

TİM REPORT

İHRACATÇI HAM MADDEDE ROTAYI YERLİ ÜRETİME DÖNDÜRDÜ

Pandemiyle birlikte küresel tedarik zincirinin zaman zaman kopması ve ham maddelerdeki fiyat artışı ihracatçıları yerli üretime yönlendirdi.

SEKTÖR, ÇİMENTO
VE SERAMİK İHRACATI
İLE BÜYÜYOR

HAYRETTİN ÇAYCI:
BAKIR İTHALATINDA
TABLOYU TERSİNE
DÖNDÜRMEK MÜMKÜN

BAŞARILI HİZMET İHRACATÇILARI ÖDÜLENDİRİLDİ





ONLINE PERSONEL İZİN YÖNETİM SİSTEMİ

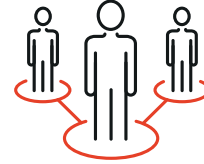
Güvenlikten ödün vermeden izin takibi ihtiyaçlarınıza en uygun kurumsal bulut çözümü.



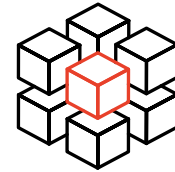
Alt yapı yatırımı gerektirmeyen % 100 online izin talep yönetimi ve onay mekanizması.



Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile uyumlu iş akışları, yüksek güvenliklili şifreleme ve ISO 27001.



Şirket organizasyonuna uygun zincirleme onay sistemi tasarlayabilme ve yetki delegasyonu.



İzin iptali, uzatma, erken dönüş, mutabakat ve şirket kurallarına uygun parametrik yapı.



İzin raporları, izin formu takibi, e-posta ile yönetim, hak ediş raporları ve daha birçok İK rapor ve analizleri.

www.informasoft.com
a member of CottGroup®

www.cottgroup.com



AİT

OLDUĞUMUZ TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ.

KARA, HAVA, DENİZ YA DA INTERMODAL TAŞIMACILIK ALTERNATİFLERİYLE DÜNYAYI DOLAŞIYORUZ. HİZMET KALITEMİZ VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIMIMIZLA MARKALARA DEĞER KATILIYORUZ. BİZE ULAŞIN, HEDEFLERİNİZİ PAYLAŞIN. "BİZ HER ZAMAN BİR YOL BULURUZ."

ROTANIZ NERESİ OLURSA OLSUN. İSTER NAIROBİ, İSTER SANTIAGO, İSTERSE ZAGREB

GALATA
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

**Great
Place
To
Work.**



İÇİNDEKİLER

4 **BAŞKAN'DAN**
Sektörlerimizin üretim gücü ile küresel payımızı büyüteceğiz

12 **TİM'DEN HABERLER**
Tarım ihracatçıları talep ve önerilerini Bakan Pakdemirli'ye aktardı

28 **KAPAK KONUSU**
İhracatçılar, ham madde yatırımını önceliğe aldı

38 **SANAYİCİ**
Hayrettin Çaycı: Bakır ithalatında tabloyu tersine döndürmek mümkün

42 **GÜNDEM**
2019 Yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları açıklandı

50 **SEKÖR ANALİZ**
Sektör, çimento ve seramik ihracatı ile büyüyor

60 **İŞ'TE KADIN**
Tülin Tezer: Kadının iş ve sosyal hayatta güçlenmesine yönelik projelerde yer almaya devam edeceğiz

64 **SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK**
Emrah Mazıcı: Güneş enerjisi kurulu gücümüz artıyor ama daha çok yolumuz var

86 **HOBİ**
Lezzetle hobinin buluştuğu yer: Mutfak atölyeleri

TİMREPORT

SAHİBİ:
TİM adına Başkan İsmail GÜLLE

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

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



YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ŞEF EDITÖR
Peri ERBUL

EDITÖRLER
Emel ALTAY
Zeynep TÜTÜNCÜ GÜNGÖR

GÖRSEL YÖNETMENLER
Ercan YAVUZ, Erkan ALTINDAĞ,
Yılmaz MERMER

MUHABİR
Gizem İRİS

FOTOĞRAF EDITÖRÜ
Ergün ÇOLAKOĞLU

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY

REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ
Nisa ÖZTÜRK

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



viyamedya

BASKI
ŞAN OFSET

BÜYÜK İDEALLER YENİLİKÇİ FİKİRLER



Hindistan Demiryolu Projeleri



Osmangazi Köprüsü ve İstanbul-İzmir Otoyolu



Cezayir Tramvay Projeleri



3 Katlı Büyük İstanbul Tüneli



Rail Baltica



Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Marmara Otoyolu



Bosna Hersek,
Zenica Kuzey Otoyolu



ODTÜ Yüksel Proje Amfisi



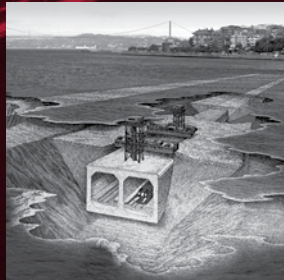
Somon Üretim ve İşleme Tesisi, Japonya



Ukrayna Dnipro Metroyu



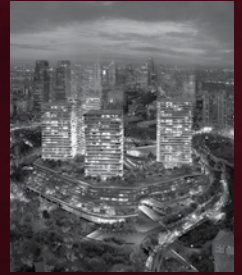
THY İstanbul Havalimanı
Destek Tesisleri



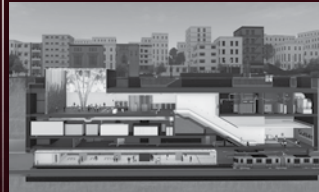
Marmaray



Büyük Almatı Çevre Yolu (BAKAD), Kazakistan



Zorlu Center



İstanbul Metroları



29 ülkede tasarım ve müşavirlik hizmetleri



Türkiye'nin 2. büyük hizmet ihracatçısı



Dünyanın 199. büyük tasarım firması



Ar-Ge 250 Türkiye, sektör lideri



Bir yılda 7 uluslararası tasarım ödülü



1100+ çalışan



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

Sektörlerimizin üretim gücü ile küresel payımızı büyüteceğiz

Küresel ticaretin azaldığı ve dünya ekonomisinin küçüldüğü bir yılda, rekor ihracat başarısına imza atan sektörlerimiz, üretim ve tedarikçi gücünü göstererek güven tazeledi. Sırada finansman ve lojistik çözümler üreterek daha büyük hedeflere ulaşmak var.

Değerli dostlar,

Yeni normalin ilk yılı olan 2021 yılına girerken dünya, aşı haberleriyle umutlanırken, İhracat Ailesi olarak bizleri umutlandıran veri ise Aralık ayı ihracatı ile geldi. Zor bir yılı, yine rekor ihracat ile kapatmayı başardık. 2020 yılının ikinci yarısı ile birlikte büyümeye başlayan ihracat hacmimiz, Aralık ayı ile zirve yaptı ve bu yıl için de umut verdi. 184 milyar dolar ihracat hedefi koyduk kendimize ve küresel ticaretin azaldığı, sınırların kapandığı ve dünya ekonomisinin küçüldüğü bir dönemde miktar bazında daha fazla ihracat yapmayı başarmışsak, bu yıl için belirlediğimiz hedefe de rahatlıkla ulaşabiliriz. Bu hedefle birlikte dünya ticaretinden aldığımız payı, yeni normalin ilk yılında yüzde 1'e çıkarmış olacağız. Ardından da 200 milyar dolar eşliğini aşmak için pazar çeşitliliğimizi ve küresel

ticaretteki payımızı artırmamız gerekiyor. İletişim köprüsü kurduğumuz her ülke ile ticaretimizin Türkiye lehine geliştiğini görüyoruz. Geçen yıl ABD ile 100 milyar dolar dış ticaret hedefi doğrultusunda atılan adımlar, istenen seviyede gitmemiş olsa da ABD'ye ihracatımız pandemiye rağmen yüzde 13,5 arttı. Aralık ayındaki ihracat artışı ise yüzde 53 oldu. Merkez Bankası'nın büyükelçilik açılışları ile ilgili ihracat karşılaştırma analiz sonuçları da bizim tespitimizi doğruluyor.

Geçtiğimiz yıl, büyükelçilik açılışları, ilgili ülkeye ihracatımızı yüzde 27, ihracatçı firma sayısını yüzde 7,7 ve ürün çeşitliliğini yüzde 10 artırdı. Diploması ve ticaret diploması faaliyetlerinin geliştirilerek sürdürülmesi, Türkiye markasına 2021 yılında da büyük katkılar sunacaktır.

SANAL HEYETLER İLE İLİŞKİLERİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ

COVID-19 pandemisinin birinci yılı vesilesiyle hazırlamış olduğumuz COVID-19 almanağı, 2020 yılında son fiziksel ziyaretimizi, 29 Şubat-4 Mart tarihleri arasında Katar'ın başkenti Doha'ya yaptığımızı hatırlattı. Aşılınmaya dair önemli gelişmeler olsa da Avrupa

Dünya ekonomisinin küçüldüğü bir yılda, altı sektörümüz yıllık bazda rekor ihracata imza atarken, 13 sektörümüz ABD'ye ihracatını dikkat çekici oranda artırmayı başardı.

başta olmak üzere dünya genelinde görülen pandeminin ikinci dalgası, fiziksel heyetlerin yılın ikinci yarısına kadar yapılmasına izin verilemeyeceğini gösteriyor.

2020 yılı içerisinde 267 firmanın katılımı ile altı sanal fuar düzenledik. Bu fuarlara 4 binden fazla firma kayıtlı ziyaretçi olurken, yüz binlerce bireysel katılımcı fuarlarımızı ziyaret etti.

Ayrıca, 43 ülkeye toplam 45 sanal ticaret heyeti düzenleyerek 7 binin üzerinde B2B görüşme gerçekleştirdik. Ticari heyetlerimiz bu yıl da devam edecek. Yılın ilk sanal heyetini Gana ile gerçekleştirdik. Bildiğiniz gibi Gana, Afrika'nın Nijerya'dan sonra en büyük ikinci ekonomisi olması nedeniyle ihracatçılarımız için kapasitesi yüksek bir ülke konumunda. En büyük altıncı tedarikçisi konumunda olduğumuz Gana'nın ithalatında 2010'da yüzde 1,1 olan payımız 2019 yılı itibarıyla yüzde 4,5 seviyesine çıktı. Gana, 2020 yılında Sahra Altı Afrika Bölgesi'nde ihracatımızı en çok artırdığımız ülke oldu.

Gana verilerini detaylı verme nedenim, pazar çeşitlendirmesi ve kısa sürede payımızı artırmamız için güzel bir örnek teşkil etmesi ve belirlediğimiz hedefin hayal olmadığını göstermek içindir.

GÜÇLÜ İHRACAT İÇİN, GÜÇLÜ FİNANSMAN

Fakat bunun için "güçlü ihracat için, güçlü finansman" koşulunun oluşması gerekiyor. İhracatçılarımızı olası dalgalanmalardan koruyacak desteklerin uygulamaya geçirilmesiyle mevcut başarılarımızı daha da ileriye taşımak mümkün olacaktır. Dünyada özel sektöre sağlanan desteklerin 2021'de de devam etmesiyle, ticarete finansmanın en kolay sağlandığı yıllardan birini yaşayacağız. İhracatçılarımızın da bu kaynaklara erişimini sağlamalı, süreçlerini kolaylaştırmalıyız. Bu yıl, firmalarımızın dijital dönüşümüne ve sanayide otomasyon altyapısı çalışmalarına hız vermeli ve lojistik imkanlarını çeşitlendirmeliyiz.

PAZARA HIZLI ULAŞACAK ÇÖZÜMLER ÜRETMEYİZ

Avrupa'nın, lojistik maliyetler nedeniyle daha yakın bölgelerden tedarik yoluna yönelme ihtimali var ve bu avantajı iyi

değerlendirmemiz gerekiyor. Bu durumdan faydalanabilmek için de lojistik altyapı yatırımlarına ağırlık vererek, lojistik süreçleri en verimli noktaya taşımalıyız.

İNOVASYON KÜLTÜRÜ YAYGINLAŞIYOR

TİM olarak ihracat ekosisteminde inovasyon kültürünün yaygınlaşması noktasında bu yıl da yeni programlarla devam edeceğiz. Çünkü artan bir ilgi olduğunu gözlemliyoruz. İnovaliG'e 2014 yılında başladığımızda, 460 firmamız katılım sağlamıştı, 2019 yılında ise bin 236 firmamız aramıza katıldı. İnoSuit programlarımıza ise şu ana kadar 33 farklı ilden toplam 166 firma katılım sağladı. Firmalardan aldığımız geri dönüşler oldukça önemli. Çok sayıda şirket program sayesinde şirket içinde yenilikçi fikirlerin arttığını ve yeni projeler geliştirdiklerini vurguladı. Bu nedenle İnoSuit programımız, yenilenen yapısı ve çeşitlenen kulvarlarıyla inovasyon yolculuğuna devam edecek.

SEKTÖRLERİMİZ GÜCÜNÜ İSPATLADI

Dünya ekonomisinde yüzde 4 daralmanın beklendiği 2020 yılında bazı sektörlerimizin tarihi rekorlara imza atması, sektörlerimizin her koşulda üretebilme yeteneğinin olduğunun bir göstergesi olduğunu düşünüyorum. Böylesi zor bir yılda Türkiye ekonomisinin küçük de olsa büyümesinin arkasındaki güç de başarılı ihracat ve sanayi üretimi performansımız olacaktır.

İkinci dalganın birçok ülkeyi yeni tedbirler almaya ittiği 2020 yılının Aralık ayında 22 sektörümüz ihracatını artırmayı başardı. Bu sektörlerimizin sekiz tanesi ise en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdi. İlk kez bu kadar farklı sektörümüzün ihracatta rekor kırdığını görüyoruz. Yılın ikinci yarısında bazı aylarda benzer başarılarla tanıklık etmiştik.

Sektörlerimizin yıllık ihracat rakamlarına baktığımızda ise, altı sektörümüzün yıllık bazda rekor kırdığını görüyoruz.

Pandemi nedeniyle zor bir süreç geçiren ve uzun soluklu bir seçim ortamı yaşayan ABD'ye 2020 yılında 13 sektörümüz ihracatını artırmayı başardı. Böylesine zorlu bir atmosferde, rekorlara imza atmak, gerçekten takdir hak ediyor, İhracat Ailemizin her bir neferiyle gurur duyuyoruz.

Coğrafi yakınlığımızı kullanarak pazara daha hızlı ulaşmamızı sağlayacak çözümler üretmemiz gerekiyor. Destek kapsamına alınan Yurt Dışı Lojistik Merkezlerimiz bu çözümlerden biri olacak.



184

MİLYAR DOLAR

2021 ihracat hedefi

Beta'da **TİM** demek;

EğiTİM

Her yeni teknolojiyi öğrenip kullanarak veya üreterek katma değer oluşturmak demektir.

ÜreTİM

Şartlar ne olursa olsun üretmekten vazgeçmemek, istihdam sağlamak demektir.

İleTİM

Tüm dünyaya yalnızca elektriği değil kendi değerlerini de taşımak demektir.

YöneTİM

Bir şirketten daha çok, özverili bir takımın kendi kendini yönetmesi ve gelişmekten asla vazgeçmemesi demektir.

DeneTİM

Hatasız ürün üretmeyi kendine görev edinmek kadar iddialı, bunu başarabilmek için de son derece dikkatli olmak demektir.

 **Beta® demek;**

Tüm dünyada
Türk Enerjisi demektir.



ABD'nin önde gelen uluslararası hava yolları firmalarından **Delta**, COVID-19 salgınının etkisiyle 2020'de tarihindeki en zor yılı geride bırakarak, **12,4 milyar dolar zarar ettiğini** bildirdi.

12
MİLYON

■ 2020'nin ilk 11 ayında 12 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan Türkiye, yeni yılda 25 milyon yabancı ziyaretçi ağırlamayı ve pandeminin kayıplarını telafi etmeyi hedefliyor.

■ ABD Hazine Bakanlığı, Aralık 2020 dönemine ait bütçe dengesi raporunu yayımladı. Rapora göre 30 Eylül 2021'de sona erecek olan 2021 mali yılında, federal hükümetin bütçe açığı 144 milyar dolar olarak hesaplandı.

■ ABD başkanlığına seçilen Joe Biden, COVID-19 salgını ve ekonomik krizle mücadele kapsamında 1,9 trilyonluk yardım paketi açıkladı.

■ OECD tarafından yapılan açıklamaya göre, 2020 yılının üçüncü çeyreğinde OECD Bölgesi'ndeki istihdam, %1,9 artarak %66,7 seviyesine çıktı.

■ Çin Ulusal İstatistik Bürosu verilerine göre, Çin'de GSYİH, 2020'nin dördüncü çeyreğinde beklentilerden güçlü bir büyüme göstererek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,5 arttı.

Rusya, Türkiye'den gerçekleştirdiği domates ihracatına uyguladığı kotayı 200 bin tondan 250 bin tona yükseltti.



■ 10 yıldır aralıksız olarak büyüyen Alman ekonomisi, Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin açıkladığı verilere göre, pandeminin sebep olduğu sağlık ve ekonomik kriz nedeniyle 2020'de %5 küçüldü.

■ ÇAB raporlarına göre, 2020'de kamu açığının İspanya'da %12,2, Belçika'da %11,2, İtalya'da %10,8, Fransa'da %10,5'i bulması bekleniyor.

■ Türk otomotiv sanayisinin 2020'de yaptığı dış satışların %42'sini Kocaeli'deki fabrikalarda üretilen araçlar oluşturdu.



Çin'de şu ana kadar 720'den fazla süper şarj istasyonu kuran ve ülkenin performansından memnun olan Tesla, bu yıl yeni bir yatırım ile Çin'de bir süper şarj üretim tesisi kuracağını açıkladı.

İşletmeniz yurtdışına açılsın, Deniz ile güç kazansın!

DenizBank dış ticaretle ilgili her konuda size destek oluyor,
aklınıza takılan her şey için destek hattıyla size hizmet veriyor...

Yeni

KOBİ Dış Ticaret Destek Hattı
(0212) 348 34 44



Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 2020'de önceki yıla göre %61,3 büyüyerek 772 bin 788 araç satışı gerçekleşti.

■ Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği, e-ticaret sektörünün pandemi etkisiyle 2020 yılında %85 büyüdüğünü ve sektörün 2021 yılı hacim hedefinin 400 milyar lira olduğunu açıkladı.

■ Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), küresel petrol talebinin 2021'de, geçen yıla göre günlük yaklaşık 5,5 milyon varil artışla 96 milyon 600 bin varil seviyesine ulaşacağını söyledi.

■ Türkiye'nin baharat ihracatı 2020'de bir önceki yıla göre %15 artarak 201 milyon 735 bin dolara yükseldi.

■ Türkiye'de 2020 yılında 7 milyar dolarlık yenilenebilir enerji yatırımı yapıldı.

Bank Of America (BoFA) tarafından hazırlanan rapora göre, altın fiyatlarının 2021 yılında güçlü seyretmesi bekleniyor. BoFA, 2021 yılında altındaki ortalama fiyatın 2 bin 63 dolar olacağını tahmin ediyor.

6

MİLYAR LİRA

■ Türkiye'deki üretim gücünün tamamı yenilenebilir enerjiye dayalı olan Zorlu Enerji, sermaye tavanını 3 milyar liradan, 6 milyar liraya yükseltmek için karar aldı.

■ 45 yıllık mühendislik ve sistem tecrübesine sahip ASELSAN, 2020'de 450 milyon dolar değerinde ihracat sözleşmesi imzaladı.

■ Avrupa'nın en büyük ekonomisi Almanya, 2021 büyüme tahminini %4,4'ten %3'e düşürdü.

■ İngiliz Ulusal İstatistik Ofisi (ONS) verilerine göre, 2020 itibarıyla İngiltere'de yaklaşık 9 milyon kişi, pandemi nedeniyle borçlandı.



2020'de altı ana üründe beyaz eşya satışı yüzde 16 arttı. Toplam satışlar ise 2019 yılının %4 üzerinde gerçekleşerek 30 milyon adet seviyesinde seyretti.

Acibadem Health Point

FIRST POINT FOR YOUR HEALTH

Acibadem Health Point is the first access point which organizes all your medical needs by a single center in Turkey. Establishing a bridge in accessing Turkey and qualified healthcare services through its service points at 35 locations in 22 countries across the world, Acibadem Health Point is at your service at Istanbul Airport and Sabiha Gökçen Airport.

Acibadem Health Point, uluslararası hastaların Türkiye'deki tüm sağlık ihtiyaçlarını tek merkezden organize eden, ilk erişim noktası. Dünya genelinde 22 ülke ve 35 hizmet noktasıyla Türkiye'ye ve nitelikli sağlık hizmetlerine erişimde bir köprü kuran Acibadem Health Point, İstanbul ve Sabiha Gökçen Havalimanları'nda konuklarının hizmetinde!



REGISTER NOW!

Call Us
+90 216 544 46 64
Visit WebSite
acibademhealthpoint.com



Download
Mobile App

ACIBADEM
HEALTH POINT

Tarım ihracatçıları talep ve önerilerini Bakan Pakdemirli'ye aktardı

TİM İstişare ve Tarım Müşavirleri Toplantısı'na katılan Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, son 18 yılda tarım ve gıda dış ticaretinin yüzde 229 yükseldiğini söyledi.



böylesine zorlu bir dönemde, yıllık bazda Cumhuriyet tarihi ihracat rekorları kırdı” şeklinde konuştu. Başkan Gülle, “Tarım bizim en kuvvetli yönümüz. Böylesi verimli topraklara sahip bir coğrafyada, tarımda en iyisini biz yapmalıyız” dedi.

“TARIM VE GIDA DIŞ TİCARETİ YÜZDE 229 YÜKSELDİ”

Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli ise, pandemi döneminde aldıkları ‘101 tedbir’ sayesinde Türkiye'nin gıda noktasında sorun yaşamadığını belirterek, "Salgına rağmen tarım sektörü, bitkisel üretimden hayvancılığa, tarımsal hasıladan ihracata kadar her alanda büyümeye ve gelişmeye devam etti. Son bir yılda toplam bitkisel üretim miktarı 7 milyon ton ilave artışla 124 milyon tonu gördü ve Cumhuriyet tarihi rekoru kırıldı. Tarımsal üretimdeki bu artışın yansımaları, büyüme ve hasıla rakamlarında net olarak görüyoruz. Tarımsal hasılamız son iki yılda yüzde 47 artışla 277,5 milyar liraya ulaştı. Tüm bu üretim artışlarının arkasında ise üreticiye ve yatırımcıya sağlanan destekler ile Türkiye'nin ürettiği kaliteli ürünlerin dünya pazarlarına sunulma potansiyeli bulunuyor” dedi.

Dünyadaki 19 trilyon dolarlık toplam ticaret hacminin, 1,5 trilyon dolarlık kısmını tarım ve gıda ticaretinin oluşturduğuna dikkat çeken Pakdemirli; “Son 18 yılda global dış ticaret yüzde 205 artarken tarım ve gıda dış ticareti yüzde 229 yükseldi. 193 ülkeye bin 827 çeşit tarım ürünü ihraç ediyoruz ve 2020'de salgına rağmen tarım ve gıda ürünleri ihracatımızı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,3 artırdık ve 5 milyar dolar dış ticaret fazlası verdik” ifadelerini kullandı.

Belirlenen ihracat hedeflerine ulaşılması ve ihracatın geliştirilmesine yönelik çalışmalarına devam eden Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), düzenlediği TİM İstişare ve Tarım Müşavirleri Toplantısı'nda tarım sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getirdi. Online düzenlenen toplantıya Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, TİM Başkanı İsmail Gülle, birlik başkanları ve yardımcıları ile bakanlık bürokratları katıldı.

“TARIM BİZİM EN KUVVETLİ YÖNÜMÜZ”

Türkiye'nin 2020 yılı ihracat hedefine ulaşmasında, tarım sektörlerinin kilit rol oynadığını belirten Gülle; “Tarım sektörlerimizin 2020 yılında ihracatı; yüzde 4,3 artarak 24,4 milyar dolara ulaştı. Miktar bazında ise 17,9 milyon ton oldu. 2020 yılında, yaş meyve sebze ihracatımız yüzde 21 artışla 2,73 milyar dolar, meyve sebze mamulleri yüzde 9 artışla 1,68 milyar dolar, hububat ise yüzde 8 artışla 7,3 milyar dolara ulaştı. Bu üç sektörümüz,


24,4
MİLYAR DOLAR

2020 Tarım sektörü ihracatı



ANADOLUBANK,
SINIRLARI
SİZİN İÇİN
KALDIRIYOR!

*Bu toprakların bankası,
ithalatınızda da ihracatınızda da
her adımda **sizinle birlikte!***

ABD'ye kurulacak lojistik merkez ihracatı 100 milyar dolara taşıyacak

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen "ABD Lojistik Merkezi Fırsatları" konulu toplantıda, yurt dışı lojistik merkezlerinin Türk ihracatçısının yeni pazarlara erişmesine hız kazandıracağını belirten İsmail Gülle, "ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var. Bu hedefe hızla ulaşmamız adına, açılacak lojistik merkezinin büyük önem taşıdığına inanıyoruz" dedi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), dünyanın en büyük ithalatçısı olan ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefine hızla ulaşılması için çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. TİM tarafından düzenlenen tekstil, mobilya ve halı sektörlerine yönelik "ABD Lojistik Merkezi Fırsatları" konulu toplantıda da, ABD'de kurulacak olan ve şu sıralar çalışmaların yoğun bir şekilde sürdüğü lojistik merkezi ile ilgili bilgilendirme yapıldı.

Geçtiğimiz yıl 226 ülke ve bölgede Türk bayrağını dalgalandıran Türk ihracatçısı, pandemiden dolayı küresel talep daralmasına rağmen 2020 yılında ABD'ye yüzde 13,5 artışla 10 milyar 186 milyon dolarlık ihracat yapma başarısı gösterdi. Türk ihracatçısının pandemi sürecinde yoğun çalışmalar yaptığı pazarlardan ABD'ye ihracatı 2020'de her ay artış gösterdi ve en fazla ihracat gerçekleştirilen üçüncü ülke oldu. Pandemi sürecinin sona ermesinin

ardından ihracatın ABD'ye daha da artması ve ilerleyen dönemlerde 100 milyar dolarlık ikili ticaret hedefine ulaşılması planlanıyor.

"BAKANLIK İHRACATÇILARIMIZA DESTEK VERECEK"

Yurt dışı lojistik merkezlerinin faaliyete geçmesi adına Ticaret Bakanlığı öncülüğünde yürütülen çalışmalara tüm hızıyla devam edildiğini vurgulayan İsmail Gülle, "Lojistik merkezlerin konumu olarak Batı Afrika ve Kuzey Amerika öne çıktı. Batı Afrika'da Gana özelinde faaliyetler devam ediyor. Kuzey Amerika'da ise ABD'de açmayı planladığımız lojistik merkezi için detaylı bir çalışma gerçekleştirdik. ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var. Bu hedefe hızla ulaşmamız adına, açılacak lojistik merkezlerinin büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Lojistik merkezinin konumunu ise sektörlerimizin faydasını gözeterek belirlememiz gerekiyor. Sektörel

kümelene, üstün rekabet gücüne sahip olmanın ve ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan önemli bir faktör. Lojistik merkezlerimiz özelinde oluşacak sektörel kümelene ile ihracatımızın maliyetlerinde önemli düşüşler yaşanacak. Ayrıca ihracatçılarımız bakanlığımız tarafından verilen desteklerden de faydalanabilecek” şeklinde konuştu.

“HALI VE EV TEKSTİLİ SEKTÖRLERİNİN CİDDİ BİR HAKİMİYET ALANI VAR”

Türkiye'nin ABD'nin eyaletlerine göre ihracatının detaylı şekilde analiz edildiğini belirten Gülle, özellikle halı, mobilya ve ev tekstili sektörlerinin eyaletlerdeki pazar paylarını hesapladık. Halı sektörümüzün, 2020 yılının ilk 11 ayında pazar payının; Maine eyaletinde yüzde 78, Güney Carolina'da yüzde 60, New Jersey'de yüzde 48, New York'ta ise yüzde 45 seviyesinde seyrettiğini gördük. Aynı dönemde mobilya sektörümüzün pazar payı; Delaware eyaletinde yüzde 11, Missouri'de yüzde 5,4, New Jersey'de yüzde 1,7, Washington'da yüzde 1,4 seviyesinde ilerlerken diğer eyaletlerde ise pazar

payımızın yüzde 1'in altında olduğunu görüyoruz. Ev tekstilinde ise aynı dönemde pazar payımız; Connecticut'ta yüzde 25,4, Maine'de yüzde 8,3, Wisconsin'de yüzde 7,3, Massachusetts'te yüzde 6,7, Güney Dakota'da ise yüzde 5,9 oldu. Özellikle halı ve ev tekstili sektörlerinin bazı eyaletlerde ciddi hakimiyet sağladığı görülüyor. Bu sebeple lojistik merkezleri için konum ve sektörlerin belirlenmesinde bu verileri dikkate almamız şart” diye konuştu.

Yurt dışı lojistik merkezlerinin ihracatçı için bir bölgesel üs görevi göreceğine, pazara erişim maliyetlerini düşüreceğine ve yeni pazarlara erişilmesine hız kazandıracağına dikkat çeken Gülle, “Lojistik merkezlerimizin konumlarını belirlerken ihracatımızın bölgeye fiziksel ihracatının yanında e-ihracat olanaklarını dikkate alacağız ve e-ihracat yapan firmalarımızın da ihtiyaçlarına cevap vereceğiz. Sektörlerden gelecek katkılarla bu alandaki çalışmalarımızı hızlandırarak en kısa sürede, yurt dışı lojistik merkezlerimizi faaliyete geçirme arzusundayız” dedi.

10,2
MİLYAR DOLAR

2020'de ABD'ye yapılan ihracat

%13,5

İhracat artış oranı

ABD'ye ihracatta dikkat çeken sektörlerin 2020 istatistikleri

Halı	932,3 milyon dolar	%40,2
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	835,8 milyon dolar	%12,7
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	793,6 milyon dolar	%22,6
Mücevher	485,2 milyon dolar	%54,5
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	479,2 milyon dolar	%11,8
Çelik Sektörü	430,8 milyon dolar	%59,0
Madencilik Ürünleri	389,8 milyon dolar	%4,7
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	373,3 milyon dolar	%17,0
Tekstil ve Ham Maddeleri	360,3 milyon dolar	%6,2
Elektrik Elektronik	274,7 milyon dolar	%11,4
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	234,9 milyon dolar	%59,1
Meyve Sebze Mamulleri	208,1 milyon dolar	%13,2
Tütün	111,1 milyon dolar	%38,2
Otomotiv	951 milyon dolar	-%8,4
Savunma ve Havacılık Sanayii	784,2 milyon dolar	-%4
Demir ve Demir Dışı Metaller	398,2 milyon dolar	-%1,5
Makine ve Aksamları	398,1 milyon dolar	-%15
İklimlendirme Sanayii	103,2 milyon dolar	-%7,3
ABD'ye Yapılan Toplam İhracat	10 milyar 186 milyon dolar	

TİM sanal ticaret heyetlerine Gana ile devam ediyor



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), COVID-19'un ihracattaki etkilerini azaltmak hedefiyle oluşturduğu sanal ticaret heyeti programlarına Gana ile devam ediyor. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda TİM organizasyonu ile düzenlenen programda TİM Başkanı İsmail Gülle, "Afrika'da ürünlerimize artan talebin, en uygun ve verimli bir şekilde karşılanabilmesi adına Gana'da kurulacak lojistik merkezi için girişimlerimizin sonucunu önümüzdeki günlerde hep beraber göreceğiz" dedi.

%4,5

Gana'nın ithalatında
Türkiye'nin payı

Dünyanın, milli gelirine oranla en çok yardım yapan ülkesi olan Türkiye, insani yardım ve kalkınma yardımı faaliyetlerine devam ettiği Afrika'da, diplomatik temsilciliklerinin sayısını artırırken; eğitim, kültür, ulaşım, medya gibi birçok alanda kıta ile kurumsal ilişkilerini kuvvetlendiriyor. Türk ihracatçısı da pandemi sürecinde küresel taleplerdeki daralmaya rağmen Afrika'ya geçtiğimiz yıl 15,25 milyar dolar ihracat yaptı.

TİM, yeni nesil ticaret faaliyetleri kapsamında devam ettiği sanal ticaret heyeti programlarının sonuncusunu Batı Afrika'nın en önemli merkezlerinden biri olan Gana'ya gerçekleştirdi. Ticaret

Bakanlığı koordinasyonunda TİM organizasyonu ile düzenlenen sanal ticaret heyeti programının açılışını Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Türkiye'nin Akra Büyükelçisi Özlem Gülsün Ergün Ulueren, TİM Başkanı İsmail Gülle gerçekleştirdi.

2020'DE SANAL TİCARET HEYETLERİ İLE 7 BİNDEN FAZLA İŞ GÖRÜŞMESİ

Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren İsmail Gülle, 2020'de 43 ülkede 45 sanal ticaret heyeti düzenlendiğini ve bu sayede yedi binden fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildiğini belirterek, sanal ticaret heyetlerini 2021 yılında

da devam ettireceklerinin altını çizdi. Gülle, "Ticaret Bakanlığımız öncülüğünde, Türk ürünlerinin dış pazarlara en hızlı şekilde ve uygun maliyetlerle ulaştırılması amacıyla lojistik merkezleri projesi, cumhurbaşkanlığı kararıyla hayata geçirildi. Gana Cumhuriyeti, 31 milyonluk nüfusuyla, Batı Afrika'nın en önemli merkezlerinden biri ve ihracatçılarımız için kapasitesi yüksek bir ülke. Yalnızca kendi nüfusuyla değil, aynı zamanda ECOWAS üyesi olması dolayısıyla da 350 milyon nüfusa erişimi olan Gana, Batı Afrika ülkeleri içerisinde politik ve ekonomik istikrarı ile dikkat çekiyor" şeklinde konuştu.

"SAHRA ALTI AFRIKA'DA İHRACATIMIZIN EN ÇOK ARTTIĞI ÜLKE GANA OLDU"

Son yıllarda Türkiye'nin Afrika ile her alanda ilişkileri daha da derinleştirmek adına önemli adımlar attığına ve bu adımların karşılık da bulduğuna dikkat çeken Gülle "İhracatçılarımızın Gana gibi önemli bir pazara erişiminin kolaylaştırılması, hedeflerimize ulaşmada kritik önem taşıyor. Çelik sanayicilerimizin önemli bir kısmının oluşturduğu sektörel kümelenme çerçevesinde, Gana'da lojistik dağıtım üssü kurulmasıyla ilgili çalışmalarımız

"31 milyonluk nüfusuyla Gana Cumhuriyeti, Batı Afrika'nın en önemli merkezlerinden biri ve ihracatçılarımız için kapasitesi yüksek bir ülke. Bu noktada ihracatçılarımızın Gana gibi önemli bir pazara erişiminin kolaylaştırılması, hedeflerimize ulaşmada kritik önem taşıyor."

var. Afrika'da ürünlerimize artan talebin, en uygun ve verimli bir şekilde karşılanabilmesi adına umarım, Gana'da kurulacak lojistik merkez için girişimlerimizin sonucunu önümüzdeki günlerde göreceğiz" ifadelerini kullandı.

Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin Gana'ya ihracatının yüzde 28 artışla 479 milyon dolar olduğunu aktaran Gülle "Batı Afrika'nın Nijerya'dan sonra en büyük ikinci ekonomisi olan Gana, 2020 yılında Sahra Altı Afrika Bölgesi'nde ihracatımızı en çok artırdığımız ülke oldu. Türkiye, 2019 yılı itibarıyla Gana'nın en büyük altıncı tedarikçisi konumunda. Gana'nın ithalatında 2010'da yüzde 1,1 olan payımız 2019 yılı itibarıyla yüzde 4,5 seviyesine çıktı. 2019'da ikili ticaret hacmi 550 milyon doları aştı ve aynı zamanda 400 milyon dolara yakın dış ticaret fazlası da 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' yolunda, Gana pazarının önemini ortaya koyuyor" dedi.

479

MİLYON DOLAR

2020'de Gana'ya yapılan ihracat miktarı

GANAYA İHRACATTA GÜÇLÜ OLAN SEKTÖRLER

Sektörler bazında Gana'ya yapılan ihracat ile ilgili değerlendirmelerini de paylaşan İsmail Gülle, "2020 yılında ülkemizin Gana'ya ihracatı, 2019'a göre; çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektöründe yüzde 31,5 artışla 120 milyon 525 bin dolara, hububat sektöründe yüzde 33 artışla 87 milyon 882 bin dolara, çelik sektöründe yüzde 147 artışla 80 milyon 596 bin dolara ulaştı. Deri mamulleri sektöründe yüzde 274 artışla 6,5 milyon dolar, hazır giyimde yüzde 203 artışla 3,3 milyon dolar, tekstilde ise yüzde 85 artışla 2,8 milyon dolar oldu. Bu rakamlar, bir yandan Gana'nın temel ithalat ürünlerinin aynı zamanda Türkiye'nin temel ihraç ürünleriyle uyduğunu ve bu sektörlerde ticaretin güçlendirildiğini ortaya koyuyor. Bir yandan da ihracatçılarımızın Gana'yla ticaretinde ürün çeşitliliğini de geliştirdiklerini görüyoruz. Bu artışlar gelecek adına büyük umut vadediyor. Gana'yla ticaretimizi benzeri organizasyonlarla birlikte daha iyi seviyelere taşıyacağız. İnanıyoruz ki, heyet kapsamında yapılacak ikili görüşmeler sonrasında da birçok yeni iş birliği kurulacak ve sanal ticaret heyetimiz, potansiyel iş imkanlarını daha da belirginleştirecektir" şeklinde konuştu.

“Hazır giyim ihracatı 20 milyar doları aşacak”

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 2020 yılı değerlendirmesi ile 2021 yılı hedeflerinin konuşulduğu Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu Toplantısı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle'nin online katılımı ile gerçekleşti.



21 Ocak tarihinde Bursa'da gerçekleşen Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu Toplantısı'na Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

İsmail Gülle online olarak katıldı. Birleşik Krallık ile imzalanan anlaşma ve pandeminin aşı ile birlikte hafiflemesinin ihracatçının elini güçlendireceği konuları üzerinde durulan toplantıda sektörün yeni yıl hedefleri de konuşuldu. Pandeminin zorlu koşullarına rağmen, geçtiğimiz yıl 17,14 milyar dolar ihracat gerçekleştiren hazır giyim sektörünün geçtiğimiz yılın sekiz ayında ihracatını artırma başarısı gösterdiğine ve bu temponun korunması gerektiğine vurgu yapan İsmail Gülle, “Rekabet gücümüzü korumak adına katma değerli üretime yoğunlaşmalıyız. 2020'de tüm sektörler arasında üçüncü olan hazır giyim ihracatının 2021'de 20 milyar doları aşmasını bekliyoruz” dedi.

“Bu yılı yeni rekorlarla tamamlayacağız”

Meyve Sebze Mamulleri Sektör Kurulu Toplantısı, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı (TİM) İsmail Gülle ve ihracatçı birliklerinin katılımıyla online olarak gerçekleşti. Toplantıda, pandemi koşullarına rağmen, 2020'de ihracatı yüzde 8,8 artışla 1 milyar 683 milyon dolara ulaşan meyve sebze mamulleri sektörünün başarılı performansı üzerinde duruldu.



22 Ocak tarihinde online olarak gerçekleşti. 2020'de yıllık bazda rekor kıran altı sektörden biri olan meyve sebze mamulleri sektörü küresel taleplerdeki daralmaya rağmen, yapmış

Meyve sebze mamulleri sektörünün başarılı performansı ve 2020 yılı değerlendirmelerinin konuşulduğu Meyve Sebze Mamulleri Sektör Kurulu Toplantısı

olduğu 1 milyar 684 milyon dolar ihracat ile rekor kırdı.

İhracatçılar Kenya'dan Hindistan'a, Japonya'dan Meksika ve Şili'ye kadar dünyanın birçok ülkesine meyve ve sebze mamulleri sattı. Meyve sebze sektörünün alt mal gruplarında 2020'de yükselişin devam ettiğini belirten İsmail Gülle, “Meyve sebze mamullerinde bu ivmeyi koruduğumuz sürece bu yılı da yeni rekorlarla tamamlayacağız. İhracatçımızın karşılaştığı tarife ve tarife dışı engellerle mücadeleyi hız kesmeden sürdürmeye devam edeceğiz. 2021'de aynı tempoyu korumamız, hatta daha da artırmamız gerekiyor” şeklinde konuştu.

30'DAN FAZLA ÜLKEYE İHRACATIMIZ İLE
ŞİMDİ SİZE DAHA YAKINIZ!



ÇİMKO bir SANKO Holding kuruluşudur.



www.cimko.com.tr

Yeşil mutabakat, dünya ticareti ve ihracatımız

DR. CAN FUAT GÜRLESEL

Dünyamızın sürdürülebilirlik ihtiyacı giderek ulusal ve uluslararası iktisadi faaliyetlerin odağına yerleşmektedir. Avrupa Birliği'nin bu amaçla hazırladığı "Yeşil Mutabakat" bu konudaki tüm faaliyetleri tanımlar hale gelmiş bulunmaktadır. Yeşil Mutabakat ekonomilerde ve ticarete küresel ölçüde etki yapacaktır.

Yeşil Mutabakat ile anılan sürdürülebilirlik konusunda liderliği Avrupa Birliği yapıyor olmakla birlikte ortak düzenlemelerin yapılması da kaçınılmaz görünmektedir. Nitekim AB dışında artan sayıda ülke ve bölgesel ticaret ortaklıkları benzer düzenlemeleri hayata geçirmeyi planlamaya başlamışlardır. ABD'de yeni demokrat parti yönetimi de benzer düzenlemelerin yapılmasını öncelikli gündemlerine almıştır. Güney Amerika'daki Mercosur ticaret bölgesi, AB düzenlemelerine uyumu hedef almıştır. İngiltere, yeşil sanayi devrimi belgesinde benzer düzenlemelere yer vermiştir.

Önümüzdeki dönem için küresel ticarete sürdürülebilirlik uyumu ana belirleyici haline gelmiştir. Dünya Ticaret Örgütü'nün çok taraflı anlaşması ile ortaya konulan, gümrüksüz ve kotasız ticaret ortak kuralına şimdi de sürdürülebilirlik uyum sağlama koşulu "de-facto" eklenmektedir.

Yeşil Mutabakat ile ortaya konulan düzenlemeler içinde karbon vergisi uygulanması kamuoyunda öne çıkmakla ve tartışılmakla birlikte esas hedef, iktisadi faaliyetleri sıfır karbon salınımı sağlar hale getirmektir. Bu esas hedefe ulaşılması ekonomilerde, sanayilerde ve firmalarda köklü değişikliklerin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Köklü değişimler veya kalıcı dönüşümler önemli finansman ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Nitekim AB



bu dönüşüm için şimdiden 750 milyar Euro kapsamında bir destek ve finansman paketi açıklamış bulunmaktadır.

Avrupa Birliği, Yeşil Mutabakat düzenlemeleri ile başta Türkiye olmak üzere üçüncü ülkelerden yapacağı ithalatta sürdürülebilirlik koşullarına uyumu arayacak ve uyum seviyesine göre de ithalatta bir karbon vergisi uygulayacaktır. ABD ve diğer ülkeler de benzer düzenlemelere hazırlanmaktadır. Bu kapsamda Türkiye ve diğer ülkeler, AB ve ABD pazarlarına ve bu düzenlemeleri benimseyecek pazarlara ihracatta karbon vergisi ile karşılaşacaktır.

Karbon vergisi öncelikle yüksek karbon salınımı olan ve yüksek enerji bağımlılığı olan sektörlere uygulanacaktır. Avrupa Komisyonu'nun 2021-2030 yılları için karbon kaçağına maruz kalma ihtimali "yüksek" sektör/alt sektörler listesinde, maden kömürü, demir-çelik, alüminyum ve çimentonun yanı sıra bazı tekstil ve hazır giyim eşyaları, kimyasal maddeler, sentetik kauçuk, cam ve cam ürünleri, seramik eşya, kağıt hamuru ile beraber meyveler, sert kabuklular, şeker, nişasta, tuz, süt, peynir altı suyu, patates, domates gibi

tarım ürünleri yer almaktadır. Türkiye öncelikle AB pazarı ve sonrasında diğer pazarlar için sürdürülebilirlik koşullarına uyum sağlayarak rekabet üstünlüğü sağlayabilecektir. Ancak bunun için sektörlerde ve firmalarda dönüşümü sağlayacak faaliyetler için teşvik ve finansman olanakları sağlanması gerekmektedir.

Firmalarda karbon salınımını azaltacak makine parklarında yenileme, karbon tutma için yatırımlar, yenilenebilir enerji kullanımı için güneş enerjisi yatırımları, kaynak verimliliği artışı için otomasyon yatırımları, sıfır atık ve atık çevrimi yatırımları, lojistik faaliyetlerinde elektrikli araçlara geçiş gibi birçok alanda yeni yatırım ihtiyaçları olacaktır.

Yatırımların finansmanı için de özel finansman programları uygulanmalı ve AB'nin ve diğer uluslararası kurumların finansman desteklerine de erişilmelidir. Özel finansman programında; bankalar sürdürülebilirlik yatırımlarının finansmanı için yeşil tahviller ihraç edebilmeli, ihraç koşulları daha esnek olmalıdır. Bankalar sürdürülebilirlik yatırımlarının finansmanı için özel kredi programları geliştirmelidir. Bu kredilerin tutarı kadar Merkez Bankası'ndaki karşılıklar azaltılarak bankalar özendirilmelidir. Merkez Bankası Türk Lirası yeşil kredilere re-finance olanağı sağlamalıdır. Sürdürülebilirlik ile uyum yatırımlarının finansmanını sağlayacak yatırım kredileri yedi yıl vadeli, işletme kredileri ise üç yıl vadeli olmalıdır. Karbon piyasası kurulmalıdır. Karbon ticaretinde taraflar için KDV ve kurumlar vergisi istisnası sağlanmalıdır.

Özel yatırım teşvikleri ve finansman programları 2021 yılında hayata geçirilmelidir. Hızlı destek, bir o kadar hızlı dönüşüm, rekabetçilik ve daha yüksek ihracat anlamına gelecektir.

İhracatçının yeni yol arkadaşı Maximiles TİM İhracatçı Kart

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



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




myTECHNIC


Türkiye ile Büyümeye

Devam Ediyor



www.mytechnic.aero

 @mytechnic

 @mytechnic.aero

 @myTECHNIC_MRO



Adres: Sabiha Gökçen Havalimanı İstanbul/Türkiye

Telefon: +90 216 5880570 Faks: +90 216 5880572



Uçak Boyama

Basıncılı Tüpler ve Maske Atölyesi

Fren ve Jant Atölyesi

Elektrik ve Elektronik Atölyesi

Tahribatsız Muayene Atölyesi (NDT)

Kabiniçi Rekonfigürasyon, Modifikasyon ve Revizyon

Yapısal ve Kompozit Tamirleri

Slide, Can Yelekleri ve Raft Atölyesi

Hidrostatik Atölyesi

Kaplama Atölyesi

Motor Atölyesi GE CF6-80C2

GE CF6-50

GE CFM56-7B (Yakında)

myTECHNIC

İstanbul , Anadolu Yakası

Sabiha Gökçen Havalimanı (SAW)

Avrupa ve Asya arasındaki avantajlı konumu

myTECHNIC'i ülkesindeki havayollarının yanı sıra

Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika'daki havayolları

için ideal bir partner haline getirmektedir.

BOEING

B737-300/400/500

B737-600/700/800/900

B747-400/800

B757-200

B767-200/300

B777-200/300

MD-80 Series

AIRBUS

A300

A300-600

A310-200/300

A318 A319 A320 A321

A320 NEO

A330-200/300

Kripto paranın arkasında kim var?

Bir yatırım enstrümanının arkasında illa bir otoritenin olmasına gerek yok. Yatırımcılar bir enstrümana itibar ediyorsa; hacim, yatırımcı sayısı, tarihçesi, rakipleri gibi detayları inceleyerek karar vermek gerekiyor.

PROF. DR. EMRE ALKIN

Kimse yok. Zaten gerekli de değil. Merkez bankaları bastıkları paraların arkasında durabiliyor mu? Fed ve biraz da ECB haricinde durabilen pek yok. Peki sıkıntı ne o zaman? Şimdi açıklayayım.

Merkez bankalarının piyasaya bol likidite verdiği ve faizlerin de neredeyse tarihi dip yaptığı süreçte, tahvillerin negatif faiz verecek kadar talep görmesinden sonra, yatırımcıların "güvenli liman" aramaktan çok reel kazanç elde edecekleri enstrümanlar aradığı görüldü.

Fed ve ECB "Destek vermeye devam edeceğiz" dedikçe, altından bitcoin'e, hisse senedi piyasalarından emtiyaya kadar her yerde işlem hacmi arttı ve talep geldi. Nihayetinde fiyatlar yükseldi. Hacim ve fiyat açısından rekor kıran altın ve gümüşün hemen ardından hisse senetleri, nihayetinde bitcoin ve diğer kripto paralar da kervana katıldı.

İLLA BİR OTORİTE OLSUN DİYENLER, MESELEYE YANLIŞ YERDEN BAKIYOR

Türkiye'de benzer şekilde hisse senedi fiyatlarında sert yükselişler meydana



geldi. BIST rekor üzerine rekor kırdı. Bu arada altın son dalgalanmadan dolayı yatırımcıları üzerken, bitcoin'e ciddi bir yatırım başladı. İşlem hacmi bir ara milyar dolar mertebesine yükseldi. Yatırımcılar faiz oranlarını düşük buldukları için riskli varlıkları tercih etmeye başladılar. Bu açıdan dünyadaki trende uydular desem yanlış olmaz.

"Bitcoin'in arkasında ne var ki bu kadar ilgi görüyor" diye soran olunca, tam olarak ne demek istenildiğini anlıyorum. "Ya bir anda çökerse" demek istiyorlar. Ben de cevap veriyorum: "Dolar/TL 5,5 seviyesindeyken satıp TL olarak faize yatırmış olanlardan daha kötü durumda değiller." Eğer panik yapıp

dolara dönen var ise, sermayenin neredeyse yarısını kaybetmiş oldular diyebilirim. Bu durum sadece TL için geçerli değil aslında.

Altın, Euro/dolar paritesi ve "arkasında devlet ya da kurum var" diyerek güvendiğimiz birçok enstrümanın yatırımcılara çok ciddi para kaybettirdiği, hatta kaldırıcı işlem yapanların sermayelerinin tamamını kaybettiği durumlara da şahit olduk.

Dolayısıyla bir yatırım enstrümanının arkasında illa bir otoritenin olmasına gerek yok. Eğer yatırımcılar bir enstrümana itibar ediyorsa, hacim-yatırımcı sayısı-tarihçesi-rakipleri gibi detayları inceleyerek karar vermek gerekiyor. Tesla'nın piyasa değeri bugün "benim" diyen birçok otomotiv devinin toplam piyasa değerini geçmişse tartışacak pek fazla bir şey kalmıyor. Sadece hedef alışı ve hedef satış fiyatını belirleyip, kârı cebe koymak gerekiyor desem yanlış olmaz.

Yakın gelecekte, kripto paraların takas-saklama, swap, swift, diğer para transferleri, teminat gibi işlemlere konu olabileceğini tahmin ettiğimi ifade etmek istiyorum.

"Türkiye'de hisse senedi fiyatlarında sert yükselişler meydana geldi. BIST, rekor üzerine rekor kırdı. Bu arada altın, son dalgalanmadan dolayı yatırımcıları üzerken bitcoin'e ciddi bir yatırım başladı."

TEDARİK ZİNCİRİ ÖDÜLÜ

Uluslararası havayolu taşımacılığında tasarladığımız **yenilikçi lojistik** süreçlerimize, Tofaş'tan **Tedarik Zinciri Ödülü** !



Araştırma ve geliştirme harcamaları- 1

CEM YILMAZ, MSC BAŞ DENETÇİ, SMMM

Teknolojik değişim ve yenilik faaliyetleri, ekonomik büyümenin ve verimlilik artışının güçlü göstergelerini oluşturmaktadır. Küreselleşme olgusuyla birlikte dünya ülkeleri arasındaki rekabetin artması, teknolojik yeniliklerin geliştirilmesini ve sürekli değişime uyum sağlanmasını kaçınılmaz hale getirmiştir. Bu nedenle ülkelerin Ar-Ge çalışmalarına önem vermedikçe sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirmeleri imkansız hale gelmiştir. Ülkemizdeki firmalarımıza baktığımızda Ar-Ge faaliyetlerinin arttığını gözlemlemekle birlikte henüz yeterli seviyede olmadığı anlaşılmaktadır.

Türkiye’de Ar-Ge faaliyeti yürüten şirketlerin, Ar-Ge mevzuatı ve nakit destek programları kapsamında sağlanan farklı teşvik ve desteklerden faydalanma imkanı bulunmaktadır. Mevzuatımıza baktığımızda özellikle 5746 Sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında ve 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu önemli rol oynamaktadır. Bu yazımızda 5746 Sayılı Kanun hakkında bilgi vereceğiz. Bu kanun ciddi teşviklere sahiptir.

5746 Sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında, Ar-Ge/Tasarım Merkezlerinde gerçekleştirilen Ar-Ge, yenilik veya tasarım harcamalarının tamamı (yüzde 100’ü) 31/12/2023 tarihine kadar kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabilecektir. Ayrıca aşağıdaki göstergelerden herhangi birinde bir önceki yıla göre en az yüzde 20 artış sağlayan Ar-Ge/Tasarım merkezlerinde, o yıl yapılan Ar-Ge, yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre



artış tutarının yüzde 50’si ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılabilecektir.

- Ar-Ge veya tasarım harcamalarının toplam ciro içindeki payı,
- Tescil edilen ulusal veya uluslararası patent sayısı,
- Uluslararası destekli proje sayısı,
- Lisansüstü dereceli araştırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Toplam araştırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Ar-Ge sonucu ortaya çıkan yeni ürünlerden elde edilen cironun toplam ciroya oranı.

5746 sayılı kanun hükümleri çerçevesinde kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili hesap döneminde indirim konusu yapılamayan Ar-Ge ve tasarım indirimi tutarı, sonraki hesap dönemlerine devredilir. Devredilen tutarlar, takip eden yıllarda herhangi bir süre kısıtlaması olmadan 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’na göre her yıl belirlenen, yeniden değerlendirilerek oranında artırılarak dikkate alınır.

GELİR VERGİSİ STOPAJI TEŞVİKİ

5746 sayılı Kanun kapsamında, kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergisinin;

- Doktoralı veya temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için yüzde 95’i,
- Yüksek lisans derecesine sahip veya temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için yüzde 90’ı,
- Diğerleri için yüzde 80’i, verilecek muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk eden vergiden indirilmek suretiyle terkin edilir.

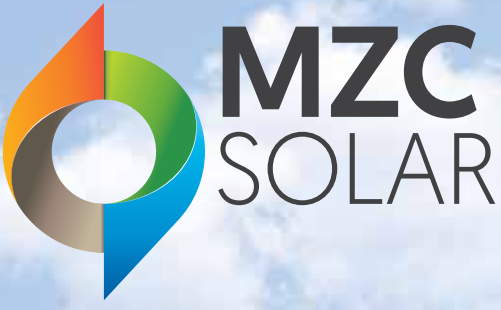
SİGORTA PRİMİ İŞVEREN PAYI DESTEĞİ

5746 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde, kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı hazine tarafından Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanmaktadır.

DAMGA VERGİSİ İSTİSNASI

5746 sayılı kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır.

Araştırma ve Geliştirme başlıklı bu makaleme, Gümrük Vergisi İstisnası başta olmak üzere diğer başlıklar altında sonraki ay devam edeceğiz.



MZC
SOLAR

www.mzc.com.tr



Finansman Danışmanlığı - Bakım - Şebeke Bağımlı GES - Şebeke Bağımsız GES - Hibrit Sistemler

Anahtar Teslim GES Yapımı - Müşavirlik - Keşif - Satış - Mühendislik - Projelendirme - Yasal İzinler

Güneş Borcunu
Mutlaka Öder.

MZC Solar Enerji Sistemleri ve Teknolojileri San. ve Tic. Ltd. Şti.

Adres : Erenköy Mah. Ömerpaşa Sok. DKY Binası No 86/1 P.K. 34738 Kadıköy - İstanbul
Telefon: +90 216 225 83 89 **Faks:** + 90 216 225 83 89 **E-mail:** info@mzc.com.tr

İhracatçılar, ham madde yatırımını önceliğe aldı



Türk iş dünyası 2021 yılına yine belirsizliklerle girerken, ihracatçılar pandemi sürecinde karşı karşıya kaldığı tedarik sıkıntısı ve artan ham madde maliyetlerine yeni yatırımlarla çözüm bulmaya çalışıyor. Kimya sanayisinden mobilyaya, tekstilden enerjiye birçok sektörde şirketler, ham madde üretimi için yeni yatırım planları yapmaya başladı.

Türk ihracatçısı pandemi süresince başarılı bir performans sergilese de birçok sanayi kolunun ham madde konusunda dışa bağımlı olması, üreticilerin kamburu haline geldi. Emtia fiyatları ve navlunlardaki hızlı yükseliş, sadece üreticileri değil, yüksek enflasyon ile mücadele eden ekonomi yönetiminin de sıkıntısı haline geldi. Çünkü üreticilerin artan girdi maliyetleri nihai ürünlerin fiyatlarını da yukarı çekerek son tüketiciye kadar yansımaya sebep oldu.

Sektör temsilcileri tarafından plastik, sac, çelik, alüminyum ve porselen ham maddelerinde yüzde 40 ile 100'e varan artışlar olduğu belirtiliyor. PWC ham maddesinin tonu 2020 yılının ocak ayına göre yüzde yüz artmış durumda.

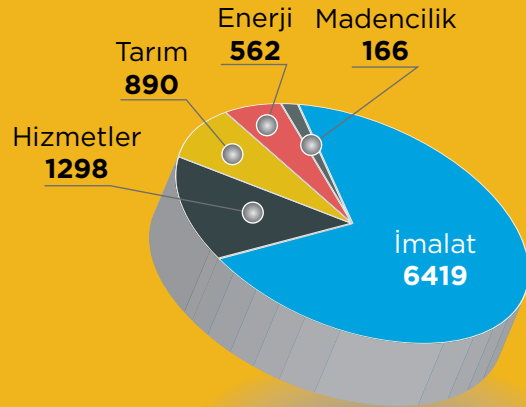
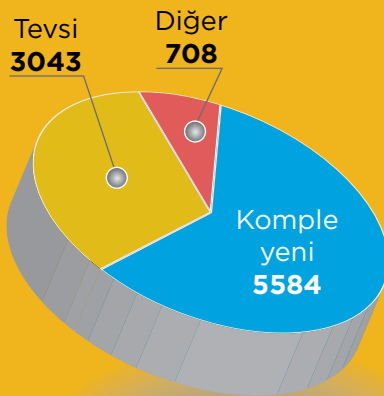
Yılın ilk çeyreğinde ham madde fiyatlarının yükseleceğine dair beklentiler yüksek. İhracatçılar, uluslararası piyasada rekabetçiliklerini etkileyen bu dezavantajı minimize etmek için strateji arayışına girdi. Bu noktada en çok mustarip olan sektör ise birçok sektörden tedarikçisi konumunda olan kimya sanayisi. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), yüzde 70 oranında dışa bağımlılığı bulunan kimya sanayisinin bu dezavantajının giderilmesi için "Türk Kimya Sektörü Yatırım Öncelikli Ürünler" başlıklı bir rapor hazırladı. Buna göre, öncelikli ürünlerin yerli olarak üretilmesiyle toplamda 20,7 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilebileceğinin altı çizildi. İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, sektörün 2020'yi 18,3 milyar dolarlık ihracatla tamamlamasına karşın, ocak-kasım

2020'DE 215 MİLYAR TL'LİK YATIRIM BELGESİ ALINDI

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yatırım verilerine göre 2020 yılının ilk 11 ayında, 9 bin 335 adet yatırım teşvik belgesi düzenlenmiş. bin 81'i öncelikli yatırım olarak kayda alınırken en fazla yatırım teşvik belgesi alan sektör de 6 bin 419 belge ile imalat sanayisi oldu. İmalat sanayisini bin 298 adet belge ile hizmetler, 890 adet ile tarım ve 562 adet yatırım belgesi ile enerji sektörleri takip etti. Yatırımlar değer bazında incelendiğinde ise düzenlenen yatırım belgesi tutarının 215 milyar TL olduğu açıklandı. Yatırımlarda 131 milyar TL ile aslan payı imalat sanayisinin olurken, enerji yatırımlarının tutarı 41,6 milyar TL oldu. 2020'in ilk 11 ayında yatırım belgelerinin 138,7 milyar TL'si sıfırdan yatırımlar için düzenlenirken, yatırımlarda yerli sermayenin yüzde 92 oranında paya sahip olması dikkat çekti.

döneminde kimya sanayisinde, 57,54 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirildiğinin altını çiziyor.

Hazırlanan raporda; 157 ürün grubundan 103 tanesine yatırımda öncelik verilmesi gerektiği belirtilirken, bu alanda ithalat rejimindeki V listesinde yer alan 53 ürün grubuna olduğuna işaret edildi. Raporda, hem sektör hem de cari açık açısından önemli bir ithalat yükü getiren 103 ürün grubuna yeni stratejik üretim yatırımları yapılması gerektiği vurgulandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2020'nin ilk 11 ayı verilerine göre; kimyasal ve plastik ürünleri imalatı için 17 milyar TL tutarında 900 civarında yatırım teşvik belge alınmış olması, sektörün yeni yatırım ihtiyacını da ortaya koyuyor.



Grafik, 2020 yılının ilk 11 ayında düzenlenen yatırım belge sayıları ve yatırım türleri bazında sektörlere göre dağılımı gösteriyor.

TÜRKİYE'NİN 9 TANE PETKİM'E İHTİYACI VAR

Ambalaj Sanayicileri Derneği Başkanı Zeki Sarıbekir de cari fazla veren ender sektörlerden olan ambalaj sektörünün plastik olmak üzere bazı alanlarda ithalata bağlı olduğunu altını çiziyor. 5 milyar dolarlık ihracatın yüzde 55-60'ını plastik ambalajın oluşturduğunu söyleyen Sarıbekir, bu noktada Türkiye'nin "acil" koduyla ilgileneceği konulardan birinin büyük yatırımlara verilecek destek olması gerektiğini vurguluyor. Ham madde üretimine ağırlık verecek ve tür yatırımların üreticilerin maliyetlerini de uzun vadede indireceğini ve ihracat hızını artıracaklarını ifade eden Sarıbekir, şöyle devam ediyor: "Bununla ilgili birkaç örnek vermek isterim. Yüksek fırına sahip Erdemir, İsdemir ve Kardemir dışında başka bir demir-çelik fabrikasını devreye alamadık. Petkim dışında propilen elde edeceğimiz petro kimya tesisimiz iç pazarımıza yeterli ürün tedarik edemiyor. Türkiye'nin ve ambalaj sektörünün dokuz tane Petkim'e ihtiyacı var. Bizler kendi sektörümüze yatırım ve teşvik istemekten öte Türkiye'nin ve Türk ekonomisinin gelişmesine katkı sunacak bu yatırımlara odaklanması gerektiğini de düşünüyoruz."



İKMİB, sektörün ihtiyacını ortaya koymanın yanında Kayseri Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ve Kayserili mobilyacılar ile süngerin ham maddesi olan poliölünü yerli olarak üretmek için iş birliğine imza attı. Yerli poliöl üretimi için yatırımcı arayışı devam ederken, ilk etapta 55,4 milyon dolarlık yatırım öngörülüyor. Yatırımın çarpan etkisiyle bir milyar dolarlık ithalatı ikame edeceği belirtiliyor. 5 milyar dolar ihracat hedefi olan mobilya sektörünün en büyük sıkıntısı ham madde tedariki. Kayseri OSB Başkanı Tahir Nursaçan, Polonya'nın 14 milyar dolarlık mobilya ihraç ettiğini belirterek, "Biz ham madde konusunda sıkıntı yaşamazsak, Polonya gibi rakiplerimizle yurt dışı pazarlarda boy ölçüşürüz" diyor.

İKMİB Başkanı Adil Pelister de poliöl ürününün mobilya dışında, otomobil, inşaat, beyaz eşya, savunma sanayii gibi birçok alanda girdi olarak kullanıldığını belirterek "Poliöl ürününün Türkiye'de üretilmesi başta mobilya sektörü olmak üzere birçok sektörde tedarik güvenliği sağlayacağı gibi Türkiye'nin otomobili TOGG'a yerli girdi sağlaması bakımından da önem taşıyor" diyor.

**ÜÇ BÜYÜKTEN 2 DEV YATIRIM**

Kimya sanayisinde ithalatı azaltacak büyük bir yatırım için SOCAR ve BP geçen yıl iş birliğine gitmişti. Rekabet Kurulu'ndan izin alan petrokimya şirketinin 2023 yılında üretime başlaması ve yılda 1,25 milyon ton saflaştırılmış tereftalik asit (PTA), 840 bin ton P-Ksilen (PX) ve 340 bin ton da benzen üretmesi planlanıyor.

Kimyada dışa bağımlılığı azaltacak bir diğer yatırım projesi ise Erdemoğlu Holding tarafından yapılıyor. Şirket, Adana Yumurtalık'ta dev bir polyester ve petrokimya tesisi kurmak için proje yürütüyor. Yatırımın toplam bedeli 12 milyar dolar olarak açıklanırken, projenin hayata geçirilmesi halinde Türkiye'nin yıllık 1,5 milyar dolarlık cari açığının önleneceği belirtiliyor. 2022 yılı sonunda devreye girecek olan ve 1,5 milyon ton kapasitesi olması planlanan tesis için geçen yıl Amerikan Invista (Koch Industries) firması ile 935 milyon dolarlık lisans ve teknik hizmet anlaşması imzalandı.

KOYUNCU GRUP KONYA'DA KİMYA YATIRIMIYLA İTHALATI AZALTACAK

Kimya sektöründe yatırım yapan bir diğer şirket ise klor alkali tesisiyle Koyuncu Grup oldu. Şirket, Konya'da 150 milyon liralık yatırımla kostik maddesinin ithalatını azaltmayı hedefliyor. Tesis tamamlandığında ilk aşamada 80 kişi istihdam edilecek ve yılda 50 bin ton üretim kapasitesine sahip olacak. Koyuncu Grup İcra Kurulu Başkanı İbrahim Koyuncu, yüzde 100 öz kaynakla yapılacak tesiste ilk etapta kostik, klor, sodyum hipoklorit ve hidroklorik asit üretimi yapılacağını açıkladı. Temel ham maddesi tuz olan klor alkali ürünleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 'orta ve yüksek teknoloji sanayi ürünleri listesi'nde yer alıyor. Petrokimya, deterjan, demir-çelik, tekstil, kağıt, otomotiv, gıda, boya ve metal sanayileri gibi pek çok alanda kullanılıyor.

OYAK, YILLIK 300 MİLYON DOLARLIK İTHALATIN ÖNÜNE GEÇECEK

Ham madde yatırımı için geçen yıl devlet teşviki alan firmalardan biri de OYAK oldu. OYAK, yıllık 220 bin tonluk karbon siyahı ihtiyacını Hatay'da yapacağı karbon siyahı üretim tesisi yatırımı ile karşılayacak. Yıllık 300 milyon dolarlık ithalatın önüne geçecek tesisin yatırım tutarının 206 milyon dolar olacağı açıklandı. OYAK, bu yatırım için dünyanın en büyük altıncı karbon siyahı üreticisi olan Tayvanlı International CSRC Investment Holdings ile ortaklık kurdu. Lastik

sanayii başta olmak üzere kauçuk ve boya endüstrisi ile özel elektronik ürünler gibi pek çok alanda kullanılan karbon siyahı, Türkiye'deki sanayicilere ham madde tedarikinde imkanlar ve avantajlar sağlarken, cari açığı azaltacak. Dünyada 13,5 milyon ton taleple pazar büyüklüğü 14 milyar dolara yaklaşan karbon siyahı, Türkiye'nin yüzde yüz dışa bağımlı olduğu bir üründür.

BOYPLAST'TAN ÇEVRE DOSTU HAM MADDE YATIRIMI

İki yeni şirket yatırımına imza atan Boyplast da, Innovaplast Biyoteknoloji firması ile biyoplastik ham madde üretimi yapacak. Boyplast A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saraç, petrol tabanlı plastiklerin kullanıldığı sektörler alternatif olabilecek çevre dostu ham madde üretiminde faaliyet göstereceğini açıkladı. Patenti ve marka tescilli alınan ve 'innoovaplast' ismiyle piyasaya sunulacak ham maddenin, petrol tabanlı olmayıp bakteri tabanlı olmasından dolayı toprakla buluştuktan sonra kendi kendini yok edeceğini, yok olan kısmının ise ayı zamanda bir gübre görevi görerek toprağa ve çevreye zarar vermeyeceğini aktaran Saraç, ürünün çevre dostu bir ürün olacağını ve insan fizyolojisi ile uyumlu medikal malzemeler, ambalaj malzemeleri, oyuncaklar ve beslenme ekipmanları ile 3D printer kartuşlarda kullanılmasının hedeflendiğini belirtiyor.

2020'de ihracatını artırmayı başaran mobilya sektörü, ham madde tedariki ve yüksek zamlarla karşı karşıya kaldı.



YILDIZLAR YATIRIM HOLDİNG, KENDİ HAM MADDESİNİ ÜRETMEK İÇİN ARAYIŞA GİRDİ

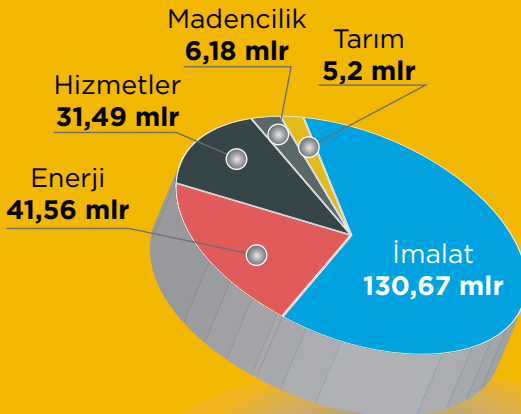
ABD'de ormanları olduğu halde pandemi döneminde ağaç ürünleri için ham madde getirme noktasında sıkıntı yaşadıklarını dile getiren Yıldızlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hakkı Yıldız, oradaki çalışanların virüs nedeniyle ormana girememesinden dolayı ham madde tedarikinde problem yaşadıklarını belirterek, "İç piyasada böyle bir problem yaşamadık. Pandemi sürecinde iç pazar anlamında lojistik hizmet kesintisiz devam etti. Yeni dünya düzeninde kapıların kapanmasından kaynaklı olarak bir yığın gelişmiş ülke zaruri ihtiyaçlarını karşılayamadı. Biz de bu durumdan kendi dersimizi çıkardık. Bizi dışa bağımlı olmaktan kurtaracak hale dönmeliyiz. Biz de holding olarak Türkiye'de ham maddeyi bulabileceğimiz, ara mamulleri üretebileceğimiz yatırımlar üzerine kafa yormaya başladık. Yıldızlar Yatırım Holding olarak kendi ham maddemizi üretmek üzere çeşitli yatırımları düşünüyoruz. Bu konuda ciddi mesai harcıyoruz. Mesela endüstriyel orman konusu. Evet, bizim için ABD'den getirmek daha ucuzdu. Türkiye'deki ormancılık, yatırım ve geri dönüş anlamında daha pahalıydı. Ama ham maddeye ulaşamadığımızda, ucuz bulduğumuz pahalı, pahalı dediğin ucuz hale geldi. O zaman dedik ki, bu işi Türkiye'de de değerlendirmeyi bir düşünelim. Önceden direkt reddettiğimiz bir fizibiliteyken, bugün uzun vadede artık 'neden olmasın' demeye başladık. Aynı konu, ana iş kollarımızdan biri olan demir çelikte de geçerli" ifadelerini kullandı.

MOBİLYA İHRACATÇILARI HAM MADDE ZAMLARI İLE BOĞUYOR

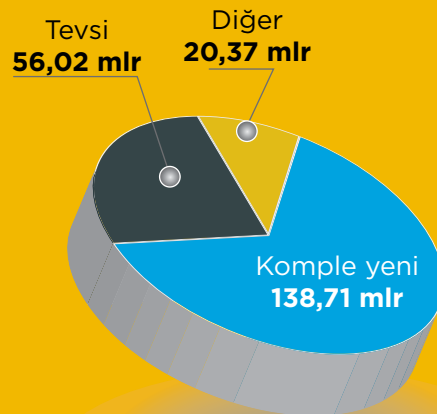
Pandemi döneminde ham madde sıkıntısı yaşayan sektörlerin

başında pandemiye rağmen 3,5 milyar dolar ihracat yapan mobilya sektörü geliyor. 2020 yılının üçüncü çeyreğinde süngerin ham madde kilogram fiyatının iki kat arttığı belirtiliyor. Türkiye Mobilya

2020'DE YAPILAN YATIRIMLARIN SEKTÖREL DAĞILIMI



2020'DE YAPILAN TOPLAM YATIRIM TÜRÜ



Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Mustafa Balcı, salgının fırsat bilinerek ham maddeye yapılan zamların tüm mobilya üreticilerini zor durumda bıraktığının altını çizerek, “Yurt dışından alınan ham madde şu anda pahalı geliyor. KDV’si yüzde 18 olan, ödemelerin de vadesiz olarak yapıldığı ham madde alımlarında tüm yük üreticiye biniyor. Yeni pazar arayışında hızla yol kat eden sektörümüzün ham maddeye ulaşmada yaşadığı sorun, ihracat kanadını da olumsuz etkileyecektir” diyor. Balcı, son dönemde sünger, yay, boru-profil, yonga levha, yongalam, MDF ve MDFlam gibi malzemelerin fiyat artışına dikkat çekerek, firmaların ve tedarikçilerin bu sorunu çözerek, gereken fiyat indirimini yapmalarını talep etti. Ham maddeyi yurt içinde işleyecek fabrika sayısının yetersiz olduğunu söyleyen Balcı, devlet desteği ve teşvikiyle sektöre yeni ham madde fabrikası kazandırılabilceğini belirtiyor.

İşbir Holding de bünyesindeki İşbir

Sünger’in üretim tesisini 2,5 milyon TL’lik yatırım planıyla büyötmeye hazırlanıyor. Korgun Organize Sanayi Bölgesi’nde aralık ayı itibarıyla fabrika inşaatına başladığını söyleyen İşbir Holding CEO’su Metin Gültepe, yatırımın mobilya sektörünün ham madde ihtiyacını karşılayacağını söylüyor.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE DE HAM MADDE YATIRIMLARI HIZLANDI

Türkiye’nin küresel pazarda marka sektörü olan tekstil ve konfeksiyon sanayisi, cari fazla veren sektörlerin başında geliyor. Sektör firmaları, yeni yatırımlarla yarattıkları katma değeri artırarak dışa bağımlılığı daha da azaltmayı planlıyor.

TEPAR, İTHAL ETTİĞİ HAM MADDEYİ

KENDİ ÜRETECEK

Tepar Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sultan Tepe, Tepar’ı hem tesis hem de üretim modeli anlamında genişletmek adına, metreka-

Tekstil ve konfeksiyon sektörü de ithalatı azaltarak katma değeri artıracak ilave yatırımlara başladı.

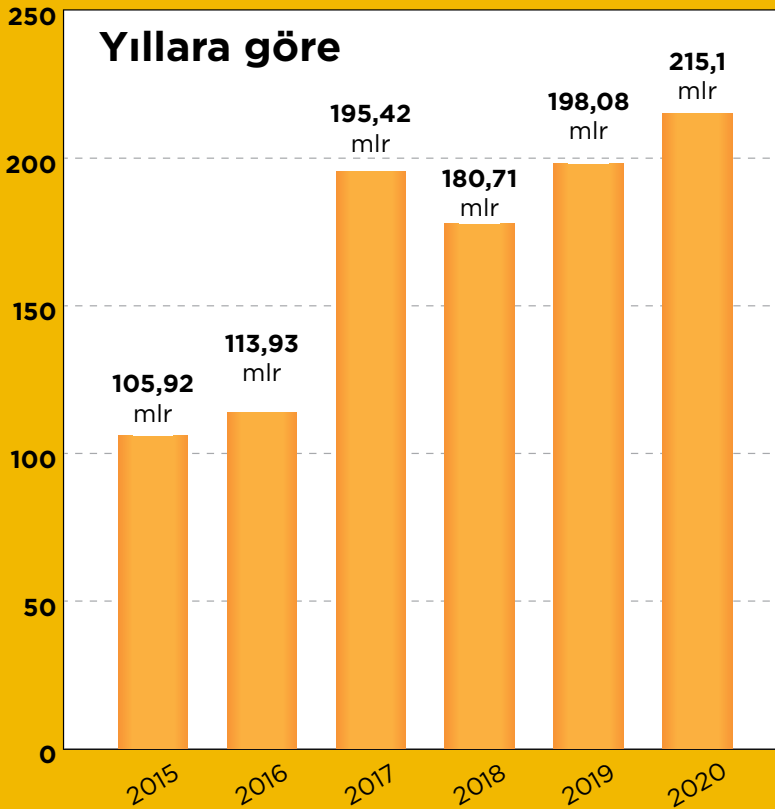


ve makine bağlamında ileriye yönelik yeni hamlelerin hazırlığı içerisinde olduklarını belirterek, “Mevcut fabrikamızın olduğu yerde ilave yatırımla yurt dışından aldığımız ham maddeyi Türkiye’de üretmeyi hedefliyoruz. İthal ettiğimiz ürünleri burada üretebilirsek, sektör ve ülke için de bir kazanım sağlamış olacağız” yorumunu yapıyor. Tepar’ın ürettiği iplikler; teknik tekstiller, akülü tekstiller, askeri ve balistik tekstiller, aktif spor, ev ve dış mekân tekstilleri, koruyucu tekstiller, otomobil tekstiller ve endüstriyel teknik tekstiller alanında kullanılıyor.

İSKEFE, YENİ YATIRIMIYLA İLAÇ VE GIDA SEKTÖRLERİNE HAM MADDE SAĞLAYACAK

İskefe Holding CEO’su Murat Göç de Bolu Gerde’de ikinci jelatin fabrikasının temelini attıklarını açıkladı. Jeletan ve kolajen üretecek

SON BEŞ YILDA YAPILAN YATIRIM TUTARLARI



GERİ DÖNÜŞÜM İLE HAM MADDE ÜRETİMİNE İLGI ARTIYOR

Ham madde ihtiyacının karşılanması noktasında bir diğer çözüm ise geri dönüşümde aranıyor.

AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi Safa Özcan, atık lastikleri geri dönüştürerek ekonomiye kazandıracak 30 milyon dolarlık AKO entegre geri dönüşüm tesisinin inşaatına devam ettiklerini açıkladı. Tesisin lastik atıklarının azaltılması işlevinin yanı sıra sanayinin ithal ettiği ham madde girdisinin yerli kaynakla karşılanmasıyla cari açığa 16 milyon dolarlık yıllık katkı sağlanması öngörülüyor. Bu yatırımın 2021 yılında hizmete açılması planlanıyor.

YENİ YATIRIMLA PLASTİK HAM MADDESİ ÜRETECEK

Burkasın da geçen yıl 5. bölge teşviklerinden yararlanarak 50 milyon TL'lik bir yatırım gerçekleştirdi. Burkasın kurduğu yeni plastik geri dönüşüm tesisinde, HDPE şişe için kullanılacak ham maddeyi üretecek.

Türkiye'de atıkların ekonomiye kazandırılarak ham madde oluşturulabileceğini söyleyen Burkasın Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Kılıç, Türkiye'nin geri dönüşüm kapasitesiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Türkiye'de sanayide yılda ortalama 75-80 milyon ton atık oluşuyor. Evsel atık açısından ise Türkiye'de kişi başı günlük atık miktarı, 1,1 kilogram civarında ve yıllık 33-35 milyon ton evsel atık meydana geliyor. Bu, toplam ağırlığın yüzde 1-1,5 oranı HDPE olmak üzere metal, cam, plastik, alüminyum gibi 7-8 milyon ton geri dönüştürülebilir nitelikte atıkları kapsıyor. Fakat bunların maksimum 1-1,5 milyon tonu toplanıp, dönüştürülüp, ekonomiye tekrar kazandırılabilir. 6-6,5 milyon ton ise halen daha geri dönüştürülmeden çöplere karışıyor. Bu nedenle yılda ortalama 8-10 milyar TL gibi ciddi bir ekonomik kayıp oluşuyor."



Türkiye'nin 2020
toplam ithalatı

219,4
MİLYAR DOLAR

olan tesis, ilaç ve gıda gibi endüstrilere ham madde sağlayacak. Jelatin dışında deri yan ürünlerinden kapsülü de üretmeye başlayacaklarını söyleyen Göç, "İlaç kapsülü üretimi için tesis kurmayı planlıyoruz. Yılda 300 milyon adede yakın kapsül üretilecek ve yarısı ihraç edilecek" diyor.

UYGUNER DERİ DE JELATİN VE KOLAJEN PAZARINA GİRİYOR

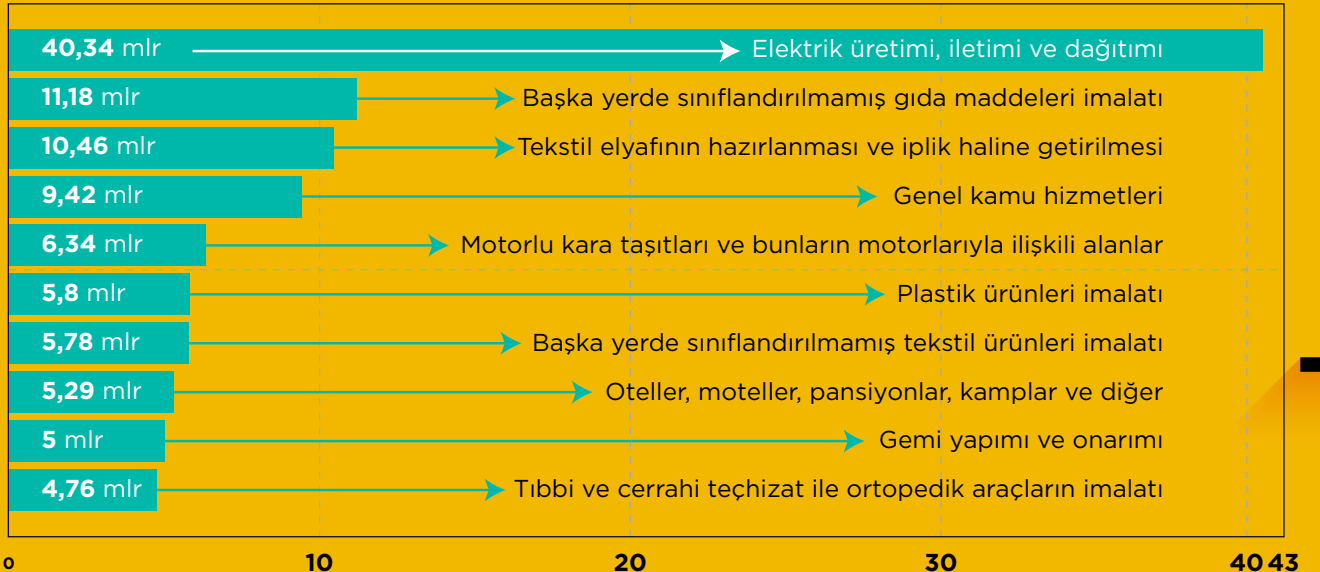
Türkiye'nin ithal ettiği bir ham maddeyi ülkede üretmek istediklerini açıklayan Uyguner Deri

49,9
MİLYAR DOLAR

2020 dış
ticaret açığı

Yönetim Kurulu Başkanı Burak Uyguner, yeni yatırımlarının temel amacının derinin kullanım alanını çeşitlendirerek katma değeri yüksek ihracat gerçekleştirmek olduğunu belirterek şunları söyledi: "Gıdada, özellikle şekerli ürünlerin ham maddesi olarak bilinen jelatin ve kolajen pazarından biz de pay alacağız. Jelyap'la yaptığımız stratejik ortaklıkta Balıkesir Gönen'de 22 bin metre açık alan üzerine, 10 binmetre kare kapalı alanda üretim yapacağız. Başlangıç için 50 milyon TL tutarında bir yatırımı hayata geçirmiş olduk."

2020'DE YAPILAN YATIRIMLARIN ALT SEKTÖREL ÜRÜN GRUBU DAĞILIMI



A&S, PLASTİK HAM MADDE ÜRETİM TESİSİ AÇACAK

2021'in ilk aylarında 1 milyar TL'lik yatırımla medikal malzemede plastik ham madde üretim tesisi açacaklarını açıklayan A&S Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Akkuş, plastik eldivenin Malezya ve Tayvan'dan ithal edildiğini hatırlatarak, piyasanın iç piyasadan tedarike ihtiyacı olduğunu fark edince bu alana yöneldiklerini söyledi. Bu doğrultuda Sakarya'da 1 milyar TL'lik yatırımla fabrika kuracaklarının bilgisini veren Akkuş, "Şu anda talep oldukça yüksek fakat tek sorunumuz ham madde. Talep bu denli yoğun olduğundan ham madde işine girerek, ham madde için yurt dışına ithal edilen paranın ülkemizde kalmasına öncülük edeceğiz, Türk mühendislerimizin ürettiği yüzde yüz yerli makinelerle plastik ham maddesi üreteceğiz" açıklamasını yaptı.

KAĞIT SEKTÖRÜ HEM GERİ DÖNÜŞÜM HEM YENİ YATIRIMLA GÜNDEMDE

Türkiye'nin yüzde 95 oranında dışa bağımlı olduğu bir diğer sektör ise kağıt sanayisi. Kağıt geri dönüşümüyle her ne kadar ham madde tedarik edilmeye çalışılsa da sektörün 3 milyar dolara yaklaşan kağıt ithalatı bulunuyor. Kağıt geri dönüşüm sanayiinin aktif büyüklüğü ise yaklaşık 10 milyar dolar seviyesine ulaştı. Türkiye'de kağıt sanayisinin üretim kapasitesi, 2020 itibarıyla 5,5 milyon tona yaklaşırken, yeni

yatırımların devreye girmesiyle kapasitenin 7 milyon tona ulaşması bekleniyor.

KİPAŞ, 300 MİLYON DOLARLIK KAĞIT İTHALATINI ÖNLEYECEK

Bu alanda en büyük yatırım Kipaş Holding tarafından Aydın'da yapıldı. Söke Organize Sanayi Bölgesi'nde 658 dönüm üzerine kurulan kağıt fabrikasında yılda yaklaşık 730 bin ton kağıt üretilecek. Kipaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hanefi Öksüz, kağıt fabrikasının, ithalatı engellediği için stratejik bir yatırım olduğunu belirterek, "Fabrika şu an için 550 milyon dolarlık bir yatırım. İkinci makine geldiğinde ise yatırım tutarı 700 milyon doları geçecek. Çok büyük heyecan duyuyoruz. Ülkemizin ihtiyacı olduğu bir yatırım. Türkiye'nin 300 milyon dolarlık ithalatını ortadan kaldıracak, üstelik 200 milyon dolar da ihracat planlıyoruz. Fabrika kendi branşında Avrupa'nın en büyüğü olacak" açıklamasını yapıyor.

**EN ÇOK İTHAL EDİLEN 20 FASIL**

Ürün Fasılları	2018	2019	2020	Değişim
Kazanlar, makineler	26.861.726	22.160.243	25.249.510	13,9
Mineral yakıtlar	43.613.270	41.731.207	28.956.645	-30,6
Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	12.568.107	13.366.642	26.589.679	98,9
Motorlu kara taşıtları	14.385.935	10.007.711	15.282.204	52,7
Elektrikli makine ve cihazlar	17.282.989	15.443.768	17.118.203	10,8
Demir ve çelik	18.593.602	15.049.677	15.102.898	0,4
Plastikler ve mamulleri	13.101.243	11.800.081	11.732.759	-0,6
Organik kimyasal ürünler	6.551.548	5.965.253	5.887.361	-1,34
Eczacılık ürünleri	4.480.315	4.911.312	4.956.977	1
Optik, fotoğraf	4.807.052	4.505.107	4.745.657	5,3
Hububat	2.309.499	3.522.624	3.280.997	-6,9
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	4.273.068	3.636.636	3.407.333	-6,3
Bakır ve bakırdan eşya	3.484.973	3.038.796	3.205.726	5,5
Kauçuk ve kauçuktan eşya	2.869.577	2.601.500	2.685.287	3,2
Muhtelif kimyasal maddeler	2.350.529	2.194.315	2.388.308	8,8
Hava taşıtları, uzay taşıtları	2.742.470	3.528.231	3.767.848	6,8
Demir veya çelikten eşya	3.014.099	2.604.847	2.452.844	-5,8
Yağlı tohum ve meyveler	1.966.338	2.111.194	2.383.401	12,9



**HİZMET İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
TEKNİK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ
ŞAMPİYONU**



QCTURK

www.qcturk.com

HİB

Sayın

ERCAN YIGIT ÖZGÜN

2019 yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları değerlendirmesinde, Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri kategorisinde göstermiş olduğunuz başarıyı tebrik eder, ülkemizin ekonomisine yaptığınız örnek katkılarını devamını temenni ederim.

We congratulate your success in the Consulting, Consultancy and Support Services category on the 2019 Service Export Champions List, and wish your exemplary contributions to the economy of our country to continue.

M. İker AYCI
Hizmet İhracatçıları Birliği
Yürütme Kurulu Başkanı



HİZMET İHRACATINDA ŞAMPİYONLAR LİGİNDEYİZ!

Hizmet İhracatçıları Birliği 2019 Türkiye Hizmet İhracatı Şampiyonları Listesi sonuçlarına göre, danışmanlık, müşavirlik ve destek hizmetleri alanında 2. olduk. Bu başarımızda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza, birlikte çalıştığımız tüm firmalara, bize güvenen ve bizi tercih eden herkese sonsuz teşekkürlerimizle.



QCTURK

www.qcturk.com

%100

YERLİ VE MİLLİ SERMAYEYLE TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA ENDÜSTRİYEL EKİPMAN DENETİMİ HİZMETİ SUNMANIN HAKLI GURURUNU YAŞIYORUZ

QCTürk olarak 10 yıl önce Ankara'da 3. parti denetim hizmeti vermek üzere kurulduk ve kuruluşumuzdan kısa bir süre sonra yurt dışına hizmet vermeye başladık.

Çimento sektörüyle başlayarak oluşturduğumuz iş ağıımızı; madencilik, kimya, enerji ve off-shore alanlarında uzman mühendisleri bünyemize katarak büyüttük ve sektör yelpazemizi genişlettik. Birlikte çalıştığımız sektörlerdeki müşterilerimizin istekleri doğrultusunda kendimizi geliştirerek kilit roller üstlendik ve farklı projelerde üstün başarılar edindik.

Çelik döküm ve dövme parçalarının kalite kontrolü konusunda uzmanlaşarak hem yeni kurulan tesislerin projelerinde hem de yedek parçaların kontrolü konusunda hizmet verebilecek konuma gelerek iş kapasitemizi ve potansiyelimizi artırdık.

Kalite kontrol, kalite güvence, danışmanlık, proje yönetimi, süreç takibi, boya denetimleri, kaynak koordinasyonu, tedarikçi değerlendirme servislerimizle bağımsız ve tarafsız denetim, nitelikli kalite kontrol bizim işimiz!

QCTürk International [/qcturk](#)

+90 312 504 1199 info@qcturk.com

Westgate Residence 3028.Cd. 2c Blok D.174 06810
Çankaya/Ankara

Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı: Bakır ithalatında tabloyu tersine döndürmek mümkün

İhtiyaç duydukları bakır ham maddesinin yüzde 75'ini ithal etmek zorunda kaldıklarını söyleyen Hayrettin Çaycı, ülkenin kaynak potansiyelinin doğru kullanılması halinde dışa bağımlılığın ciddi oranda azaltılabileceğinin altını çiziyor.

Tekstil ve turizm gibi küresel arenada ülke markası olan Türkiye'nin bir de belirli sektörlerde markalaştırdığı firmalar bulunuyor. Türkiye elektrolitik bakır tel ihracatının yaklaşık yüzde 50'sini karşılayan Sarkuysan bu şirketlerden biri. Avrupa'da elektrolitik bakır tel sektöründe üretim kapasitesi yönünden 3'üncü sırada yer alan Sarkuysan, küresel bakır pazarının yüzde 4,6 düştüğü pandemiyle geçen 2020 yılında TL bazında cirosunu artırmayı başardı. Pek çok sektörün ihtiyacı olan ana girdinin tedarikçisi konumunda olan Sarkuysan'ın Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı ile şirketin gelecek dönem hedeflerini ve küresel bakır pazarını konuştuk.

Türkiye endüstrisi için Sarkuysan ne ifade ediyor?

Türkiye elektrolitik bakır tel ihracatının yaklaşık yüzde 50'sini yapıyoruz. Ülkemizin en büyük üreticisiyiz; Avrupa'da ise elektrolitik bakır tel sektöründe üretim kapasitesi yönünden 3'üncü sırada yer alıyoruz. Sarkuysan, elektrolitik bakır sektöründe yuvarlak, yassı ve boru ürün gruplarında oldukça geniş bir ürün gamına sahip. Sarkuysan'ın yılda 240 bin ton yurt içi, 48 bin ton yurt dışı olmak üzere 288 bin ton üretim kapasitesi vardır. İstihdam seviyesine gelince yurt içi ve yurt dışında toplam bin civarında istihdam sağlıyoruz.

Sarkuysan mamulleri pek çok sektörün ihtiyacı olan ana girdiyi sağlamaktadır. Başta enerji, otomotiv, data, sağlık, iletişim vb. olmak üzere stratejik öneme sahip ürünler ortaya koyuyoruz. Nitekim pandemi süresince

aciliyet doğuran şehir hastanelerinin yangına dayanıklı kablolarının iletkenleri şirketimiz tarafından karşılanmıştır.

Pandemiden dolayı kayıp yıl olarak kabul edilen 2020 sizin için nasıl geçti?

2020 yılı bütün sektörlerde olduğu gibi, elektrolitik bakır sektörü ile entegre olduğu kablo, trafo, motor ve buna benzer elektrik sanayi sektörlerinde COVID-19 sebebi ile büyük sorunlar yaşanmıştır. Bu sektörlerde döviz kurlarındaki aşırı değişimlerin yanı sıra, bakır gibi her an değişen bir metalin ana veya önemli giriş malzemesi olması; sorun ve riskleri ikiye katlamaktadır. Bu, dövizle borçlanıp, Türk Lirası ile satış politikası uygulayan şirketleri içinden çıkılmaz sorunlarla baş başa bırakmıştır.

Özellikle 2020 martından itibaren olumsuz yönde etkilenen sektörümüz, özellikle nisan-mayıs ayında Avrupa'da ve ülkemizdeki kapanmaların etkisi ile kapasite kullanımını açısından en zor aylarını yaşadı. Bilahare takip eden ikinci yarıda bir toparlanma yaşansa da yılın tamamına baktığımızda gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazarında yüzde 10'luk bir küçülme olduğu ifade edilebilir.

2020 yılında ortalama kurun bir önceki yıla göre yüzde 23 ve LME fiyatlarının yüzde 3 artmasıyla; söz konusu yüzde 26'lık artışın ciddi bir işletme sermayesi ihtiyacı ortaya çıkarmasına ve pandemi koşullarına rağmen; şirketimiz, kriz ve risk yönetimindeki başarısı sayesinde geçen yıla göre önemli bir kâr artışı elde etmiştir. Dolar bazında ciro düşerken TL bazında artış göstermiştir.





HAYRETTİN ÇAYCI'YA GÖRE İSTİKRAR VE BAŞARININ SIRRI...

“İşinle her günün her saatinde yaşarsan başarı gelir. İş hayatında başarılı olmanın neticesi istikrarı doğurur. Başarının anahtarı da işini sevmek ve benimsemektir” sözleriyle yarım asrı aşan iş hayatının özetini yapan Hayrettin Çaycı, iş hayatında uzun vadeli programlar yapmanın iş temposuna katkı sağlayacağını belirterek, “Zamanın nasıl geçtiğinin farkına bile varamadan benim gibi 54-55 senelik iş hayatınızı tamamlamış olursunuz” diyor ve ekliyor: “Her iş konusunu başlangıçtan alıp geliştirip sonuca bağlayabiliyorsan, bu size problemlerin çözümünde yol gösterici olur. Bazen sonucun negatif çıkması dahi iş hayatında tecrübe kazanmak için önemlidir.”



Global bakır tüketimi yıllık 23 milyon ton civarındadır ve Türkiye de 505 bin ton tüketimi ile global pazardan yüzde 2 pay alıyor. 2021 yılındaki beklentim, bakır sektörünün global olarak ortalama yüzde 5 büyümesi yönünde.

Bunun için bir yol haritanız var mı? Pandemi döneminde ham madde tedarikinde sıkıntı yaşadınız mı? Gündeminizde ham madde yatırımı var mı?

Sarkuysan bir şirketler topluluğudur. Burada ben sadece elektrolitik bakır üretimi yapan Sarkuysan ve yurt dışı iştiraklerindeki ham madde temin kaynaklarını ve oranlarını size anlatacağım. Sarkuysan'ın yurt içindeki ham madde ihtiyacının yüzde 25'i yurt içi kaynaklardan, yüzde 75'i ise yurt dışından ithal edilerek karşılanmaktadır. Ülkedeki bakır yatakları tam kapasite kullanılabilirse bu oran terse dönebilir; yani sadece yüzde 25 ithal yolu ile karşılanabilir. Şu anda dahi 50 bin ton bakır ihtiva eden bakır konsantresi, metalik bakıra dönüşmeden ihraç edilmektedir. Bakır konsantresi, bakır cevherinden üretilen, içerisinde yüzde 17-30 bakır ihtiva eden ilk ara üründür. Bakır cevherinin ihtiva ettiği altın, gümüş, platin, paladyum gibi kıymetli metaller de bakır konsantresi ile yurt dışına gitmektedir. Ülkedeki mevcut izabe tesisleri, ihraç edilen konsantre bakırı da metalik bakıra çevirecek kapasitede değildir. Halbuki ülkemizde metalik ham bakırı elektrolitik saf bakır haline getirecek 250 bin ton/yıl kapasiteli elektroliz tesisi mevcuttur. Bu tesisler ancak kapasitelerinin yüzde 60'ı seviyesinde 150 bin ton civarında elektrolitik bakır üretebilmektedir. 100 bin ton/yıl elektroliz kapasitesi atıl durumda kalmaktadır.

Yurt dışı iştiraklerimizde ham madde temininde bir sorun yoktur. Ham maddede dışa bağımlılık zaman zaman nakliye sorunlarından dolayı küçük sorunlar yaratsa da çoğunlukla döviz temin edildiği sürece sorunsuz görülmektedir.

Ham maddeye yönelik yerli üretim yapmak en büyük hedeflerimizden biridir. Hatta şu anda şirketimize ait bakır cevheri ruhsatlı sahalarımız da mevcut. Ancak

Küresel bakır pazarında küçülme ne kadar oldu? Bakır fiyatları, 2021'de de yükselmeye devam eder mi?

2020 yılı için global bazda bakır sektöründeki küçülme yüzde 4,6 olarak gerçekleşti. 2020'de yükselen bakır fiyatları, 2021 yılında da yükselmeye devam edecektir. Sebebi de, dünya bakır üretiminin yüzde 40'ını sağlayan Güney Amerika ülkelerinde bakır cevherlerinde tenonün (bakır yüzdesi) devamlı düşmesi neticesi bakır üretimin azalmasıdır. Üretimin artırılması için yeni teknolojik yatırımlara geçilmesi gerekiyor. Bu yatırımların çok yüksek harcamalara sebep olması ve yatırım süresinin 4-5 yıl gibi uzun olması, kısa sürede bakır arzındaki yükselişin sağlanamayacağı anlamına geliyor. Güney Amerika ülkelerinde bakır işletmelerinde zaman zaman uygulanan grev kararları da üretim artışını engelleyen diğer bir faktör. Arz tarafındaki negatif gelişmelerin yanında, dünya bakır tüketiminin yüzde 50'sine sahip Çin'in bu metale karşı devamlı talepkar olması, önümüzdeki birkaç yıl bakır fiyatlarını yukarı yönde etkileyecektir.

"2021 yılında bakır fiyatları yükselmeye devam edecek ve global bakır pazarının da ortalama yüzde 5 büyümesini bekliyoruz."

ülkemizde maden sahası işletmeciliği hâlâ çok büyük zorluklar arz etmektedir. Maden ruhsatı sahibinin muhatabı, birkaç bakanlık olduğu sürece sorunun çözülmesi mümkün değildir. Bir bakanlığın uygun dediğine, diğeri hayır dediği sürece bu işin yürütmesi çok zor. Zira dağın tepesindeki üç ağacı kesmek için diğer bakanlığın müsaadesine ihtiyaç olduğu sürece madencilik heyecanını yaratmak mümkün değildir. Maden işletmeciliği, tek bir bakanlığın yani "maden bakanlığı"nın kontrolünde olması gerekir. Bu hususta maden işletmeciliğine hükümetin vereceği ayrıcalıklı teşvikle ülkemiz de pek çok metalin ithalini asgariye düşürebilecektir. Bu da dış ticaret açığına çok önemli katkılar sağlayacaktır.

Son yıllarda yurt dışı yatırımları ile büyütürsünüz. Benzer yatırımlar devam edecek mi?

Sarkuysan yurt dışında ABD'de Sark-Wire firması vasıtasıyla iki fabrikası ile üretim yapmaktadır. Bulgaristan'daki Sark-Bulgaria şirketimiz de Sark-Wire gibi üretim yapıyor. Sadece Almanya'da pazarlama şirketimiz, İtalya'da ise temsilciliğimiz mevcut. Yerel ve küresel üretimde önümüzdeki yıllarda katma değeri daha yüksek bakır ve bakır alaşımları yatırımları yapmayı planlamaktayız.

Peki, Sarkuysan'ın kilogram ihracatı bugün ne düzeyde? Şu an devletin de ihracatçının da ana gündeminde bu konu var.

Sarkuysan, satışlarının yüzde 40-45'ini ihraç ediyor. Türkiye'nin 2020 ihracatının birim fiyatı 1,1 dolar/kg seviyesindeyken, Sarkuysan'ın ihracatının birim fiyatı 6,8-7 dolar/kg seviyesindedir. En önemli hedefimiz, katma değeri daha yüksek ürün imalatını artırarak ülkenin ihraç birim fiyatlarının yükselişine katkı sağlamak.

Ekonomi yönetimindeki değişim ile birlikte iş dünyasının reform talebi arttı. Yarım asırdan fazladır iş hayatında olan bir yönetici olarak sizin de benzer beklentileriniz var mı?

Hiç şüphesiz, ekonomik reformlar ve iyileştirmeler firmaların önünü

"Maden işletmeciliğine hükümetin vereceği ayrıcalıklı teşvikle ülkem, pek çok metalin ithalini asgariye düşürebilecektir. Bu da dış ticaret açığına çok önemli katkılar sağlayacaktır."

açacaktır. Ülkenin dış ticaret açığını azaltmak ve şirketin para girişinde döviz imkanını sağlamak için ihracata çok önem vermeliyiz. İlgili ihracat artışının sağlanabilmesi için yurt içinde yerli üreticilerin korunması ve ithalata karşı anti dumping vergilerinin devreye alınarak, katma değeri yüksek ve teknolojik ürünlere yönelerek, kârlılığın artırılması gerekiyor. Türkiye'nin hedef pazar olarak belirlediği ülkelerle STA ve tercihli ticaret anlaşmalarının sayısının artırılmasına ihtiyacımız var. Teşvikler yoluyla rekabet edilebilir fiyat avantajlarının sağlanması bir gereklilik.

Bilindiği üzere artık dünyada korumacılık politikaları giderek yaygınlaşmakta olup, özellikle haksız rekabetle yerli sanayiye zora sokan ithal girdilerin ülkelere girişi çeşitli tedbirlerle zorlaştırılmaktadır. Bu noktada son yıllarda ülkemize Özbekistan, İran, Mısır'dan gerçek maliyetinin altında bir değerle ithal edilen, aslında bu ürünleri ihraç eden bahse konu ülkelere de gerçek anlamda bir ekonomik katkısı olmayan başta bakır filmaşın, tel, boru gibi ürünler yerli ve milli sanayiciyi zora sokarak gerçekten haksız bir rekabet yaratmaktadır. Bu konuda devletimizin de gerekli kalıcı tedbir ve uygulamaları hayata geçirmesi son derece önemlidir.

Demir yolu başta olmak üzere lojistik altyapısının kurulması, sınır kapılarındaki uzun bekleyişlerin sonlandırılması ihracatçılar için büyük önem arz etmektedir.

Reel sektörün içinde bulunduğu mali sıkışık durumun banka sektörünce zamanında, vakit kaybetmeden çözülmesi gerekir. Özellikle alacak sigortası limitlerinde Eximbank'ın firmaları daha detaylı inceleyerek, hakkı olan limiti vermesi ve hatta biraz da cömert davranması, özellikle bu sektörde firmaların önünü açacaktır. Eximbank üzerinden kullanılan reeskont ihracat kredilerinin vadesinin uzatılması son derece önemlidir.

%45

Toplam satışlarda ihracatın payı

288 BİN TON

Toplam üretim miktarı

2019 Yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları Açıklandı



Ülke ekonomisinin kalkınmasında önemli rol oynayan ve 10 alt sektörü çatısı altında bulunduran Hizmet İhracatçıları Birliği, 2019 yılında 63,6 milyar dolar ihracata imza atan sektörlerin öncü firmalarını ödüllendirdi.

Hizmet sektörünün ihracattaki ilk ve tek temsilcisi olan Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB), 2018 yılı sonuçları ile başladığı 'Hizmet İhracatı Şampiyonları'nın ikincisini 20 Aralık'ta online olarak gerçekleştirdi. 2019 yılında sektörün yaklaşık 64 milyar dolar ihracat yapmasına katkı sunan firmalar ödüllendirildi. 2019 yılı verilerine göre 18 kategoride ilk üçe giren 54 firma ödüle layık görüldü.

2019 yılında gösterdikleri başarılı performanstan dolayı firmaları kutlayan Ahmet Akbalık, Türkiye'nin geleceğinin hizmet ihracatında olduğunun altını çizerek şunları söyledi: "2019 yılında gerçekleştirdiğimiz 64 milyar dolar ihracat ile cari açığın kapanmasına doğrudan 36 milyar dolar katkıda bulduk. Hizmet sektörü olarak yeni rekor hedefleriyle yola çıktığımız ve iyi de başladığımız 2020 yılı, tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19

salgını nedeniyle hedefimizin gerisinde kaldı. Pandemi, hemen her sektörü olduğu gibi dünya ekonomisinin dinamosu ve küresel katma değerın yüzde 65'ini oluşturan hizmet sektörünü de olumsuz etkiledi. Trademap tarafından açıklanan verilere göre, dünya hizmet ihracatı COVID-19 salgını nedeniyle 2020 yılının ilk yarısında yüzde 20 gerileyerek 2,3 trilyon dolar civarında gerçekleşti.

HİZMET İHRACATI 11 AYDA YÜZDE 50 GERİLEDİ

Ülkemizde 18 milyon kişiye istihdam, milli gelire de 426 milyar dolar katkı sağlayan hizmet sektörümüzün ihracatı, 2020 yılında turizm ve taşımacılık gibi hizmet ihracatımızın başta sektörlerinde yaşanan olumsuzluklar neticesinde; ocak-kasım 2020 döneminde bir önceki yılın aynı döneme göre yaklaşık yüzde 49 azalışla 30 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan, pandemi

kaynaklı elverişsiz konjonktüre rağmen bu dönemde yaklaşık 7 milyar ABD Doları hizmet ticareti fazlası elde edilerek ülkemiz ekonomisine yine ciddi bir katkı sağlanmıştır.”

SEKTÖR, EKONOMİK BÜYÜMEDE YÜZDE 60 PAYA SAHİP

Pandemi nedeniyle turizmde yüzde 68, taleplerin azalması nedeniyle de taşımacılık sektöründe yüzde 42'lere varan bir gerileme olduğunun altını çizen Akbalık, sektörlerin 2020 yılı performansını hakkında şu bilgileri paylaştı: “Hizmet sektörü, Türkiye ekonomisinde 2010 yılından bu yana yaşanan yüzde 61 oranındaki büyümede, yüzde 60 pay sahibi durumunda.

Sağladığı katma değer yüzde 87'si yerli olan ve imalat sektörü ihracatının sağladığı katma değerinde yaklaşık yüzde 30'unu gerçekleştiren hizmet sektörü olarak; orta vadede hedeflediğimiz 150 milyar dolarlık hizmet ihracatı gelirine ulaşmak için 10 stratejik sektörde detaylı ve odaklı çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

HAVALİMANI İŞLETMELİĞİ ÜÇ KAT ARTTI

Hizmet sektörümüz; kendisiyle birlikte dokunduğu her sektörü doğrudan veya dolaylı bir şekilde geliştiriyor ve geleceğe taşıyor. Alt sektörlerimizden hava yolu taşımacılığında Türkiye, dünyanın önde gelen hub'larından biri olma başarısını yakalamış durumda. Son 10 yılda üç kat artan havalimanı işletmeciliği ihracatımız ile de dünyada hava ve deniz köprüleri oluşturmaktayız.

En önemli hizmet ihracatı kalemlerimizden olan ve dünya sıralamasında altıncı sırada yer alan turizm sektörümüz, 2020 yılında bile dünya turizmde en iyi hizmeti sunan ülke olmayı başardı.

SAĞLIK TURİZMİ GELİRİ 1 MİLYAR DOLARI AŞTI

Aynı başarıyı sağlık turizmde de yakalayan Türkiye, sektörde son 10 yılda üç kat büyüyerek 1,1 milyar

2019 yılında gösterdikleri başarılı performans ile sektörün yaklaşık 64 milyar dolarlık ihracata ulaşmasına katkı sağlayan firmalar, bu başarılarından dolayı ödüllendirildi.

dolar ihracata ulaştı. Sağlık hizmetleri sektörü, bu dönemde ön plana çıkan sektörlerin başında geldi. Dünya çapında seyahat kısıtlamaları nedeniyle sağlık hizmeti almak için yurt dışından gelenlerin oranı azalsa da, sağlık kurumlarımız salgının oluşturduğu hasta yoğunluğunu gerekli tedavi uygulaması ile karşılamayı başardı.

TÜRK DİZİLERİ 146 ÜLKEDE İZLENİYOR

Diğer yandan, sosyal kısıtlamalar nedeniyle evlerinde daha fazla vakit geçiren bireylerin, televizyon veya dijital platformlardan izlediği dizi ve film sayısı da katlanarak arttı. Dünyanın 146 ülkesinde yaklaşık 700 milyon kişi tarafından izlenen Türk dizilerini ihraç eden eğlence ve kültür hizmetleri sektörü, son yıllarda markalaşma konusunda önemli aşamalar kaydetti. Türk dizileri, artık ABD dizilerinin hemen ardından dünyada en çok izlenme oranına sahip yapımlar olarak ikinci sıraya yerleşti. Amerika kıtasından Orta Doğu'ya, dünya çapında elde edilen bu başarının ülke tanıtımına, turizm sektörüne ve ihraç ürünlerimize sunduğu pozitif katkıyı memnuniyetle gözlemliyoruz.

10 yılda ihracatını üç katına çıkaran bilgi teknoloji hizmetleri ve yazılım sektörümüz aynı zamanda bütün hizmet ve sanayi kollarının dönüşümüne öncülük ederken, verimliliği de artırma gücüne sahip.

LOJİSTİK SEKTÖRÜ BÜYÜK SIKINTI YAŞADI

Hizmet ihracatının en önemli unsurlarından olan lojistik sektörü de pandeminin ilk aylarında bir hayli sıkıntı yaşadı. Ülkeler arası uçuşların durmasının yanında, karantinalar nedeniyle gümrüklerde işlemlerin yavaşlaması da sektörü olumsuz

426

MİLYAR DOLAR

Hizmet sektörünün GSYİH'ye katkısı

64

MİLYAR DOLAR

2019 yılı hizmet ihracatı

700

MİLYON KİŞİ

Türk dizilerinin dünya genelindeki izleyici sayısı

174 BİN

Uluslararası öğrenci sayısı

etkiledi. Ancak, dünya genelinde insanların evlerinde daha fazla vakit geçirdiği bu dönem özellikle B2C taşımacılığına talebi artırırken, firmaların dijital alanda getirdiği hızlı çözümler de sorunun boyutunun hafiflemesini sağladı. Teknolojik alt yapılarını yenileyen ve güçlendiren firmalar hızlarını artırdı. Öte yandan döneme uygun bir şekilde hijyeni en ön plana alarak temassız teslimat gibi uygulamalarla da katma değerini artırdı.

ULUSLARARASI ÖĞRENCİ SAYISI 8 KAT ARTTI

Eğitim sektörümüz de uluslararası öğrenci sayısını son 10 yılda 8 kat artırarak 174 bin bandına ulaştırırken, yükseköğretimde dünyada en fazla yabancı öğrenci ağırlayan ilk 10 ülke arasına girdi.

Mega projelere imza atan

müteahhitlik ve müşavirlik hizmetleri sektöründe ise, yapılacak çalışmalarla dünyada oyun kurucu seviyeye gelebilecek potansiyele sahibiz.

Ham madde ve enerji bağımlılığı olmayan, büyük yatırımlar ve geliştirilmesi için uzun süreler gerektirmeyen, kur değişimlerinden etkilenmeyen ve tek bir tuşla ihracatı gerçekleştirilen bu sektörler, ülkemizin sürdürülebilir büyümesinin de lokomotifleri olacak.

2021 HEDEFİ YUKARI YÖNLÜ REVİZE EDİLDİ

Bu bilgiler ışığında, dünya genelinde aşırı çalışmalarının yarattığı pozitif havanın da etkisiyle 2021 yılı hedeflerimizi yukarı yönlü olarak revize ettik. Yeni yılın 2. çeyreğinde normalleşmenin hızlanacağına ve sektörün yakalamış olduğu artış trendini kaldığı yerden devam ettireceğine inanıyoruz.”

18 KATEGORİ BİRİNCİLERİ

Bakım ve Onarım Hizmetleri
TÜRK HAVA YOLLARI TEKNİK A.Ş.

Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri
DESTEK PATENT A.Ş.

Eğitim Hizmetleri
İRİ REİS ÜNİVERSİTESİ

Filmcilik, Eğlence ve Diğer Kültür Hizmetleri
AY SANAT PRODÜKSİYON VE YAPIM A.Ş.

Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler
ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ

Gastronomi Hizmetleri
SİMİT SARAYI YATIRIM VE TİCARET A.Ş.

İnşaat, Taahhüt ve Müteahhitlik Hizmetleri
LİMAK İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Liman İşletmeciliği Hizmetleri
TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.

Mimari, Mühendislik, Bilimsel ve Diğer Teknik Hizmetler
FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.

Sağlık Hizmetleri
ACIBADEM SAĞLIK HİZ. VE TİC. A.Ş.

Seyahat Acenteliği Hizmetleri
MP TURKEY TURİZM A.Ş.

Teknik Müşavirlik ve Kontrolörlük Hizmetleri
N.K.Y. MİMARLIK MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Telekomünikasyon Hizmetleri
MAYEN TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİ A.Ş.

Turizm ve Konaklama Hizmetleri
FINE OTEL TURİZM İŞL. A.Ş.

Yazılım ve Bilişim Hizmetleri
EKİN TEKNOLOJİ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

Yer Hizmetleri
ÇELEBİ HAVACILIK HOLDİNG A.Ş.

Yolcu Taşımacılığı Hizmetleri
TÜRK HAVA YOLLARI A.O

Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri
NETLOG LOJİSTİK HİZMETLERİ A.Ş.





PİRİ REİS ÜNİVERSİTESİ

HİB 2019 YILI EĞİTİM HİZMET İHRACATI ŞAMPİYONU

Türkiye'nin ilk ve tek denizcilik temalı üniversitesi olan Piri Reis Üniversitesi, uluslararası bir projeye imza atarak "2019 Yılı Eğitim Hizmet İhracatı Şampiyonu oldu".

Gelecek Burada!

- Denizcilik Fakültesi
- Hukuk Fakültesi
- İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
- Mühendislik Fakültesi
- Denizcilik Meslek Yüksek Okulu
- Lisansüstü Eğitim Enstitüsü



360°
sanal tur

Üniversitemiz "TSE EN ISO 9001:2015
Kalite Yönetim Sistemi"
belgesi almaya hak kazanmıştır.

Türkiye'nin ilk ve tek çevre duyarlı, uluslararası
BREEAM akreditasyonlu YEŞİL KAMPÜSÜ



BAU Global Başkanı Enver Yücel:

Eğitimde fırsat eşitliği demokrasi ve adaleti güçlendirir

“Eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanarak, imkânların öğrencilere eşit koşullarda ulaştırılması gerekiyor. İyi eğitim alamayanlar, gelirden de hak ettikleri payı alamıyor. Hâl böyle olunca sağlam demokrasi koşulları sağlanamıyor. Üst düzey demokrasi, özgürlük, huzur ve adalet için en başta eğitimde fırsat eşitliğini sağlamamız lazım.”

Türkiye ile birlikte 10 ülkede 200 bine yakın öğrencisi olan, Turquality markasına ulaşan ilk eğitim kurumu olma başarısını gösteren Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) ile birlikte, Bahçeşehir Koleji ve Bahçeşehir Uğur Okulları'nın zirvesindeki isim, BAU Global Başkanı Enver Yücel ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Pandemi ile birlikte toplumun genelinin benimsediği uzaktan eğitim modeline, BAU olarak çok önceden geçtiklerini vurgulayan Enver Yücel, teknolojinin yeni eğitim anlayışına sağlayacağı katkılardan, Türkiye ve dünyadaki eğitim şekillerine kadar birbirinden önemli açıklamalarda bulundu. Yücel, sağlam demokrasinin temellerinin doğru eğitim modelleriyle atılabileceğinin altını çizerken, aileler ve

öğrenciler için altın değerinde önerilerde bulundu.

Eğitim ihracatı söz konusu olduğunda BAU, Türkiye'nin en önemli kurumlarının başında geliyor. Bu noktada, Türkiye ve BAU özelindeki görüşleriniz neler?

Türkiye jeopolitik konumu ve kapsayıcı yapısıyla uluslararası öğrenciler ve eğitim ihracatı açısından çok uygun bir ülke. 2010 yılına kadar bu fırsatın pek farkına varamasak da sonrasında ülke olarak çok hızlı yol aldık. BAU olarak kurulduğumuz günden beri bu konuya dikkat çekmeye çalışıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, bu konuyu dünyanın gelişmiş ülkeleri çok ciddi politikalar haline getirdi. Bu bağlamda yaratılacak hem kısa vadeli hem de

Sayılarla



Bahçeşehir Koleji

Bulunduğu il	63
Derslik	5 bin 500
Öğrenci	80 bin
Öğretmen	13 bin 500



Uğur Okulları

Bulunduğu il	51
Okul	109
Öğrenci	75 bin
Öğretmen	7 bin



Bahçeşehir Üniversitesi

Bulunduğu ülke	10
Üniversite	9
Dil okulu	4
İstanbul'daki öğrenci	27 bin 77
Öğretim üyesi	Bin 341





uzun vadeli kültür aktarımına dayalı ekonominin çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Başarımızın temelinde; yenilikçi eğitim vizyonumuz, akademik programlarımızın kalitesi ile genişliği, deneyimli akademisyen kadromuz, yüksek standartlardaki kampüs ortamımız ve bilginin gücüne olan inancımız yatıyor. İhracattaki başarımızın özelinde ise eğitim kalitesi olarak global rakiplerimizle yarışacak seviyede olmamız, hedef ülkelerdeki öğrencilerimizin beklentilerini iyi analiz edebilmemiz, bu konuda pazar araştırmaları yapmamız, uluslararası iş birliklerimizle yabancı öğrencilere bir 'dünya üniversitesi' olma vizyonu ile sunduğumuz globalleşme imkânı, İstanbul markasını BAU markamızla doğru eşleştirerek kampüslerimizi birer cazibe merkezi haline getirmemiz yer alıyor.

Uluslararası öğrencilerin Bahçeşehir Üniversitesi'ni

tercih etme sebepleri sizce neler?

Eğitim kalitesi, programların çeşitliliği, bir dünya üniversitesi olmak ve uluslararası iş birliklerimiz öğrenciler üzerinde etkili oluyor. Türkiye özelinde baktığımızda ise ortaya çok daha farklı avantajlar çıkıyor. İstanbul gibi kariyer, kültürel gelişim ağı vadeden bir şehirdeki kampüs hayatı birçok öğrenci için cazibedici. Hem de İstanbul'un en güzel ve en merkezi yerinde. Beşiktaş'ta, Boğaz'ın kenarında. Türkiye ise öğrencileri çekmek için başlı başına bir avantaj. Öğrenciler farklı deneyimler yaşamak, mesleki donanımına üst düzey akademik bir ortamda ulaşmak, ve tüm bunları Türk insanının sıcak ev sahipliğinde yaşamak için Türkiye'yi tercih ediyorlar.

CO-OP sistemi ve yenilikçi eğitim modelleriniz hakkında neler söylersiniz?

50 yılı aşkın zamandır eğitim hayatının içindeyim. Benim işim aslında

geleceği inşa etmek. Dünyadaki okul ve üniversiteleri ziyaret ediyorum, araştırıyorum, uluslararası iş birlikleri geliştiriyorum. Üniversitemizin CO-OP eğitim modeli sayesinde öğrencilerim henüz üniversite sıralarındayken iş hayatına atılıyor. Çalışma hayatına hazırlanan öğrenciler bu sayede mezun olduktan sonra iş yerindeki öğrenme süresini en aza indirip çalışmayı düşündükleri alanda tecrübe ve çevre ediniyor. ApplyBAU kabul sistemimiz ile girişimci ve yaratıcı öğrencileri yeteneklerine göre burslandırarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyoruz.

Son dönemdeki yeni bölümler ve yurt dışı iş birlikleriniz neler?

Blockchain, yapay zeka, big data, siber güvenlik, e-spor, VR, gastronomi, konservatuar, oyun, animasyon gibi yeni alanlarda ciddi yatırımlar yapıyoruz. Bahçeşehir Üniversitesi'nin Boston'da MIT Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi'ni kurduk. Burada başarılı öğrencilerimize ve öğretim üyelerimize araştırma fonları sağlıyoruz. Stanford, MIT gibi dünya üniversitelerinin olduğu bölgelerde merkezlerimiz var. Harvard, Columbia, NYU, Stanford, Yale gibi prestijli üniversiteler ile yaptığımız farklı alanlardaki iş birliklerimiz ile girişimcilik ağıımızı genişletmeye, daha ileriye taşımaya çalışıyoruz.

Pandemi ile birlikte uzaktan eğitim de en çok konuşulan konulardan biri haline geldi. BAU bu süreci nasıl yönetiyor?

2020'de pandemi sebebi ile gündeme gelen online eğitim, virüs öncesi de bizim hayatımızdaydı. Müfredatımızda bazı derslerimizi online bir şekilde başarıyla gerçekleştiriyorduk. Pandemi süreci ile birlikte ilk zamanlardan itibaren tüm eğitim sistemimizi tamamen online'ya çevirdik. BAU Uzaktan Eğitim Merkezi'miz ile birlikte derslerimize aralıksız devam ediyoruz. Biz pandemi süreci başladığından bu yana sadece Türkiye'de değil dünyada da online eğitimi en iyi yapan kurum olduk. Türkiye'de derslerinin tamamını senkronize bir şekilde yüz yüze yapabilen

"Biz yüz yüze eğitimin tamamlayıcısı olan uzaktan eğitime pandemi döneminden çok önce başladık. Çünkü biliyoruz ki, teknoloji ve onun yarattığı olanaklar öğrencilerin öğrenme süreçlerini 24 saate yayıyor."

tek üniversiteyiz. Bu alanda öncü olduk; ilk olarak online eğitime geçeceğimizi, sınavlarımızı online yapacağımızı, yaz okulumu online yapabileceğimizi ilk ilan eden biz olduk.

Uzaktan eğitim modeli BAU için pandemi sonrasında da devam edecek mi?

Biz yüz yüze eğitimin tamamlayıcısı olan uzaktan eğitime pandemi döneminden çok önce başladık. Çünkü biliyoruz ki, teknoloji ve onun yarattığı olanaklar öğrencilerin öğrenme süreçlerini 24 saate yayıyor. Günümüz dünyasında her şeyi bilen değil alanında uzman bireylere ihtiyaç var. Birey artık, ihtiyaç duyduğu bilgiye hızlı bir şekilde MOOC'lar (kitlesel açık çevrim içi ders) aracılığıyla ulaşabilmekte. Tüm bu durum göz önünde bulundurulduğunda çevrim içi öğrenme ortamlarının en az yüz yüze öğrenme ortamları kadar önemli hale geleceğini söylemek mümkün. Eğitimde hibrit bir modele geçerek öğrencinin okulda geçireceği dönemi daha verimli kılmak adına bazı dersleri online devam ettirip proje ve girişimcilik altyapısına yatırım yapmalıyız.

BAU çatısı altında kaliteli hizmet vermenin dışında, ülke genelinde herkesin iyi bir eğitim alması için çok sayıda girişimde bulunuyorsunuz.

Bu noktadaki hamleleriniz ve düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanarak, imkânların öğrencilere eşit koşullarda ulaştırılması gerekiyor. İyi eğitim alamayanlar, gelirden de hak ettikleri payı alamıyor. Hâl böyle olunca sağlam demokrasi koşulları sağlanamıyor. Üst düzey demokrasi, özgürlük, huzur ve adalet için en başta eğitimde fırsat eşitliğini sağlamamız lazım. Gelecekte olmayacak mesleklere eleman yetiştiremeyiz. Türkiye eğitime çok para yatırıyor ama yetmiyor. Dersliklerle, inşaatlarla, fiziksel yapılarla uğraşiyor, içeriğe bir türlü gelemiyoruz. Artık öğretmenin öğrenciye bilgi transfer ettiği anlayış bitti. Öğretmenin rolü değişti fakat biz öğretmenlerimizi değiştiremedik. Öğretmenlerimizi doğru düzgün

“BAU Global eğitim ağında 10 ülkede, dokuz üniversite ve dört dil okulu ile İstanbul, Washington DC, Berlin, Londra, Toronto, Batum ve Kıbrıs'ta eğitim vermekteyiz.”

yetiştiremiyor, daha iyi eğitim vermeleri için destek sağlayamıyoruz.

Türkiye genelindeki okullarınızı, derslik sayınızı, güncel öğrenci ve eğitimci kapasitenizi öğrenebilir miyiz?

Şunu rahatlıkla söyleyebilirim; ülkemizin her ilinde her bölgesinde hizmet veriyoruz. Hatta biz 124 farklı ülkeden öğrenci ve mezunları olan çok büyük bir eğitim kurumuyuz. Avrupa'nın en büyük, dünyanın sayılı eğitim kurumu haline geldiğimizi gururla söyleyebilirim. Bahçeşehir Koleji olarak; 63 ilde 134 kampüs, 5 bin 500 derslik, 80 bin öğrenci ve 13 bin 500 öğretmenimiz; Uğur Okulları olarak 51 ilde 109 okulumuz, 75 bin öğrencimiz ve 7 bin öğretmenimiz bulunuyor. Lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde akademik programları içinde barındıran BAU Global eğitim ağında ise 10 ülkede, dokuz üniversite ve dört dil okulu ile İstanbul, Washington DC, Berlin, Londra, Toronto, Batum ve Kıbrıs'ta eğitim vermekteyiz. İstanbul'daki öğrenci sayımız, uluslararası öğrencilerimiz ile birlikte 27 bin 77. Bin 341 öğretim üyemiz var.



27.077

BAU'nun İstanbul'daki öğrenci sayısı



Sektör, çimento ve seramik ihracatı ile büyüyor

Pandemi gölgesinde geçen ve küresel ekonominin yüzde 4,3 küçüldüğü 2020 yılında, uluslararası doğrudan yatırımlar da yüzde 40 azaldı. Dünyanın küçüldüğü bir yılda yapı sektörünün ana unsurları çimento, cam, seramik ürünleri ihracatı artışını sürdürdü. Sektör ihracatı yüzde 7 büyümeyle pandemi yılını 3,76 milyar dolar ile kapattı.

Genel ihracattan yüzde 2,2 pay alan çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektörü, 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzde 7 büyüyerek 3,76 milyar dolarlık ihracata imza attı.

Kalkınmanın öncü sektörlerinden olan çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektörü, yüksek yerli katma değere sahip olmasıyla da Türkiye ekonomisi için katma değerli rol oynuyor.

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇCSİB) Başkanı Feyyaz Ünal, seramik sektörünün yüzde 82, cam sektörünün yüzde 79 ve çimento sektörünün yüzde 68 yerli katma değer oranı ile üretim ve ihracat yaptığına vurgu yapıyor. Bu nedenle sektörün yaptığı ihracattaki her birim artışı büyük önem taşıyor. Feyyaz Ünal, sektörün, 2020 yılında istikrarlı yükselişini sürdürdüğünü ve bir önceki döneme göre yüzde 7 büyümeye oranıyla ihracatını artırdığını söylüyor ve ihracatta ürün gruplarının payını şöyle açıklıyor: “Sektörlerimizin aldığı paylara bakacak olursak, seramik sektörü yüzde 33 pay ile 1. sırada, çimento sektörü yüzde 29 ile 2. sırada ve cam sektörü yüzde 22 ile 3. sırada yer almıştır.”

ÇİMENTO İHRACATI 1 MİLYAR DOLARI AŞTI

Üretimde Avrupa’da birinci, dünyada altıncı olan Türk çimento sektörü, 2020 yılında küresel pazardan daha çok pay almayı başardı. 2020 yılında dünya ekonomisinde daralma ve Türkiye ekonomisinde durgunluk yaşanmasına rağmen büyüme gösteren çok az sayıdaki sektörden biri olma başarısını gösterdi. 2020 yılında çimento ve klinker ihracatı yüzde 27,3 artarak 1,1 milyar dolar seviyesini aştı. Miktar olarak ise artış yüzde 36,6 olup 31 milyon tona ulaştı. Miktar ihracatının değer bazında daha çok olmasının nedenini TÜRKCİMENTO Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Tamer Saka, “Türkiye çimento sektörü olarak yüksek üretim

Genel ihracattan yüzde 2,2 pay alan çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektörü, 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzde 7 büyüyerek 3,76 milyar dolarlık ihracata imza attı.

maliyetlerine rağmen dünyanın en ucuz çimentosuna sahibiz” diyerek açıklıyor.

Sektörün iç pazarda da kârlılığının azaldığını dile getiren Saka, iç piyasadaki durumla ilgili şu bilgileri veriyor: “2020 yılında fabrikaların üretimi geçen yıla göre ilk dokuz aylık dönemde yüzde 23,1 artarak 51 milyon ton oldu. İç satışlar ise yüzde 18,2 artarak 39 milyon tona ulaştı. Ancak bu rakamlar yine de sektör açısından düşük bir seviyeye işaret ediyor. Merkez Bankası verilerine göre; 2020 yılında konut fiyatlarında, enflasyon 15 puan üzerinde seyretti

ÇCSİB BAŞKANI FEYYAZ ÜNAL: PASTADAN DAHA BÜYÜK PAY ALABİLECEĞİMİZ BİR ORTAM OLUŞTU



Türk ihracatçıların, 2020 yılında çimento, cam ve seramik sektörlerinde küresel pazarda önemli bir oyuncu olmayı sürdürdüğünü söyleyen Feyyaz Ünal, sektör olarak son trendlerin, dijital tekniklerin en önemli uygulayıcısı olduklarını belirterek 2021 ve sonrası için beklentilerini şöyle ifade ediyor: “Enerji maliyetlerimizin azaltılarak rekabetçiliğimizin artması halinde Kuzey Amerika, Avrupa, Afrika, Orta Doğu bölgelerinde başta Çin ürünlerinden pay alarak pazarımızı genişletmemiz mümkün. Yaşanan gelişmeler ile birlikte tasarım, teknoloji ve kalite yönlerimizle fark yaratarak, diğer ülkelerin pazarından pay alabileceğimiz bir ortam oluşmuştur. Sektörlerimizi ilave yatırım veya kapasite artışı yapmadan aynı ürünlerimizi daha yüksek fiyatla ihraç edebilir hale getirmemiz gerekiyor. 2021 yılında üç sektörün performansında COVID-19 salgınının seyri ve bu kapsamda aşı uygulamalarının başarısı ile bunların ekonomiye etkileri belirleyici olacaktır. COVID-19 salgını ve aşı uygulamalarına ilişkin olarak dünyada iki senaryo bulunmaktadır. Bunlardan ilki aşının dünya genelinde ve Türkiye’de yaygın şekilde ve başarı ile uygulanmasıdır. Bu senaryo içinde dünya ekonomisi ve ticaretinde 2021 yılının ikinci çeyreğinden itibaren hızlı bir toparlanma beklenmektedir. İkinci senaryo ise aşı uygulamasının dünya genelinde ve Türkiye’de yaygın yapılamaması ve/veya aşılardan başarılı olamaması senaryosudur. Bu senaryoda ise ekonomilerde ve inşaat sektörlerinde durağanlık devam edecektir.”

3,76

MİLYAR DOLAR

Sektörün 2020 ihracatı



%

Sektörün 2019'a göre artışı

ve yüzde 27'lik bir artış oldu. TÜİK'in açıkladığı konut inşaatı malzeme maliyeti endeksi de aynı dönemde yüzde 16,5 artış olduğunu gösteriyor fakat çimento fiyatlarında enflasyon kadar dahi artış yapılmadı."

İLK 5 ÜLKEYE İHRACAT %20 ARTTI
Yılı yüzde 20'nin üzerinde üretim artışı ve 68 milyon ton üretim ile kapanan çimento üretiminin artışında iç piyasa kadar ihracat da etkili oldu. Sektörün 2020 yılındaki en büyük pazarları ABD, Gana, İsrail, Fildişi Sahili ve Ukrayna olurken, beş ülkeye gerçekleştirilen ihracatta, geçen yıl ile kıyaslandığında değer bazında yüzde 20 artış oldu. Haiti, İtalya, Romanya, Libya ve Belçika'ya yapılan ihracatta da ciddi oranda artışlar dikkat çekti.

TÜRK SERAMİĞİ KÜRESEL PAZARDA PAYINI ARTIRIYOR
Küresel seramik ihracatında yüzde 3,21'lik paya sahip Türk seramik sektörü, yüzde 82 yerlilik oranı gibi yüksek payı ile öne çıkıyor. Seramik

sektörü de dünya ekonomisinde daralma ve Türkiye ekonomisinde durgunluk yaşanmasına karşın 2020 yılını büyüme ile kapattı.

Seramik sektörü ihracatı, 2019 yılına kıyasla yüzde 5 artış yakalayıp 1,3 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Seramik sektöründe iki önemli ürün grubundan seramik kaplama malzemeleri üretimi 2020 yılının ilk on ayında yüzde 22 artarken, seramik sağlık gereçleri üretimi de 2020 yılını büyüme ile kapattı. Yurt içi satışların da 2020 yılında miktar olarak yüzde 12 büyüdüğü belirtiliyor.

Seramik sağlık gereçleri üretiminde Türkiye, Avrupa'da birinci, dünyada beşinci, seramik kaplama malzemeleri üretiminde Avrupa'da üçüncü, dünyada onuncu ve her iki sektör ihracatında da dünyada beşinci sırada yer alıyor. Almanya, ABD, İngiltere, İsrail ve Fransa sektörün ilk beş ihracat pazarını oluşturuyor. Seramik kaplama malzemeleri ihracatında ilk

ÇİMENTO ÜRETİCİLERİ ONLINE TOPLANTIDA SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRDİ



Dünya Gazetesi iş birliğinde gerçekleştirilen TÜRKÇİMENTO Anadolu Buluşmaları online toplantısında

sektörün geleceğine ışık tutuldu. Sektörün son 10 yılda 2,5 milyar dolar yatırım yaptığı belirtilirken sektörün yeni yatırım ihtiyacının olmadığına vurgu yapıldı. Türkiye'de yeni bir çimento yatırımına ihtiyaç olmadığını savunan Limak Çimento Kurucu Başkanı Nihat Özdemir, "Türkiye bugün 100 milyon ton klinker üretim kapasitesine sahip. Ancak ihracat yoluyla dengeyi bulabiliyoruz. İhracata güvenerek yeni yatırım yapmanın doğru olacağına inanmıyorum. Çimento sektörünün dışa açılmasına

kesinlikle destek veriyorum. Çimentocuların özellikle gelişmekte olan ülkelerde, Afrika ülkelerinde yeni yatırım ve satın almalarla yurt dışına açılmalarında çok büyük fayda görüyorum" diye konuştu. Bu yıl sektör olarak rekor ihracat yaparak milyar dolarlık ihracat yakaladıklarını söyleyen Özdemir, "2021'de de 2020'den daha az ihracat yapmayız diye düşünüyorum. 2023'e giderken bütün fabrikalar inşaat sektöründe canlanma olacağını hesaplayarak klinker üretimine devam ediyor" dedi.

OYAK Çimento San. ve Tic. A.Ş. Ülke Başkanı Ali Pastonoğlu Türkiye'de çimentoda uzun bir dönem yeni yatırıma gerek olmadığını düşünüyor. Ali Pastonoğlu, "Mevcut tesislerde verimlilik ve enerji maliyetlerini düşürme adına yeni yatırımlar

yapılabilir. Ancak Türk çimentocuları olarak portföyümüzü genişletmemiz gerekiyor. Türk çimentosu için fırsat olan alanlar var" yorumunu yaptı.

"LİMANLA ULAŞIM MALİYETİ DÜŞERSE İHRACATIMIZ ARTAR"

Anadolu'daki üreticilerin limanlara kolay ve ekonomik ulaşabilmesi halinde daha fazla ihracat yapılabileceğini ifade eden Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara'daki tesislerin limanlara uzaklığının ihracatta dezavantaj yarattığını belirterek "Demir yolunu Ankaralı sanayiciler olarak kullanabilmemiz lazım. Vagonlarımız var ama lokomotifimiz yok. Kamunun lokomotifleri de çok maliyetli. İhracat limanlarına kendi lokomotif ve vagonlarımızla daha kolay ulaşabiliriz" yorumunu yaptı.



Hizmet İhracatçıları Birliği' tarafından verilen
“2019 Yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları”
ödüllerinde, Liman İşletmeciliği
Hizmetleri alanında ödül aldık!

Sektörümüzün önücüsü olarak sınırları aşan
başarımızı sürdürmek için her gün aynı azimle
çalışmaya devam edeceğiz

KUMPORT

10 pazarın tamamında ciddi oranda artışlar görüldü. Bu alt sektörün tamamında ise yüzde 17'ye yakın değer artışı sağlandı. Seramik sağlık gereçleri alt sektörünün ise 2019 yılı seviyelerini koruduğu görüldü. Belçika, Rusya, Sırbistan ve Suudi Arabistan'a yapılan ihracatta yüksek artışlar kaydedildi.

Türkiye'nin, 1 milyar doları aşan sektör ihracatı ile seramik sektörü dünya ihracatı içindeki payı yüzde 3,21, seramik kaplamadaki payı yüzde 3,82 ve seramik sağlık gereçlerindeki payı da yüzde 2,32 civarında bulunuyor.

CAM İHRACATI YERİNİ KORUDU

Çimento ve seramik ihracatındaki çift haneli artışlara karşın cam sektörü, 2020 yılını bir önceki yıla yakın bir performans ile kapattı. Sektörün üretimi 2020 yılının ilk on ayında yüzde 0,4 daralırken, yılın ikinci yarısında çift haneli hale gelen üretim artışı ile cam sektörü üretimi de 2020 yılını sınırlı da olsa büyüme ile kapattı. Yurt içi satışların 2020 yılında yüzde 10 büyüdüğü tahmin edilirken, söz konusu yıl 865 milyon dolar ihracat gerçekleşti.

ÇCSİB Başkanı Feyyaz Ünal, cam sektöründe yurt içi büyümede inşaat sektöründeki canlanma ve artan talebin belirleyici olduğunu belirterek "İhracat tarafında ise yılın ikinci yarısında alıcı ülkelerin ve ithalatçı firmaların salgındaki ikinci dalga endişesi ile siparişlerini ve alımlarını artırdıkları görülmektedir. Bu da ihracatı desteklemiştir. İtalya, İngiltere, Almanya, İsrail ve ABD ilk beş ihracat pazarımızı oluşturdu. Alt sektörleri incelendiğinde Türkiye, cam sektöründe düz cam, cam ambalaj ve cam ev eşyaları ile ön plana çıkmaktadır. Düz cam alanında Türkiye üretimde Avrupa'da birinci, dünyada beşinci, cam ev eşyası üretiminde Avrupa'da ve dünyada ikinci sırada, cam ambalaj üretiminde de Avrupa'da ve dünyada beşinci sırada yer aldı.

YERLİ SERAMİK MAKİNESİ İÇİN 4'LÜ İŞ BİRLİĞİ

Seramik üretiminde yerlilik oranı yüksek olsa da sektörün makine ithalatı, ihracattan çok daha fazla. Sanayi Bakanlığı'nın verilerine göre; 325 seramik imalatçısı son üç yılda 2,7 milyar dolarlık seramik makinesi ithal etmiş. Seramik makineleri ihracatı ise aynı dönemde 1,5 milyar dolarda kaldı. Yüzde 82 yerli katma değer oranıyla ihracat yapan seramik sektörü, makine tarafında da yerleşmeye odaklandı.

Makine tedarikinde de ibreyi tersine döndürmek ve seramik sektöründe teknoloji ve inovasyonu geliştirmek adına Türkiye Seramik Federasyonu (TSF), Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇCSİB), Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Türkiye Makine Federasyonu (MAKFED) iş birliğine gitti. İki sektörün çatı kuruluşlarının yöneticileri, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede'nin de katıldığı online toplantıda iş birliğinin detayını paylaştılar. Sektörün rekabetçiliğine ve teknolojinin gelişimine katkı sağlayacak iş birliğiyle seramik sektöründe yerli makine kullanımının artırılması, ihracatta ve istihdamda büyüme amaçlandığı vurgulandı.

"SERAMİK MAKİNESİ ÜRETİCİLERİNİ SERAMİK ÜRETİCİLERİYLE BULUŞTURACAĞIZ"

"Seramik Sektöründe Yerli Makine ve Teknolojinin Geliştirilmesi" adı verilen proje kapsamında; Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu ve Türkiye Seramik Federasyonu Başkanı Erdem Çenesiz online olarak bir araya gelerek iş birliğinin kapsamını aktardılar. TSF Başkanı Erdem Çenesiz; "Şüphesiz bu makine ve teknolojiler ülkemizdeki fabrikalara satılırken ithalat azaltılacak, bir yandan da aynı makinelerin dış satımı ile ihracatımızın büyümesine katkı sağlanacaktır" dedi. Çenesiz, mevcut seramik makinesi üreticilerini seramik üreticileriyle buluşturmanın yanında, yeni seramik makinesi üreticilerinin de oluşmasını arzu ettiklerini ifade etti.

"ÖZEL MAKSATLI MAKİNELERDE ÇOK ÇEVİĞİZ"

MAİB Başkanı ve Türkiye Makine Federasyonu Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu, makine imalatçıları olarak kalite, kapasite, kabiliyet sorunlarının olmadığını belirterek şunları söyledi: "Biz dünyaya ihraç ettiğimiz makinelerin yüzde 20'sinden fazlasını Almanya ve İtalya'ya gönderiyoruz. Fakat seramik üreticilerimizin ithal ettikleri makinelerin yüzde 45'ini Almanya ve İtalya'dan temin ettiklerini görüyoruz. Bu dönemde kapasite kullanım oranımız yüzde 70 seviyelerinde. En fazla Ar-Ge merkezine sahip sektörüz. Özel maksatlı makinelerde çok çeviyiz ve seramik üreticileri için güvenilir bir tedarikçiyiz. 2019'da TÜİK verilerine göre, ihracatımız 19 milyar dolara ulaştı. Kurulduğumuz yıldan bu yana ihracatımız 10'a katlanırken, ithalatımız 3,5 kat arttı. Ürün olarak makine, ikinci ihraç malımızdır. 30 bine yakın imalatçımız ve 33 bine yakın ihracatçımız var. Dünyada makine ithalatı yüzde 12 civarında düşerken bizde yüzde 15 arttı. İthalat, rakibimiz olan ülkelerdeki gibi muhakkak dizginlenmeli. Bütün düzenlemelerin yerli makine üretimini ve kullanımını teşvik eder hale getirilmesi için uğraş ve destek vermeliyiz."

AHLATCI HOLDING

6 SEKTÖRDE 34 ŞİRKETİMİZ İLE

GELECEĞİ BUGÜNDEN İNŞA EDİYORUZ!

ALTIN



ENERJİ



OTOMOTİV



SAĞLIK



GAYRİMENKUL



FİNANS



AHLATCI
Metal Rafinerisi

AHLATCI
Süremelgaz

Milenyum
AHLATCI

ahlatci
yatırım menkul değerler

Çedaş Çorumgaz Süremelgaz Kargaz AHL Doğal Gaz ahl enerji

AHL PARK ÇORUM AHL PARK KONYA AHL PARK ELAZIG Feriye Ahlatci Yurdu ÇORUM ÖZEL ELİT PARK İSTANBUL supra ahlatci AHLATCI BÜTÜN SAĞLIK VE FİNANSMEN HİZMETİ

Dünyanın rotasının
çizildiği yer

İSVİÇRE



Çikolata ve saat söz konusu olduğunda ilk akla gelen ülkedir İsviçre. Ekonomiden spora dünyayı yakından ilgilendiren kararların alındığı ve yüz ölçümü Konya'dan biraz büyük olan göller ülkesi, Türkiye'nin dış ticaretinde de önemli bir paya sahip.



T oplam 41 bin 285 kilometrekarelik yüz ölçümüyle Konya'dan biraz büyük olan İsviçre; Almanya, Fransa, İtalya, Avusturya ve Lihtenştayn'ın ortasında yer alırken; Almanca, Fransızca, İtalyanca ve Romen dil ailesinden olan Romanşça ülkede konuşulan resmi diller arasında. Avrupa'da yer almasına karşın Avrupa Birliği (AB) üyesi olmayan ülke, 1815 yılından bu yana hiçbir silahlı savaşta yer almadı ve 2002 yılına kadar da Birleşmiş Milletler'e katılmadı. Topraklarının yüzde 60'lık bölümü Alpler ile kaplı olan İsviçre, ekonomi başta olmak üzere, dünyanın rotasının belirlendiği Başkent Zürih, Nyon ve Cenevre şehirleriyle de odak noktası durumunda. Dış ticaret süreçlerini, üye olmamasına karşın AB kurallarına göre yürüten Batı Avrupa ülkesi, 2019 yılında 'Trademap' verilerine göre 277,2 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirirken, 314,1 milyar dolarlık ihracat faaliyetinde bulundu.

MÜCEVHERDE İLK 5'TE

İsviçre, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir paya sahip. 2018 yılında 1,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirilen ülkeye, 2019 yılında 998 milyon dolarlık dış satış yapıldı. Bu ülkeye, Türkiye'den en çok ihraç edilen ürünlerin başında altın gelirken, binek otomobiller, kabuklu meyveler, alüminyum saclar ve tıbbi malzemeler de en çok tercih edilen Türk ürün kalemleri arasında üst sıralarda yer aldı. 2018'de 963 milyon dolar ile İsviçre, Türkiye'den en çok mücevher ihracatı yapan ülke konumundaydı. Bu oran 2019 senesinde yüzde 74'lük bir gerileme ile 236 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2019'da ise Türkiye'den en fazla mücevher ithal eden beşinci ülke (Birleşik Krallık 1.1 milyar dolar, BAE 584 milyon dolar, ABD 314 milyon dolar, Hong Kong 254 milyon dolar, İsviçre 236 milyon dolar) olarak kayıtlara geçti.

İLK TERCİH TÜRK FİNDIĞI

İsviçre'nin Türkiye'den yaptığı ithalatının dünyadan gerçekleştirdiği



ithalat içindeki payı incelendiğinde ise 'fındık ve mamulleri' sektörünün payının oldukça yüksek olduğu dikkat çekiyor. İsviçre, 2018 yılı genelinde gerçekleştirdiği 237 milyon dolarlık 'fındık ve mamulleri' ithalatının yüzde 31'inde Türk fındığını tercih etti. 'kuru meyve ve mamulleri' sektörü ise İsviçre pazarında tercih edilen bir diğer Türk ürünü grubu. Türkiye, İsviçre'nin 2018'de gerçekleştirdiği kuru meyve ithalatında yüzde 9,7'lik bir paya sahip oldu. İsviçre'nin dünyaya ithalatını gerçekleştirdiği ürünler arasında ise altın, kimya sanayii ürünleri (ilaç, aşı, serum), saat, lif ve iplik üretim makineleri, sanayide ham madde olarak kullanılan koku veren maddelerin karışımları ve tıbbi cihazlar en yoğun olanları olarak dikkat çekiyor.

TÜRKİYE'DE 886 İSVİÇRE FİRMASI FAALİYET GÖSTERİYOR

İsviçre ve Türk firmaları karşılıklı ülkeler arası yatırımlarına da devam ediyor. 2019 sonu itibarıyla Türkiye'de 886 adet İsviçre sermayesine sahip şirketin faaliyet gösterdiği kayıtlara geçti. T.C. Merkez Bankası verilerine göre 2002 - 2019 döneminde İsviçre'nin Türkiye yatırımlarının toplamı 2 milyar 923 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde İsviçre'deki Türk

703,4
MİLYAR DOLAR

GSYİH (2019)

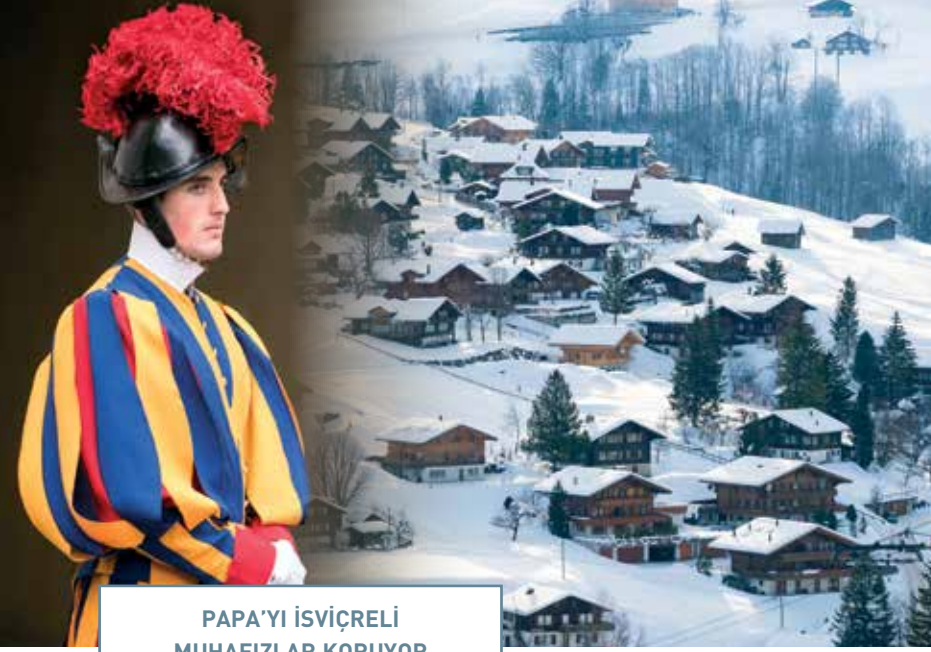


8,6
MİLYON

Nüfus (2019)

70,273
DOLAR

Kişi Başına GSYİH



PAPA'YI İSVİÇRELİ MUHAFIZLAR KORUYOR

Vatikan'da, Katolik dünyasının ruhani lideri Papa, 500 yıldır sarı, mavi ve kırmızı renkteki çarpıcı üniformaları, geleneksel aksesuarları ile dikkat çeken İsviçreli muhafızlar tarafından korunuyor. Papa'nın Vatikan sınırları içinde olduğu gibi, dışarıya gerçekleştirdiği seyahatlerde ve ayinlerle kamuya açık etkinliklerde yakın korumalığı ve güvenliğini İsviçreli muhafızlar sağlıyor.

%0,4

Enflasyon Oranı (2019)

%2,3

İşsizlik Oranı (2019)

yatırımlarının toplamı ise 1 milyar 30 milyon dolar olarak açıklandı. 2019'da Türkiye'ye gelen İsviçreli turist sayısı ise bir önceki yıla göre yüzde 16,3 artarak 314 bin 572 oldu.

ASGARİ ÜCRET 4 BİN 224 DOLAR
İsviçre ya da uluslararası resmi adıyla İsviçre Federasyonu, federal otoritelerin merkezi olan Bern ile birlikte 26 ayrı kantondan oluşuyor ve yönetim şekli federal cumhuriyet. İsviçre'de her kanton, bölgesinde uygulayacağı kanun ve kurallara karar veriyor. 2020 kasımında Cenevre Kantonu'nda, yürürlüğe giren yasa ile dünyanın en yüksek asgari ücreti ödenmeye başlandı. Cenevre'de asgari ücretle kazanan çalışanlar, aylık 3 bin 772 İsviçre Fransı (4 bin 224 dolar) alıyor.

DÜNYANIN YÖNETİM ÜSSÜ
Cenevre Sözleşmesi'nin imzalandığı

yer olan İsviçre, tarafsız duruşu nedeniyle uluslararası örgütlerin merkezi konumunda. Ülke; Kızıl Haç'ın merkezidir, New York'tan sonra Birleşmiş Milletler'in ikinci büyük merkezi olan Milletler Sarayı'na ev sahipliği yapıyor. Milletler Cemiyeti, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), UEFA, FIFA ve FIBA gibi 200 kadar uluslararası örgüte ev sahipliği yapıyor. Dünya Ekonomik Forumu da her yıl Davos'ta küresel liderleri ağırlıyor.

ŞEHİRLERLE İSVİÇRE

Bankacılık ve finans şehri Zürih:
Zürih Gölü'nün Limmat Nehri'yle birleştiği noktada kurulu olan şehir, ülkenin finans ve bankacılık başkenti. Dünyanın yaşam standartları en yüksek yerlerinden biri olan Zürih'te, şehir merkezindeki Fraumünster Kilisesi ve Le Courbusier Pavyonu turistlerin uğrak noktası. Şehir ayrıca, dünyanın en pahalı şehirleri sıralamasında Cenevre ile yarışıyor.

Dünyanın en pahalı şehri Cenevre:
Zürih'ten sonra ülkenin ikinci büyük şehri. Dünya üzerinde en pahalı şehirler sıralamasında zirvede bulunuyor ve Lemman Gölü'nün kıyısında yer alıyor. Göl etrafındaki lüks yaşamıyla bilinen kent, yılın her dönemi karla kaplı Mont Blanc Dağı ile ünlü. İki odalı bir evin kirası 3 bin 400 dolar seviyelerinde.

Sanatın merkezi Basel: Basel ise İsviçre'nin en büyük üçüncü kenti. Ren Nehri kıyısında bulunan, coğrafi konumu gereği uzun yıllar ulaşım ve taşımacılığın merkezi olan kent, surları ve şehir kapılarının yanı sıra sanat galerileri, müzeleri, festival ve sanat fuarıyla birlikte ziyaretçilerini büyülüyor.

Gurmelerin bulunduğu yer Montreux:
Cenevre Gölü'nün kıyısındaki bir başka şehir... Üzüm bağları, heybetli dağlar ve göl manzarasıyla çevrili olan Montreux, aynı zamanda İsviçre'nin en önemli gurme merkezi. 830 hektarlık bir alana yayılan Lavaux üzüm bağları da şehrin dünyaca ünlü bölgelerinden.

DÜNYANIN EN ESKİ KIŞ SPOR MERKEZİ

Ülkenin yüzde 60'ına hakim olan Alpler, her mevsim ayrı bir doğa resitali sunuyor. Engadine Vadisi'nde bir tatil kasabası olan Saint Moritz, dünyanın en eski kış sporu merkezi olarak kabul edilir. Doğu Alplerinin

en yüksek noktası olan Piz Bernina, bu kasabanın birkaç kilometre güneyinde yer alır. Senede 322 gün güneş alması ile ünlü Saint Moritz; 1864'ten beri dünya sosyetesinin çekim merkezi.

— — — — —

PORT AKDENİZ
ANTALYA

Büyüyen Türkiye'nin büyüyen limanı.



PORT AKDENİZ
Büyük Liman 07070 ANTALYA

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

info@portakdeniz.com
www.portakdeniz.com

SEGER Genel Müdürü **Tülin Tezer:**

Kadının iş ve sosyal hayatta güçlenmesine yönelik projelerde yer almaya devam edeceğiz

Ön yargıları yıkarak, olmaz denileni olduran Tülin Tezer, kadınların sektör ayırt etmeksizin her alanda başarılı bir performans gösterebileceğinin canlı bir örneği. Tülin Tezer ile kadının iş hayatındaki ve SEGER bünyesindeki yerini, SEGER'in sektördeki konumlanmasını ve gelecek projelerini konuştuk.

1 989 yılında Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olan ve makine ile elektronik mühendisliği alanına yönelen SEGER Genel Müdürü Tülin Tezer, 10 yıl boyunca kalite departmanında çalıştıktan sonra edindiği bilgi ve tecrübeyi farklı bir alana aktarabilmek için 2000 yılında mühendislik departmanına geçiyor. Mühendislik departmanında Ar-Ge, metot ve proje yönetimi alanlarında yöneticilik pozisyonlarında çalıştıktan sonra 2008 yılında SEGER Genel Müdürü olarak atanıyor.

Bugün hâlâ görevine devam eden Tezer, otomotiv ve yan sanayi gibi erkeklerin egemen olduğu bir sektörde başarılı bir kadın yönetici olmasının yanı sıra kadınlara yönelik sosyal sorumluluk projelerine sağladığı katkılar ve toplumsal cinsiyet eşitliği üzerine gerçekleştirdiği faaliyetlerle de takdir topluyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin SEGER'in gündeminde her zaman çok önemli bir konu olarak yer aldığını belirten Tezer; SEGER'in, üretim ve yönetimde kazandığı kadın bakış açısı sayesinde sektörde daha farklı bir yerde konumlandığını söylüyor.

Sahadan gelen bir yönetici olmanız ve mühendis kimliğinizin yöneticiliğinizde

ne gibi avantajlarını görüyorsunuz? Mühendislik fakültesinde okuyup, mezun olduktan hemen sonra atölye ortamında çalışmaya başlamam, bugün üretimin her aşamasıyla ilgili en ince detayına kadar bilgi ve tecrübe sahibi olmamı sağladı. Yeni bir ürün üretme fikri ortaya çıktığında teknik detaylara hakim olduğum için proje, tasarım ve üretim aşamalarında sürecin nasıl ilerlediğini sadece bir genel müdür bakış açısı ile değil, mühendis bakış açısıyla da değerlendirip, revizyon yapılması gerekiyorsa görüşlerimi paylaşma imkanım oluyor. 10 yıl boyunca atölye ortamında çalışmış bir yönetici olarak, üretim bölümündeki çalışanlarımızı daha iyi anlıyor ve bu sayede verimli bir çalışma ortamı sağlayabiliyoruz.

Otomotiv ve yan sanayi gibi erkek egemen sektörde bir kadın yönetici olmanın avantaj ve dezavantajları neler? Genel müdür olarak tercih ediliğinizde veya sonraki süreçte ne gibi tepkiler aldınız ya da alıyorsunuz?

Aslında sadece otomotiv ve yan sanayi gibi erkek egemen bir sektörde değil, genel olarak her sektörde bir kadın olarak çalışmanın zorlukları herkes tarafından bilinen bir gerçek. İnsanlar preshanede, plastik enjeksiyonda ya da kaplama atölyesinde kadın görmeye çok alışkın olmadıkları için kalite bölümünde, proses kontrol





12 MİLYON

Yıllık korna üretimi

70+

İhracat yapılan
ülke sayısı

görevi sebebiyle atölye ortamında çalışırken bazı ön yargılar oluyor. Bu durum ilk bakışta dezavantaj olarak değerlendirilebilir ancak tersine çevirmek ve sanayide bir kadının da çalışabileceğini göstermek adına olumlu yönde çok fazla şey katıyor. Kararlı bir duruş sergileyerek, sorumluluk bilinci ve çalıştığım alanda yarattığım farklılıklar ile ön yargıları kırmayı başardığımı söyleyebilirim. SEGER çatısı altında üretimde ve yönetimde kadın bakış açısını kazandırmak bizi sektörde daha farklı bir yerde konumlandırıyor. Bugün 30 yıl önceki ön yargıların aksine takdir edilmek, mutlu etmesinin yanında daha iyisini yapabilmek için ayrıca bir motive kaynağı oluyor.

Genel müdür olarak tercih edilmenizi hiç şüphesiz SEGER'in fırsat eşitliği ilkesine sahip bir firma olduğunun göstergesi olarak görüyorum. Siz de kadınların güçlendirilmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularına yönelik sosyal sorumluluk faaliyetlerinizle öne çıkıyorsunuz. Şirketiniz veya otomotiv sektöründe kadın istihdamının sahip olduğu payı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Toplumsal cinsiyet eşitliği, SEGER'in gündeminde her zaman çok önemli bir konu olarak yer aldı. Bu konuda pek çok faaliyet hayata geçirdik. İlk olarak, uzmanlaşmış meslek edindirme projesi ile daha önce iş yaşamında bulunmamış 19 kadına Bursa'daki fabrikamızda montaj eğitimi verdiğimiz ve halen iş hayatında olduklarını söylemek bizler adına gerçekten mutluluk verici. 2016 yılında BM Global Compact'ın WEPs (Women Empowerment Principles-Kadının Güçlenmesi Prensipleri) imzacısı olduk ve ardından Global Compact, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Çalışma Grubu'nun altında yer alan Kadının Güçlenmesi Bursa Platformu'na katıldık. Kadının iş ve sosyal hayatta güçlenmesi, cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik projelerde yer almaya devam edeceğiz.

Otomotiv sektörüne baktığımızda, yaklaşık 12 bin istihdam bulunuyor. Genel ele aldığımızda kadınların Türkiye'de iş gücüne katılım oranları yüzde 34 civarında. 190 çalışanımızın olduğu Bursa'daki fabrikamızda, üretim ve yönetim kademesindeki kadın çalışanlarımızın oranı ise yüzde 25. Çin'deki fabrikamızı ve Rusya'daki satış ofisimizi de değerlendirdiğimizde çalışan sayımız 350'ye ulaşıyor. Bursa'daki fabrikamızın kalite ve üretim departmanları, Çin'deki fabrikanın satış-pazarlama departmanları ve Rusya satış ofisi, kadın müdürler tarafından yönetiliyor. Saha çalışanlarımızın da yüzde 25'ini kadın çalışanlar oluşturuyor. Montaj ve plastik enjeksiyon hatlarında çalışan kadın operatörlerimiz oldukça verimli çalıştıkları için o departmanlara kadın çalışan alınması talebi erkek yöneticilerimizden geliyor. Bu da kadınların performanslarına inandıklarını gösteriyor.

Korna tasarımı, üretimi ve satışında 40 yıllık köklü ve başarılı geçmişi ile Türkiye lideri olan SEGER, dünyada nasıl bir konumlanmaya sahip? Sahip olduğumuz her dört saniyede bir korna üretim kapasitesi ile OEM'de yüzde 50 Avrupa pazarına ürün

verirken Türkiye’de ise yenileme pazarının yüzde 80’ine sahibiz. 70’den fazla ülkeye ürün ihraç ediyoruz ve yaklaşık 50 ülkede tescilli bir markayız. Dünyada ilk 10 korna üreticisinden biri olarak Türkiye ve Çin’deki fabrikalarımızda yıllık 12 milyon adet korna üretimi gerçekleştiriyoruz. Korna üretiminde ve ihracatında elde ettiğimiz dünyadaki konumumuz ve tecrübelerimiz bizi yeni bir ürün grubu oluşturmak için cesaretlendirdi. 2020 yılı ortalarında otomobil iç ve dış aydınlatma ampullerinden oluşan ürün grubu ile çeşitliliğimizi artırdık. Orta ve uzun vadede kornada olduğu gibi aydınlatma ürünlerinde de önemli bir konuma sahip olmayı hedefliyoruz.

Pandemi gölgesinde geçen 2020 yılını firmanız ve yöneticilik tecrübeniz açısından nasıl değerlendirirsiniz?

Koronavirüs salgını tüm dünyada dengeleri değiştiren, sağlık sistemlerini ve ekonomik koşulları derinden etkileyen bir olay olarak tarihe geçti. Yurt içi ve yurt dışı operasyonlarımızı, sipariş yönetimimizi fazlasıyla etkileyen pandemiye, her yönüyle şahit olan ve yaşayan bir marka olduğumuzu söyleyebilirim. Bu süreçte çalışanlarımızı koruyabilmek ve değişen ekonomik koşullara uyum sağlayabilmek için birçok önlem aldık ve önceliği çalışanlarımızın sağlığına verdik. Koronavirüs salgını karşısında çalışanlarımızın sağlığını korumak amacıyla ilk aşamada fabrikamızda çok sıkı tedbirler uyguladık. Birçok şirket gibi bu dönemde bizler de bir süreliğine ara verdik. Bu ara, alınan siparişlerin teslimat sürecinin ertelenmesine yol açsa da fabrikamız, üretime ara verdiği o dönem ve sonrasında teslim etmek üzere sipariş almaya devam etti. Beyaz yakalı çalışanlarımız ise sipariş alma ve ürün pazarlama noktasında faaliyetlerini evden çalışma yöntemi ile sürdürdü.

Açıkçası 30 yıllık meslek hayatımda böylesine tüm dünyayı etkileyen bir kriz ile karşı karşıya kalmadığımı söyleyebilirim. 2008’de büyük bir

“İnsanlar preshanede, plastik enjeksiyonda ya da kaplama atölyesinde kadın görmeye çok alışkın olmadıkları için atölye ortamında çalışırken bazı ön yargılar oluyor. Bu durum ilk bakışta dezavantaj olarak değerlendirilebilir ancak ben kararlı bir duruş sergileyerek, sorumluluk bilinci ve çalıştığım alanda yarattığım farklılıklar ile ön yargıları kırmayı başardığımı söyleyebilirim.”

ekonomik kriz yaşadık ama onda sağlığı etkileyen ya da hayatı tamamıyla durduran bir etki söz konusu değildi. Bu virüsle birlikte her şeye hazırlıklı olmamız gerektiğini, böylesine büyük krizlerden sağlıklı çıkabilmek için şirket içinde gerekli kriz planlarının en ince detayına kadar oluşturulması gerektiğini tecrübe etmiş olduk.

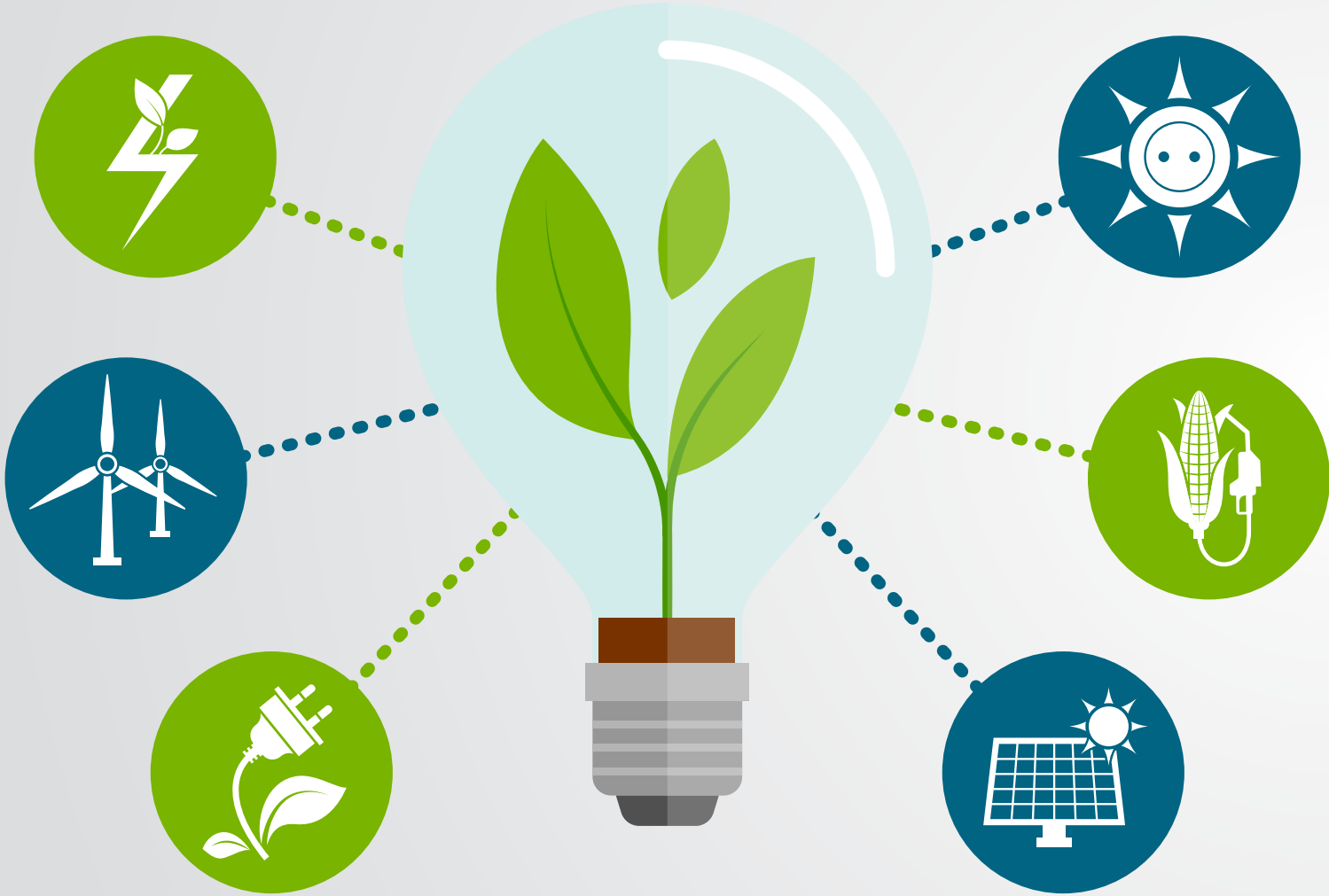
Otomotiv ihracatının pazar kaybettiği bir yılda SEGER nasıl bir politika izledi? Umut yılı olarak nitelendirilen 2021 yılında, firma olarak hedefleriniz neler?

SEGER’in ihracatta pazar kaybetmediğini söyleyebilirim. Siparişlerimizin teslim süresi ertelendi ve tüm dünyada otomotiv sektöründeki üretimin durduğu bir süreçten geçtik. Ancak üretimin tekrar başlaması ile hem önceki siparişlerin yetiştirilmesi hem de yeni siparişlerin tedarik edilmesi noktasında kaldığımız yerden daha yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz. 2021 yılında pandemi etkisinin aşı ve önlemlerin sürdürülmesi sayesinde zayıflayacağını, otomotiv sektörünün de dünya ekonomisinde tekrar güçlü konumuna kavuşacağını düşünüyorum. Şirket olarak elbette yeni yılda pazarlara girerek, ihracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırmayı ve aydınlatma ürün grubunda ilk aşamada Türkiye’de önemli bir konuma ulaşmayı hedefliyoruz.



MZC Enerji Genel Müdürü Emrah Mazıcı

“Güneş enerjisi
kurulu gücümüz artıyor
ama daha çok yolumuz var”



Türkiye'nin yenilenebilir enerji noktasında büyük bir potansiyel barındırdığını ifade eden Emrah Mazıcı, sektörün alternatif enerji kaynakları noktasında yatırıma hevesli olduğunu ve yatırımın artırılmasının, finansmanın çeşitlendirilmesi ve maliyetlerin bütüncül bir bakış açısıyla yönetilmesi sayesinde mümkün olabileceğini vurguluyor.

Son yıllarda artan nüfus sonucunda ortaya çıkan artan enerji ihtiyacı ve gelecek için enerjide öngörülen tehlikeler, ülkelerin yenilenebilir enerjiye geçişini hızlandırdı. Enerjide yeni yatırımlar ve enerji verimliliği pandemiden sonra yeniden kritik bir başlık olarak sunulmaya başlandı.

Türkiye, başta güneş olmak üzere alternatif ve yenilenebilir enerji açısından büyük bir potansiyele sahip. Son bir, bir buçuk yıl içinde önemli gelişmeler sağlanmış olsa da Türkiye'nin gidilecek daha çok yolu var. MZC Enerji Genel Müdürü Emrah Mazıcı, güneş ve diğer yenilenebilir enerji yatırımlarının yüksek teknoloji ve finansmana ihtiyaç duyduğunu söylüyor ve ekliyor: "Yapılan regülasyonlar ve verilen desteklerle potansiyelin somutlaşacağına inanıyorum."



Öncelikle MZC'nin faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz? Doğal enerji üretimi noktasında ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Firmamız İstanbul'da, güneş enerjisi santrallerinin kurulumu, teknik danışmanlığı ve bu alandaki ekipman ve malzemenin ticareti konusunda, alanında yetkin bir kadroyla faaliyet göstermektedir.

Hızla gelişen teknolojiyle beraber yaşadığımız küresel salgının doğal kaynaklara olan ihtiyacı ve güveni artırdı. Güneş enerjisi de bu noktada öne çıkıyor. Salgının yarattığı tüm olumsuzluklara rağmen böylesi bir farkındalığı yaratmış olması memnun edici.

Doğal gazda dışarıya bağımlı olmamız, Üreticilerin ve firmaların

"Sanayiciler ve firmalar, güneş ve alternatif enerji yatırımları konusunda istekli. Buradaki temel sıkıntı finansman. Finansman çeşitlenirse güneş ve diğer alternatif enerji yatırımlarının ve kullanımının artacağı inancındayım."

sürekli artan bir elektrik maliyetli ile karşılaşmasına sebep oluyor. Bu noktada elektrik maliyetlerini sıfırlamak veya büyük oranda düşürmek için güneş enerjisine yatırım yapmak önem arz ediyor.

İşin içinde olduğundan ve güneş enerjisi

hizmeti sunduğumuzdan biliyoruz ki, sanayiciler ve firmalar, güneş ve alternatif enerji yatırımları konusunda istekli. Buradaki temel sıkıntı finansman çeşitliliği. Finans alanındaki çeşitlenme ve kaynak oluşumunun sağlanmasıyla güneş ve diğer alternatif enerji yatırımlarının ve kullanımının artacağı inancındayım.

Türkiye'nin ekonomik dışa bağımlılığının en büyük nedeni olan enerji alımlarını düşürme noktasında, yenilenebilir enerji kaynaklarının yerini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye'de aralık 2020 itibarıyla elektrik enerjisi kurulu gücü yaklaşık 95.000+ MW'dır. Ancak, bu kurulu gücün en üst sırasında yüzde 27'lik bir oranla doğal gaz + LNG üretim tesisleri yer alıyor. Barajlı-HES tesisleri yüzde 23,8'lik oranla ve taş kömürü-linyit-asfaltit tesisleri yüzde 11,9'luk oranla doğalgaz tesislerini takip ediyor.

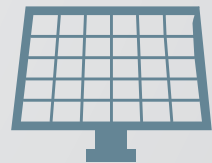
Türkiye'de elektrik üretiminde RES'lerin rolü yüzde 9 oranında olup yaklaşık 8.600 MW'lık kurulu güce sahip, GES'lerin rolü ise yüzde

94.801
MW

Türkiye'nin toplam kurulu enerji gücü

6.726
MW

Türkiye'nin toplam lisanssız kurulu gücü



6.184,5
MW

Güneş enerjisinin payı



Korkmaz Çelik
Manisa OSB Tesisleri

6,9-7 oranındadır ve 6.668 MW'lık kurulu güç ile bana kalırsa, çok düşük seviyelerdedir. Ancak, yatırımların devam ettiğini ve özellikle 2017 yılında TEDAŞ'ın kapasite açması ile bir sıçrama yaşandığını da belirtmek isterim. Bu anlamda çok ciddi bir potansiyelden bahsetmemiz mümkün.

Bunlara ek olarak, Türkiye'de elektrik üretiminde yüzde 2'lik oranın üzerine çıkamayan JES ve Biokütle atık tesisleri de yer alıyor ancak bu düşük rakamlara rağmen, bu iki alanda da ilerlemelere şahitlik ediyoruz.

Yenilenebilir enerji üretimi modellerinden güneş enerjisi, Türkiye'nin coğrafi yapısıyla ilişkilendirildiğinde, diğer üretim modellerine göre hangi avantajları/dezavantajları içeriyor?

Türkiye'de kurulu güç anlamında mevcut güneş enerjisinden yararlanma seviyemiz, Türkiye'nin coğrafi yapısıyla ilişkilendirildiğinde çok düşük seviyelerde. Aslında ülkemiz yüksek bir güneş ışığı potansiyeline sahip, bu anlamda çok şanslıyız. Türkiye, Avrupa ülkeleri arasında en verimli ışınım değerlerini alan ülkeler arasındadır. Bu değerlere rağmen, az önce belirttiğim gibi kurulu güç ne yazık ki, düşük seviyelerdedir. Ancak, GES'lerin önü

tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çok açık. Yapılan yatırımlar ve mevzuat düzenlemeleri yüzümüzü güldüren örnekler. Elbette daha gelişmesi gerekiyor, bu noktada daha zamana ihtiyacımız var.

GES'lerin diğer üretim modellerine göre en büyük avantajı, kaynağının güneş olması yani bir anlamda sınırsız olmasıdır. Tarım arazisi olmayan ve kullanıma uygun her arazi, statik açıdan ve bölgesel olarak verimli olan her çatı alanı, potansiyel güneş enerji üretim tesisidir.

GES'lerin dezavantajlarına gelecek olursak, GES'ler ne yazık ki, günün tamamında üretim yapamıyorlar. Bildiğiniz üzere fotovoltaik güneş modülleri, güneş ışınlarının modül yüzeyine vurmasıyla (tercihen dik vurmasıyla) üretim yapabilen bir yapıdadır. Bu nedenle, güneşin olmadığı zamanlarda (bu ülkemizde ortalama 19:00-05:00 zaman aralığındadır) üretim yapılamıyor. Diğer bir dezavantajı ise, GES'ler için kurulum kapasitesi ne kadar artarsa, doğru orantılı olarak ihtiyaç duyulan arazi alanı da artıyor.

Türkiye'nin bulunduğu coğrafi kuşak da göz önüne alındığında, yenilenebilir enerji üretim

"Devletimizin üç yıl sonraki hedefi, 15 GW güneş enerjisi santrali kurulması yönünde; 2,5 kat bir artıştan bahsediyoruz. Planlanan YEKA yatırımları ve yeni yönetmelikle bu hedefe çok rahat ulaşabileceğini düşünüyorum."

Kapasitesinin orta-uzun vadede ne yönde seyretmesini bekliyorsunuz?

Enerji sektöründe, özellikle güneş enerjisi sektöründe Almanya örneği sürekli dile getirilir. Almanya'nın 2020 sonu itibarıyla GES kurulu gücü yaklaşık 50+ GW bandına ulaştı. Işınım değeri olarak ülkemizden çok daha kuzeyde olan bir ülkenin, bizim coğrafi şartlarımız göz önüne alındığında, kurulu güçte yarattığı fark, bizim adıma yüzücü.

Ülkemizde 2011 yılında, lisanssız elektrik üretim müsaadesi 500 kW olarak açıklandı. Aynı sene Almanya'nın kurulu gücü ise 17.5 GW idi. Bu anlamda, daha yolun başında bile olmasak da hızlıca yol alabileceğimizi ve yüksek enerji oranlarına ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

Ülkemizde lisanssız üretimlerde güncel düzenleme 2013 yılında yapıldı ve 1 MW'a çıkartıldı. 2017 yılının başında ise TEDAŞ'ın yeni kapasite açtığını duyurmasıyla, güneş enerjisinde bir sıçrama yaşandı. Bu açıklamadan yaklaşık 14 ay sonra GES'ler için açılan kapasitelerinin dolduğu ve yeni lisanssız GES başvuruları alınamayacağı belirtildi. Bu esnada, 2017 yılında çağrı mektupları çıkartılan ve 2019 yılına kadar tamamlanma süreleri olan lisanssız GES'ler tamamlanmaya devam etti.

12 Mayıs 2019 tarihinde ise yeni yönetmelik yayınlandı ve aylık mahsuplaşma (5 MW) açıklandı. Bu aşamadan sonra tüm Türkiye'de çatı GES'ler için ciddi bir gelişme yaşanmış oldu. 2020 aralık sonu itibarıyla Türkiye'de GES'lerin kurulu gücü 6.668 MW seviyelerine ulaşmış durumda.

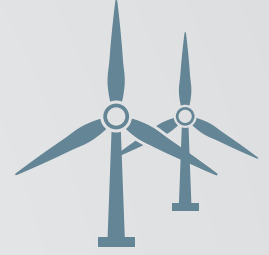
COVID-19 küresel salgını nedeniyle birçok sektörde yaşanan sıkıntılar ve çözülemeyen sorunların güneş enerjisi sektörünü çok etkilemediğini de belirtmek lazım. Devletimizin üç yıl sonraki hedefi, 15 GW güneş enerjisi santrali kurulması yönünde. Yani kurulu güç anlamında bu zamana kadar geçen süreyi de dikkate alırsanız, yaklaşık 2,5 kat bir artıştan

"Türkiye, Avrupa ülkeleri arasında en verimli ışınım değerlerini alan ülkeler arasındadır. Bu değerlere rağmen, ne yazık ki, kurulu güç düşük seviyelerdedir."

bahsediyoruz. Planlanan yatırımları ve yeni yönetmelikle bu hedefe çok rahat ulaşabileceğini düşünüyorum.

Diğer yandan kristalin teknoloji ile üretilen güneş hücreleri tesisi de yakın bir süre önce birkaç yatırımcı tarafından devreye alındı. YEKA sonucu yapılması zorunlu olan tesis nedeniyle şu anda Türkiye'de hücre üretiminin ikinci adımı olan "ingot"un da Türkiye'de yapılması planlanıyor. Bu anlamda yüksek teknoloji gerektiren bu üretim altyapısını ülkemizde de görebilmek bizler için son derece sevindirici bir gelişme. Bu aynı zamanda yerli üreticilerin kendilerini geliştirmeye başladığının ve piyasada kendilerine yer bulduklarının da bir göstergesi.

Sektörümüz son derece dinamik ve dünyanın en büyüğü olma yönünde hızla ilerliyor. Bu nedenle bu hızla ayak uydurma anlamında ilgili kamu otoriteleri dönem dönem kanun ve yönetmelik anlamında revizyonlara ihtiyaç duyabiliyor. Bu anlamda, yakında yeni regülasyonları duymamız da ihtimal dahilindedir. Bu nedenle yatırımcıların bu değişiklikleri yakından takip etmesi son derece önemlidir.



70,8
MW

Rüzgar enerjisinin payı

8,7
MW

Akarsu enerjisinin payı

"YENİLENEBİLİR ENERJİDE YÜKSEK BİR POTANSİYELE SAHİBİZ"

İnsanlığın ihtiyaçları hızla değişiyor. Yıkıcı bir değişimin içinden geçiyoruz. Bu anlamda yerel ve küresel çözümlerimizi hızla geliştirmemiz ve tabana yaymamız gerekiyor.

Güneş enerjisine olan talep ve bu alanda yaşanan değişim, son birkaç yıl içerisinde santral maliyetlerinin yaklaşık yüzde 50 oranında azalmasını sağladı. Ülkemizin güneş başta olmak üzere yenilenebilir enerji kaynakları konusunda ciddi bir potansiyele sahip. Yapmamız gereken bu statik haldeki enerjiyi

kinetik enerjiye dönüştürmek.

Enerji sektörünün; kendi yeni gelişmelere hızlı adapte edebilmesi, kamunun regülasyonlarla sunduğu destekler ve finansman anlamında yaratılan yeni alternatifler sayesinde ülke ekonomisine çok ciddi bir katkıda bulunacağını inanıyorum. Kredi mekanizmaları, finansal kiralama, alternatif yeşil enerji finansmanı ve girişim sermayesi fonlarının bu konuda katkılarını önümüzdeki süreçte belirgin bir şekilde göreceğimize inanıyorum.

kartelam.com

Kartelanın yolculuğunu dijitalleştiriyor

Kartela kullanan firmaların iş süreçlerini dijitalleştirme hedefiyle yola çıkan kartelam.com, kurulduğu günden bu yana kullanıcılarına pek çok açıdan kolaylık sunuyor. Kartelam.com ile firmalar, alım satım ve pazarlamada karşılaştıkları birçok probleme çözüm buluyor.



Tekstil sektörü şirketlerini üniversiteden sonra dijitalle tanıştıran Ali Kaan Hurşitoğlu, şimdi de hayata geçirdikleri kartelam.com projesi ile sektörde satış için tek araç olan kartelanın yolculuğunu dijitalleştiriyor. Global bir proje olma hedefiyle ortaya koydukları kartelam.com, kartela kullanan şirketlerin alım, satım ve pazarlama olanaklarını artırarak süreçlerini dijitalleştiriyor.

Kartelam.com projesinin mühendisinden iş insanlarına kadar tamamen bir Türk girişimi olduğunu ifade eden Hurşitoğlu, "Projenin başarısının arkasındaki sebep; her biri kendi alanında uluslararası tecrübeye sahip ortaklar ile üniversite öğrencisi gençlerin dinamizminin bulunduğu bir takım olmamız" diyor.

Kartelam'ın tekstil sektörüne teknoloji katan ve bu alanda firmaların faaliyetlerini kolaylaştıran iş süreçleri hakkında neler söylersiniz? Hizmet verdiğiniz başka sektörler var mı?

Kartelam.com, problemlere gerçekçi ve hızlı çözümler üreten bir proje. Müşterilerimizin geri bildirimlerle ifade ettikleri problemlere hızla çözüm geliştirerek kullanıma açıyoruz.

Kartelam.com ile üreticilerimiz, kendi web sitelerinde sanal showroom'larına; Kartelam networking ile de dünya çapında satış ve pazarlama imkanına sahip oluyor. Alıcılar ise aradıkları ürüne ve üretimini yapan doğru tedarikçilere dakikalar içinde ulaşabiliyor.

3D giydirme, yapay zeka destekli fotoğrafla arama, yetkilendirilmiş koleksiyon yönetimi gibi özellikler barındıran sistemimiz, günlük aktif pazarlamanın online parçası olarak

da kullanılıyor. Network ve sektörün derinliği nedeniyle tekstil sektörü dikeyinde hareket ediyoruz ancak Kartelam projesi; kartelanın kullanıldığı doğal taşlar, duvar kağıdı, seramik kaplamalar, ahşap kaplamalar gibi alanlarda da çözüm sunuyor.

Kartelam.com, ne tür firmalara hizmet veriyor?

Kartelam ile dijitalleşen ve ISO 500'de listelenmiş şirketlerimiz olduğu gibi 10 çalışanlı KOBİ'lerden de Kartelam'ı kullanarak dijitalleşen firmalarımız bulunuyor. Her firma, kendine has farklı problemlerin çözümü için bizim sistemimizi tercih ediyor. Desen ağırlıklı çalışan bir firma için fotoğrafla arama fonksiyonu önemliyken, döşemelik kumaş üreten bir firma için kendi web sitesinde koltuğa 3D kumaş giydirmek daha önemli. Binlerce tip kalite ile çalışan büyük firmalar için gizli koleksiyon yönetimi ve filtrelemeler kıymetliyken, farklı pazarlara giriş yapma iştahı yüksek bir KOBİ için dijital pazarlama ve kartelam networking daha kıymetli.

Kartelam.com, firmalara hangi avantajları sunuyor?

Kartelanın sektörde; iplik kartelası ile başlayan, kumaşa dönüşen ve sonrasında konfeksiyon ile buluşan bir yolculuğu var. Tüm bu sürecin, alıcı ve satıcı taraflarında yaşanan zorlukları var. Kartelam.com, bu noktada kartelayı değil, kartelanın yolculuğunu dijitalleştiriyor. İyi bir moda üreticisini daha az iyi firmadan ayıran şey koleksiyon yönetimidir. Binlerce ürünü müşteriye sunmak güzel olsa da müşteri profilleri oluşturmak ve ürünleri



TEB

GİRİŞİM EVİ

koleksiyonlara bölerek sunmak çok daha etkin bir yöntem. Biz kartelam.com ile bunu dijitalle taşıdık. Ürünlerinin tamamını herkese göstermek istemeyen, özel koleksiyon çalışan firmalarımızı, koleksiyon yönetimi ile müşterilerini yetkilendirerek bu durumu yönetebiliyoruz.

Kartelam.com kullanan firmalarımız, satış ve pazarlamada müşterilerine çok hızlı cevap verebiliyor; dijital pazarlama ile yeni pazarlara uygun maliyetlerle ulaşabiliyorlar. Örneğin; bir müşteri, Kartelam kullanan tedarikçisinin web sitesine istediği kumaşın fotoğrafını yükledikten sonra birkaç saniye içinde benzer kumaşları gösteren cevabı alır ve aradığı ürün için detaylı filtreleme yaparak isteğine hızlıca ulaşabilir. Meet.kartelam.com kullanarak online görüntülü görüşme ve sunum yapma imkanları var. Müşterinin beğendiği ve örnek koltuk modeli üzerinde görmek istediği kumaşlar, Kartelam 3D sistemi ile giydirilerek, değerlendirilmesi sağlanıyor.

En önemli sorun, yeni müşterilere ulaşma problemi. Kartelam.com ile araştırma yapan tüm alıcılar, firmaların izin verdiği ürünleri görerek numune ve kartela talep edebiliyorlar. Ancak en kıymetlisi, Kartelam projesinin arkasındaki profesyonel ekibin firmalara verdiği destek ve sisteme sürekli eklediğimiz yeni özellikler.

Kartelam.com şirketleri; kendilerine özel sanal showroom, web tabanlı 3D giydirme, fotoğraftaki ürüne benzer ürün bulma, kredi kartı ile ödeme alabilme, gizli koleksiyonlar oluşturarak sadece yetki verilen müşterilere erişim tanımlayabilme, büyük alıcıların bulunduğu bir network'ün parçası olma, Meet.kartelam.com ile kendi online lansman ve mini fuarlarını yapma imkanlarına sahip oluyorlar.

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği'nin girişimcilik programı Tecxtile Start-Up Challenge'da finale kaldınız. Kartelam SMP Projesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Tecxtile Start-Up'ta Ufuk Batum ile çalışma imkanı verildiği için tüm katılımcıların kazandığını düşünüyorum.

"Türk tekstil sanayisinin avantajı tedarik zincirinin güçlü ve çeşitli olması ancak bunu sahaya sınırlı olarak yansıtabiliyoruz çünkü kartelamın kullanıldığı sektörlerde tedarik dijital değil. Kartelam SMP, sektörün bu problemine çözüm sunuyor."



Kartelam SMP yani Kartelam Supplier Management Platform ile konfeksiyon üreticileri, tüm tedarikçilerinin ürünlerini tek bir platform üzerinden yönetebiliyor. Tekstil pazarlamanın dönüşümü sadece satıcıyı kapsamıyor. Bir yerde satış varsa diğer tarafta da alım vardır. Biz bu noktada SMP ile alıcının problemlerini çözüyor ve alım süreçlerini dijitalleştiriyoruz. Türk tekstil sanayisinin avantajı tedarik zincirinin güçlü ve çeşitli olması ancak bunu sahaya sınırlı olarak yansıtabiliyoruz çünkü kartelamın kullanıldığı sektörlerde tedarik dijital değil. Kartelam SMP, sektörün bu problemine çözüm sunuyor.

İnovatif çalışmalarında, TİM TEB Girişim Evi, Kartelam'a nasıl avantajlar sağlıyor?

"Scale Up" programına başlarken kafamızda soru işaretleri vardı ancak Mehmet Sanlı hocamızdan aldığımız danışmanlık, bize kritik kararlarımızda net bir görüş imkanı verdi. Bu noktada projemize ve şirketimize destek veren KOSGEB, İstanbul Aydın Üniversitesi ve TİM-TEB Girişim Evi'ne teşekkür ediyoruz.

"PROJEYE BAŞLADIĞIMIZDA TEKTİK ŞİMDİ İSE KÜRESEL RAKİPLERİMİZ VAR"

Hedef sektörlerimizde ülkemiz çok güçlü, baştan uca tüm tedarik zincirinin unsurlarına sahipler. Bu, bize doğal bir avantaj kazandırıyor. Kullanıcılarımızın geri bildirimleriyle ürünümüzü daha iyi yapabildiğimiz bir ekosistem içindeyiz. Biz projeye start verdiğimizde Kartelam, kendi alanında tek projeydi. Ar-Ge çalışmamız bittikten sonra Avrupa ve Kore'de birer, ABD'de ise iki farklı yeni kartelam projesi çıktı. Yakın zamanda ABD'li şirketlerden biri 2 milyon dolar, diğeri ise 8 milyon dolar yatırım aldıklarını açıkladı. Rakiplerimizin olması ve aldıkları yatırım rakamları, yaptığımız işin ne kadar doğru olduğunu bir kez daha teyit etti. Gerek teknoloji gerekse networking açısından biz daha öndeyiz. Edindiğimiz tecrübe ve referanslarımızla önce Avrupa daha sonra birkaç Asya ülkesine giriş yapmayı hedefliyoruz.

DenizBank her zaman KOBİ'lerin yanında

Dijital kanallara yaptıkları yatırımların pandemi döneminde önemli bir karşılık bulunduğunu belirten DenizBank KOBİ Bankacılığı ve Kamu Finansmanı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Kulaksız; pandemide hayata geçirdikleri projelerle KOBİ'lere ve DenizBank müşterilerine sundukları desteklere dikkat çekti.



8,2
MİLYAR TL

İhracatçı KOBİ'lere 2020'de sağlanan kredi miktarı

Küresel salgın döneminin tüm sektörleri olduğu gibi KOBİ'leri de derinden etkilediğini ifade eden DenizBank KOBİ Bankacılığı ve Kamu Finansmanı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Kulaksız, cumhurbaşkanlığının açıkladığı, Hazine ve Maliye Bakanlığının koordinasyonunda yürütülen “Ekonomik İstikrar Paketi” kapsamında; devlet bankalarının düzenlediği kampanyalar, KGF desteğiyle gerçekleştirilen çek ödeme ve OPEX programları, TOBB ve KGF iş birliğiyle hayata geçirilen TOBB Nefes Kredisi Projesi ile bu süreç boyunca KOBİ'lere önemli destekler sağlandığını belirtti.

Kulaksız, “Geçtiğimiz senelerde hayata geçirilen iki projeye de katılan bankamız, TOBB Nefes Kredisi Projesi'nde bu kez de tek banka olarak yer aldı. Proje ile yıllık yüzde 7,5 gibi piyasadaki faiz oranlarının oldukça altında bir oranla, yaklaşık 50 bin müşteriye toplam 3 milyar TL tutarında kredi kullandırdık. Nefes Kredisi Projesi'nin yanı sıra, çek ödeme ve OPEX programları ile de 3 bini aşkın KOBİ'ye yıllık yüzde 9,50 oran ve üç ay ödemesiz dönemli olarak yaklaşık 1,75 milyar TL kredi kullanımını sağladık. Salgın ortamında dükkanlarını açamayan ve gelir yaratmakta güçlük çeken KOBİ'lerimizin kredi erteleme ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarını da hızlıca hayata geçirdik ve ödemelerini ertelemeyi talep eden 13 bin KOBİ'mizin yaklaşık 1,5 milyar TL tutarındaki kredisini 3 ay erteledik” dedi.

İhracatçı KOBİ'lere sağladıkları destekleri bu dönemde de hız kesmeden devam ettirdiklerinin altını çizen Kulaksız, “Yaklaşık 5 bin dış ticaret müşterimizde 8,2 milyar TL kredi hacmine ulaştık. 2020 yılında bankamızın dış ticaret kredi hacminin yüzde 76'sının KOBİ'lere ait olduğunu görüyoruz.

EximBank kredilerinde de KOBİ'lere odaklanmayı sürdürdük ve bugüne kadar bin 518 müşteriye 2 milyar dolar tutarındaki EximBank kredisinde aracılık ettik. EximBank kredilerinde müşteri adedinde ise yüzde 15'lik pay ile pazar lideri konumundayız. Ayrıca Dış Ticaret Destek Hattı ile kendine bir yol haritası oluşturmak, başka pazarlara açılmak isteyen her KOBİ'ye danışmanlık vermeye devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

Uzun yıllardır dijital ve mobil kanallara yaptıkları yatırımların bu dönemde önemli bir karşılık bulunduğunu ve geliştirdikleri teknolojik altyapı sayesinde müşterilerin ihtiyaçlarına, şubeye gelmelerine gerek kalmadan azami düzeyde çözüm ürettiklerini belirten Kulaksız, özel nakit işlem hariç tüm bankacılık hizmetlerini sunabilen KobiDeniz ile hizmet kalitelerini artırdıklarının altını çizdi. Kulaksız; “Geliştirmeye devam ettiğimiz MobilDeniz ile hizmet çeşitliliğimizi genişlettik. Deniz'e Çek Gönder gibi yenilikçi mobil uygulamaların yaygınlığını artırarak, KOBİ'lerin şubeye gitmeden faturalı çeklerinin karşılığını öğrenmesini ve hızlıca nakde ulaşmasını sağladık. Ayrıca, müşterilerimiz için de hızlı kredi tahsisi ve kullandırımı konularında iyileştirmeler gerçekleştirerek dijital robot değerlendirme aşamalarını etkin şekilde kullanmaya başladık. KOBİ'lerimizin ekonomik aktivitelerinin devamlılığı için hem acil finansman ihtiyaçlarına ucuz ve hızlı çözüm geliştirme hem gelir yaratmakta güçlük yaşayan müşterilerimize ödeme esnekliği sağlama konularında sektöre öncülük ettiğimiz görüşündeyiz. DenizBank olarak ekonomimizi ayakta tutan, istihdamın, üretimin, ihracatın yükünü sırtlayan KOBİ'lerimizin her zaman yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

Geleceği Sürdürülebilirlikle Şekillendiriyoruz

Dünyamızda doğal kaynaklar hızla tükeniyor. Assan Alüminyum olarak; hafif, esnek, enerji tasarrufu sağlayan ve sonsuz kez dönüştürülebilen alüminyum, sürdürülebilir kalite standartlarında işleyerek, gelecek nesiller için geleceği tüketmeden üretiyoruz...



Yüksel Proje, 2020 yılında 9 yeni uluslararası projeyi portföyüne kattı

29 ülkede tasarım ve müşavirlik alanında birçok proje yürüten Yüksel Proje 2020’de Japonya, Estonya, Letonya, Kazakistan, Hırvatistan, Özbekistan, Fildişi Sahili, Fransa, Liberya ve Kamerun’da yol, demir yolu, endüstriyel tesis alanlarında dokuz projeyi portföyüne kattı.



2016 yılından itibaren “Türkiye’nin en büyük hizmet ihracatçıları” listesinde ilk sıralarda yer alan Yüksel Proje, “Dünyanın en büyük 225 uluslararası tasarım firması” listesinde her sene üst basamaklara tırmanıyor ve 2019 verilerine göre dört basamak birden yükselere listede 199’uncu sırada yer aldı. 29 ülkede tasarım ve müşavirlik alanında birçok projeyi başarıyla tamamlayan firmanın; Cezayir, Hindistan, Romanya, Kazakistan, Özbekistan, Ukrayna ve Fransa’da aktif olarak faaliyet gösteren ofisleri bulunuyor. Yüksel Proje’nin en çok dikkat çeken ülke ofisleri ise kısa sürede birçok projeye imza atılan Cezayir ve Hindistan. Cezayir’de otoyol, tramvay ve demir yolu olmak

üzere 10 farklı proje yürüten firma, 2017 yılı sonunda hayata geçirdiği Hindistan ofisinde hızlı bir ivme yakalayarak, bir yılda yedi projeye imza attı.

Pandeminin tüm dünyada yarattığı etkilere rağmen, 2020’de uluslararası başarılarına yenilerini ekleyen Yüksel Proje, Estonya, Letonya, Kazakistan, Japonya, Hırvatistan, Özbekistan, Fildişi Sahili, Fransa, Liberya ve Kamerun’da yol, demir yolu, endüstriyel tesis tasarım ve müşavirlik işlerini portföyüne dahil etti.

Bunların yanı sıra Bosna Hersek, Senegal ve Ukrayna’da yol, demir yolu ve metro projeleri devam ediyor. Yüksel Proje, tasarım alanında iki yıl gibi kısa bir süre içinde yedi uluslararası ödül alarak, başarısını taçlandırdı.

Türkiye’nin çimento ihtiyacının yüzde 5’ini ÇİMKO karşıyor

Çevreye ve topluma karşı sorumluluk bilincine sahip, tüm süreçlerinde kalite, memnuniyet ve sürdürülebilirlik odaklı hareket eden ÇİMKO, global bir üretici olmanın yanı sıra, 500’den fazla iş ortağı ile Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer alıyor.



Türk sanayisinin önde gelen kuruluşları arasında yer alan ÇİMKO, 1995 yılında yapılan özelleştirme kapsamında Adıyaman Çimento Fabrikası’nı alarak başladığı yolculuğuna ilk günkü heyecan ve büyüme ile devam ediyor. Dünya standartlarında

kaliteli üretimleri ile müşteri talep ve beklentilerini karşılamayı ilke edinen ÇİMKO, bugün iki entegre fabrika, iki paketleme tesisi ve 21 hazır beton tesisi ile yıllık 4 milyon ton klinker ve 5 milyon metreküp hazır beton kapasitesine sahip.

ÇİMKO, küresel kalite standartları tarafından ödüllendirilen Beton Sürdürülebilirlik Konseyi çevre dostu kimliği ile Türkiye’nin çimento ihtiyacının yüzde 5’ini, ihracat kabiliyeti ve SANKO Liman avantajı ile Türkiye toplam çimento ve klinker ihracatının ise yüzde 7’sini karşıyor. Global bir üretici olmanın yanı sıra, 500’den fazla iş ortağı ile Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer alan ÇİMKO, operasyonel mükemmellik konusundaki yetkinliğini üst seviyeye taşıyarak, özel çimento ve beton ürünleri konusunda iş ortaklarına farklı çözümler sunuyor.

Lojistik Zincirinde Altın Bir Halka...



www.rodaport.com

Vitual Hometex Turkey sona erdi

Türkiye'nin ev tekstili sektöründeki ilk sanal fuarı olan Virtual Hometex Turkey'i, 79 ülkeden bin 101'i yabancı olmak üzere toplam bin 665 kişi ziyaret etti.



Türkiye'nin ev tekstili sektöründeki ilk sanal fuarı olan Virtual Hometex Turkey, 12-17 Ocak tarihleri arasında gerçekleşti. Ticaret Bakanlığı'nın desteği, Denizli İhracatçılar Birliği ve Denizli Sanayi Odası'nın iş birliği ve Messe Frankfurt'un paydaşlığında düzenlenen fuarı, 79 ülkeden bin 101'i yabancı olmak üzere toplam bin 665 kişi ziyaret etti.

Fuarda ABD ve Avrupa'dan önemli alıcılar aktif ziyaretçi konumundaydı. Fuarla ilgili konuşmasında, dijital dünyanın birçok fırsatı beraberinde getirdiğinden söz eden DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, hem ev tekstili hem de diğer sektörler için dijital dünyanın sunduğu fırsatlardan yararlanarak, Denizli Sanayi Odası iş birliği ve Messe Frankfurt'un paydaşlığında Denizlili ihracatçılar için etkili bir fuar düzenlediklerini aktardı. Yeni dönemde yeni projeler üzerinde çalıştıklarını da belirten Memişoğlu, Denizli Sanayi Odası ile güç birliğinin devam edeceğinin de altını çizdi.

Tarla balıkçılığı projesi hızla ilerleme kaydediyor

Türkiye'nin 1 milyar doları aşan su ürünleri ihracatında yüzde 30'luk artış sağlayacak Balıkçılık ve Su Ürünleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi projesi, tarla balıkçılığında kümelenme modeliyle dünyada bir ilk olacak.



Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Vekili Ali Can Yamanyılmaz, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Adana Milletvekili Jülide Sarıeroğlu ile yaptığı görüşmede, Balıkçılık ve Su Ürünleri İhtisas Organize Sanayi

Bölgesi projesinde gelinen son aşama hakkında bilgilendirme yaptıklarını ve istişarelerde bulduklarını söyledi. ASHİB'in planladığı tarla balıkçılığı projesinin bölgeye büyük bir ekonomik canlılık getireceğini, sektörün üretim kapasitesi ve ihracat hacminde büyük bir artış

sağlayacağını belirten Yamanyılmaz, "Adana'nın Karataş ilçesinde 6 bin 300 dönüm verimsiz arazide planladığımız ihtisas OSB'miz 215 parselden oluşuyor. 300 milyon lirası altyapı yatırımları olmak üzere yaklaşık 2 milyar liralık toplam yatırımla kuracağımız ihtisas OSB'mizde 3 binin üzerinde istihdam sağlayacağız ve istihdamın 2 bini kadın çalışanlardan oluşacak. 60 bin ton üretim kapasitesine sahip ihtisas OSB'mizde yıllık 500 milyon dolar ciro ve 250 milyon dolar ihracat hedefliyoruz. Bölgemiz ve ülke ekonomisine sağlayacağı kazanımlarından dolayı Cumhurbaşkanımızın projemizi bizzat takip ediyor olması ise bizlere büyük gurur veriyor" şeklinde konuştu.

Zeytin ve zeytinyağı ihracatında hedef 1,5 milyar dolar

2019/20 zeytinyağı sezonunda 110 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Ege İhracatçı Birlikleri'nin (EİB) sofralık zeytin ihracatı ise 40 milyon dolar olarak kaydedildi.

Yıllık ortalama 450 bin ton sofralık zeytin üretimi yapılırken, 200 bin ton zeytinyağı üretimi yapılıyor. Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), 31 Ekim itibarıyla biten 2019/20 zeytinyağı sezonunu, 45 bin ton ile toplamda 110 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek kapattı. Sofralık zeytinde ise siyah zeytin ihracatı 31,7 milyon dolar olurken, yeşil zeytin ihracatı 8,2 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye'nin 1 Ekim-31 Aralık 2020 tarihleri arasındaki toplam sofralık zeytin ihracatı ise 23 bin 208 ton oldu. Yeni sezona başarılı bir giriş yapan EİB, iki ayın geride kaldığı yeni dönemde zeytinyağı ihracatını önceki

sezonun aynı dönemine göre yüzde 20 artırarak, 23,1 milyon dolardan, 27,8 milyon dolara yükseltti. EİB'in zeytinyağı ve sofralık zeytin ihracatındaki hedefi ise 2025'te 1,5 milyar dolar döviz ülkesimize kazandıracak konuma gelmek.



DAİB'in 2021 yılı ihracat hedefi 2,5 milyar dolar

Pandemiye rağmen 2021 ve gelecek yıllardan umutlu olduklarını söyleyen Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği (DAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Tanrıver, "2021 yılı için ihracat hedefimiz ise 2,5 milyar dolar" dedi.

2020 yılında 2 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği (DAİB), 2020 Yılı İhracat Rakamları Değerlendirme Toplantısı'nda yeni dönem hedefleri konuşuldu. 2020'de 10 milyon dolar ve üzeri ihracat gerçekleştiren sektör sayısının 17'ye çıktığını belirten DAİB Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Tanrıver, "2020 yılında yapılan ihracatın 1,5 milyar dolarlık kısmını sanayi ürünleri oluştururken; ilk sırada 250,7 milyon dolar ile kimya, ikinci sırada 229,4 milyon dolar ile makine, üçüncü sırada ise 218,6 milyon dolar ile hazır giyim yer aldı" dedi.

Pandemiye rağmen 2021 ve gelecek yıllardan umutlu olduklarını söyleyen Tanrıver, "Ülke ihracatıyla paralel şekilde 2020 yılına çok iyi başladık. Salgının oluşturduğu negatifliği ihracat deneyimimiz ve ihracatçılarımızın dinamik yapısı sayesinde pozitifte döndürdük ve bu zorlu yılı ihracat artışıyla noktalandık. 2021 yılı için ihracat hedefimiz ise 2,5 milyar dolar" şeklinde konuştu.



DKİB'den 1,3 milyar dolarlık ihracat

Pandemi baskısı altında daralan uluslararası piyasalara rağmen Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB), 2020 yılında 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.



Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB), 2020 yılında pandemiye rağmen gerçekleştirdiği 1,3 milyar dolarlık ihracat başarısıyla dikkat çekti. Pandemi baskısı altında daralan uluslararası piyasalara rağmen bölge ihracatında yaşanan artış, 2021 için de umut verdi. 2020'de 128 farklı ülkeye ihracat yapan Doğu Karadeniz Bölgesi'nde fındık dışındaki tüm sektörlerin toplam ihracatında yüzde 8 oranında artış görüldü. En fazla ihracat yapılan ilk beş ülke; Rusya, İtalya, Almanya ve Çin oldu. Karadeniz Bölgesi'nden 284,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen Rusya'ya en fazla ihracatı ise 181,4 milyon dolar ile Trabzon yaptı. Bölgenin en fazla ihracatını gerçekleştirdiği sektörler ise fındık, yaş meyve sebze, maden ve su ürünleri oldu.

2020 fındık ihracatı şampiyonu yine Trabzon oldu



Trabzon, ülkemizden gerçekleştirilen fındık ihracatında her yıl olduğu gibi bu yıl da zirvedeki yerini aldı. 2020 yılında Türkiye'den gerçekleştirilen 280 bin 924 tonluk toplam fındık ihracatının yüzde 36'lık kısmı Trabzon'dan gerçekleştirildi. 2020'de toplam 62 ülkeye fındık ihraç eden Trabzon'un en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk beş ülke geleneksel pazarları olan; İtalya, Almanya, Fransa, Kanada ve Polonya oldu. Çin ise ihracatta altıncı sırada yer aldı.



İİB 2020'yi yüzde 3,5 artış ile kapattı

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB), pandemi nedeniyle pek çok sektörün durağan geçirdiği 2020 yılında, bir önceki yıla kıyasla ihracatını yüzde 3,5 oranında artırarak, bünyesinde bulunan yedi ihracatçı birliği ile toplamda 7 milyar 834 milyon dolar tutarında ihracat yaptı. 2020 yılında 198 ülkeye ürün satan birliğin ülke ihracatındaki payı ise yüzde 5 oldu. En fazla ihracatı 581 milyon dolar ile Irak'a gerçekleştiren İİB'nin, Irak'ın ardından değer bazında en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler; Almanya, Norveç, Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık oldu.

İşlenmiş doğal taş ihracatı 1 milyar doların üzerinde

Türkiye'nin 2020 yılında işlenmiş doğal taş ihracatı yüzde 7'lik artışla 1 milyar 58 milyon dolar olurken, doğal taş ihracatının lideri olan Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin işlenmiş doğal taş ihracatı ise yüzde 12'lik artışla 426 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Çin'den tüm dünyaya yayılan COVID-19 virüsünden en fazla etkilenen sektörlerin başında gelen Türk doğal taş sektörü, 2020 yılında Çin'e yaptığı ihracatta yüzde 22'lik kan kaybı yaşadı. Çin'e 695 milyon dolar olan ihracatı, 540 milyon dolara gerileyen Türk doğal taş sektörü, işlenmiş ürüne ağırlık vererek yeni pazarlara açıldı. Türk doğal taş ihracatı 2020 yılında yüzde 7'lik düşüşle 1 milyar 736 milyon dolar olurken, işlenmiş doğal taş ihracatı yüzde 7'lik artışla 1 milyar 58 milyon dolara yükseldi. Ayrıca işlenmiş ürün ihracatı 2019 yılında yüzde 53 paya sahipken, 2020 yılında bu oran yüzde 61'e çıktı. İşlenmiş doğal taş ihracatında 325 milyon dolar ile Amerika Birleşik Devletleri zirvede yer aldı. Suudi

Arabistan ise bir önceki yıla göre yüzde 11 artış ile 139 milyon dolarlık Türk doğal taşı ithal etti. 74 milyon dolarlık doğal taş ihracatı ile İsrail ise üçüncü sırada yer aldı.

2020 yılında 582 milyon dolarlık doğal taş ihracatıyla Türkiye'de doğal taş ihracatının lideri olan Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin işlenmiş doğal taş ihracatı yüzde 12'lik artışla 426 milyon dolara; 2020 yılı ihracatındaki işlenmiş doğal taşın payı ise yüzde 73'e çıktı. Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin işlenmiş doğal taş ihracatında ilk sırayı 165 milyon dolarla Amerika Birleşik Devletleri alırken, İsrail 43,4 milyon dolarla ikinci sırada, Fransa ise 35,5 milyon dolarla üçüncü sırada yer aldı.

eib EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ



2020'de 1,4 milyar dolarlık kuru meyve ihracatı gerçekleştirildi



Dünyada her geçen gün sağlıklı gıdaya artan talep çerçevesinde, 2020 yılında Türkiye genelindeki kuru meyve ve mamulleri ihracatı 1,4 milyar dolara ulaştı. Türkiye'den toplamda 162 ülkeye 477 bin 150 ton kuru meyve ihracatı gerçekleştirildi. Ülkemiz kuru meyve ihracatının yüzde 60'tan fazlasını gerçekleştiren Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği ise 2020'de 106 ülkeye 846 milyon dolarlık ürün ihraç etti. Ege'den 2020 yılında yapılan ihracatta öne çıkan ilk üç ülke; 171 milyon dolarla Birleşik Krallık, 116 milyon dolarla Almanya ve 73 milyon dolarla İtalya oldu.

Seramik ve makine sektörü iş birliği için bir araya geldi



Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği, Türkiye Seramik ve Türkiye Makine Federasyonu iş birliğiyle ülkemizde yerli makine kullanımının artmasına katkı sağlamak için Seramik Sektöründe Yerli Makine ve Teknolojinin Geliştirilmesi Toplantısı yapıldı. Toplantıda; dünyada seramik kaplama malzemeleri, seramik sağlık gereci üretimi ve ihracatında önemli bir payı elinde bulunduran Türk seramik üreticilerinin, yerel makine ve yedek parça kullanımı konusunda atacağı adımların ithalat bağımlılığını azaltarak, yerelde geliştirilen seramik makineleri ile sektörün küresel anlamda daha rekabetçi olacağı vurgulandı.



ŞAMPİYONLAR

arasında yerinizi alın!

SON BAŞVURU TARİHİ

31 MART 2021

**Türkiye'nin inovasyon
geliştirme programı
İnovalig 2021 başvuruları başlıyor.**

ÖN KAYIT

www.inovalig.com

KAHVE MOLASI



HOBİ

LEZZETLE HOBİNİN
BULUŞTUĞU YER
MUTFAK ATÖLYELERİ

SANAT

SANATIN ÇEVİRİM İÇİ YÜZÜ

SPOR

TÜRK FUTBOLUNUN
EFSANE TRANSFERLERİ

LUXURY

PORTAKAL SANAT VE
KÜLTÜR EVİ



“SANAT DÜNYAYA UMUT AŞILAMA PİRAMİDİNİN EN TEPESİNDE”



Portakal Sanat ve Kültür Evi Dördüncü
Nesil Temsilcisi & Direktörü

Maya Portakal Bitargil

Portakal Sanat ve Kültür Evi olarak son yıllarda ‘özel satış’ çerçevesinde hareket ettiklerini aktaran Maya Portakal Bitargil, bu anlayış çerçevesinde yerli ve küresel sahnedeki en özel eserleri sanatseverlerle buluşturma hedefinde olduklarını söylüyor.

Müzayede sektörünün en ünlü ve en başarılı isimlerinden Raffi Portakal’ın aynı sektörde faaliyet gösteren kızı Maya Portakal Bitargil, aile yadigarı şirketin dördüncü kuşak temsilcisi. Sektördeki duruşunun ve varlığının köklerini ilk olarak babasına ardından Portakal Sanat ve Kültür Evi’nin dinamik ve başarılı ekibine borçlu olduğunu söyleyen Portakal Bitargil, şirketin kültürünü, sanatın toplumsal yansımalarını, sektörün nereye ve neye evrildiğini dergimiz TİMREPORT’a değerlendirdi.

Portakal Sanat ve Kültür Evi’nin dördüncü kuşağınız. Tutku sizde ne zaman başladı? Usta açısından şanslıydınız, peki bunu akademik

eğitimle desteklemeye ihtiyaç duyduğunuz mu?

Benimkisi aslında seçilmiş bir yoldu. Sevgili babamın mücevher gibi işlediği çocukluk yıllarımın yanında annemin beni küçük yaşlarda götürdüğü müzayedeler ve işler, bugünumün temelini oluşturuyor.

Çocukluğum döneminde Mim Kemal Öke Caddesi 19 numarada olan galerimiz hem semt hem sanatseverler hem de koleksiyonerler için büyük bir cazibe merkeziydi. Titizlikle çalışan ve başarıyla endekli bir ekibimiz vardı. Genel koordinatörümüz Fatoş Türkmen’in de üzerimdeki emeklerini de buradan şükranla anmak istiyorum.

Çiğdem Simavi ile babamın birlikte düzenledikleri Yıldız Saray’ındaki

müzayedelerde, eserlerin müzayedeye sırasına göre dizildiği alanda annem ve Portakal ekibiyle beraber olurdum. O zamanlar henüz dört yaşındaydım. Sanırım, mesleğin tozunu yutmak dedikleri şey bu olsa gerek. Şimdi düşünüyorum da sahneye çıkmadan önce işin aritmetiğini öğrenmek çok kıymetli bir kazanımış.

Babamı, başarıyla yönettiği müzayedeleri, sıcağı sıcağını işi, zorluklarıyla ve zaferleriyle, en çıplak halde görerek büyümek benim için paha biçilemez bir öğrenme yolu oldu.

Evet, içine doğduğum bu işi akademik olarak da destekledim. Paris’te sanat tarihi eğitimi aldım ama benim için en önemli okul da eğitim de babam oldu. Şu an sahip olduğum

duruş da, bilgi de, bakış açısı da
"Portakal enstitüsü"nü bir çıktısı.

Portakal Sanat ve Kültür Evi'nin özellikle ilgilendiği sanatsal koleksiyonlar var mı, bir sanat eserini alırken temel önceliğiniz neler oluyor?

Biz Portakal Sanat ve Kültür Evi olarak, koleksiyonların oluşturulmasında ve zenginleştirilmesinde görev alıyoruz. Eserleri Portakal'ın süzgecinden geçirek spesifik hale getiriyoruz, böylece müşteri portföyümüzü de bu çerçevede oluşturmuş oluyoruz.

Pandemi her sektörü dönüşüme zorluyor. Müzayedecilik nasıl bir dönüşüm yaşıyor?

Sanat köklü, geleneksel, temeli kaya üzerine kurulu bir alan ancak diğer yandan sanatın varoluşu yaratıcılık, yenilik ve ilerliciliği de içinde barındırıyor. Bu açıdan bakıldığında sanat, çağın hep bir adım ilerisinde olmalıdır.

Pandemide online sisteme geçiş, sanat sektörü için birçok sektöre göre çok daha hızlı ve kolay oldu. Sanat sektörü, sahip olduğu uluslararası ilişkiler ve dinamiklerle zaten bir şekilde içinde bulunduğu online dünyayı kendisi adına çok daha kolay aktive etti.

Online müzayedenin geçmişi 15 yıla dayanıyor. Dolayısıyla müzayedeciliği online sisteme taşımayı değil, bu sistem içinde onu geliştirmeyi konuşuyoruz.

Sosyal medyada online müzayede reklamları görmeye başladık. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Daha çok kişiye ulaşmak için bir şans olabilir mi?

Biz, son bir iki yıldır odağımıza "özel satışlar"ı aldık. Türk ve uluslararası sanatçıların en iyi örneklerini sanatseverlerle buluşturuyoruz. Birebir, çok detaylı, hedef odaklı ve son derece tatmin edici en iyi servisi bugünün dünyasında bu şekilde yaratıyoruz. İnovasyon, adaptasyon ve yenilik anlayışı ile hareket ediyoruz çünkü hedeflerimizden biri de hem kendimizi

"Sessiz müzayedenin dünyada örnekleri var ama Türkiye'de ilk uygulayan biz olduk. İlerleyen dönemlerde bu alanda yeni örnekler oluşturmayı planlıyoruz."



hem de çevremizi heyecanlandırmak.

Bu sene, Portakal Sanat ve Kültür Evi'nin 107. yıl dönümü. Maraton koşmak, güven endeksli çalışmak ve ülkeye hizmet etmek yazılı ve sözlü kurallarımız.

Online müzayedeler ile trend, sizin yeni bir konsept olarak sunduğunuz 'sessiz müzayede'ye döndü diyebilir miyiz?

Sessiz müzayedenin dünyada örnekleri var ama Türkiye'de ilk uygulayan biz olduk.

Çok başarılı bir sessiz müzayede örneği ortaya koyduk. Normal müzayedeler iki saat kadar sürerken bu, 14 gün sürdü. İlerleyen dönemlerde bu alanda yeni örnekler oluşturmayı planlıyoruz.

Son dönemde artık her şey yatırım odaklı düşünülüyor. Sanata bakış nasıl?

Sanat sadece yatırım aracı olarak görülürse zarar ettirir. Sanatın X faktörü histir ve onu değerli kılan hatta yatırım aracı haline getiren de bu X faktörüdür.

"Hangi sanat eseri, neden yatırımdır" sorunun cevabı içinde pek çok kriteri barındırıyor: Kalite, sanatın temsil ettiği dönemi, geçmiş,

provenansı, kondisyonu, literatürdeki yeri, satıldığı yer, markası ve müze koleksiyonları içinde aynı dönemden başka bir eser olup olmadığı pek çok ayrıntı var içinde

Jenerasyonun ve burjuva profilinin değişimi sanata, koleksiyonlara bakışı nasıl etkiliyor?

Sanat, pandemi sürecinde, "dünyaya umut aşılama piramidi"nin en tepesinde yer aldı. Yüzyıllar içinde sanata bakış, sanatla kurulan ilişki evrildi ve büyüdü. Pandemi ise bir hatırlatıcı oldu.

İnsanın merak etme ve sevmeye duyuları var olduğu sürece sanata yönelik bir farkındalık ve saygı duyulan bir bakış açısı her zaman olacaktır.

Son olarak sanat açısından nasıl bir yeni normal bekliyorsunuz?

Pandemi sonrasında sanatın, sanatsal bakış açısının daha ileri taşınacağını ve daha fazla kişi tarafından kabul göreceğini düşünüyorum. Çünkü pandeminin bize öğrettiği en temel başlıklardan biri bütün olmak, birlikte hareket etmek ve birlikte olmanın önemi oldu, yan yana olmasak bile. Her şeyden önce sanat, yan yana gelmeyecek dinamikleri buluşturması ile bilinen ve köprüler kurabilen bir alan.

Sanatın çevrim içi yüzü



Pandeminin bir getirisi olarak sanatta başlayan yeni ve sıra dışı dönem hâlâ bazı müze ve sanat galerilerinin fiziki olamamasından dolayı sürüyor. Sanatta yeni bir bakış açısının doğduğu bu süreç boyunca dünyanın saygın eserleriyle göz dolduran müzeleri kapılarını online olarak ziyarete açtı. Müzeler, 360 derece sanal turlar düzenleyerek dünyanın dört bir yanından misafir ağırladı. Dünyada büyük bir ilgi gören sanal sanat anlayışı Türkiye’de de karşılık buldu. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın Türkiye’deki çevrim içi ziyarete açtığı mekanlara 11,4 milyon ziyaret gerçekleşti.

İnsanların evlerinden, hiç yorulmadan kendilerini dünyanın sanat merkezleri olarak bilinen Fransa’daki bir müzede, Londra’daki bir sergide ya da New York’taki bir sanat galerisinde gezerken bulunduğu bu dönem, önümüzdeki süreçte de etkisini devam ettireceğe benziyor. Dünyada bazı mekanlar fiziki olarak hâlâ kapalı olmasına rağmen, sundukları çevrim içi sergi turu imkanlarıyla sanatseverlerin yüzlerini güldürüyor.

HENRI MATISSE ÖZEL SERGİSİ FRANSA

20. yüzyılın önemli ressamlarından Henri Matisse, 150’nci doğum gününde

Sanatta yeni bir bakış açısının doğduğu pandemi döneminde, dünyanın saygın eserleriyle göz dolduran müzeleri ve sergileri, 360 derece sanal turlar ile dünyanın dört bir yanından misafir ağırlamaya devam ediyor.



Paris’teki Centre Pompidou isimli sanat merkezinde olağanüstü bir sergiyle anılıyor. 1970 yılında Grand Palais’de düzenlenen retrospektiften bu yana düzenlenen en büyük sergide ressamın önemli klasik eserleri bir araya getirildi. Ressam ve edebiyat arasındaki ilişkiye odaklanılan sergi 22 Şubat tarihine kadar çevri miçi olarak gezilebiliyor.

İSMİMİ TANI: 1900’DEN GÜNÜMÜZE AVUSTRALYALI KADIN SANATÇILAR
Avustralya Ulusal Galerisi, yıl boyunca kadınlar tarafından yapılan sanat eserlerini online olarak sergileyecek. Sergi kapsamında Avustralya’nın dört bir yanından toplanan eserler arasında listenin başında “İsmimi Tanı: 1900’den Günümüze Avustralyalı Kadın Sanatçılar” geliyor. İki bölüm halinde ele alınan sergi, kültürel alanda cinsiyet eşitliğine vurgu yaparken Avustralya sanatının da yeni bir hikayesini anlatıyor.

BİR MODACININ YOLCULUĞU CHRISTIAN DIOR - FRANSA

Açılışı, temmuz 2020’de Christian Dior’un doğup büyüdüğü evde yapılan “Bir Modacının Yolculuğu” isimli sergi 2021 yılında ziyaretçilerini online ortamda karşılayacak. Sergide 100’e yakın haute couture tasarım ve aksesuarların yanı sıra

tasarımcının kişisel eşyaları, fotoğrafları ve arşivleri de yer alıyor. Ziyaretçilerini tarihi bir yolculuğa çıkaran sergide modaevinin kuruluşuna uzanan serüvenin detayları da incelenebiliyor. Sergiyi ziyaret edeceklere İngilizce ve Fransızca olmak üzere iki dil seçeneği sunuluyor.

PHILIP GUSTON DÖNÜŞÜMÜ İSVİÇRE

Vizyoner sanatı ile yarım yüzyıla yayılan Amerikalı ressam Philip Guston'un eserlerinden oluşan sergi, 'Dönüşüm' başlığı altında sürekli ileri doğru hareket eden ve soyut dışavurumculuğun öncüsü Guston'a bir bakış fırsatı sunuyor. Philip Guston'un kişisel ikonografisinin derinliğini ve karmaşıklığını gösteren sergi, soyut ve figüratif olmak üzere sanatçının farklı dönemlerine ait çalışmalarını sunuyor. Sanatçının koleksiyonundaki 14 benzersiz eserin sergilendiği etkinlik, dijital ortamdan da takip edilebiliyor.

HARİKA MANZARALAR İNGİLTERE

Fotoğrafçılık dünyasının önemli isimlerinden İngiliz fotoğrafçı Francis Bedford'un çektiği piramit, tapınak ve sfenksler gibi ikonik yapılardan oluşan fotoğraf koleksiyonu "Harika Manzaralar"



isimli sergide ziyaretçilerle buluşuyor. Galler Prensi Albert Edward'ın Mısır, Kutsal topraklar ve Yunanistan'dan oluşan kraliyet turuna eşlik eden Bedford, çektiği fotoğraflarla Victorialılara Doğu Akdeniz'e dair yeni bakış açıları kazandırdı. Bedford'un bu çağdaş koleksiyonu şimdi Barrington Barber Güzel Sanatlar Akademisi'nde dijital seçeneğiyle birlikte ziyarete açık durumda.

EFSA NE İSTANBUL: BIZANTION'DAN İSTANBULA - BİR BAŞKENTİN 8000 YILI

Bizantion'dan Nea Roma'ya, Konstantinopolis'ten İstanbul'a; Bizans ve Osmanlı İmparatorluklarına başkentlik yapmış kentin 8 bin yıllık görkemli tarihine ışık tutan sergi, Sakıp Sabancı Müzesi tarafından düzenleniyor. 2010 yılında Avrupa Kültür Başkenti etkinlikleri çerçevesinde gerçekleştirilen serginin dijital kaynakları bu yıl dijital platformlarla sunuluyor. Almanya'dan İngiltere'ye, İrlanda'dan Macaristan'a dünyanın önde gelen 39 müzesi ile Türkiye'den 19 müze ve özel koleksiyonlardan seçilerek sergiye konulan eserler; gündelik hayattan savaşlara, ekonomiden kutsal mekânlara, İstanbul'un 8 bin yıllık geçmişini her yönüyle yansıtıyor.



Türk futbolunun efsane transferleri

Son günlerde ülke gündeminin en çok konuşulan konularından biri Fenerbahçe'nin sürpriz transferi Mesut Özil. Dünya futbolunun 2020 sezonundaki en büyük transferi olarak gösterilen Özil, Fenerbahçeli taraftarlar tarafından büyük bir coşkuyla karşılandığı gibi pandemi nedeniyle oldukça durağan geçen Süper Lig sezonunda da ciddi bir hareketlenme yarattı. Portekizli teknik direktör José Mourinho'nun "Kötü bir kopyası bile yok" dediği Mesut Özil, ligde dengeleri değiştirecek gibi duruyor. Özellikle de daha imza aşamasında "Gel beraber Mesut olalım" sloganı ile sesini duyuran Fenerbahçeli taraftarların, takımın yeni 10 numarasından beklentisi fazlasıyla büyük.

Türkiye'deki kulüpler, geçmişten beri yıldız pek çok ismi transfer etmişken Mesut Özil transferinin medyada bu kadar yankı bulmasının en büyük sebeplerinden biri ise pandemi. Küresel salgın tüm sektörleri olduğu gibi dünya futbolunun da 2020 ve hatta 2021 sezonunu etkiledi. Dünya futbol ekonomisi 2020 yılında büyük bir küçülme yaşadı. UEFA'nın verilerine göre sektörün geliri 5,2 milyar Euro azaldı. Dünyanın en büyük kulüplerinden Real Madrid, tarihinde ilk defa futbolcularının maaşlarını ödeyebilmek için kredi çekti. Dolayısıyla futbol dünyasında yaşanan bu ekonomik daralma ile birlikte kulüplerin



Pandemi nedeniyle oldukça durgun bir sezon geçiren Süper Lig, Fenerbahçe'nin Mesut Özil transferiyle ciddi bir hareketlenme yaşıyor. Taraftarın coşkuyla karşıladığı yıldız futbolcunun transferi bu kadar ses getirmişken, Türkiye'de forma giymiş yıldız transferleri tekrar hatırlayalım.

tasarrufa yönelmesi ve bu sezon ses getiren transferler yapmaması Mesut Özil transferinin çok daha fazla dikkat çekmesini sağladı. Mesut Özil artık sadece Fenerbahçe'nin 10 numarası değil, kendinden önce Türkiye'ye transfer olmuş önemli oyuncularla birlikte Türk futbolunun en fazla konuşulan, efsane transferler listesinin de en yeni üyesi.

TÜRK KULÜPLERİN FORMASINI TAŞIMIŞ YILDIZ İSİMLER

Türkiye'de bugüne kadar yaptığı transferler ile gündem olan birçok kulüp oldu. Özellikle üç büyük kulüp yaptıkları sürpriz hamlelerle yıldız isimleri renklerine bağlamayı başardı. Gheorghe Hagi, Alex de Souza, Mario Jardel, Gheorghe Popescu gibi dünyada efsane olarak kabul gören oyuncuların dışında hem kariyerleri hem de aldıkları ücretler ile çok konuşulan transferler oldu. Galatasaray'ın 2013'te Inter'den transfer ettiği Wesley Sneijder ile Chelsea'de uzun bir kariyeri bulanan Didier Drogba, o sezonda dünya gündeminde büyük yankı bulmuştu. Drogba bir yıl, Sneijder ise dört yıl boyunca sarı kırmızılı kulüpte oynadı.

Beşiktaş'ın Amokachi'den sonra en çok ses getiren transferleri kuşkusuz Ricardo Quaresma, Mario Gomez ve Demba Ba. 2010 yılında Chelsea'den transfer olan ve iki yılda taraftarın gönlünü kazanan Quaresma, 2015-2019 arasında tekrar Beşiktaş forması giydi. Taraftarın adına şarkılar yazdığı tecrübeli oyuncu Demba Ba 2014'de 6 milyon Euro'ya transfer edildi. Beşiktaş serüveni bir yıl süren oyuncu bu kısa sürede adını unutulmazlar arasına yazdırmayı başardı. 2015-2016 sezonunda siyah beyazlı formayı taşıyan Mario Gómez de kısa sürede efsaneleşen oyunculardan. Gómez, çıktığı 33 maçta 26 gol atarak Beşiktaş'ta bir sezonda en fazla gol atan yabancı oyuncu ünvanını elinde bulunduruyor.

2000'li yıllardan beri kadrosuna çok güçlü isimler transfer eden Fenerbahçe'de Diego Lugano, Christian Baroni, Stephen Appiah ve Daniel Güiza gibi isimler forma giydi. Ancak akıllara kazınan sol bek efsanesi Roberto Carlos, 2007-2010 sezonunda futbol stili ve hızıyla sahada adeta fırtına estirdi. Fenerbahçe'nin Manchester City'den transfer ettiği ve kulübün en büyük transferleri arasında gösterilen Nicolas Anelka da 1,5 gibi kısa bir sezon da olsa iz bırakan oyunculardan oldu.

DÜNYA'NIN KONUŞTUĞU MESUT ÖZİL'İN KARIYERİ



Profesyonel futbol kariyerine 2006'da Schalke 04'te başlayan Özil, iki yıl sonra 5 milyon Euro'luk bonservis karşılığında Werder Bremen'e transfer oldu. Bremen'de iki yıl mavi beyazlı formayı taşıdıktan sonra 2010 FIFA Dünya Kupası'nda yakaladığı başarılı performansı ile 15 milyon Euro karşılığında Real Madrid'e transferi gerçekleşti. Real Madrid'deki başarılı üç sezonun ardından ise 2013 yılında 50 milyon Euro'luk rekor bonservisi ile Arsenal'e transfer olan Özil, yedi yıl geçirdiği Arsenal'den Fenerbahçe'ye sürpriz bir şekilde transfer edildi. Tarihin en iyi 10 numaraları arasında gösterilen Özil, kariyeri boyunca biri dünya kupası olmak üzere 13 kupa aldı.



Lezzetle hobinin buluştuğu yer



Mutfak atölyeleri

Şefler eşliğinde aşçılıktan pastacılığa, ekmekten şekerleme ve çikolataya kadar pek çok alanda uygulamalı eğitim alınan mutfak atölyelerinde evlerin yeni şefleri yetiştiriyor.



Son yıllarda gastronomiye karşı artan ilgi ve özellikle de pandemi döneminde mutfakta geçirilen vaktin artması herkesin içindeki şefi ortaya çıkardı. Hem eğlenceli vakit geçirmek hem de hobi kazanmak isteyenlerin ilk tercihleri arasında yer alan mutfak atölyelerinde verilen workshop sayıları, pandemi sonrasında daha da arttı. İsteyenlerin profesyonel anlamda bir eğitim alarak, program sonunda uluslararası geçerliliği olan bir sertifikaya kavuştuğu mutfak akademileri, yemek yapmayı hobi olarak gören ve sadece becerilerini geliştirmek isteyen amatörlerin de tercihi. Şefler eşliğinde aşçılıktan pastacılığa, ekmekten şekerleme ve çikolataya kadar pek çok alanda uygulamalı eğitim alınırken oldukça eğlenceli zaman geçirilen mutfak atölyelerinde, evlerin yeni şefleri yetişiyor.

MUTFAK SANATLARI AKADEMİSİ (MSA)

Dünyanın en iyi aşçılık okulları arasında gösterilen Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), uluslararası geçerliliği olan eğitimlerinin yanı sıra City&Guilds, Europass, Institute of Hospitality gibi mutfak profesyonelleri yetiştiren kurumlar tarafından onaylı, Türkiye'deki tek akademi olmasıyla dikkat çekiyor. MSA, 17 yıldır yiyecek ve içecek sektörüne profesyonel iş gücü sağlıyor. Yılda bin 200'ü aşkın şef adayını iş hayatına kazandıran akademi, hem Türkiye hem de dünyada şef adayları yetiştiriyor. Her biri alanında uzman şef kadrosu ile geniş bir eğitim yelpazesine sahip olan MSA'da mutfak sektörüyle hem hobi hem de profesyonel olarak ilgilenenlere yönelik eğitimler bulunuyor. MSA bünyesinde; profesyonel aşçılık, profesyonel pasta-ekmekçilik ile uygulamalı barmanlık ve mikoloji eğitimleri veriliyor. Ayrıca her ay mutfak severlere özel workshoplar düzenleniyor.

ULUSLARARASI SERVİS VE LEZZET AKADEMİSİ (USLA)

Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi (USLA), otelcilik, yiyecek-içecek



sektöründe sertifika ve diplomalı eğitim veren American Hospitality Academy International Hotel Management Schools'un İstanbul'daki kampüsü olarak, Türkiye'nin önemli uluslararası otel işletmeciliği ve aşçılık akademileri arasında yer alıyor. 30 yılı aşkın tecrübesi, çok uluslu yapısı, uzman şef ekibi ile mutfak profesyonelleri yetiştirme konusunda bir marka. USLA, uluslararası standartlardaki teorik ve uygulamalı eğitimleri sonrasında da öğrencilerine destek sağlayarak yurt dışında staj yapma imkanı sunuyor. USLA'da profesyonel eğitimlerin dışında kurumsal çözüm, tarım eğitimi alınabiliyor. Mutfağın gençleri için eğitim programları da bulunan kurumda mutfakta yeni olanlar için





temle seviyelerde aşçılık, barista ya da pasta ve ekmek alanında workshoplar düzenleniyor.

EKS MUTFAK AKADEMİSİ

Şef Eyüp Kemal Sevinç tarafından 2011 yılında kurulan EKS Mutfak Akademisi'nde; diplomalı uzun dönem profesyonel eğitimler ile kısa dönem temel eğitimler, dünya mutfağı eğitimleri ve günlük workshop çalışmaları yapılıyor. Yiyecek ve içecek sektöründe kariyer yapmak isteyenlerin profesyonel mutfak kültürüyle tanıştığı EKS'de mutfakla hobi olarak ilgilenenler için de pek çok eğitim bulunuyor. Türk, Akdeniz, Fransız, İtalyan, İspanyol, Meksika, Hint, Japon ve Uzak Doğu mutfakları gibi çok geniş bir dünya mutfağı seçkisi olan akademi, geleneksel ve çağdaş mutfak yapısını aynı potada eriten, çok kültürlü gastronomi vizyonuna sahip. Gizli kalmış Osmanlı yemeklerini gün yüzüne çıkarmak, Türk mutfağında yeni yaklaşımlar denemek ya da pastacılık, sushi, temel aşçılık, el yapımı makarna gibi alanlarda bilgi ve becerilerini geliştirmek isteyenler için EKS Mutfak Akademisi en iyi seçeneklerden biri.

LE CORDEN BLEU

Fransa'da 16. yüzyıldan beri eğitim veren ve mutfakta mükemmeliyetin simgesi olarak görülen Le Cordon Bleu, Türkiye'de 2013 yılında Özyeğin Üniversitesi iş birliğinde açıldı. Le

Cordon Blue, bünyesinde eğitim almak isteyenlere uzun ve kısa dönemden oluşan sertifikalı eğitim programları ile oldukça geniş bir seçenek sunuyor. Eğitim almak için okulun gastronomi bölümünde öğrenci olmak gibi bir şartın bulunmadığı akademide, mutfakta hobi olarak vakit geçirmek isteyenlere özel workshop programları da düzenleniyor. Fransız mutfağının teknikleri, klasik ve hafif lezzetlerinin Le Cordon Bleu'nun master şeflerinden uygulamalı olarak öğrenildiği akademide; yemek, pasta, ekmek, şekerleme ve çikolata üzerine uzun dönem programların yanında demo dersler, mutfak ve pastacılık atölyeleri ile grup halinde katılmak isteyenlerin taleplerine özel hazırlanan özel atölyeler bulunuyor.

SUSHİCO SUSHİ WORKSHOP

Uzak Doğu'nun ünü dünyaya yayılan lezzeti sushinin Türkiye'deki ilk ve en büyük restoran zinciri SushiCo, sushi severlere muhteşem bir eğitim fırsatı sunuyor. Çin, Japon ve Thai mutfağından yemeklerin yer aldığı zengin menüsü ve spesiyallerini tadarken sushi öğrenme imkanı da sağlayan SushiCo'nun eğitimleri son dönemlerde çok popüler. Sertifikalı bir eğitim programı olmayan sushi yapım derslerini Şef Yutaka Hoshino veriyor. Sushi teknikleri ve yapım aşamaları ile ilgili tüm detayların öğretildiği workshoplar haftalık olarak, 10 kişilik gruplar halinde gerçekleşiyor.

Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), uluslararası geçerliliği olan eğitimlerinin yanı sıra City&Guilds, Europass, Institute of Hospitality gibi mutfak profesyonelleri yetiştiren kurumlar tarafından onaylı, Türkiye'deki tek akademi.

2020 2. DÖNEM GİRİŞİMCİLERİ



112 GİRİŞİM
14 FARKLI İL
23 FARKLI SEKTÖR

2020 ARALIK AYINDA İTHALAT, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE %11,7 ORANINDA ARTTI.

2020 ARALIK AYINDA İHRACAT, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE %15,9 ORANINDA ARTTI.

2020 ARALIK AYINDA DIŞ TİCARET AÇIĞI %2,17 AZALARAK 4,5 MİLYAR DOLARA GERİLEDİ.

2020 ARALIK AYINDA İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI %79,6 OLDU.

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

2020 Aralık ayında en fazla ihracat yapılan ülke **1,4 milyar dolar** ile **Almanya** oldu. Almanya'yı **1 milyar dolar** ile **Birleşik Krallık**, **998 milyon dolar** ile **ABD** izledi.

ABD
998
Milyon Dolar

İSPANYA
609,4
Milyon Dolar

ALMANYA
1,4
Milyar Dolar

İTALYA
805,2
Milyon Dolar

RUSYA
FEDERASYONU
439,9
Milyon Dolar

İRAK
806,8
Milyon Dolar

FRANSA
771,6
Milyon Dolar

İSRAİL
483,3
Milyon Dolar

BELÇİKA
253,7
Milyon Dolar

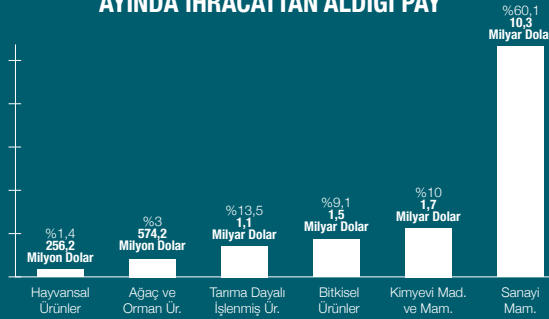
BİRLEŞİK
KRALLIK
1 Milyar Dolar

ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 ARALIK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %74,6
Tarım %14,6
Maden %2,7



ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 ARALIK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2020 ARALIK AYINDA İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL



BİNGÖL
%275,6

İLLERE GÖRE 2020 ARALIK AYINDAKİ İHRACAT DAĞILIMI

İSTANBUL
6,6
MİLYAR DOLAR

KOCAELİ
1,4
MİLYAR DOLAR

BURSA
1,3
MİLYAR DOLAR

İZMİR
937,7
MİLYON DOLAR

GAZİANTEP
886
MİLYON DOLAR

ANKARA
795,7
MİLYON DOLAR

SAKARYA
572,8
MİLYON DOLAR

MANİSA
477,8
MİLYON DOLAR

DENİZLİ
330,5
MİLYON DOLAR

HATAY
270,4
MİLYON DOLAR

1 - 31 ARALIK İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 31 ARALIK				1 OCAK - 31 ARALIK			
	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)
I. TARIM	2.258.788	2.603.364	15,3	14,6	23.373.664	24.369.143	4,3	14,4
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.534.150	1.772.870	15,6	9,9	15.338.649	16.350.706	6,6	9,6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	629.239	770.362	22,4	4,3	6.787.841	7.301.341	7,6	4,3
Yaş Meyve ve Sebze	349.912	406.065	16,0	2,3	2.260.425	2.731.186	20,8	1,6
Meyve Sebze Mamulleri	127.744	151.455	18,6	0,8	1.548.012	1.683.746	8,8	1,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	122.524	126.009	2,8	0,7	1.416.430	1.399.574	-1,2	0,8
Fındık ve Mamulleri	187.015	175.727	-6,0	1,0	2.028.385	1.946.989	-4,0	1,1
Zeytin ve Zeytinyağı	26.737	30.156	12,8	0,2	282.659	271.182	-4,1	0,2
Tütün	80.871	99.947	23,6	0,6	908.417	910.531	0,2	0,5
Süs Bitkileri ve Mam.	10.109	13.149	30,1	0,1	106.480	106.157	-0,3	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	200.858	256.260	27,6	1,4	2.505.020	2.451.931	-2,1	1,4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	200.858	256.260	27,6	1,4	2.505.020	2.451.931	-2,1	1,4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	523.779	574.235	9,6	3,2	5.529.995	5.566.505	0,7	3,3
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	523.779	574.235	9,6	3,2	5.529.995	5.566.505	0,7	3,3
II. SANAYİ	11.497.367	13.308.486	15,8	74,6	138.189.577	127.645.230	-7,6	75,3
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	938.477	1.169.636	24,6	6,6	12.119.228	11.224.484	-7,4	6,6
Tekstil ve Ham maddeleri	598.053	769.597	28,7	4,3	7.919.588	7.286.561	-8,0	4,3
Deri ve Deri Mamulleri	114.256	110.420	-3,4	0,6	1.665.378	1.333.274	-19,9	0,8
Halı	226.168	289.618	28,1	1,6	2.534.262	2.604.648	2,8	1,5
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.813.830	1.799.736	-0,8	10,1	20.588.207	18.263.488	-11,3	10,8
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.813.830	1.799.736	-0,8	10,1	20.588.207	18.263.488	-11,3	10,8
C. SANAYİ MAMULLERİ	8.745.060	10.339.114	18,2	57,9	105.482.143	98.157.258	-6,9	57,9
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.326.372	1.661.882	25,3	9,3	17.697.030	17.143.441	-3,1	10,1
Otomotiv Endüstrisi	2.537.839	2.799.028	10,3	15,7	30.587.064	25.548.566	-16,5	15,1
Gemi ve Yat	111.150	188.151	69,3	1,1	1.042.314	1.375.006	31,9	0,8
Elektrik Elektronik	973.436	1.221.536	25,5	6,8	11.235.669	11.055.082	-1,6	6,5
Makine ve Aksamları	740.427	834.560	12,7	4,7	7.833.008	7.542.789	-3,7	4,4
Demir ve Demir Dışı Metaller	671.675	820.334	22,1	4,6	8.120.551	8.255.705	1,7	4,9
Çelik	1.108.324	1.383.260	24,8	7,8	13.813.214	12.675.179	-8,2	7,5
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	279.705	353.776	26,5	2,0	3.514.643	3.759.687	7,0	2,2
Mücevher	297.820	298.057	0,1	1,7	4.102.699	3.757.744	-8,4	2,2
Savunma ve Havacılık Sanayii	288.648	279.512	-3,2	1,6	2.740.694	2.279.027	-16,8	1,3
İklimlendirme Sanayii	390.571	488.815	25,2	2,7	4.676.093	4.664.483	-0,2	2,8
Diğer Sanayi Ürünleri	19.091	10.205	-46,5	0,1	119.164	100.548	-15,6	0,1
III. MADENCİLİK	368.117	480.200	30,4	2,7	4.310.206	4.272.391	-0,9	2,5
Madencilik Ürünleri	368.117	480.200	30,4	2,7	4.310.206	4.272.391	-0,9	2,5
TOPLAM (TİM*)	14.124.271	16.392.051	16,1	91,9	165.873.447	156.286.764	-5,8	92,2
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat	1.262.447	1.451.752	15,0	8,1	14.959.275	13.227.403	-11,6	7,8
GENEL İHRACAT TOPLAMI	15.386.718	17.843.802	16,0	100,0	180.832.722	169.514.167	-6,3	100,0

Birlik adresleri



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Batı Akdeniz İhracatçılar

Birliği Genel Sekreterliği

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

Denizli İhracatçılar Birliği

Genel Sekreterliği

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

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

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

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

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

Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul Maden Ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Genel Sekreter V.
Senem Sanal Sezener

Genel Sekreter Yrd. V.
Yiğit Tufan Eser

Dış Ticaret Kompleksi
Çoban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.
B-Blok K: 9 Yenibosna / İstanbul
Tel: 0 212 454 04 90 - 91
Faks: 0 212 454 04 13 / 454 04 83
tim@tim.org.tr
www.tim.org.tr



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



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

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

sanmar.com.tr



DÜNYANIN GÜLLERİNİ ÖZENLE TAŞIYORUZ.

TURKISH CARGO; GÜLLERİ ÖZENLE VE İLK GÜNKÜ TAZELİĞİYLE
DÜNYANIN EN FAZLA ÜLKESİNE TAŞIYAN HAVAYOLU.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr