerin iyileştirilmesi, geri dönüşüme uygunlukları, özel boyaların üretilmesi, özel ve teknolojik baskıların yapılması için çalışmalarımız aralıksız sürdürülmektedir."

İHRACATTA BÜYÜMENİN ADRESİ LİBYA

YENİDEN YAPILANMA SÜRECİNDE SANAYİ İÇİN MAMUL YA DA YARI MAMUL ÜRÜNLERDEN İNŞAAT VE YAPI MALZEMELERİNE, BEBEK BEZİNDEN İLACA KADAR HER ŞEYİ İHRAÇ EDEBİLECEĞİMİZ ÖNEMLİ YATIRIM FIRSATLARI BARINDIRAN LİBYA, AYRICA JEOPOLİTİK DURUMUNDAN ÖTÜRÜ TİCARETTE AFRİKA'YA AÇILAN BİR KAPI OLARAK KULLANILABİLİR.

Başta lojistik olmak üzere, tekstil, gıda, eğitim, hukuk, madencilik ve sağlık gibi 16 farklı sektörde faaliyet gösteren Karanfil Group'un temelleri 2007 yılında İstanbul'da atıldı. Beşten fazla şirketi ve 400'e yakın çalışanı ile Karanfil Group, bugün ülkemizin değerli markalarından biri oldu. İhracatının yüzde 85'ini Libya'ya gerçekleştiren firmanın, Tripoli, Bingazi, Musrata, Bayda, Zliten, Tobruk ve Zultun şehirlerinde şubeleri var. Karanfil Group, TİM tarafından bu yıl 17'ncisi açıklanan 'Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2018 Araştırması'nda da en yüksek artış gösteren şirket sıralamasında 20'nci, en hızlı yükselen şirket sıralamasında ise 11'inci sırada yer aldı. Aile şirketi olan Karanfil Group'un kuruluşundan beri başında olan Yönetim Kurulu Başkanı Murtaza Karanfil, "2017 yılında ihracatımız 24 milyon 266 bin dolar iken, 2018'de bu rakamı 44 milyon 994 bin dolara çıkardık. İhracatımızdaki artışı yüzdeye vurduğumuz zaman yüzde 85,4'lük bir artış söz konusu. Bu yıl içerisinde de aynı istikrarı göstereceğimizin garantisini verebiliyoruz. 2018'deki dolar kurundaki yükselişlerin ve dış güçlerin etkisi ile konkordato ilan eden firmaların sayısındaki artışa da bakılacak olursa, Karanfil Group'un 2018 yıl sonu elde etmiş olduğu rakamlar 2019 ve gelecek yıllar için umut vericidir. Bu da benim ve ekibi-



MURTAZA KARANFİL
Karanfil Group
Yönetim Kurulu Başkanı

min en büyük ilham kaynağıdır" diye görüşlerini aktarıyor.

Mısır, Tunus, Cezayir ve Orta Afrika ülkelerine açılan kapı...

Murtaza Karanfil; 2020 için Libya'ya ihracatın yüzde 50'lik artışla 3 milyar dolara yaklaşmasını beklediklerini belirtirken, Mısır, Tunus, Cezayir ve Orta Afrika ülkelerine açılan kapı olarak gördüğümüz Libya'nın bu özelliğinin doğru kullanılması halinde 10 milyar dolarlık ihracat rakamının kolayca yakalanabileceğini

de ifade etti. Türkiye'nin Libya'ya hazır giyim, mobilya, gıda, otomobil yedek parça, inşaat-yapı malzemeleri, demir çelikten yarı mamuller başta olmak üzere farklı kalemlerde ürün ihracatı gerçekleştirdiğini dile getiren Murtaza Karanfil, geçen yıl bu ülkeye 1,49 milyar dolarlık ürün ihraç edildiğini söyledi.

Büyük fırsatlar barındırıyor

Murtaza Karanfil, 41 yılı kapsayan politik çalkantılardan ötürü pek çok alanda geri kalan ülkenin yeniden yapılanma sürecine girmesiyle önümüzdeki dönemin bu açıdan ihracatçılar ve yatırımcılar için çok daha büyük fırsatlar barındırmakta olduğunu belirterek şunları söyledi:

"Yeniden yapılanma sürecinde sanayi için mamul ya da yarı mamul ürünlerden inşaat ve yapı malzemelerine, bebek bezinden ilaca kadar her şeyi ihraç edebiliriz. Önemli yatırım fırsatları barındıran Libya, ayrıca jeopolitik durumundan ötürü ticarete Afrika'ya açılan bir kapı olarak kullanılabilir. Sınır komşuları ile sürekli sınır ticareti içinde bulunan Libya'nın bu durumunun ticaretimize çarpan etkisi yapabilir. Dolayısıyla Libya, ticarete dipsiz bir kuyu gibidir. Özellikle Afrika Gümrük Birliği'nin faaliyete geçmesinden sonra Libya ile yapılan ticaretimizde üretim yapı malzemeleri ticari hacimde bir artışa sebebiyet vereceğine şüphemiz yok."

AMBALAJDA GÜVENİLİR ÇÖZÜM ORTAĞI FINEKS



TAMER ALKAN
Fineks A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

FİNEKS, AR-GE ÇALIŞMALARINI HİZMET KULVARINDAKİ YENİLİKLERE YÖNELİK OLARAK GELİŞTİRİYOR. MÜŞTERİLERİNİN İHTİYAÇLARINA UYGUN, ONLARIN PORTFÖYLERİNİ TAMAMLAYICI VE ÖZEL ÇÖZÜMLER GETİRİYOR.

Fineks, 1985 yılından beri kâğıt/karton sektöründe faaliyet gösteriyor. Fineks Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Alkan, "İlk günden beri muhtelif Avrupalı üreticilerin Türkiye pazarındaki temsilciliğini yürütüyoruz. Başlangıçta sattığımız ürünler ağırlıklı olarak grafik baskı için kullanılan ürünlerdi. Bunlar arasında gazete, dergi, kitap kağıtları lokomotif görevi yapıyordu. Ancak yıllar içinde, özellikle internetin günlük yaşama girmesi ve elektronik medyanın telefon, tablet, bilgisayar yolu ile baskılı medyanın payını alması sonucu, biz de gelişen trendleri takip ederek, ambalaj malzemeleri ve özel ürünlere yöneldik. Türkiye'nin büyüyen ve çağdaş normlara uymak zorunda kalan ihracatı, ihracatta kullanılan ambalaj ürünleri, iç pazarda giderek

gelişen e-ticaret ve burada ambalaja duyulan ihtiyaç, gidilmesi gereken yönü zaten işaret ediyordu. Bugün yazı tabı kağıtlarındaki faaliyetimiz sürüyor. Ancak son 10 yıldır ağırlık özel ürünlere ve ambalaj kağıtlarına kaydı" diyor.

Müşteriye özel çözüm

Fineks, Ar-Ge çalışmalarını hizmet kulvarındaki yeniliklere yönelik olarak geliştiriyor. Müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, onların portföylerini tamamlayıcı ve özel çözümler getiriyor. Tamer Alkan, sundukları hizmeti şöyle anlatıyor: "Bir temsilci olarak Ar-Ge çalışmalarımız daha çok hizmet kulvarındaki yeniliklere yönelik oluyor. Bizimle birlikte yola çıkmış olan müşterilerimizin ihtiyaçlarını gözlemliyoruz. Onların portföylerini tamamlayıcı ürünleri

tedarik etmek için yeni bağlantılar yapıyoruz. Özetle onlara özel çözümler getiriyoruz. Örneğin, müşterimize taşıma poşeti için kraft kâğıdı sağlarken, aynı anda Avrupa'nın en iyileri arasında yer alan İtalyan Curioni Sun ile yaptığımız iş birliği sonucunda taşıma poşetini yapan makineyi de en uygun şartlarla tedarik ediyoruz. Bir diğer örnek ise duvar kâğıdı imalatına yönelik hammadde tedarikinin yanı sıra, PVC kaplama, gofreleme, kurutma hattını imal eden Emerson&Renwick'i de bu sektöre tanıtmış olmamızdır. İngiltere'deki fabrika, pazardaki değişen talebe en uygun kişiselleştirilmiş çözümü sunmada dünyanın önde gelen üreticilerinden biridir. Son olarak, yine duvar kâğıdı sektörüne yönelik, su bazlı mürekkep tedariki için Hollandalı Polytex firması ile iş birliğimiz başladı."

Doğa ile dost yeni ürün arayışı

2020 için yüzde 10 büyüme hedeflediklerini aktaran Alkan, "Mevcut ürünlerimizin tümü 2020 portföyümüzde de devam edecek. Ama bunun yanı sıra doğa ile dost, karbon ayak izini azaltan yeni ürün arayışlarımız da var. Bu projeleri yakın bir gelecekte pratiğe dökmek için çalışmaları sürdürüyoruz. Bizimle samimi ve dürüst bir iş ilişkisi içinde olan müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için her türlü desteği vermeye hazırız. Geleneksel etik değerlere olan bağlılığımız, ama aynı anda değişime uygun dinamik yapımız Fineks'i baskı ve ambalaj sektöründe özel bir konuma getirdi. Tabii ki bu konudaki en büyük referansımız yıllardır bizimle kol kola yürüyen müşterilerimiz" diye konuştu.

TÜRKİYE'NİN İHRACATÇILARI İÇİN
BAŞARININ BİR SINIRI
REKORLARIN SONU YOKTUR

YETER Kİ

SAĞLIK

OLSUN

**SAĞLIĞINIZ İÇİN
ZEYTİNYAĞINIZI İYİ SEÇİN**

Sezer's
Oliva



sezeroliva



@SezerOliva



+90 (543) 240 1717

Çanakkale Geyikli-Mecidiye Köyü'ndeki Sezer's Oliva arazilerinde yetiştirilmiş zeytinlerden üretilmiştir.

GLOBAL PAZARIN ÖNEMLİ PARTNERİ ELEKTROMAG

ELEKTROMAG, MAKİNELERİNDE KULLANIM KOLAYLIĞI VE YÜKSEK KAPASİTE HEDEFİYLE TEKNOLOJİK GELİŞTİRME ADIMLARINI ATARAK BU DOĞRULTUDA GLOBAL PAZARDAKİ MÜŞTERİLERİNE EN İYİ ÜRÜNLERİ SUNUYOR.



Elektromag, 1978 yılında Topçular'da bir atölyede imalata başladı, bugün Çerkezköy'de 14,000 m² kapalı alanı olan fabrikasında faaliyet gösteriyor. 70'e yakın deneyimli personeli ile Türk ambalaj makineleri sektörünün önder kuruluşlarından biri haline gelen firma hızla gelişen ambalaj sanayi için ülkemizde üretimi olmayan makineleri üreterek ilaç, gıda ve kozmetik sektörleri için özel çözümler sunuyor. Elektromag Kurucusu Mehmet H. Okur, "Makine parkurumuzda; cam şişe temizleme, plastik şişe dizme ve temizleme, dolun, kapak kapatma, etiketleme, sleeve, kolileme, kutulama, paletleme makinelerinin üretimi yapılmaktadır. Aynı zamanda da PET

ve HDPE şişe, sleeve ve etiket imalatçısı olarak global pazarın en önemli partnerlerinden biriyiz" diyor.

Verimli mühendislik ve tasarım

Elektromag makinelerinde kullanım kolaylığını ve yüksek kapasiteyi hedefleyerek teknolojik geliştirme adımlarını atarak ve bu doğrultuda global pazardaki müşterilerine en iyi ürünleri sunmaya devam ettiğini belirten Okur şöyle devam ediyor: "Çözümlerden bahsederken kurulduğu yıldan beri gelişen Elektromag'ın ürün yelpazesi geleneksel makine ve hat yapımının çok ötesine geçiyor. Bir sistem tedarikçisi olarak müşterilerimize üretimleri için ihtiyaç duydukları komple makine ve hatların yanı sıra komponentler, iç ve dış lojistik

takip ve bilgi teknolojileri çözümleri de sunuyoruz. Ürettiğimiz makinelerin tasarım, mühendislik ve imalatının tamamen bünyemizde yapıyor olması bize süreç, kalite ve ürün üzerinde mutlak kontrol gibi eşsiz avantajlar sağlamaktadır. Global pazarın ihtiyaçlarına önem vererek, makinelerin hem daha esnek hem de operatör dostu olmasına ve gerekli olabilecek satış sonrası hizmetlerin dünya çapında ve kolaylıkla sağlanabilir hale gelmesine önem veriyoruz. Basit ve etkin mühendislik yaklaşımı ile imalat maliyetlerinin düşürülmesi ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmaların verimli olabilmesi için standart olan makinelerimiz de bile düzenli Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve elde edilen verimli mühendislik ve tasarım uygulamalarımız sayesinde sadece daha verimli yeni makineler üretmekle kalmıyoruz aynı zamanda bu yenilikleri eski müşterilerimize de teknik yükseltmeler olarak sunuyoruz."

Ar-Ge'ye önemli yatırım

Yurt içi ve yurt dışında birçok başarılı projede, uluslararası markaların çözüm ortağı olarak 41 yılda 2526 projeye imza attıklarını ifade eden Okur 2020 hedeflerini şöyle açıklıyor: "2020 yılında, daha verimli tasarımlara sahip kaliteli, sorunsuz ve uygun fiyatlı makinelerle, ihracatta yüzde 100 büyüme hedefiyle global pazarın en önemli üreticilerinden biri olarak pazarda ki payımızı artırmayı, kaliteli hizmetimizi daha fazla ülkeye sunmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda Amerika, Avustralya ve Rusya'da farklı sektörlerdeki varlığımızı ve hizmet kalitemizi 2020 yılında arttıracak satış ve satış sonrası hizmet yatırımları yapmaktayız. Elektromag bu hedeflerine rahatlıkla ulaşabilmek için elde ettiği gelirin büyük bir kısmını Ar-Ge faaliyetlerine ve eğitilmiş ve başarılı mühendis ve çalışan kadrosuna harcamaktadır."

NEST

**CONGRESS & EXHIBITION CENTER
ANTALYA**

Araç ile 3 dakikalık mesafede 11 adet 5 yıldızlı otel (toplamda 12,000 yatak kapasitesine sahip) ve 38 adet 5 yıldızlı otel (toplamda 36,000 yatak kapasitesine sahip) araç ile 10 dakikadan az bir mesafede bulunmaktadır.

NEST, son on yılda direkt uçuşlarda büyüme açısından dünyanın ilk 5'i içerisinde yer alan Antalya Uluslararası Havalimanı'na rahatlıkla ulaşılabilir, yakın bir konumda bulunmaktadır. 2018 yılında Antalya Uluslararası Havalimanı, yaklaşık 88,000 uçak inişi ile, 15 milyon turisti ağırlamıştır. Ortalama uçuş süresi 3-4 saat olan tüm Avrupa destinasyonlarından ve 4-5 saat olan BDT ülkelerinden çok sayıda tarifeli uçuşlar bulunmaktadır.

NEST Kongre ve Fuar Merkezi en son teknolojilerin yanında muazzam miktarda mekansal esneklik sunuyor. İki kata yayılan, toplamda 15,000 metrekare kapalı alanı ve 5.000 metrekare büyüklüğündeki açık hava etkinlik alanıyla NEST, bütün ihtiyaçlarınıza cevap verebilecek şekilde donatıldı. Birinci katta, büyük grupların kullanabileceği, rahatlıkla 5'e bölünebilen 6.000 metrekarelik kolonsuz ana salonda tek seferde 10.000 kişi toplantı imkanı sunmaktadır.

NEST KONGRE VE FUAR MERKEZİ

**DÜNYA TOPLANTI VE KONGRE ENDÜSTRİSİNDE
DENGELERİ DEĞİŞTİRECEK BİR OYUNCU.**

Antalya'nın en önemli 5 yıldızlı otel bölgelerinden, Belek'in tam kalbinde konumlanan ve yeni hizmete giren NEST Kongre ve Fuar Merkezi, Avrupa'nın en büyük ve teknolojik olarak en gelişmiş kongre ve fuar merkezlerinden biridir.

Türkiye'nin en iyi ve en etkileyici, ve hatta dünyanın en iyilerinden biri olan NEST Kongre ve Fuar Merkezi, kendisini ulusal ve uluslararası toplantılar ve kongreler için ideal kılan, toplamda 15.000 metrekareyi aşan kapalı kullanım alanına sahiptir. Eğlence ve yeni keşifler için sonsuz olanaklar sunan NEST, büyüleyici Akdeniz sahil şeridinden, onun bir tabloyu andıran plajlarından ve dünyanın en iyi golf sahalarından sadece birkaç adım ötede muhteşem bir konuma sahiptir.

Toplantılar tamamlandıktan sonra, yakın çevresinde bulunan çok sayıda saygın ve cazip konaklama seçeneği ile NEST, keyif almak isteyenler için mükemmel bir seçenek.



Ana salonun muazzam boyutuna ek olarak, 10 metrelik tavan yüksekliği ve 1.500 metrekarelik fuaye alanı ile misafirlere ferah ve geniş alanın olağanüstü hissini vaad ediyor. Giriş kat ise; 5 metre tavan yüksekliğine sahip 24 adet workshop salonu, toplam 5.000 metrekarelik bir toplantı salonunun yanı sıra 1.700 metrekarelik geniş ve davetkar bir fuaye alanı sunmaktadır.

www.nestconventioncenter.com



YENİ PAZAR ARAYIŞLARI DEVAM EDECEK

ÇELİK İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (ÇİB), 2018 YILI ÇELİK İHRACATININ YILDIZLARI ÖDÜLLERİ'Nİ KAZANAN YÖNETİM VE DENETİM KURULU FİRMALARA ÖDÜLLERİNİ DÜZENLENEN BİR TÖRENLE TAKDİM ETTİ. TOPLAMDA 16 KATEGORİDEKİ 48 ÖDÜLÜN 21'İNİ, ÇİB'İN YÖNETİM VE DENETİM KURULU'NA ÜYE FİRMALAR İLE GRUP ŞİRKETLERİ ALDI. ÖDÜL ALAN FİRMALARI TEBRİK EDEN ÇİB BAŞKANI ADNAN ASLAN, ÇELİK İHRACATINI ARTIRMAK İÇİN YENİ PAZAR ARAYIŞLARINA DEVAM EDECEKLERİNİ VE TÜRK ÇELİĞİNİ TÜM DÜNYAYA ULAŞTIRACAKLARINI SÖYLEDİ.



D Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB), 2018 yılı Çelik İhracatının Yıldızları Ödülleri'ne ödül almaya hak kazanan Yönetim ve Denetim Kurulu Üyesi firmalar bir araya geldi. Yönetim ve Denetim Kurulu firmalarının içinden 10 firma toplamda 14 ödül sahibi olurken, grup şirketlerinden 6 firma da 7 ödül aldı. Böylece Yönetim ve Denetim Kurulu üyeleri toplamda 16 kategoriden 48 ödülün 21'inin sahibi oldu. Çelik sektörünün yurt dışında karşı karşıya kaldığı korumacılık

önlemlerine rağmen istikrarlı bir şekilde yoluna devam ettiğini söyleyen Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Başkanı Adnan Aslan, "2019 yılını geçen seneye yakın bir şekilde 20 milyon ton civarında bir ihracatla tamamlamayı öngörüyoruz" dedi. Korumacılık önlemlerinin damga vurduğu 2019 yılında çelik sektörünün başta ABD ve AB olmak üzere birçok pazarda kayıp yaşamasına karşın yeni pazarlara açılarak bu kayıpları telafi ettiğini belirten Aslan, Afrika'dan Güney Amerika'ya kadar tüm bölgelere Türk çeliğini ulaştırdıklarını söyledi.

Çelik İhracatçıları Birliği'nin sektörün ihracatının artmasına yönelik çalışmalarını sürdürdüğünü belirten Aslan, "İhracatçılarımızın yeni pazarlara ulaşabilmesi için sektörel ticaret heyetleri gerçekleştirecek ve Türk çeliğini dünyanın her tarafında tanıtılması yönünde çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu. Ödül alan firmaları tebrik eden Aslan, tüm korumacılık duvarlarına karşın Türk çeliğini dünyanın her tarafında tanıtılması yönünde çalışmaya devam edeceklerini vurguladı.

E-ARŞİV FATURANIZA
SERVET HARCAMAYIN

E-ARŞİV FATURANIZI
BİZ DÜZENLEYELİM
SİZ İŞİNİZE BAKIN

1 ₺'YE
e-ARŞİV
FATURA

E-ARŞİV FATURALARINIZI
SADECE 1 ₺'YE DÜZENLEYELİM



0 850 811 34 42
www.verimer.com.tr

BİR GÜN DEĞİL HER GÜN KALİTELİ VE YENİLİKÇİ OLMALIYIZ

BAĞLANTI ELEMANLARI SEKTÖRÜNÜN "YILDIZ" SANAYİCİSİ MUSTAFA TECDELİOĞLU ÇETİN CİVATA'NIN BAŞARISINI ANLATIYOR.

Çelik İhracatçıları Birliği'nin 2018 yılı İhracatın Yıldızları Bağlantı Elemanları kategorisinde birincilik ödülüne layık görülen Çetin Cıvata, Tecdelioğlu Ailesi tarafından 1976 yılında kurulmuş. Toplam üretiminin yüzde 51'ini ihraç eden firma, özellikle Almanya'da çok yüksek bir marka bilinirliğine sahip. 2020 yılı içinde yeni tesislerinde ar-ge merkezini de hayata geçirecek olan Çetin Cıvata, özellikle yüksek nitelikli ürün gamında ve Avrupa pazarında rekabetçiliğini geliştirmeyi hedefliyor. 2019 yılında özel nitelikli ürün ve proje siparişlerini artıran firma 2020 yılında bu alanda kendi sınırlarını aşmaya hazırlanıyor.

Diğer yenilikçi bir alan ise grup bünyesindeki kaplama tesisleri için son 2 yılda devreye alınan kaplama ekipmanı yatırımları. Firma bu yatırımlar sayesinde 2 yeni global kaplama markası lisansı daha almış. Çetin Cıvata Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu, markanın ürün geliştirme ve pazarlama alanındaki inovatif çözümlerine odaklandıklarını söylüyor. "İhracatın artırılması noktasında stratejimiz niteliğin artırılmasıdır" diyen Tecdelioğlu, gelecekte bunu başarıların ayakta kalacağına inanıyor. Koruma duvarına rağmen zirvede Çelik ihracatındaki korumacılık politikaları ve ticaret savaşlarına rağmen ihracattaki payını artıran Çetin



MUSTAFA TECDELİOĞLU
Çetin Cıvata Yönetim Kurulu Başkanı

Cıvata, gelecek için pazar çeşitlendirmesinin önemine inanıyor. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu bununla ilgili özellikle şu noktanın altını çiziyor: TİM, DEİK, İMMİB ve Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) gibi kurumların uluslararası arenada sektörün ve Türkiye'nin görünürlüğüne artırması lazım. Firmalar arasındaki iletişim iyi olmalı ve sektörümüz gelişmelerle ilgili önceden bilgilendirmesi şart. "Tecdelioğlu'nun gündeme getirmek istediği kavram ise Ticaret Diplomasisi. Deneyimli sanayici, meslek örgütlerinin yeni pazarlara girişte ve mevcut pazarların geliştirilmesinde diplomasiyi ticaret lehine kullanması gerektiğini belirtiyor. Esneklik kazandırıyor.

Mustafa Tecdelioğlu firmasının ihracattaki başarısını ise üretim ve pazarlamadaki esnekliğe ve hıza bağlıyor. "Kapasitemiz tüm müşterilerimizin yıllık aylık haftalık mamul taleplerine cevap verecek tonaj ve adet seviyesindedir" diyen Tecdelioğlu kesintisiz yatırım ve sürekli iletişim sayesinde A sınıfı tedarikçi niteliğini koruduklarını anlatıyor. "Dünyanın birçok pazarında bağlantı elemanları sektöründe kalıcılığı sağlamanın olmazsa olmaz şartı, kalite beklentilerini, kalite şartlarını ve B2B pazarında teknik şartname koşullarını yüzde yüz sağlamaktan geçiyor" diye konuşan Tecdelioğlu'na göre firmaların hizmet kalitesindeki istikrar başarıyı belirliyor.



TİM APP ile İHRACAT CEBİNİZDE

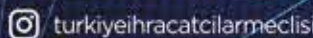
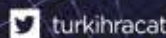
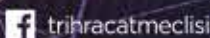
- Duyurular ve Güncel Haberler
- Anlık Döviz Kurları
- Araştırma ve Raporlar
- Heyetler ve Etkinlikler
- İnoSuit, İnovaLİG, İnovaTİM
- TİM-TEB Girişim Evleri
- Devlet Yardımları Rehberi
- Basitleştirilmiş Gümrük Hattı
- İhracatçı Birlikleri
- Dergilerimiz
- İhracat Pusulası



TİM Aplikasyonunu
App Store ve Google
Play üzerinden
"Türkiye İhracatçılar
Meclisi" yazarak
indirebilirsiniz.
<http://tim.org.tr/getapp>



www.tim.org.tr



DİZİ SEKTÖRÜ ULUSLARARASI ARENADA İMAJIMIZA BÜYÜK KATKI SUNUYOR

MARKA VE MEDYA İLETİŞİM DANIŞMANI MÜGE ULUSOY, TÜRK DİZİ SEKTÖRÜNÜN YURT DIŞINA İHRACATININ ÜLKE İMAJINA KATKISI ÇOK YÜKSEK OLDUĞUNA DİKKATİ ÇEKEREK, "EŞSİZ COĞRAFYAMIZ, MÜZİKLERİMİZ, MUAZZAM TARİHİMİZ VE DAHA NİCE KÜLTÜREL ZENGİNLİĞİMİZİN ELE ALINDIĞI PROJELER, DÜNYANIN DÖRT BİR UCUNA ULAŞIYOR" DİYOR.



MÜGE ULUSOY
Marka ve Medya
İletişim Danışmanı

Hizmet ihracatının yıllar geçtikçe ülke ekonomisine katkısı çığ gibi büyüyor. Son yıllarda özellikle dizi sektörü Türkiye'nin hem marka imajına hem de ekonomisine sunduğu katkı ile adından söz ettiriyor. Türk dizilerinin 140'tan fazla ülkede izlenmesiyle hizmet ihracatının artmasının yanında dünyaya kültürümüz ve coğrafyamız hakkında önemli bilgiler sunuyor. Müge Ulusoy Media Firma Sahibi ve Marka/Medya İletişim Danışmanı Müge Ulusoy, Türkiye'nin imajına önemli katkıda bulunan dizi sektörünü ve Türk starlara son dönemde gösterilen yüksek ilgiyi TİMREPORT'a anlattı.

Yurt dışına ihraç edilen diziler Türkiye'nin imajı açısından nasıl bir katkı sağlıyor?

Yurt dışına ihraç edilen Türk dizileri,

ülkemizin sahip olduğu tüm değerleriyle ilgili işlenen konuları, Türk insanının yaşadığı yoğun duygularını olağanüstü performanslarıyla sergileyen oyuncularını ve Türk yapımcılarının büyük başarılarına imza atan yapımları sayesinde ülkemizin uluslararası arenadaki imajına gayet olumlu bir katkı sağlıyor. Eşsiz coğrafyamız, müziklerimiz, muazzam tarihimiz ve daha nice kültürel zenginliğimizin ele alındığı projeler, dünyanın dört bir ucuna ulaşıyor. Küresel rekabet ortamına baktığımızda ise yurt dışına ihraç edilen Türk dizilerinin ülkemize kattığı kazançları açısından avantaj olarak karşımıza çıktığını görüyorum.

Bu alanda Türkiye'nin kapasitesi nedir? Nasıl bir büyüklüğe ulaştı?

Başarı ile gerçekleşen ve

dünyada pek çok ülkede talep gören her iş, ülke tanıtımımız ve ülkemize sağladığı gelir açısından kuşkusuz büyük katkı sağlamakta. Kendi sektörüm olan Türk televizyonlarında yayınlanan, yurt dışına 140'ın üzerinde ülkeye ihraç edilen diziler yılda yaklaşık neredeyse 400 milyon dolar ihracat rakamına imza atıyorsa emeği geçen herkesi kutlamak gerekir düşüncesindeyim. Kaldı ki dünyada, ABD'den sonra Türkiye'nin dizi ihracatında ikinci sırada yer alıyor olması ülkemizin ne kadar başarılı olduğunun tescili anlamına geliyor.

Sektör ve bürokrasi bu imkanı yeterince iyi yönetebiliyor mu?

Evet, ben iyi yönetildiğini

düşünüyorum. Türk dizilerine Ticaret Bakanlığı tarafından destek veriliyor. Şöyle ki Türkiye'de üretilen sinema filmi, belgesel, televizyon dizisi, animasyon ve program formatlarının ihracatına yönelik faaliyetleri için marka tescili, belgelendirme, danışmanlık, fuar katılımı, reklam, tanıtım, pazarlama destekleri sağlıyor. Ayrıca Ülkemizin ihracatını artırmak amacıyla devlet destekli marka geliştirme destek platformu olan TURQUALITY de bu anlamda güçlü markalar yaratmaya teşvik ve yardım ediyor.

Bu anlamda, Türk dizilerini dünya alıcılarıyla buluşturacak fuarlardan bahsedebilir misiniz?

Her yıl Fransa'nın Cannes kentinde gerçekleşen dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörünün en prestijli fuarı olan Mipcom TheWorld's Entertainment Content Market'e, bu yıl ülkemizden 22 firma katıldı. Türk yapımcılar projelerini uluslararası medya gruplarının beğenisine sundu. Bu sene ben de katılmıştım. Dünyanın pek çok ülkesinden gelen yapımcı ve oyuncularla bir aradayken dizilerimizin pek çok ülkede farklı dillerde sevilerek izlenmesi oldukça gurur vericiydi. Bu da bir bakıma küreselleşmenin en büyük göstergesi değil mi?

Türk starlara gösterilen ilginin sebebi nedir? Yabancılar neyimiz cazip geliyor?

İhraç edilen dizilerde erkek ağırlıklı mafya dizilerinin yerine özellikle kadınları konu edinen, melodram ağırlıklı, zengin ve yoksul hayatın paralel işlendiği hikâyeler daha çok

tercih ediliyor. Bu konuda mafya dizisi olarak Kurtlar Vadisi kesinlikle istisna. 2003 yılında Türkiye'de dizi ihracatının konusunun neredeyse hiç konuşulmadığı dönemlerde bile Kurtlar Vadisi'nin 30 ülkeye ihraç edildiğini öğrenmem, dizide ilk 2 sezon yer almış bir oyuncu olarak beni inanılmaz mutlu etmişti. Yapımcı ve yönetmen başarısıyla birlikte, senaryo ve canlandırdığınız karakterin seyirci üzerindeki etkisiyle gerçekleşen katarsis sebebiyle, Türk starlara gösterilen ilginin çiğ gibi büyüdüğüne şahit oluyoruz.

Sektör yatırım çekiyor mu? Kimler ilgi gösteriyor bu sektöre?

Türk malı ürünlerinin ve trendlerinin takip edilmesinde çok etkili... Elde edilen verilere göre Afrika, Arap ülkeleri, Batı ve Orta Avrupa ile Balkanlar'a kadar dünyanın dört bir yanında milyonlarca izleyici kitlesine ulaşan dizilerimizin ihracatında, eskiye kıyasla son yıllarda yüzde 50'den fazla artış gözleniyor. Güney Amerika'da oldukça sevilen popüler Türk dizileri sayesinde o bölgeden gelen turist sayısının artması da geçmiş yıllarda gerileyen turizm sektörümüz açısından yüzümüzü gülümseten katkılardan biri oldu.

Akıl ve yaratıcılığın Türkiye'de artık karşılık bulduğunu söyleyebilir miyiz?

Yükselen bir endüstri dalı olan Türk dizileri için, ülkemiz ve ülke vatandaşlarımız adına önemli bir rekabet üstünlüğü sağlamış olması ile elbette karşılık buluyor diyebilirim.





GENEL SEKRETER:
PROF. DR. KEREM ALKIN

GENEL SEKRETER YRD.:
SENEM SANAL SEZERER

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

AKİB AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

BAİB BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

denib DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

DAİB DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

DKİB DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

eib EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

GAB 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: BÜLENT KAYALI
GENEL SEKRETER YRD: AYDIN KUTLU
GENEL SEKRETER YRD: SERDAR HASAN AYDOĞAN

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 YRD: DOĞUŞ TOZANLI

İMMİB İSTANBUL MADEN VE METAL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ A-BLOK ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ
SANAYİ CADESİ
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.: ÖZLEM GÜNEŞ

KİB KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

OAİB ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

UIB ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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



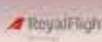
to any destination that broadens your horizon

Over 27 years in the tourism sector, we are proud of having served more than 25 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 operating, accommodation, aviation, sales agency chain and security.

With our 7000 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 40 countries including Turkey, Egypt, Thailand, Vietnam, Spain, UAE and Greece.

A global group specialized in tourism

www.otiholding.com



OTI HOLDING



WIN EURASIA 2020

360 Derece İmalat Sanayii

12 - 15 Mart 2020

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

İstanbul

#wineurasia

Ücretsiz Giriş
Bileti:
win-eurasia.com

4.0
teması ile



CeMAT
EURASIA

IAMD
EURASIA

Industrial
Energy
Systems
EURASIA

WIN
EURASIA

Metal
Working
EURASIA

Surface
Technology
EURASIA

Welding
EURASIA



Deutsche Messe

WIN
EURASIA

Organizator

Hannover Fairs Turkey
Fuarçılık A.Ş.
Tel. 0212 334 69 00
info@hf-turkey.com
www.hmist.com.tr

Destekleyenler



Destekleyen Dernekler



Resmi
Havayolu



Resmi Seyahat
Acentesi



BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.