

YENİ KABİNE SİSTEMİ İLE
2023 HEDEFLERİNE

İHRACATIN YÖNETİM
KADROLARI BELLİ OLDU

İHRACATTAKİ SOLUKSUZ ARTIŞ
20'NCİ AYINA GİRDİ

TİM REPORT

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI | AĞUSTOS 2018 | SAYI: 162

DIŞ TİCARET
FAZLASI VEREN
TÜRKİYE İÇİN

BİRLİKTE
YENİ
YÖNE TİM

İsmail GÜLLE
TİM BAŞKANI





NRW.INVEST
GERMANY



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

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 19.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



GERMANY
AT ITS
BEST



NORDRHEIN-WESTFALEN

Global koku pazarının en hızlı büyüyen oyuncusuyuz.

Parfümden kozmetiğe, ortam kokularından temizlik ürünlerine kadar hayatımızın vazgeçilmezi olan birçok ürünün kokusunu tasarlıyoruz.

**Şimdi de gıda aroması sektörünün
Türkiye'de güçlenmesi için yatırımlara başladık...**



Kurumsal filmimizi, karekodu
akıllı telefonunuzla tarayarak izleyebilirsiniz.

BEYOND THE SENSES

seluz.

İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

Daha güzel yarınlar hep beraber

30 Haziran'da gerçekleştirdiğimiz, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 25. Genel Kurulu'nda delegelerimizin takdirleri ile seçildiğim TİM Başkanlığı görevinde ilk ayı tamamladım. Bu yolun ne denli zahmetli, ne kadar zorluklarla dolu olduğunun çok iyi farkındayım. Ancak yıllardır Birliklerimizde yürüttüğüm görevler, Sektörler Konseyi'nde faaliyet gösterdiğim sektörü temsilen gerçekleştirdiğim çalışmalar, bu yolda benim için çok kıymetli deneyimler olacak. Başkanlık seçimi sürecinde de her zaman ifade ettiğim gibi, ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşmasında tek kişinin çabası asla yeterli olamaz. İhracatımıza yön verecek kararları alırken Yönetim Kurulumuz ve Sektörler Konseyimizin çok daha aktif bir şekilde çalışması, delegelerimizin sadece Genel Kurul sürecinde değil, çalışmalarda da görev ve sorumluluk üstlenmesi, hedeflere ulaşmamızda en büyük yardımcımız olacak. Bu makamın büyük olması, başarıya giden yolda bizler için çok da elzem değil. Makamın değil hizmetlerin büyümesinin, yaygınlaşmasının, daha fazla firmayı kucaklamasının çok daha faydalı olacağına inanıyorum. Bu düşüncelerle çıktığımız yolda çok yoğun bir gündem ile karşılaştık. 24 Haziran seçimlerinin ardından başlayan yeni yönetim, Sayın Cumhurbaşkanımız liderliğinde, hepimizin gözleri önünde hayata geçiyor. 9 Temmuz'da Külliye'de

Cumhurbaşkanımızın yemin törenine katıldık, ardından açıklanan Kabineler ile ülkemizi 2023 hedeflerine ulaştıracak kadroları hep birlikte öğrendik. 12 Temmuz'da TİM'de ilk Sektörler Konseyi toplantımızı gerçekleştiren, Yönetim Kurulumuz da bu toplantıda oluşturduk ve çalışmalarımıza başladık. İhracatımızı kalıcı ve sürdürülebilir bir şekilde artıracak, deyim yerinde ise şaha kaldıracak projeleri ivedi olarak değerlendirmeye başladık. Temmuz ayının ikinci yarısından itibaren, başta Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan olmak üzere Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Mustafa Varank, Tarım ve Orman Bakanımız Bekir Pakdemirli ve Sağlık Bakanımız Fahrettin Koca'yı makamlarında ziyaret ettik. Kendilerine hem hayırlı olsun dilekelerimizi ilettik, hem de ihracatımızın önünü açacak projelerimizi anlatarak görüşlerini aldık. Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak'ın İstanbul'da iş dünyası temsilcileri ile birlikte düzenlediği toplantıda ihracatçılarımız adına söz alarak ekonominin geleceğine ilişkin düşüncelerimizi anlattık. Bakanlarımızı makamlarında ziyaret etmeye Ağustos ayında da devam edeceğiz. Cumhurbaşkanımızın Afrika ziyaretlerinde kendilerine eşlik ederek ilk yurtdışı temaslarımızı da gerçekleştirmiş olduk. Ekonomimizi daha ileri taşıma noktasında, ihracatın ne denli önemli olduğu artık hepimizin malumu. Bu

bilinçle, ihracata ilişkin çalışma ve projeler üzerinde titizlikle duruyoruz. Önceki yönetimler döneminde başlayan projeleri çok daha etkin ve kapsayıcı bir hale getirmek için çalışıyoruz. Bunların yanında, yeni projeler de geliştiriyoruz. Öncelikle, daha fazla firmamızın ihracat ailesine katılması, bizim için son derece önemli. Kalite ve maliyette dünya ile rekabet edebilecek ürünler üreten firmalarımızdan ihracat yapmayanları tespit etmek, bu firmalarımıza mentorlük hizmeti sağlayarak onları ihracata yönlendirmek en çok önem verdiğimiz konular arasında. Yine farklı sektörlerde, farklı illerde, farklı büyüklüklere sahip firmalarımıza sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirerek her firmaya ihtiyaç duyacağı türden hizmet götürmeye gayret edeceğiz. Daha önce hiç fuara katılmamış firmaları tespit ederek bu firmalarımızı fuarlara, ticaret heyetlerine katılmamış firmaları tespit ederek heyetlere götüreceğiz. Yurtdışında daha aktif olabilmek için, Ticaret Bakanlığımız ile koordineli bir şekilde, ülkemizi ve ürünlerimizi tanıtacak bir kadro kurulabilmesi için mesai harcayacağız. Yine Hükümetimizden gümrükler, lojistik ve Eximbank gibi konular başta olmak üzere, ihracatçılarımızın genel olarak sorun yaşadığı hususlarda çözümler geliştirilmesi için talepte bulunacak, bunun yanında ürün ve ülke bazında yaşanan sorunlar için Bakanlıklarımızla TİM arasındaki koordinasyonu geliştirmeye çalışacağız.



DURAN DOĞAN

BASIM VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.

YENİLİKÇİ TEKNOLOJİ



Türkiye karton ambalaj sektörünün en eski ve tecrübeli iki firması Duran Ofset ve Doğan Matbaacılık'ın 2005 yılında birleşmesi sonucu Duran Doğan Basım ve Ambalaj Sanayi A.Ş. son derece güçlü bir yapı ile oluşmuştur.

Duran Ofset, 1953 yılında Ali Duran Matbaası adı ile kurulmuştur. Zamanla yenilikçi ve çeşitli ürün profili ile ambalaj sektöründe tanınan firma, 1975 yılında Anonim Şirket haline dönüşerek 1991 yılında halka açılmıştır.

Doğan Matbaacılık, 1934 yılında Acemyan Ailesi tarafından kurulmuştur. Doğan Matbaacılık 70 yılı aşkın tecrübesi ile uluslararası müşterilerine her zaman en kaliteli çözümleri sunmuştur.

Bu iki firma 2005 yılında sektördeki lider karton ambalaj üreticisi olmak amacıyla tecrübe ve bilgilerini birleştirme kararı almış ve uygulamışlardır. Duran Doğan'ın müşteri profili, kendi konularında kaliteli ürünleri ile öne çıkmış, ambalaj konusunda da son derece seçici firmalardan oluşmaktadır. Şirket içi iletişim ve müşterilerle olan ilişkiler tüm dünyada kabul edilmiş SAP kurumsal kaynak planlama yazılımıyla gerçekleştirilmektedir. OMP planlama yazılımı kullanarak üretim sahasındaki tüm makineler eş zamanlı olarak takip edilmektedir. Bu yazılım sayesinde siparişlerin üretimi en verimli ve kısa terminle otomatik olarak planlanmaktadır.

24.000 m2 kapalı alanda kurulu Duran Doğan'ın tesislerinde endüstriyel tasarımlardan, hijyen şartlarında üretim prosesine kadar müşterinin tüm taleplerinin karşılanacağı bir ortam yaratılmıştır. Üretim ISO 9001, ISO 14001, BRC/IOP ve GMP sistemlerine uygun yapılmakta ve kapalı alanların tamamı 24 saat sabit nem ve ısı değerlerinde tutulmaktadır. Hâlihazırda 250 kalifiye eleman çalışmaktadır.

Yeni yatırımla 35.000 tona çıkartılan kaliteli karton işleme kapasitesinin % 60'ı hepimizin yakından tanıdığı uluslararası önemli markalara ihraç edilmektedir. Duran Doğan'ın ürettiği bir karton ambalaj, dünyanın herhangi yerindeki bir markette, duty free'de, alışveriş merkezinde mutlaka karşınıza çıkmaktadır.



2 BAŞKAN'DAN
Değerli ihracatçı
dostum

6 MAKALE
Yeni TİM Yönetimi ile
2023 hedeflerine

8 RAPOR
Beklenen zirve
gerçekleşti

16 RAPOR
TİM Başkanı'ndan
ihracat açıklaması

20 İHRACAT
İhracat 20 aydır
artışını sürdürüyor

26 GENEL KURUL
İhracat artacak,
cari açık azalacak

32 DEVİR TESLİM
Türkiye'yi ihracatçılar
zenginleştirecek

34 İSMAİL GÜLLE
TİM'de İsmail Gülle
dönemi

48 KABİNE
ZİYARETLERİ
TİM Heyeti yeni
kabineyi ziyaret etti

46 BULUŞMA
Bakan Albayrak
ihracat ve iş dünyası
temsilcileriyle buluştu

52 15 TEMMUZ
Cumhuriyetimiz
demokrasi ve ihracatla
yükselecek

74 ZİYARETLER
Hayırlı olsun ziyaretleri



26



32



34



54

SAHİBİ:
TİM adına Genel Sekreter
Dr. Halil Bader Arslan

YAYIN KURULU:
Şahin Oktay
Ökan İnce

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

YAYIN TÜRÜ:
Sürekli yerel dergi

YAPIM:

küçük mucizeler
yayınları ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:
Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER:
Bülent Onur Şahin
bulent@kucukmucizeler.com
Cenk Sarıoğlu
cenk@kucukmucizeler.com
Elif Ceren Çingir
elif@kucukmucizeler.com
Kübra Demir
kubra@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM:
Elif Gülaydın
elifgulaydin@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF:
Fatih Yalçın
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

REKLAM DİREKTÖRÜ:
Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

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

BASKI VE CİLT:
Promat Basım Yayın San. Tic. A.Ş.
Orhangazi Mahallesi 1673.Sokak
No:34 Esenyurt-İstanbul

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

İTÜ



Dijital
İş Ortağı

Türkiye'nin dijital geleceği için el ele

Vodafone ve İTÜ güçlerini birleştirerek
Future Lab'i kuruyor, Türkiye'nin
dijital dönüşümüne destek oluyor.

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısınız?



DR. HALİL BADER ARSLAN
TİM Genel Sekreteri



İlk yarının başarılı tablosu

“2018’DE İHRACATIMIZ ARTARKEN, İHRACAT BİRİM FİYATLARIMIZ DA ARTIYOR. GEÇEN YIL İHRACATIMIZIN KG BAŞI DEĞERİ 1,36 DOLAR İKEN, BU YILIN İLK YARISINDA BU RAKAM 1,39 SEVİYESİNE YÜKSELDİ.

2015 ve 2016 yıllarında gerileyen küresel ticaret, geçtiğimiz yıl atağa geçerek 2017’yi 17,6 trilyon dolarla kapattı. İçinde bulunduğumuz yılda da küresel ticaretteki yükseliş trendi özellikle petrol ve emtia fiyatları ve euro-dolar paritesindeki yükselişin etkisiyle devam ediyor. Tahminlerimize göre, yılsonunda küresel ticaret 19,4 trilyon dolara ulaşarak şimdiye kadarki en yüksek seviyesine yükselecek. Bu dönemde başta Rusya olmak üzere petrol fiyatlarındaki artış sebebiyle petrol ihracatçısı ülkelerin ihracatları hızlı bir şekilde yükselirken, Euro-Dolar paritesinde yılın ilk yarısında gördüğümüz yüksek seviye de AB ülkelerinin ihracatlarını önemli ölçüde yukarıya taşıdı.

Küresel gelişmeler bu şekilde ilerlerken, şüphesiz ki dünyadaki olumlu gidişat ülkemizi de pozitif yönde etkiliyor. TİM verilerine göre ihracatımız yılın ilk yarısında yüzde 12,2 artış kaydederek Atılım Yılı ilan ettiğimiz 2017 yılındaki güçlü artışını bu sene de sürdürüyor. Ancak, geçtiğimiz yıla kıyasla bu sene altın ihracatımızdaki gerileme sebebiyle yüzde 12,2 oranındaki artış, TÜİK verilerine göre yüzde 6,3 ile sınırlı kaldı, 82,3 milyar dolar oldu. Yılın ilk yarısında TÜİK verilerine göre Haziran ayı haricinde tüm aylarda tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rakamlarına ulaştık. Mart ayında ise şimdiye kadar ilk defa aylık bazda 15 milyar dolar seviyesini aştık. İhracat pazarlarımızda ise en fazla ihracat yaptığımız ilk 10 ülke içerisinde, ABD ve Irak haricindeki tüm ülkelere ihracatımız artış kaydetti. Bu ülkeler arasında en yüksek artış Hollanda, Belçika, Romanya ve İspanya gibi AB ülkelerine gerçekleşti. Ülke gruplarına göre baktığımızda ise aynı dönemde AB ülkelerine ihracatımız yüzde 18,9 artış kaydetti. Böylelikle, AB’nin ihracatımızdaki payı geçtiğimiz sene yüzde 49,2 iken, bu yıl bu oran yüzde 52’yi aşmış durumda. AB’nin haricinde Afrika ülkelerine de ihracatımız güçlü bir şekilde artış gösterdi. Ancak, Başta

Irak ve Birleşik Arap Emirlikleri olmak üzere, Ortadoğu’daki ülkelere ihracatımızın gerilemesi sebebiyle, bu bölgeye ihracatımız ilk 6 ayda yüzde 8,8 düşüş yaşadı. 2018 yılında bir taraftan ihracat birim fiyatlarımız da artıyor. Geçtiğimiz yıl ihracatımızın kg başı değeri 1,36 dolar iken, bu senenin ilk yarısında bu rakam 1,39 seviyesine yükseldi. Birim fiyatlarımızdaki artış yeterli olmasa da önümüzdeki dönem için güzel bir başlangıcın işareti olarak görülebilir. Bu rakamı daha yukarı taşımak için Ar-Ge ile daha yüksek katma değerli, marka değeri yüksek, özgün ürünler tasarlayarak ve üreterek ürünlerimizin kalitesini yukarıya taşımamız şart. Rekorlar Yılı ilan ettiğimiz 2018 yılının ilk yarısında yakaladığımız ihracat artışı, yılın geri kalanında da devam edecek. Her ne kadar euro-dolar paritesindeki düşüş sebebiyle yılın ilk yarısına göre dezavantajlı olsa da, yılın geri kalanında siyasi belirsizliklerin ortadan kalkması ile birlikte gündemin tekrar ekonomiye, yatırımlara ve ihracata dönmesi kaçınılmaz. Bu sayede çift haneli ihracat artışlarına devam edeceğiz. Yılsonunda beklentimiz 170 milyar doları geride bırakarak Cumhuriyet tarihimizin en yüksek yıllık ihracat rakamlarına ulaşmak.



Dünya KANATLARIMIZIN ALTINDA

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



huglu.com.tr   

Ustalık İsi

Beklenen zirve gerçekleşti



Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin ve ABD Başkanı Donald Trump, Finlandiya'nın başkenti Helsinki'de bir araya geldi. Trump ve Putin'in 2 saatten fazla suren baş başa grüşmesinin ardından heyetler arası toplantı yapıldı. Ortak basın toplantısında zirvenin samimi bir atmosferde gerçekleştiğini dile getiren Putin grüşmeyi "faydalı ve başarılı" olarak niteledi. Putin, "Soğuk Savaş uzun süre önce sona erdi. İki lke arasındaki ideolojik çatışma eskide kaldı, dünyadaki durum tamamen değişti" dedi. Rus lider, abalarnın birleştirilmesiyle bütün güçlüklerin üstesinden gelinebileceğini ifade etti. ABD Başkanı Trump da iki ülkenin ortak çıkarları gerçekleştirmede iş birliği yapmak için yollar bulması gerektiğini, yapıcı diyalogun hem ABD ve Rusya hem de dünya için iyi olduğunu ifade etti. İki lke arasındaki ilişkilerin hiç olmadığı kadar kötü durumda olduğunu dile getiren Trump, "Bunun birkaç saattir değiştiğini düşünüyorum" dedi. Trump ilerde Putin ile daha sık grüşeceklerinden emin olduğunu vurguladı.



Türkiye'nin Lider Orta Gerilim Hücre Üreticisi

Ulusoy Elektrik, %100 yerli tasarımları, yüksek üretim kapasitesi, sürdürülebilir toplam kalite anlayışı ve satış sonrası servis gücüyle ülkemizin prestijli projelerine enerji katıyor.

f @ t w i n /ulusoyelektrik



www.ulusoyelektrik.com.tr

TİM Başkanı İsmail Gülle: Ticari savaşların kazananaı olmaz



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, ABD ile Çin arasında başlayan ve tüm dünyaya yayılma ihtimali olası olan ticaret savaşları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Ticaret savaşlarında kazanan taraf olmayacağını tarihsel olarak ispatlandığını belirten TİM Başkanı "2015 ve 2016 yıllarında 16 trilyon dolara kadar gerileyen dünya ticareti 2017'de tekrar toparlandı, 17,4 trilyon dolara ulaştı. Bu yıl daha da artması ve 19 trilyon dolara ulaşması öngörülüyor. Ancak küresel ticarete görünüm ne kadar olumlu olsa da şu an için dünyanın önündeki en önemli engel ABD'nin uyguladığı korumacı politikalar. Bu politikalar, diğer ülkelerin de cevap vermesi ile bir ticaret savaşına dönüşmüş durumda. Bugün dünyanın en önemli 3 ticari aktörü ABD, Çin ve AB ülkelerinin atacağı her adım, küresel ticareti ve buna bağlı olarak küresel refahı olumsuz etkileyecektir." dedi. Mart ayında imzaladığı kararname ile ABD Başkanı Donald Trump'ın çelik ve alüminyuma ek vergi

“**ÇELİK VE ALÜMİNYUMA
GETİRİLEN EK VERGİLER
İHRACATIMIZI
ETKİLEYECEKTİR,
ANCAK FİRMALARIMIZIN
ALTERNATİF PAZARLARA
YÖNELMELERİ BU ETKİYİ
EN AZA İNDİRECEKTİR**”

getirdiğini belirten Gülle, "Bu adım ülkemizi de etkileyecek. ABD ülkemiz için her zaman önemli bir ticaret partneri. Geçtiğimiz sene 8,7 milyar dolar ihracat ile en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz beşinci ülke oldu. Yine 11,9 milyar dolar ithalat ile ithalatımızda dördüncü sırada. Çelik ve alüminyum, ABD'ye ihracatımızda son dönemde öne çıkan

ürünler arasında yer alıyor. Bu ürünlere getirilen ek vergiler elbette ihracatımızı etkileyecektir, ancak firmalarımızın alternatif pazarlara yönelmeleri bu etkiyi en aza indirecektir" dedi.

Alınan kararın artçı şokları olacaktır

ABD'nin Çin'den ithal ettiği 818 ürüne ek yüzde 25 vergi koyması kararını da değerlendiren TİM Başkanı Gülle sözlerini şöyle sürdürdü: "ABD'nin bu ürünlerde Çin'den ithalatı 34 milyar dolar seviyesinde. Aynı ürünlerde biz de 2017 yılında ABD'ye 1,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. Ticaretin önündeki engellerin kaldırılması konusu, hem TİM olarak bizim, hem de Hükümetimizin üzerinde titizlikle çalıştığı bir konu. Ancak ABD'nin bu kararının artçı şokları olacağı da muhakkak. Çin'in bu adıma karşı getireceği ek vergiler, ABD'nin bu vergilere yeniden cevap vermesi gibi bir süreç yaşanması durumunda bundan sadece ABD ve Çin değil, dolaylı olarak bütün dünya ülkeleri etkilenecek" dedi.

Türkiye gereken cevabı verecektir

TİM olarak küresel ticarete ilişkin gelişmeler ve ülkemize etkileri konusunda araştırmalar yaptıklarını kaydeden Gülle, "Bu adımların ürün ve sektör bazında bize etkilerini araştırıyoruz. Bu araştırmalarımızı firmalarımızla paylaşacağız. Son dönemde başlayan ticaret savaşları, yakın tarihte görmediğimiz bir şiddette gerçekleşebilir. Bu durumda ülkemiz de kendisine yöneltilen uygulamalara gereken cevabı verecektir. Elbette bu adımlar tüm ülkelerin ticaretini etkileyecek, ancak firmalarımızın bu yeni döneme hazırlıklı olması çok önemli. Bu süreçte doğru adımlar atarak ihracatımızı artırmaya devam edebilir, yeni pazarlara açılarak pazar çeşitlendirmesi yapabiliriz. Firmalarımızı TİM'in çalışmalarını takip etmeye, küresel ve bölgesel gelişmeleri yakından izlemeye davet ediyorum" şeklinde konuştu.

Türkiye'nin global yedek parça markası.

100'den fazla ülkeye ihracat yapan Turquality üyesi Sampa, en son açıklanan **TİM 1000** listesinde **61** sıra birden yükseldi.



ADVANCED
PARTS

sampa.com


SAMPA

DOÇ. DR. HATİCE KARAHAN



Ticaretin yeni dönemi

“ İHRACATTA BAŞARININ DERECESİNİ BELİRLEYECEK BİR DİĞER GEREKSİNİM İSE, ŞÜPHE SİZ DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDEKİ GİDİŞAT OLARAK İFADE EDİLEBİLİR.

Haziran sonu itibariyle ülkemizin adım attığı yeni dönem ve sistemin, ekonomimiz için bir atılım fırsatı olarak şekillenerek hayırlı sonuçlar getirmesini temenni ediyorum. Ve yine aynı günlerde gerçekleşen Genel Kurul neticesinde göreve gelen yeni TİM yönetimini de bu vesileyle tebrik ederek, başarı dileklerini sunuyorum. Ülkemiz ihracatının ivme kazanmasına dair süregelen çalışmaların meyvelerinin toplanmasının icap ettiği söz konusu yeni dönemde, iki temel faktör bu

başarının belirleyicilerinden olacak. Bunlardan ilki, ihracatımıza konu olan üretim yelpazesinde küresel değişime ayak uyduracak rekabetçi bir dönüşümü sağlayabilmek. Bu bağlamda çeşitlendirme çalışmaları her daim önemini koruyacakken, “sofistikasyon” yeni dönem hedeflerinin anahtar kelimesi olacak. İşte bu noktada, dizayn edilecek ilgili politikalar ile firmalarımızın buna dair gayreti orta vadede ulaşacağımız seviyeyi belirleyecek. İhracatta başarının derecesini belirleyecek bir diğer gereksinim ise, şüphesiz dünya ekonomisi ve ticaretindeki gidişat olarak ifade edilebilir. Geçtiğimiz yıl itibariyle belirgin bir toparlanma performansı ortaya koyan bu seyir halen olumlu bir tablo çiziyor olsa da, son zamanlarda yükselen korumacı sesler ve ticaret kavgaları nedeniyle birtakım belirsizlikler mevcut. ABD’nin uygulamaya başladığı tek taraflı önlemler ve bunların karşılığında muhataplar tarafından devreye sokulan tepkiler, çok taraflı küresel ticaret sisteminin geleceğine dair endişelere sebep oluyor. Bu bağlamda Dünya Ticaret Örgütü WTO, giderek daha da karmaşık hale gelen anlaşmazlıklarla boğuşmaya devam ediyor. Aslına bakılırsa; birbirlerine ayrımcılık yapmamakla mükellef 164 üyeden oluşan WTO, zaten uluslararası

ticaretteki uyumsuzlukları ve çekişmeleri çözmek için var olan bir mekanizma... Bu doğrultuda, son kavgalar patlak vermeden önce de kurumun portföyünde yüzlerce çekişmenin mevcut olduğunu belirtmek gerekir. Süregelen çekişmelerin başlıca aktörleri ise, ABD, Çin ve AB... Ekonomik büyüklükler açısından bakıldığında makul görünen bu tablo, gerek şikayet etmiş gerekse şikayet edilmiş olmayı içeriyor. Örneğin ABD, 2018 itibariyle iki taraflı olarak 250’nin üzerinde WTO davasına muhatap bir konumda zirvede yer alıyor. Son durum bu şekildeyken, ABD kurucu üyesi olduğu WTO’da geçmişten bugüne açtığı davalarda istediklerini büyük ölçüde yakalamışa da benziyor. Mamafih Başkan Trump hayata geçirdiği ticari görüşleri kapsamında, WTO’dan çıkma ihtimalini dahi gündeme getiriyor. Böylesi bir karar ancak ABD Kongresi’nin onayıyla gerçekleşebileceği için şimdilik çok mümkün görünmüyor ancak giderek kızışan çekişme ortamı WTO’nun çözüme ne derece katkıda bulunabileceğine dair soru işaretleri yaratıyor. Zira uyumsuzlukları çözmeye süreçleri zaten az vakit almazken ABD’nin WTO yargı atamalarını halen bloke ediyor olması, ilgili mekanizmanın elini bir şekilde bağlayarak küresel umutları zedeliyor.

Dünyanın Güç Kaynağı



 **YİĞİTAKÜ**

PROF. DR. EMRE ALKİN



Faiz bazen ilaç, bazen zehirdir....

“**KREDİLERİN VADESİNİN UZAMASI VE PİYASALARIN DÜZGÜN ÇALIŞMASI İÇİN FAİZ KARARLARININ BİR ÖNCEKİ YÜZYILIN PARADİGMALARINA BAKARAK VERİLMEMESİ GEREKİYOR.**

Geçen ay 3 değerli uzmanla yabancı yatırımcıların katıldığı bir panelde konuşma yaptım. Dört kişi, Merkez Bankası'nın faiz adımlarının geç bir karar olduğu, bu sebeple 500 baz puanın aşırıya kaçan bir yaklaşım olduğunda hemfikir olduk. Geçen yıl faiz artışı yapılmış olsaydı, hem enflasyon hem de kurlar konusunda bir sonuç alınabilirdi. Ancak, büyüme rekoru kırmak hoşumuza gitti. Tam gaz yola devam ettik. Merkez Bankası da buna uydu. Ancak 2018'in başından beri, bütçe dengesi, cari denge, enflasyon ve neticesinde kurlarda ayar bozulmaya başladı. Bu durum şirketlerin alabildiğine borçlanmasından da kaynaklanıyordu. Şubat-mart aylarında bir analiz yaptığımda, Holding ve grupların birçoğunda toplam borç konsolide ciroyu geçmiş durumdaydı. Zaten

büyük grupların art arda gelen "yeniden yapılandırma" taleplerinin arkasındaki gizem buydu. Bankacılık için en önemli sorun, bazı sektörlerle açılmış yabancı para krediler ile bazı gruplara verilen muazzam büyüklükteki krediler. Bu sebeple bazı bankaların kendilerine bir stres testi uygulaması gerekiyor. Hatta idari takibe düşen ama "tahsili gecikmiş alacak" (TGA) olarak henüz değerlendirilmeyen kredilerle alakalı yepyeni bir yaklaşım gerekiyor. "IFRS 9" etkisi olarak adlandırabileceğimiz yeni durumda, idari takipteki kredilerin TGA'ya dönüşmesi an meselesi. Faizlerin sürekli yükseldiği bir ortamda, manevra yapmak kolay olmaz.

Merkez Bankası faizleri bir kez daha yükseltmiş olsaydı, Bankalardan başlayıp Esnafa yayılacak bir zorluk piyasalara egemen olacaktı. Özetle, borsada al-sat yapan veya TL faizde olanlar sevinsin diye Türkiye Ekonomisi'ni risk altına sokmanın faydası yok. Kredilerin vadesinin uzaması ve piyasaların düzgün çalışması için faiz kararlarının bir önceki yüzyılın paradigmalarına bakarak verilmemesi gerekiyor.

Karardan hemen sonra sosyal medyada şöyle bir paylaşım yaptım: "Merkez Bankası faiz yükseltmezse Dolar 5.5 TL olur adlı komedi sona ermiştir". Elbette buna tepki gösterenler de vardı. Çünkü faizin yükseleceğine kesin gözüyle bakıp pozisyon almışlardı. İkinci tepkili grup ise, rantiyeye kesimiydi. "Bizi ancak yüzde 20 faizli mevduat paklar" parolasıyla yola

çıkıtkıları için, hayal kırıklığının acısını benden çıkarmaya çalıştılar. Ben de "sabredin o gün de gelecek" dedim. Şaka yapmadığım halde, öfkeleri dinmedi.

Sebep-sonuç ilişkilerinin farkında olmak lazım

Bir başka kesim de beni iktidar partisinin dümen suyunda gitmekle suçladı. Halbuki yazılarımda herhangi bir siyasi görüş olmadığını okuyanlar biliyor. İlginç olan, aynı fikirde oldukları zaman büyük destek verenlerin, onlara uymayan bir fikri dile getirdiğimde hemen cephe almaları. Ancak, Amerikalı Rahip davasının ara kararı sebebiyle Dolar/ TL'nin düştüğünü, bunun ekonomik başarı olmadığını iddia edenler de vardı. Aslında, bu itirazları benim yıllardır anlattıklarımı destekler nitelikte. TL'nin istikrara kavuşması yüksek faizle değil, siyasi, ticari ve stratejik ortaklarımızla düzgün ilişkiler kurmakla olur. Faiz yükseltme bir "acil durum" hamlesidir. Kalıcı tesir bırakmaz. Bu çerçevede Rahip Davasının ara kararından doları gevşeyen kurları bir "şans faktörü" olarak nitelendirenlerin olması, gerçekten ilginç bir durumdu.

Özetle, uzman denilen kişilerden sokaktaki vatandaşa kadar 21. yüzyılın sebep-sonuç ilişkileri konusunda bilgi sahibi olmaları gerektiğini düşünüyorum.

Faiz zamanında kullanılırsa ilaç, zamansız kullanılırsa zehirdir. Merkez Bankası'nı son kararından dolayı kutluyorum.



1976'dan günümüze geniş ürün yelpazemizle
üretimin olduğu her alandayız.

Yerli ürünlerimizi dünya markası yapacağız



“YEREL ÜRÜNLERİMİZİ DÜNYA MARKASI YAPACAĞIZ. BÖYLE BÜYÜK BİR KÜLTÜRÜN VE MEDENİYETİN O KADAR DEĞERİ VAR KI ONLARI TANITMAMIZ GEREKİYOR. PAZARLARDAKİ ÇALIŞMALARI ARTIRMALİYİZ.”

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, AA'nın 100. Yıl Vizyonu çerçevesinde geliştirdiği ve finans piyasası profesyonelleri ile bulunduğu platformu AA Finans Haberleri Terminali'nden (aafinans.com) canlı yayınlanan Finans Masasına konuk oldu. İhracatçıların geçen yılı rekorla kapattığını, her geçen ay rekorların konuşulduğunu dile getiren Gülle, uzun zamandır ihracat rakamlarına ilişkin güzel verilerin geldiğini söyledi. Dünyanın sürekli değiştiğini, yeni gün ne getiriyorsa o sorunu çözmek için uğraşacaklarını aktaran Gülle, 25. yaşını kutlayan TİM'in bugüne kadar sürdürdüğü güzel faaliyetler olduğunu ve bunları devam ettireceklerini söyledi.

Türkiye'nin en ücra köşesindeki firmalara da destek verilecek

Gülle, 71 bin ihracatçı bulunduğunu ve bin ihracatçının toplam ihracatın yüzde 60'ını yaptığını, geri kalanların yüzde 40'ını gerçekleştirebildiğini kaydederek, bin ihracatçıyı daha da büyüteceklerini, diğer 70 bin ihracatçıyı büyütüp geliştirmeleri gerektiğini, ellerinde çok geniş bir alan bulunduğunu söyledi. Türkiye'nin her yerinde ihracatçı potansiyelinin bulunduğunu dile getiren Gülle, bir mentorlük programı çerçevesinde Türkiye'nin en ücra köşesindeki firmalara da destek vereceklerini, onlara yol göstereceklerini, onların ihracat rakamını artırmak için çalışmalarını sürdüreceklerini anlattı. İhracatçıların sorunlarına anında çözüm bularak ve onları destekleyerek onların ihracatını artıracaklarını ifade ederek, "Yerel

ürünlerimizi dünya markası yapacağız. Bizim böyle büyük bir kültürün ve medeniyetin o kadar değeri var ki onları tanıtmamız gerekiyor. Pazarlardaki çalışmalarını artırmamız gerekiyor" dedi.

Kadınlar yönetimde daha fazla olacak

En çok ihracat yapmaları gereken ülkelerin komşuları olduğunu dile getiren Gülle, ancak yüksek ihracatı AB'ye yaptıklarını, AB'deki artışa rağmen İran'da, Irak'ta, Suudi Arabistan'da ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde düşüş yaşandığını bildirdi. "İş siyasetin önündedir" diyen Gülle, bu nedenle söz konusu ülkelere yönelik çalışmalarını derinleştireceklerini, gençleri ihracat ailesine katmaya çalışacaklarını, kadınların artık yönetimde daha fazla olacağını vurguladı.

"İran'a ayrıca çalışmamız, komşularımızla ayrı strateji ve ilişkileri yürütmemiz gerekiyor" diyen

TİM Başkanı Gülle, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Afrika'yı çok iyi okumamız ve çalışmamız gerekiyor. Artık yeni pazar, yeni dünya Afrika. Bugün 500 milyar dolarlık bir ticareti olan kıtada biz 12 milyar dolarlık ihracatla varız. Cumhurbaşkanımıza olan sevgiyi görüyoruz, Türkiye'ye olan ilgiyi görüyoruz ama biz bunu ticaretle taçlandırıyoruz. O yüzden bu ülkelere özel çalışmalar yapmamız lazım. Heyetler getirip ticareti karşılıklı hale getirmemiz gerekiyor. Türk Ticaret Merkezleri Projesinin en doğru uygulanması gereken yerlerden bir tanesi olduğu kanaatindeyim. Çünkü bizi seven, bizi isteyen, bizimle ticaret yapmak isteyen bir bölgeye ticareti iyi şekilde yapmamak bizi sorumlu tutar. Burada fırsat var, imkan var. Bu fırsatları çok iyi okumalıyız."





günlükotokirala



İNDİRİM KODU
gok18krml

**TİM
ÜYELERİNE
ÖZEL**

günlükotokirala.com'dan
araç kiralayanlara
**%10'A VARAN
İNDİRİM**

www.gunlukotokirala.com

Ücretsiz danışma hattı: **0850 25 99 333**

* Kampanya süresi 30.09.2018 tarihine kadar geçerli olup, birden fazla kullanım yapılabilir.

Soru ve önerileriniz için info@gunlukotokirala.com'dan bize ulaşabilirsiniz.

ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu Yönetim Kurulu
Onursal Başkanı

‘Algılar gerçek değildir’

Birbirlerine çok yakın tarihlerde ihracatçılarımızı yakından ilgilendiren iki büyük değişiklik birden yaşandı. Birincisi, TİM Başkanlığı'nda süresi dolan **Mehmet Büyükeksi**'den görevi **İsmail Gülle**'nin devralmasıydı. İkinci büyük değişiklik ise, ismi dönüştürülen Ticaret Bakanlığı'na **Ruhsar Pekcan Hanımefendi**'nin atanmasıydı. Ülkemiz ihracatının artmasında çıkarı olan herkesin, tüm paydaşların beklentileri az değil. Onun için herkes kulak kesilmiş TİM Başkanı'nın ve Ticaret Bakanı'nın ağzından çıkacakları bekliyor. İlk açıklama Sayın Gülle'den geldi. Anadolu Ajansı Finans Masası'na konuk olan TİM Başkanı hayli önemli konuların altını çizdi. Özetle konu başlıkları şöyleydi:

- Bir mentorluk programı çerçevesinde Türkiye'nin en ücra köşesindeki firmalara destek verilecek.
- Yerel ürünler dünya markası yapılıcak.
- İş, siyasetin önündedir. İran'a ayrıca çalışmalı, komşularımızla ayrı strateji ve ilişkileri yürütmeliyiz.
- Artık yeni pazar Afrika. Bugün 500 milyar dolarlık bir ticareti olan kıtada biz 12 milyar dolarlık ihracatla varız...
- TİM olarak ihracatı teşvik edecek projeler hazırlayacağız. Taleplerimizi ilettik. 10'un üzerinde proje hazırladık. İhracatçılarımıza inşallah güzel teşviklerimiz olacak...
- Türkiye'de döviz bir taraftan, faiz

bir taraftan artıyor. Türkiye'nin faizi indirmesi gerekiyor. Bu yukarı doğru beklenti, üretime, tüketime ve ihracata zarar verecektir.

- Şu anda Türkiye e-ihracatı kayıt altına almıyor. Bu ihracat da kayıt altına girmeli, bu konuda destekler sağlanmalı.
- Çok önemli tespitler. Hele de ikinci madde... Yani yerel ürünlerin dünya markası yapılması konusu... Ülke markası güçlenmedikçe, o ülkeden çıkan markaların da güçlü olmayacağını en iyi bilenlerden biridir Başkan. Bu çerçevede "Ülke markasının güçlendirilmesi ihracatçıların, yani TİM'in de meselesi midir, değil midir, sorusu sürekli gündeme gelecektir. Ülke markasının en önemli kriterlerinden biri olan 30 ülkeli **'Soft Power Index'**te (Yumuşak Güç Endeksinde) Türkiye'nin sonuncu olmasını, uzun yıllardır ihracatçıların sineye çekmek istememekte, bu makus talihi değiştirmek için çeşitli etkinliklere imza atmaktalar.
- Şimdilerde buna bir endeks daha eklenmiş. Fransız araştırma şirketi Ipsos Mori'nin her sene yaptığı Perils of Perception (Riskli Algı Araştırması) çerçevesinde, ülkeler çevrelerindeki cinayet oranı, terörizm, göçmen mahkumlar, çocuk yaştaki bireylerin doğum yapması, aşılardan otizm, diyabet, alkol, sağlık, intihar, cep telefonu sahipliği, Facebook üyeliği, araç sahipliği, cennet, cehennem

ve yaratıcı güç gibi konularda o ülkede yaşayanların bilgi düzeylerini ölçerek, bir ülkeler arası bir endeks çıkarıyormuş...

Araştırmanın sloganı **Perceptions are not reality** (Algılar gerçek değildir) ... The Misperception Index (Yanlış Algı Endeksi; eski adıyla Ignorance Index – Cehalet Endeksi) denilen bu endekse göre Türkiye, çevresinde olup biteni en yanlış algılayan 9'uncu ülke imiş. (En yanlış bilgilere sahip ülkeler sırasıyla **Güney Afrika, Brezilya, Filipinler, Peru, Hindistan, Endonezya, Kolombiya, Meksika, Türkiye** ve **İsveç** olarak belirlenmiş.)

Bu yıl Müslümanlarla ilgili soru sorulmamış. Fakat 2016 yılında yapılan çalışmada "Sizce ülkenizde yaşayan 100 kişiden kaç Müslüman'dır?" sorusuna yer verilmiş. Hemen hemen tüm ülkeler, ülkelerinde yaşayan Müslüman sayısının çok üzerinde bir tahmin yapmışlar (İslamofobinin etkisi). En çok Fransızlar ön yargılıymış. Şimdi yukarıdaki iki endekse ve yumuşak güce, yani markanın algısını doğrudan gösteren verilere ya aldırış etmez, gülüp geçeriz; ya da - son derece sakın bir sporcu olan Mesut Özil'i bile çileden çıkaran - önyargıları ortadan kaldırmak için tüm demokratik hak ve yolları kullanarak mücadele ederiz.

Eğer TİM, Türkiye'den marka çıkmasını istiyor ve bunu bir görev biliyorsa, kendini bu mücadelenin dışında göremez...

istmob

İstanbul mobilya fuarı

22 - 27 Ocak 2019

www.istanbulmobilyafuari.com

Otel, Restoran, Hastane ve
İkram Endüstrisi İş Kontratları
Özel Bölümü





İhracat 20 aydır artışını sürdürüyor

Türkiye'nin ihracatı Kasım 2016'dan bu yana aralıksız artışını sürdürüyor. Haziran'da ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5 yükselişle 12,6 milyar dolar olarak kayda geçti.

Türkiye'nin ihracatı artış trendini sürdürüyor. Haziran ayında ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artışla 12,6 milyar dolara yükseldi. Böylelikle, yılın ilk yarısında ihracat yüzde 7,4 artışla 81,9 milyar dolara çıkarken, son 12 aylık ihracat yüzde 9,7 artışla 161,5 milyar

dolara ulaştı. Miktar bazında ihracat ise yüzde 4,2 artarak 10 milyon ton oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi, Haziran ayı ihracat rakamlarını bir basın bülteni ile kamuoyuna duyurdu. TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi, görevi devretmeden önceki son rakam açıklamasında "İhracatımıza hizmet için çıktığımız

bu yolda, son rakam açıklamamızda da artış yaşamak, şahsım ve yönetimimiz için çok özel bir mutluluk. Yeni Başkanımız liderliğinde, nice artışları, rekorları hep birlikte göreceğiz" dedi.

➔Gülle 2023 hedeflerimize ulaşmamız yönünde ihracatımıza önemli katkılar sunacak

2008 yılından bu yana TİM Başkanlığı görevini yürüten ve görevini İsmail Gülle'ye devreden Mehmet Büyükekçi "10 yıllık görev sürem boyunca ihracatımızı kalıcı ve sürdürülebilir bir şekilde artırmak için çaba gösterdim. Bu çabalarımız neticesinde, küresel ekonomide ve çevremizde yaşanan bütün sıkıntılara rağmen ihracatımız 2018 yılında rekor seviyeye yükseldi. Görevimi devretmiş olduğum Haziran ayı itibarıyla yıllık bazda ihracatımız 161,5 milyar dolara yükselerek Cumhuriyet tarihimizin en yüksek seviyesine ulaştı. İnanıyorum ki, yeni TİM Başkanımız İsmail Gülle de bu çitayı çok daha yukarılara taşıyacak ve 2023 hedeflerimize ulaşmamız yönünde ihracatımıza önemli katkılar sunacak" dedi.

➔Çift haneli artışlar görmeye devam edeceğiz

Cumhurbaşkanlığı ve milletvekili seçimleri öncesinde, Nisan ayında ihracatçı birliklerinin seçimlerinin yapıldığını hatırlatan Büyükekçi şunları söyledi:

"Hafta sonu da 25'inci Genel Kurulumuzda seçim sürecini geride bıraktık, yeni Başkanımızı seçtik. Artık geleceğe odaklanmaya hazırız. Halihazırda, her ay ihracatımız artıyor, yıllıklandırılmış bazda rekorlar kırılıyor. Eriştığımız 19 aylık artış temposuna Haziran ayında bir yenisi daha eklendi, TİM verilerine göre 20 aydır ihracatımız soluksuz artıyor. Bu tempoyu daha ileri taşımak en önemli hedef olmalı." Yılın ilk yarısında yakalanan yüzde 7,4'lük ihracat artışının, yılın geri kalanında daha da yukarıya taşınacağını vurgulayan Mehmet Büyükekçi değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

"Her ne kadar euro/dolar paritesindeki gerileme ihracat artışımızı düşürecek olsa da seçim süreci kaynaklı belirsizliklerin ortadan

“ EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 5 ÜLKEDEN ALMANYA'YA YÜZDE 1,2, İNGİLTERE'YE YÜZDE 10,4, İTALYA'YA YÜZDE 11, FRANSA'YA YÜZDE 6,3 ARTIŞ KAYDEDİLİRKEN İLK 20 ÜLKE ARASINDA İSE EN YÜKSEK ARTIŞ İSE YÜZDE 47,6 İLE YUNANISTAN'A OLDU.

kalkmasıyla birlikte ekonomimizde yeniden bir canlanma yaşanacak ve ihracatımızda çift haneli artışlar görmeye devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde ülkemizde enflasyonun ve faizin gerilemesiyle birlikte yatırımların sıçrama yapmasını ve ihracatımıza da olumlu katkı sunmasını bekliyoruz."

➔Türk ihracatının yıldızı otomotiv

Yıllardır Türkiye'nin lider ihracatçı sektörü olan otomotiv endüstrisi Haziran ayında da sektörel bazda en fazla ihracatı 2,5 milyar dolarla gerçekleştirdi. Otomotivde artış bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,9 oldu. Bu sektörü 1,42 milyar dolarla kimyevi maddeler ve 1,36 milyar dolar ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. Haziran ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler yüzde 34,6 ile çelik, yüzde 32,8 ile süs bitkileri ve mamulleri ve yüzde 19 ile tütün oldu. Genele bakıldığında madencilik sektörü ihracatı yüzde 3,6, sanayi ürünleri ihracatı yüzde 5,8 artarken, tarım ürünleri ihracatı yüzde 0,1 azaldı.

➔Hatay'dan büyük artış

Haziranda 37 il ihracatını artırırken, 43 ilde ise ihracat geriledi. En fazla ihracat yapan ilk 5 ilin ihracatları şu şekilde oldu: İstanbul 5,5 milyar dolar, Kocaeli 1,2 milyar dolar, Bursa 1,1 milyar dolar, İzmir 791 milyon dolar ve Ankara 602 milyon dolar. İlk 10'da en yüksek ihracat artışını yüzde 29,9 ile Hatay gerçekleştirdi.

HAZİRAN AYINDA 1081 FİRMA İHRACATA BAŞLADI

Haziran ayında ihracat gerçekleştiren firma sayısı 33 bin 563 oldu. Bu firmalardan 2.771'i bu yıl ilk defa ihracat yaparken, daha önce hiç ihracatı olmayan 1.081 firma bu ay ihracat ailesine katıldı. Büyükekçi, "İhracata merhaba diyen 1000'i aşkın firmamızı tebrik ediyorum. İnşallah çok daha fazla sayıda firmamız bu yıl ihracata başlayacak" dedi.

144 ÜLKE VE BÖLGEYE İHRACAT ARTTI

İhracat pazarlarına bakıldığında Haziran ayında 144 ülke ve bölgeye ihracat arttı. En fazla ihracat yapılan ilk 5 ülkeden Almanya'ya yüzde 1,2, İngiltere'ye yüzde 10,4, İtalya'ya yüzde 11, Fransa'ya yüzde 6,3 artış kaydedilirken, ABD'ye ihracatımız yüzde 13,9 geriledi. En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında ise en yüksek artış ise yüzde 47,6 ile Yunanistan'a oldu.

EN BÜYÜK MÜŞTERİ AB

Ülke grubu bazında bakıldığında Haziran ayında AB'ye ihracat yüzde 8 artarken, AB'nin Türkiye ihracatındaki payı yüzde 52,1 oldu. Afrika'ya ihracat yüzde 23,8; Diğer Asya ülkelerine yüzde 33,2 artarken, Orta Doğu'ya yüzde 12,6, Kuzey Amerika ülkelerine ise yüzde 10,2 azaldı.

SEKTÖRLERİN İLK 6 AYDA İHRACAT KARNESİ



Otomotiv

2018'in ilk yarısında ihracatın lideri olan sektör yüzde 14,5 artış yaşarken 16,4 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 20,5 pay aldı.



Hazır giyim ve Konfeksiyon

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatı yılın ilk 6 ayında yüzde 7,7 artarken 8,8 milyar dolarla toplam ihracattan 11,0 pay aldı.



Kimyevi Maddeler ve Mamulleri

8,4 milyar dolarla sektör 2018'in ilk yarısında ihracatını yüzde 6,4 artırdı ve toplam ihracattan yüzde 10,5 pay aldı.



Çelik

Çelik sektörü, yüzde 22,4 artış ve 7,1 milyar dolarlık ihracatıyla ilk 6 ayda payını yüzde 8,9'a yükseltti.



Elektrik Elektronik ve Hizmet

Elektrik, elektronik ve hizmet sektörünün ihracatı 2018'in ilk 6 ayında yüzde 15,5 artışla 5,5 milyar dolar oldu ve ihracattan yüzde 6,8 pay aldı.



Tekstil ve Ham maddeleri

Yüzde 8,1 artışla ilk 6 ayı tamamlayan tekstil ve hammaddeleri sektörü 4,3 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 5,4 pay aldı.



Demir ve Demir Dışı Metaller

Demir ve demir dışı metaller sektörünün ihracatı ilk 6 ayda yüzde 24,7 artarken, 4,1 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektörün payı yüzde 5,1 oldu.



Makine ve Aksamları

İhracatını ilk 6 ayda yüzde 22,5 artıran makine ve aksamları sektörü 3,5 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 4,3 pay aldı.



Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.

Sektör ihracatı 2018'in ilk yarısında yüzde 0,2 artırdı ve 3,2 milyar dolarla ihracattan yüzde 4,0 pay aldı.



Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri

2018'in ilk 6 ayında ihracatını 14,8 artıran mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörü 2,5 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 3,1 pay aldı.



Madencilik Ürünleri

Madencilik ürünleri sektörünün ihracatı ilk 6 ayda yüzde 0,1 oranında artış gösterdi 2,3 milyar dolarla yüzde 2,8 pay aldı.



İklimlendirme Sanayi

Yılın ilk yarısında 2,2 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör yüzde 22,7 artış gösterdi ve toplam ihracattan aldığı pay yüzde 2,8 oldu.



Mücevher

Mücevher sektörü ihracatı 2018'in ilk yarısında yüzde 1,7 düşüş gösterdi ve 1,7 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 2,1 pay aldı.



Çimento, Cam Seramik ve Toprak Ürünleri

Sektör ihracatı ilk 6 ayda yüzde 12,6 yükselişle 1,5 milyar dolar, payı ise yüzde 1,9 olarak gerçekleşti.



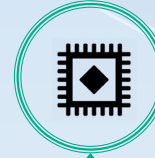
Su Ürünleri ve Hayvansal Mam.

Su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü 2018'in ilk 6 ayında ihracatını yüzde 17,5 artırırken 1,2 milyar dolarla payını yüzde 1,5'e çıkardı.



Yaş Meyve ve Sebze

Yaş meyve ve sebze sektörü ilk 6 ayda yüzde 23,2'lik artış ve 1,2 milyar dolarla ihracattan yüzde 1,5 pay aldı.



Halı

2018'in ilk 6 ayında halı sektörünün ihracatı yüzde 8,4 artış gösterdi ve 1,1 milyar dolarla toplam ihracattaki payı 1,4 oldu.



Savunma ve Havacılık Sanayi

Elektrik, elektronik ve hizmet sektörünün ihracatı 2018'in ilk 6 ayında yüzde 15,5 artışla 5,5 milyar dolar oldu ve ihracattan yüzde 6,8 pay aldı.



Deri ve Deri Mamulleri

Yüzde 8,1 artışla ilk 6 ayı tamamlayan tekstil ve hammaddeleri sektörü 4,3 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 5,4 pay aldı.



Fındık ve Mamulleri

Demir ve demir dışı metaller sektörünün ihracatı ilk 6 ayda yüzde 24,7 artarken, 4,1 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektörün payı yüzde 5,1 oldu.



Meyve Sebze Mamulleri

İhracatını ilk 6 ayda yüzde 22,5 artıran makine ve aksamları sektörü 3,5 milyar dolarla toplam ihracattan yüzde 4,3 pay aldı.



Kuru Meyve ve Mamulleri

Kuru meyve ve mamulleri sektörünün yılın ilk 6 ayında yüzde 6,2 artış yaşadı ve 605,6 milyon dolarla toplam ihracattan yüzde 0,8 pay aldı.



Gemi ve Yat

Gemi ve yat sektörü yüzde 21,7 düşüş gösterdi ve 503,6 milyon dolar ihracatla toplam ihracattan yüzde 0,6 pay aldı.



Tütün

Yılın ilk yarısında yüzde 5,2 artış gösteren tütün sektörü ihracatı 439,5 milyon dolarla toplam ihracattan yüzde 0,5 pay aldı.



Zeytin ve Zeytinyağı

Zeytin ve zeytinyağı ihracatı ilk 6 ayda yüzde 47,0 artış ve 242,2 milyon dolarla toplam ihracattan yüzde 0,3 pay aldı.



Süs Bitkileri ve Mamulleri

İlk 6 ayda yüzde 28,2 artış yaşayan süs bitkileri ve mamulleri sektörü 65,1 milyon dolarla toplam ihracattaki payı yüzde 0,1 oldu.

DR. CAN FUAT GÜRLESEL



Tek çıkış yolu ihracat

“**İHRACATÇILARIN ALT MALİ YÜKLENİMLERİ AZALTILMALIDIR. İHRACATTA BÜROKRASI AZALTILMALI, KARAR ALMA VE UYGULAMA SÜREÇLERİ HIZLANDIRILMALIDIR.**

Küresel ekonomide korumacılık ve ticaret savaşı endişeleri artarken küresel likidite azalmakta ve faiz oranlarının yükselmeye başladığı bir dönem yaşanmaktadır. Türkiye böyle bir sürece reel kesiminin yüksek döviz borçları ile girmektedir. Döviz kredisi kullanan firmaların bir bölümünün döviz geliri olmaması işleri daha da zorlaştırmaktadır. Türkiye 2002 yılından sonra belki de dövize en çok ihtiyaç duyacağı döneme girmektedir. Bu nedenle yeni dönemde döviz kazandırıcı işlere her zamankinden çok ağırlık vermemiz gerekmektedir. Tek çıkış yolu ihracat olarak görülmektedir. Dünya mal ticaretinde yılın ilk 5 ayında yüzde 13 genişleme yaşanırken Türkiye'nin ilk 6 aylık ihracatı yüzde 5,9 artış göstermiştir. Türkiye hızlı

genişleyen dünya mal ticareti içinde zayıflayan bir ihracat performansına sahiptir. İhracat ve ihracatçılar açısından Türk Lirasının değeri kadar öngörülebilir olması önem taşımaktadır. Reel döviz kuru endeksi 77 puan ile tarihin en düşük seviyesindedir. Bir başka deyişle Türk Lirası aşırı değer kaybetmiştir. Bu seviye ihracatçılar açısından bir rekabet gücü sağlıyor gibi görünmekle birlikte TL'deki aşırı dalgalanmalar ve öngörülebilir olmaktan çıkmış olması ihracatı zorlamaktadır. Türk Lirasında sağlanacak istikrar en önemli desteklerden biri olacaktır. Türk Bankacılık sektörü tarafından kullanılan kredilerin sadece yüzde 5,18'i ihracat işlemleri finansmanında ve yüzde 0,73'ü ihracat garantili yatırımların finansmanında kullanılmaktadır. 2018 Nisan ayı sonu itibarıyla ihracat kredileri büyüklüğü 115,87 milyar TL'dir. Bu da yaklaşık 28,5 milyar dolara denk gelmektedir. Türkiye ihracatının yüzde 17'sini nakit krediler ile finanse edebilmektedir. İhracat kredileri ilk aşamada ihracatın yüzde 30'una (50 milyar dolara) çıkartılmalıdır. Bunun için Eximbank sermayesinde önemli bir artış yapılmalıdır. Bankalar ihracat kredileri kullandırmada özendirilmelidir. Kredilerin sınırlanması önlemlerinde de ihracat kredileri dışarıda tutulmalıdır. Geçen yıl gündeme alınan ancak son anda kaldırılan birikmiş KDV alacaklarının ödenmesi konusu yeniden

gündeme getirilerek uygulanmalıdır. Bu çerçevede birikmiş KDV alacakları belirlenecek bir takvim içinde ödenmelidir. Yeni KDV alacakları da 3 ay içinde ödenmeli, ödenmemesi halinde faiz ödenmelidir. Ödemelerde öncelik ihracat işlemlerinden kaynaklanan KDV alacaklarına verilmelidir. 2017 yılsonu itibarıyla 167,3 milyar TL olarak hesaplanan birikmiş KDV alacaklarının 45,5 milyar TL'si ihracatçıların KDV alacaklarıdır. Nakit geri ödeme yanında KDV alacakları ihracatçıların DİR, Eximbank kredileri, gümrük işlemleri vb. gibi alanlarda kullandıkları banka teminat mektupları yerine geçmelidir. Böylece ihracatçılar önemli bir mali yükten de kurtulmuş olacaktır. İhracatçıların alt mali yüklenimleri azaltılmalıdır. İhracatta bürokrasi azaltılmalı, karar alma ve uygulama süreçleri hızlandırılmalıdır. Yatırım Teşvikleri yeniden gözden geçirilmeli, ihracatçıların 1. ve 2. bölgedeki yenileme ve modernizasyon yatırımları teşvik kapsamına alınmalıdır. İthalatta korumacılık önlemlerinin tüm değer zincirlerine etkisine bakılarak yeniden değerlendirilmelidir. Döviz vadeli işlemler yeniden ele alınmalı ve ihracatçılar için kolaylıklar sağlanmalıdır. Ekonomide çok daha fazla döviz kazanmak zorundayız. Bu nedenle de yeni dönemde ihracatı çok daha fazla önemsemeliyiz. Aksi takdirde mevcut döviz yükümlülüklerimiz bizi uzun süreli bir durgunluğa sürükleyebilecektir.

AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ

www.agacmakinesi.com



**31. Uluslararası
Ağaç İşleme Makineleri,
Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı**

13 - 17 Ekim 2018

İNTERMOB

www.intermobistanbul.com



**21. Uluslararası
Mobilya Yan Sanayi,
Aksesuarları, Orman Ürünleri
ve Ahşap Teknolojisi Fuarı**

promatt
Yatak İmalatı Yan Sanayii, Ekipman,
Hammadde ve Makineleri Özel Bölümü
ÖZEL BÖLÜM
www.promattfair.com



TÜYAP İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükkçekmece, İstanbul / Türkiye

Reed | TÜYAP
Reed Tüyap Fuarçılık A.Ş.

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

İhracat artacak, cari açık azalacak



3 adayın yarıştığı Türkiye İhracatçılar Meclis'inin (TİM) 25. Genel Kurulu'nda 398 delegenin 149'unun oyunu alan İsmail Gülle TİM'in yeni başkanı seçildi. Yeni başkan Gülle, "Bugünden itibaren verdiğiniz bu görevi sizin adınıza en güzel şekilde kullanacağım. Makam küçülecek, hizmetler büyüyecek" dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 25. Genel Kurulu, "Birbirimize kenetleniyorsak, memleket sevdasından" sloganıyla, 30 Haziran Cumartesi günü İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin görevini devrettiği Genel Kurul'un açılışına Başbakan Binali Yıldırım, Maliye Bakanı Naci Ağbal, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Bilim ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ve Gençlik ve Spor Bakanı Osman Aşkın Bak katıldı. Törende ayrıca, 2017 İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni de düzenlendi.

➔ Akıl terine daha çok yatırım yapacağız

İhracatın arttığını ancak yeterli olmadığını dile getiren Başbakan Binali Yıldırım, "İthalatımız da artıyor. Daha çok artıyor. Ama bu seneden itibaren yavaş yavaş denge kurulmaya çalışılacak. İhracatımızı arttırdığımız zaman cari açığımız azalacak. Dolayısıyla ekonomideki iyileşme çok daha belirgin hale gelecek" dedi. Başbakan Yıldırım, şöyle devam etti:



BİNALİ YILDIRIM
Başbakan

“ İHRACATÇILARA SESLENEN YILDIRIM, “İHRACATIMIZ ARTIYOR AMA BU YETERLİ DEĞİL. ÇÜNKÜ İTHALATIMIZ DA ARTIYOR. BU YIL DENGE KURULACAK, İHRACAT ARTTIKÇA CARİ AÇIĞIMIZ AZALACAK” DİYE KONUŞTU.

"Yıldırım şunları söyledi: "Türkiye borçlanarak büyüyen bir ülke. Bu bir sır değil. Bunda da yanlış bir şey yok. Borçlanmaya da devam edeceğiz. Çünkü bizim açığımız var. Bu açığı

başka türlü kapatamayız. Teknolojik yoğun işlere daha fazla, yani akıl terinin daha fazla olduğu işlere daha çok teşvik vereceğiz. Katma değeri yüksek, teknolojik fark oluşturan



CARİ AÇIK AZALACAK
Başbakan Yıldırım, “İhracatımız artıyor ama daha çok artması lazım, tekrar ediyorum yeterli değil. İthalatımız da artıyor, daha çok artıyor ama bu seneden itibaren yavaş yavaş denge kurulmaya çalışılacak. İhracatımızı artırdığımız zaman cari açığımız azalacak, dolayısıyla ekonomimizdeki iyileşme çok daha belirgin hale gelecek” dedi. Yıldırım, stratejik konumun Türkiye’ye önemli sorumluluklar yüklerken, mukayeseli üstünlük de sağladığına işaret ederek, katılımcılara şöyle seslendi: “Devlet, özel sektör ayrı diye bir şey yok. Biz, birlikte Türkiyeyiz. Şu anda kalkınmanın kaldırıcı özel sektördür. Biz bunun bilincindeyiz. Bizim yapmamız gereken, sizin önünüzdeki taşları kaldırmak, yolunuzu açmaktır. Bundan sonra bizim yapacağımız iş güvenlidir, adalettir. Onun dışındaki her işi artık Türkiye’de yapacak birikim, altyapı, imkân var.”



alanlarda eğer ihracatımızı geliştirsek, ihracatımızın kilo değerini, 1,5 dolarlardan, 4 doların üzerine çıkarırsak, aradaki farkı çok daha kolay kapatabiliriz. Onun için akıl terine daha çok yatırım yapacağız. İstihdama yönelik bölgesel farklılıkları ortadan kaldıracak teşviklerimiz devam edecek.”

➔Türkiye örnek gösteriliyor

Avrupa Altyapı ve Yatırım Bankası’nın bir rapor yayınladığını hatırlatan Başbakan Yıldırım, “Raporda, Türkiye’nin son 15 yılda altyapıya yaptığı yatırımı dünyaya bir örnek olay olarak anlatıyor. Diyor ki, ‘dünya Türkiye’nin son 15 yılda yaptığı altyapı yatırımlarını örnek almalıdır.’ Bu yatırımlar ne sağlandı? Yapılan bölünmüş yollar sayesinde iller arasında mesafe ortalama 1.5 saat kısaldı. İki, göç azaldı. Üç, iller arasındaki yerel ticaret yüzde 40 arttı. Ülkenin genel ihracat artışına bu altyapının katkısı yüzde 1. İşsizliğin azalmasına katkısı yüzde 1. Trafik kazalarında azalma, araç sayısı 2.5 kat artmasına rağmen, ölümlü kazalardaki azalma yüzde 62. Havaya salınan emisyon, karbondioksitteki azalma, 3.5 milyon ton. Ve bölünmüş yollara yapılan yatırımın, yıllık yakıttan ve zamandan tasarrufu, 22 milyar lira. Bölünmüş yollara biz 110 milyar lira bir para harcadık. Bir yol yapıyorsunuz, 5 seneden az bir sürede amorti ediyor. Böyle bir yatırım var mı? Ticaretin içindediniz. Niye? Bu şunu gösteriyor. Bu iş geç kalmıştır.

Biz altyapı kalkınma açığını kapattık. Bunlar olmazsa, biz ihracatı arttırmayı konuşamazdık” dedi.

➔İşler normale döndü

Türkiye’de artık seçimin bittiğini ve geçim döneminin başladığını ifade eden Yıldırım, işlerin normale döndüğünü ve bundan sonra işlere daha çok yoğunlaşacaklarını söyledi. Yıldırım, “Bugün her ilimiz ihracat yapar hale geldi. Ne kadardı biz başladığımızda? 12-13 ilimiz vardı ihracat yapan. İğdir da ihracat yapıyor, Hakkari de ama yetmez. Daha çok ihracatımızın artış hızını yükseltmemiz lazım. Yeni dönemde inşallah bunlar da ele alınacak. İhracatçı sayımız 70 bini aştı. Yeterli görmüyoruz, bunu 120 binin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Çıkarabiliriz” dedi.

➔İhracatçı olmaya devam edeceğiz

Genel Kurul’da konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, “Bugün burada Türkiye Cumhuriyeti tarihinin son Başbakanı, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin son Ekonomi Bakanı ve son diğer bakanlarımız da Gümrük ve Ticaret Bakanı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı olarak sonlar var. Ne mutlu bize ki, gözümüz arkada kalmadan da bayrağımızı devrederek bundan sonraki arkadaşlarımızın yanında bir süre koşmaya devam ederek bir ihracatçı olmaya da devam edeceğiz” dedi.

➔Türkiye olarak bir mucize gerçekleştirdik

Bakan Zeybekci, "Saygıdeğer Başbakanıma ben burada çok teşekkür ediyorum. Eximbank'ın sermayesi 3 milyardan 10 milyara çıktı demek belki kolay bir şey ama bunun ekonomi koordinasyon kurulunda tartışmaları yapılırken, saygıdeğer başbakanımızın destekleri unutulmazdır. Hedefimiz aktif ihracatçımızın sayısını yüzde 100'e çıkarmak. Çünkü biliyoruz ki, ihracatçılarımızın şu anda gelmiş olduğu noktayla artık yeni şeyler söylemek lazım. Türkiye olarak, bir Türkiye mucizesi gerçekleştirdik. 35 milyar dolardan 172 milyar dolara giderken, bunu 200 milyar dolara çıkarırken belki bunlarla gerçekleştirebiliriz ama şundan emin olun ki, bundan sonra artık aynı yöntemlerle devam etmemiz mümkün değildir" şeklinde konuştu.

➔Taleplerimiz yerine getirildi

Mehmet Büyükekeşi, TİM Başkanı olarak konuşmasını yaptı. Büyükekeşi, "Bugüne kadar ihracata ve ihracatçılarımıza verilen destekler bizler için çok önemli bir yol haritası oldu. Sadece son dönemde özellikle ihracatçılarımıza verilen destek 1 milyar TL'den 3 milyar TL'ye çıkarıldı. E-ticarette ve E-ihracatta çok önemli adımlar atıldı. Ar-Ge ve tasarım merkezi konusunda gerçekten çok büyük gayretler oldu. Yurt dışı fuarlarına verilen destekler artırıldı. Proje bazlı teşvik sisteminde ihracata ayrı bir önem verildi. İhracatçılara istihdamda çok önemli destekler sağlandı. Lojistiğe çok önemli destekler verildi. Katma değeri yüksek ürünlerde özellikle ihracata ayrı bir katkı sağlandı. Tasarım merkezi kurmasında önemli destekler sağlandı. Özellikle gençlerimize verdiğimiz önemde Gençlik ve Spor Bakanımız bize destek verdi. Ben burada saydığım ve saymadığım tüm destekler için Cumhurbaşkanımıza, Başbakanımıza olmak üzere sizlere hükümetimizin değerli üyelerine burada olan bakanlarımıza en derin şükranlarımızı tekrar sunmak istiyorum. Ancak beklentilerimiz henüz bitmedi. Eğer biterse yerimizde saydığımız anlamına gelir" dedi.

İHRACATÇIDAN 10 YENİ TALEP

1. Artık seçim sürecinin geride kalması ile ekonomi ve ihracatın ana gündem maddemiz haline gelip enflasyonun ve faizlerin tek haneye inmesini dört gözle bekliyoruz.
2. Yapısal reformların hayata geçirilmesi ile yerli ve yabancı yatırımların cesaretlendirilmesini, gündemde olan OHAL'in sonlandırılmasını bekliyoruz.
3. İstihdamı artıracak çalışmalara hız verilmesini ve kıdem tazminatı sorununun çözülmesini talep ediyoruz.
4. Tasarruf açığı ve cari açık ekonomimizin en zayıf halkaları. Ülkemizin kırılganlığını önemli ölçüde azaltması anlamında bu 2 konuda kalıcı adımlar bekliyoruz.
5. Avrupa Birliği ihracatımızın yarısını, ülkemizdeki yabancı yatırımların yüzde 70'ini temsil ediyor. AB ile üyelik sürecinin hızlandırılmasını, Gümrük Birliği Anlaşmasının güncellenmesinin hızlı bir şekilde hayata geçirilmesini umuyoruz.
6. Vergi reformu sürecinin hızlandırılması, KDV konusunda sorunların çözülmesi firmalarımıza çok önemli faydalar getirecek. Gelir, Kurumlar ve Vergi Usul Kanunu'nun kapsamlı reforma tabi tutulmasını bekliyoruz.
7. İleri teknoloji ve inovasyonun atılacak adımlarda öncelikli olarak ele alınması, "milli bir teknoloji hamlesi" başlatılması son derece zaruri.
8. Son yıllarda ülke olarak yaşadığımız büyük dönüşümde eğitim konusu biraz geride kalıyor. Eğitim alanında günümüzün ve geleceğin küresel şartlarına uygun, yaratıcı ve yenilikçi nesillerin yetiştirilmesine yönelik reformların yapılmasını bekliyoruz.
9. Bürokrasinin azaltılması, karar alma ve uygulama süreçlerinin hızlandırılması ihracatımıza da hız kazandıracaktır. Bu alanlarda adımların acilen atılmasını bekliyoruz.
10. İstanbul'un uluslararası standartlara uygun bir fuar alanına sahip olması, bu kenti bir çekim merkezi haline getirecektir.

İhracatın Şampiyonları ödüllendirildi



TİM'in 25'inci Olağan Genel Kurulu'nda Türkiye'nin ihracatına katkı sunan şampiyonlar ödüllendirildi. Şampiyonlar ödülleri Başbakan Binali Yıldırım'ın elinden aldı.

Genel Kurul kapsamında "2017 Yılı İhracat Şampiyonları"na da ödülleri verildi. Törende iş insanlarına seslenen Binali Yıldırım, "Bugün her ilimiz ihracat yapar hale geldi. Ne kadardı biz başladığımızda? 12-13 ilimiz vardı ihracat yapan. İğdir da ihracat yapıyor, Hakkari de ama yetmez. Daha çok ihracatımızın artış hızını yükseltmemiz lazım. İhracatçı sayımız 70 bini aştı. Yeterli görmüyoruz, bunu 120 binin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Çıkarabiliriz" dedi. Geçen yıl en fazla ihracat yapan ilk 10 firma ödülleri Başbakan Yıldırım'ın elinden alırken, Koç şirketleri 4 ödülle, geçtiğimiz yılın

ihracatına damga vurdu. Şirket adına ödülleri Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Koç aldı. Türkiye'de 2017 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10 firmada ilk üçte sırasıyla Ford Otomotiv, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası yer alırken, dördüncü Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, beşinci TÜPRAŞ, altıncı Kibar Dış Ticaret, yedinci Vestel Ticaret, sekizinci Arçelik, dokuzuncu Bosch Sanayi Ticaret A.Ş. onuncu Mercedes-Benz Türk A.Ş. oldu. Sektörlerinde ilk üçe giren firmalar, ödülleri Başbakan Binali Yıldırım ve programa katılan Bakanların elinden aldı.

İHRACAT ŞAMPİYONLARI



TÜRKİYE BİRİNCİSİ FORD OTOMOTİV ADINA ÖDÜLÜ ALI KOÇ



TÜRKİYE İKİNCİSİ TOYOTA ADINA ÖDÜLÜ HIROSHI KATO



TÜRKİYE DÖRDÜNCÜSÜ OYAK RENAULT ADINA ÖDÜLÜ ANTOINE AOUN



TÜRKİYE BEŞİNCİSİ TÜPRAŞ ADINA ÖDÜLÜ ALI KOÇ



TÜRKİYE ALTINCI Sİ KİBAR DIŞ TİCARET ADINA ÖDÜLÜ ALİ KİBAR



TÜRKİYE YEDİNCİSİ VESTEL ADINA ÖDÜLÜ AHMET NAZİF ZORLU



TÜRKİYE DOKUZUNCUSU BOSCH ADINA ÖDÜLÜ YASİN AKDERE



TÜRKİYE ONUNCUSU MERCEDES-BENZ ADINA ÖDÜLÜ BÜLENT ACIÇEBE



Türkiye'yi ihracatçılar zenginleştirecek

30 Haziran'da gerçekleştirilen 25. Olağan Genel Kurulu'nda TİM Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen İsmail Gülle, görevi Mehmet Büyükeşçi'den devraldı.

TİM'de başkanlık devir teslim töreni Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir Konferans Salonunda gerçekleştirildi. TİM'in 30 Haziran'da yapılan 25. Olağan Genel Kurulu'nda delegelerin oyları ile TİM Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen İsmail Gülle, görevi Mehmet Büyükeşçi'den devraldı. Törende konuşan eski başkan Mehmet Büyükeşçi, meslek örgütleri ile ilgili çalışmaya ilk olarak 1991'de başladığını söyledi.

➔Gülle aldığı bayrağı daha ileriye götürecektir

Zaman içinde farklı dernek ve birliklerde görev yaptıktan sonra 2008-2018 yılları arasında 10 yıl boyunca TİM Başkanlığı görevini yürüttüğünü belirten Büyükeşçi, gerçekleştirilen devir teslim törenini bir bayrak değişimi olarak gördüğünü söyledi. Büyükeşçi, "TİM siyasi bir görüşe ait kurum değildir. Burası sektörel, mesleki ve ihracatçıların çıkarlarını sağlayan bir kurumdur. Önemli olan ihracatın ve

ihracatçının kazanması" dedi. İsmail Gülle'nin aldığı bayrağı daha da ileriye götüreceğine inandığını kaydeden Büyükeksi, yeni dönemde ihracatın Türkiye açısından daha önemli hale geleceğini vurguladı. Büyükeksi, "Cari açığın ve yükselen enflasyonun panzehiri ihracat ve turizmdir. Bu alanlarda yapılacak çalışmalar artık daha önemli" şeklinde konuştu.

➔Hepiniz bu işi en iyi bilersiniz

TİM Başkanlığı'na seçilen İsmail Gülle de ihracatçıların çok önemli, vizyon ve misyonu olan bir aile olduğunu kaydetti. İhracat ailesinin bu ülke için çok büyük görevleri olduğunu belirten Gülle, "Bu ülkenin kişi başı geliri artacak, zenginleşecek ve yeni rekorlar kırarsak bunu ihracatçılar yapacak. Biz de bu sorumluluk çerçevesinde çalıştık. Yeni dönemde de bu ciddiyetle çalışacağız" diye konuştu.

İhracatçıların karşılaştığı sorunları bildiklerini ifade eden Gülle, "Bu yükü tek başına değil ihracatçılarla beraber taşımak üzere devraldım. Hepiniz bu işi en iyi bilersiniz. Bana düşen görev koordinasyonu sağlamak ve ekip olarak çalışmak" açıklaması yaptı.

“ İSMAİL GÜLLE, İHRACATÇILARIN KARŞILAŞTIĞI SORUNLARI BİLDİKLERİNİ BELİRTEREK, “BU YÜKÜ TEK BAŞINA DEĞİL İHRACATÇILARLA BERABER TAŞIMAK ÜZERE DEVRALDIM “DEDİ.



➔TİM seçiminde kimse kaybetmedi

Ortaya koydukları çalışmalar ve hedeflerle delegenin yüreğine dokunduklarını, bu sayede TİM Başkanlığı görevine seçildiğini vurgulayan Gülle, seçimlerde kimsenin kaybetmediğine dikkat çekti. Gülle

sözlerini şöyle sürdürdü:“Diğer başkan adaylarının hedef ve projelerini bir kenara atamayız. Biz bu seçime girerken kazanan ihracatçı olacak dedik. Kavganın, çekişmenin kimseye faydası yok. Cumhuriyetin 100'üncü yılına yakışır işler yapacağız. Tarihi bir görev üstleneceğiz. Bunun bilinci içindeyiz. Ben en uzaktaki delegemin, en küçük ve en büyük ihracatçının yanında olacağım. Onları dinleyeceğim ve sesi olacağım” şeklinde konuştu.

➔Atıl enerjiyi harekete geçireceğiz

“Nereden gelip, nereye gittiğini bilmeyen kişinin nerede olduğunun önemi yok” diyen Gülle, TİM'de iletişim ve koordinasyonu ileriye taşıyacaklarını bildirdi. Gülle, “Hiç kimse kendini bu ailenin dışında hissetmesin. TİM Meclisi'ni çalıştıracamız. Tüm delegelerimizi dinleyeceğiz. Onları bu ailenin büyüklüğünü ve gücünü hissettireceğiz. Onları paydaş yaparak atıl enerjiyi daha çok harekete geçireceğiz” dedi.



TİM Başkanı İsmail Gülle, devir töreninin ardından makamında tebrikleri kabul ederek, ziyaretçilerle fotoğraf çekti.

TİM'de İsmail Gülle dönemi



TİM'in 25'inci Genel Kurulu'nda, yapılan seçimle TİM'in yeni başkanı da belli oldu. 439 delegeden 389'unun katıldığı seçimde oyların 149'unu alan İsmail Gülle, TİM'in 4'üncü Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Seçimde Tahsin Öztiryaki 140, Oğuz Satıcı da 109 oy aldı.

➔Makam küçülecek hizmetler büyüyecek

Seçimin ardından bir açıklama yapan yeni TİM Başkanı İsmail Gülle, TİM'in en medeni seçimini gerçekleştirdiklerini söyledi. Gülle, "Bugünden itibaren verdiğiniz bu

görevi sizin adınıza en güzel şekilde kullanacağım. Makam küçülecek, hizmetler büyüyecek. Kimse oyunun dışında kalmayacak" dedi. TİM'i söz verdiği gibi çok farklı bir kurum haline getireceğini ifade eden Gülle, "20 sene boyunca TİM'in her noktasında hizmet ettim. Bundan sonra da daha güçlü, proaktif ve yaratıcı olacağız. Kazanan ihracatçı oldu" diye konuştu.

➔Yeni Başkan'dan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'ye ziyaret

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 30 Haziran'da gerçekleştirilen 25'inci Genel Kurulu'nda başkanlığa seçilen İsmail Gülle, TİM Genel Sekreteri Halil Bader Arslan ile birlikte Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'ye nezaket ziyaretinde bulundu. 4 Temmuz'da Ankara'da gerçekleşen ziyarette Bakan Zeybekci, Gülle ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin yeni yönetime başarı dileklerini iletti. TİM'in yeni Başkanı İsmail Gülle de ihracatın bugünkü seviyesine ulaşmasındaki çok önemli katkılarından dolayı Bakan Zeybekci'ye teşekkür etti ve kendi başkanlığı döneminde ihracatın daha da ileriye götürülmesi için gerçekleştireceği projelerini paylaştı.

“ **TİM'İN 25'İNCİ GENEL KURULU'NDA, YAPILAN SEÇİMLE TİM'İN YENİ BAŞKANI DA BELLİ OLDU. 439 DELEGEDEN 389'UNUN KATILDIĞI SEÇİMDE OYLARIN 149'UNU ALAN İSMAİL GÜLLE, TİM'İN 4'ÜNCÜ YÖNETİM KURULU BAŞKANI OLDU.** ”

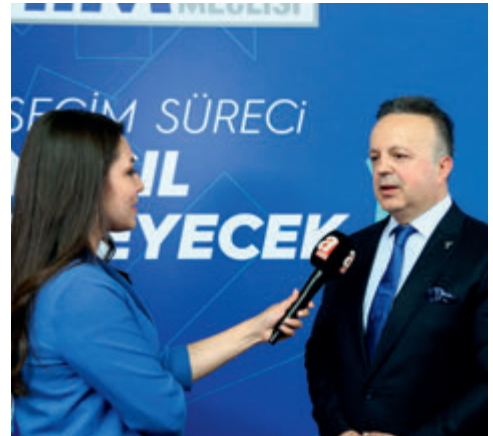


İSMAİL GÜLLE KİMDİR?

1960 yılında Sivas'ta dünyaya gelen İsmail Gülle ilk ve orta öğrenimini aynı kentte tamamladı. 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesi'nden mezun olan Gülle, ihtisas programını İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde yaptı. 1970 yılında babası merhum Halis Gülle'nin kurmuş olduğu Gülle Entegre Tekstil İşletmeleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini devir aldı. 1999 - 2003 yılları arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi, 2003 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin yanı sıra Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Başkanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi Sektörler Konseyi Üyesi, İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcılığı, Sivaslı Sanayici ve İşadamları Grubu Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı, Ergene-2 Organize Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Mütevelli Heyet Üyesi görevlerini başarıyla yürütmekte. Gülle, Sivas ve ilçelerinde yaptırdığı okullar, çok sayıda orta ve yüksek öğrenim öğrencisine gerek bireysel gerekse kurumsal kaynaklardan sağladığı burs olanakları ile eğitime destek vermektedir. İsmail Gülle evli ve iki çocuk babası.



“ 439 DELEGEDEN 389'UNUN KATILDIĞI BAŞKANLIK SEÇİMİNDE OYLARIN 149'UNU ALAN İSMAİL GÜLLE, TIM'İN 4'ÜNCÜ BAŞKANI OLDU.





“ TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, “20 SENE BOYUNCA İHRACATIN HER NOKTASINDA HİZMET ETTİM. BUNDAN SONRA DA DAHA GÜÇLÜ, PROAKTİF VE YARATICI OLACAĞIZ. KAZANAN İHRACATÇI OLDU” DEDİ.



Dış ticaret fazlası veren Türkiye için birlikte yeni yönetim

Türkiye’de ihracatın çatı kuruluşu, 71 bin ihracatçının temsilcisi olan TIM’in yeni Başkanı İsmail Gülle, dergimize hem ihracatçı birliklerindeki geçmiş 20 yıllık çalışmalarını, hem de ülkemizi 2023 hedeflerine taşıyacak faaliyet projelerini anlattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Haziran ayındaki Olağan Genel Kurulu'nda gerçekleşen seçimin ardından, İsmail Gülle TİM'in yeni Başkanı seçildi. İhracatçı Birlikleri ve TİM'de 20 yıllık deneyimi olan ve ihracat camiasının çok yakından tanıdığı Gülle, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nda da birçok kademede yer alarak, Türk sanayisi ve ihracatının gelişimi için hizmet verdi. İkinci kuşak bir sanayici ve deneyimli bir iş insanı olan Gülle, sosyal sorumluluk projeleri ve yardımseverliği ile de kamuoyunda biliniyor. TİM Başkanı İsmail Gülle, yoğun temposu içinde işini ve ailesini de ihmal etmiyor. Başkanımız İsmail Gülle, geçmişten geleceğe değerlendirmelerde bulundu...

➤Yıllardır iş dünyasının önemli bir temsilcisi olarak kamuoyu tarafından tanınıyorsunuz. TİM Başkanlığına uzanan bu yolculuk nasıl başladı?

Rahmetli babam Halis Gülle, cesur bir girişimciydi. Sivas'ta bir mağaza açtı. Mal almak için düzenli olarak İstanbul'a gelip giderdi. İstanbul'dan ayakkabı ve hazır giyim alıyor, Sivas'a götürüp satıyordu. Ticaret yapıyordu, ama aklında hep üretim de vardı. Yine bu gidiş gelişlerinden birinde bir örgü makinesi görmüş ve beğenmiş. Ardından hiç bilmediği tekstil işine girmeye karar verdi. Gördüğü o makineden etkilenerek, perakendeden üretime geçti. Kumaş üretimi yaptı. Gözü pek bir insandı, başaracağına inandı ve işini hep severek yaptı. Bizim de bugünlere gelmemiz rahmetli babam sayesinde oldu.

➤Şirketiniz için dönüm noktası neydi?

Aslında her zaman içinde oldum

“**BİR ŞEYİ YAPMAK İSTEYİNCE, İNANINCA GERİSİ GELİYOR. ÇOCUKLUĞUMDAN İTİBAREN OKULU BİR YANA, İŞİ DİĞER YANA KOYDUM, İKİSİNİ DE İDARE ETMEYİ BAŞARDIM. BUGÜNLERE GELMEMDE ÇOK BÜYÜK ETKİLERİ OLDU; AMA ÇOCUKLUĞUMDAN BU YANA BABAMIZDAN GÖRÜP EDİNDİĞİMİZ İŞ DENEYİMİ HEPSİNDEN DAHA FAYDALI OLDU DİYEBİLİRİM.**

işin. Küçük yaşta okurken bile, babamıza mağazada yardım ederek başladık. Üç kardeş; ben, İsmet ve Hikmet. 13-14 yaşlarındayken, üç vardiya halinde babamıza yardım ederdik. Bir yandan çalışırken, diğer yandan da okuyorduk. İki tarafı da aksatmamaya çalışıyorduk. Sonra işçilerimiz de oldu. Ama çok fazla değildi, 20 belki... Şimdi ise Gülle Tekstil'de bin 200 kadar işçi çalışmakta. Üretimi büyütmek için İstanbul'a geldiğimiz, 1980'lerin başında babam bir gün açtı önüne hesap defterini, “Şu kadar alacağımız, şu kadar da borcumuz var. Buyurun çocuklar, işi size bırakıyorum” dedi. Dedim ya, cesur bir insandı. Bize güvendi ve büyük bir sorumluluk yükleyerek, yolumuzu açtı. Bizi tümüyle işin içine soktu. Göstermiş olduğu bu güven bizi de başarıya azmiyle doldurdu. Hem yatırım yapmamızda, hem büyümümüzde önemli bir dönüm noktasıdır o.

➤Babanızdan işi devraldığınızda hedefleriniz arasında neler vardı?

İşi büyütmeyi ve iyi bir noktaya getirmeyi hedefliyorduk. Bir makine ile başlamıştık işe, derken 10 oldu, 20 oldu. 1990'da makine sayımız 300'ü bulmuştu. Ama o zaman kullandığımız, bizlerin üzerinde çalıştığı makineler bugünkü gibi değildi. Tekstil sektörü büyük özen ve özveri ister. Yedek parça bulamadığımız için bir makineyi bozup diğerlerine yedek parça yapardık. O zamanki deneyimlerimin, şimdiki yöneticiliğimde, sorun çözme adına çok işe yaradığını söylemeliyim.

➤Eğitim ve işi beraber yürütmek zor olmadı mı?

Bir şeyi yapmak isteyince, inanınca gerisi geliyor. Çocukluğumdan itibaren okulu bir yana, işi diğer yana koydum, ikisini de idare etmeyi başardım. Elbet hayatıma, bugünlere gelmemde çok büyük etkileri oldu; ama çocukluğumdan bu yana babamızdan görüp edindiğimiz iş deneyimi hepsinden daha faydalı oldu diyebilirim. İşin mutfağından yola çıktım. O yüzden yıllarca beraber çalıştığım insanların hangi noktada neler yaşadığını da iyi bildim. Hiçbir zaman çalışanlara yabancı olmadım. Bunun faydasını da verimliliği artırarak gördüm.

➤Sıfırdan sanayici olmanın da bir örneğisiniz...

Evet, sıfırdan sanayici olunabildiğinin canlı örneklerinden biriyiz işte. Burada önemli olan yaptığınız işe inanmanız, sevmeniz. Bununla beraber gündemi çok iyi takip etmek ve yaptığınızın üzerine sürekli bir şeyler ekleyerek çalışmak çok önemlidir. Baş döndürücü bir

hızla değişen dünyada, kendinizi sürekli geliştirmesizseniz ayakta kalamazsınız. Kendi iş hayatımdaki bu felsefeyi, 20 yıldır hizmet verdiğim İhracatçı Birlikleri'nde de hep korudum.

➔İhracata nasıl adım attınız?

1980'den sonra, dışa açılma politikalarıyla özellikle bulunduğumuz tekstil sektörü, ihracatta en atılgan ve en hızlı büyüyen sektördü. Biz de fırsatları değerlendirdik. Daha önce yurt içi hazır giyim üreticilerine ürün sağlarken, dışa açılarak alanımız genişledi ve kullandığımız makine parkuru büyüdü. Önceleri sadece kumaş satarken, sonra o kumaşları terbiye etmeye başladık ardından ipliğini de kendi üreten entegre bir yapıya ulaştık. Bugün üretimimizin tamamına yakını ihracata gidiyor.

➔Kamuoyunda sosyal sorumluluk projelerine verdiğiniz destekler biliniyor. Paylaşmak ve vicdani değerlerin toplumda öneminin kavratılması adına yaptığınız işler var. Sosyal sorumluluk bilincine ilişkin görüşlerinizi aktarır mısınız?

Sadece ülkemizde değil, bütün dünyada insana yardım ve paylaşım bilincinin önemini her zaman vurguladım. Bireylerin hem doğaya ve çevreye hem de topluma ve insanlığa karşı sorumluluğunun bilincinde olarak hareket etmesi gerektiği inancındayım. Sosyal sorumluluk bilincinin oluşturulması ve geliştirilmesi başta iş dünyasının temsilcisi STK'lar tarafından yapılmalıdır. Bu doğrultuda şirketlere de örnek olunmalı, sosyal sorumluluk konusunda farkındalıkları artırılmalıdır. Kimsesiz çocuklardan, Halep'teki muhtaçlara kadar olabildiğince

“**GENÇLERLE OLAN İLETİŞİME ÇOK ÖNEM VERİYORUZ. GENÇLERİ İŞ HAYATINA, FARKLI SEKTÖRLERE KAZANDIRMAK GEREKİYOR. FİKİRLERİNİ BİR DEĞERE DÖNÜŞTÜRMEYİ BECEREBİLMELİLER. HERKESİN BİR HAYALİ OLMALI. HAYALİ OLMAYAN İNSANIN ASLINDA HEDEFİ DE OLMAZ. HEDEF KOYMAK HAYAL ETMEKLE, HAYAL DE ONU GERÇEKLEŞTİRMEKLE OLUR.**

geniş bir yelpazede yardım elimizi uzattık. Bu noktada sektörümüzün paydaş kurumlarını bir araya getirdik ve birlikte paylaşmanın mutluluğunu yaşadık.

➔İş hayatında gençlere bakışınız nedir?

Gençlerle olan iletişime çok önem veriyoruz. Gençleri iş hayatına, farklı sektörlerle kazandırmak gerekiyor. Fikirlerini bir değere dönüştürmeyi becerbilmeliler. Herkesin bir hayali olmalı. Hayali olmayan insanın aslında hedefi de olmaz. Hedef koymak hayal etmekle, hayal de onu gerçekleştirmekle olur. Hiçbir başarı altın tepside sunulmamıştır. Başarının sıkıntısını çekeceksiniz, en önemlisi ne yaptığınızı bilerek isteyeceksiniz ve bu amaç etrafında kendi hedefinizi belirleyeceksiniz. Bir işi başarmak istiyorsanız, öncelikle ona inanmanız gerekiyor. İnandığınız zaman o işin zaten yüzde 51'lik kısmını yapmış oluyorsunuz. Biz de gençlerimizi, yaptıkları işin anlamı, önemi ve kazanımı konusunda cesaretlendirme gayreti içerisindeyiz. Gençliğimizi bu ülkenin menfaatleri çerçevesinde anlamlı kılmak, Türkiye'nin hedefleri, üretimi ve ihracatı içerisinde onlara bir heyecan vererek geleceğe kazandırmak bütün sektörlerin amacı olmalıdır. Geçmişte tekstil sektöründe gençlere daha çok alan açmak

için tasarımın önemine vurgu yaptık ve genç tasarımcıların cesaret bulması ve gelişmesi için uluslararası arenaya çıkması gerektiğini belirttik. Bu konuya katkı sağlamak için İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nı düzenledik. İstikrarlı bir şekilde arkasında durduğumuz bu etkinlik, bu sene 13'üncü kez gerçekleşecek. Gelenekselleştirdiğimiz bu yarışma, aynı zamanda uluslararası bir konuma ulaştı. Tasarıma verdiğimiz önemi, TİM Başkanlığı dönemimizde de artırarak devam ettireceğiz.

➔Türkiye'nin önümüzdeki dönem hedefleri arasında ihracatın çok önemli bir rolü var. İhracatı artırmak için neler gerekli?

2023 hedeflerimize çok ürün satarak değil, ancak katma değerli ürün satarak ulaşabiliriz. Hedefimiz dış ticaret fazlası veren bir Türkiye'dir. Tasarım, Ar-Ge, markalaşma ve inovasyonu artırmaya dayalı vizyonumuzu sürdüreceğiz. Türkiye'nin ihracatının istenen yere ulaşması için bu konular elbette olmazsa olmaz. Bir yandan üretimden vazgeçmeyeceğiz, diğer yandan her sektörde katma değeri nasıl artıracamız diye projeler geliştireceğiz. Hem mal, hem de hizmet ihracatını artırabilirsek, hedeflerimiz konusunda ciddi

mesafe kaydedebiliriz. Öncelikle mal ihracatını ithalatın üzerine taşıyacak projeler geliştirmemiz gerekiyor. Hizmet ihracatı da bu noktada büyük önem arz ediyor. Güçlü olduğumuz bu alanda pastadan daha fazla pay almalıyız. Özellikle taşımacılık ve turizmde ciddi artışlar yaşıyoruz. Bu performansı sürekli hale getirmemiz gerek. Ancak gücümüz ve potansiyelimizi dünyaya iyi pazarlamak da önemli. Tanıtım faaliyetlerimizi iyi yapmalıyız. Hep birlikte bu meseleyi bir milli dava olarak görüp ülkemize hizmet etmemiz lazım. Lobicilikte eksiklerimizi tamamlamalıyız. Türk Ticaret Merkezleri gibi çalışmalarda tanıtım gücünü iyi kullanmalıyız.

➤ Ülkenin geçmiş olduğu yeni yönetim sistemi buna nasıl katkı sağlayacak?

Artık çok farklı bir yönetim, çok farklı bir hükümet anlayışı göreceğiz. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, Türkiye'yi cumhuriyetin yüzüncü yılı hedeflerine taşıyacak bir kadro var. Bakanlarımızın, hem hizmet, hem de koordinasyon konusunda son derece başarılı olmalarına yürekten inanıyoruz. Yine özel sektör kökenli Bakanlarımızın kabinde olması, firmalarımızın çok daha iyi anlaşılması ve taleplerinin çok daha isabetli bir şekilde değerlendirilmesi anlamında büyük katkı sağlayacaktır. TIM olarak hizmet ihracatına her zaman ayrı bir önem verdik. Yeni kabinde hizmet ihracatı devleri arasında yer alan önemli bakanlarımız yer alıyor. İhracat potansiyelimizin açığa çıkarılmasında Bakanlarımızın büyük katkı sağlayacaklarına inanıyoruz. Turizm, taşımacılık,



“ ÖNCELİKLE MAL İHRACATINI İTHALATIN ÜZERİNE TAŞIYACAK PROJELER GELİŞTİRMEMİZ GEREKİYOR. HİZMET İHRACATI DA BU NOKTADA BÜYÜK ÖNEM ARZ EDİYOR. GÜÇLÜ OLDUĞUMUZ BU ALANDA PASTADAN DAHA FAZLA PAY ALMALIYIZ. ÖZELLİKLE TAŞIMACILIK VE TURİZMDE CİDDİ ARTIŞLAR YAŞIYORUZ. BU PERFORMANSI SÜREKLİ HALE GETİRMEMİZ GEREK.



“ **YENİ KABİNEDE HİZMET İHRACATI DEVLERİ ARASINDA YER ALAN ÖNEMLİ BAKANLARIMIZ YER ALIYOR. İHRACAT POTANSİYELİMİZİN AÇIĞA ÇIKARILMASINDA BAKANLARIMIZIN BÜYÜK KATKI SAĞLAYACAKLARINA İNANIYORUZ. TURİZM, TAŞIMACILIK, EĞİTİM GİBİ FARKLI ALANLARDA OLUŞTURDUĞUMUZ ALT KURULLAR SAYESİNDE ÇOK VERİMLİ ÇALIŞMALAR ORTAYA KOYACAĞIZ.** ”

eğitim gibi farklı alanlarda oluşturduğumuz alt kurullar sayesinde çok verimli çalışmalar ortaya koyacağız. Bakanlarımızın 2023 için hedeflediğimiz 150 milyar dolarlık hizmet ihracatına ulaşma noktasında tüm

hizmet ihracatçılarına liderlik yapacaklarına yürekten inanıyoruz.

“ **Dış ticaret fazlası veren bir Türkiye için sizce neler yapılmalı?** ”

Harcadığımızdan daha fazla

kazanacağız. Bugün ekonomide 2023 hedeflerine ulaşabilmemizin tek yolunun ihracat olduğu artık herkesin malumu. TİM Başkanlığı'na aday olduğumda koyduğum ilk hedeflerden biri dış ticaret fazlası veren bir ülke konumuna gelebilmektir. Bu ülke aldığından daha fazlasını ihraç etmeli, açık vermemeli, açığın finansmanı ile uğraşmamalı dedik. Teknolojik imkanları ticarete yansıtmamız lazım. Öte yandan bunun bir de finansman ayağı var. İhracatçı olarak her zaman düşük faiz ve dengeli kurdan yanayız. Normal günlerden geçmiyoruz. Türkiye'de döviz bir taraftan, faiz bir taraftan artıyor. Faizin bu kadar artması gerçekten ciddi bir sorundur.

“ **TİM Başkanlığı döneminizde ilk planlarınız nedir?** ”

Yaptığımız ilk Yönetim Kurulu Toplantısı'nda, Eximbank konusunu ele aldık. Şu anda ihracatçının daha fazla desteğe ihtiyacı var. Finansal sorunlarını çözmüş bir ihracatçı yaratmamız gerekiyor. TİM Yasası'nın güncellenmesi hususunu da masaya yatırdık. Meclisimiz yasanı değiştirmemiz gerekiyor, bu konuda Sayın Bakanımızın da desteği var. İnşallah ilk icraatımız öncelikle kendi yasamızı yenilemek olacak. Daha sonra da gerek finans, gerekse teşvikler ve pazara girmedeki sorunları çözmekle başlayacağız. TİM, Türkiye'de inovasyon ve dijital dönüşüm felsefesini KOBİ'lere aktarmaya çalışacak. Bizim Anadolu'daki işletmelere cesaret vermemiz gerekiyor. Bir de en büyük enerjimiz gençlerimiz... Dünyada ortaokulda staj dönemi başladı. Biz iyi bir eğitimle, daha iyi bir stajla çok daha başarılı ve farklı

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi



TİM Başkanı Gülle, Yeni Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'a ihracatçıların taleplerini ilettiklerini ve önümüzdeki dönem yeni projelerin gerçekleşeceğini bildirdi.

yerlere gideceğimizi düşünüyoruz. O nedenle müfredata da yapıcı katkılarımızı sunmaya devam edeceğiz. Lobi ve tanıtım çalışmalarını daha da artıracamız. TİM olarak ihracatı teşvik edecek projeler hazırlıyoruz. Yeni Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'a da ihracatçıların taleplerini ilettik. Şu ana dek 10'un üzerinde proje hazırladık. İnşallah bunların hepsi Sayın Bakanımızın onayıyla gerçekleşecek. İhracatçılarımıza inşallah önümüzdeki dönemde güzel teşvik ve desteklerin müjdesini vereceğiz. "Alo İhracat Hattı" ihracatçının derdini direkt anlatıp uzmanıyla çözeceği işlerden biri olacak. Gençlerin girişim evlerindeki başarılı projelerini artıracamız. Önemli çalışmalardan

“ **BUGÜN EKONOMİDE 2023 HEDEFLERİNE ULAŞABİLMEMİZİN TEK YOLUNUN İHRACAT OLDUĞU ARTIK HERKESİN MALUMU. TİM BAŞKANLIĞI'NA ADAY OLDUĞUMDA KOYDUĞUM İLK HEDEFLERDEN BİRİ DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN BİR ÜLKE KONUMUNA GELEBİLMektİ. BU ÜLKE ALDIĞINDAN DAHA FAZLASINI İHRAÇ ETMELİ, AÇIK VERMEMELİ, AÇIĞIN FİNANSMANI İLE UĞRAŞMAMALI DEDİK. TEKNOLOJİK İMKANLARI TİCARETE YANSITMAMIZ LAZIM.**

biri de e-ihracat alanında olacak. Şu anda Türkiye'de e-ihracat kayıt altına alınmıyor. Bu ihracat da kayıt altına girmeli, bu konuda destekler sağlanmalı. Küresel e-ticaret hacmi ise 2,3 trilyon dolar. Biz bundan da en az yüzde 1 pay almalıyız. Bu da

yaklaşık 25 milyar dolar yapıyor. Buna ulaşabilmemiz çok önemli. Türkiye'de bunun altyapısını sağlayacak dijital dönüşüm var. Bunu yapacak gençler de var. Bunlar desteklememiz, bunların önünü açmamız gerekiyor.



Afrika'nın hakiki dostu, kader ortağı olmak istiyoruz

Başkan Recep Tayyip Erdoğan tarafından Güney Afrika Cumhuriyeti'ne gerçekleştirilen ziyarete TİM Başkanı İsmail Güllü ve iş dünyasının önemli isimleri katıldı. Erdoğan, "Türkiye olarak Afrika'nın hakiki dostu, kader ortağı olmak istiyoruz. Hedefimiz birlikte kazanmak, birlikte başarmaktır" dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, Güney Afrika Cumhuriyeti'nde yapılan 10'uncu Brezilya-Rusya-Hindistan-Çin-Güney Afrika (BRICS) Zirvesi kapsamında Güney Afrika Cumhuriyeti'ne yaptığı ziyarete TİM Başkanı İsmail Güllü ve iş dünyasının önemli temsilcileri katıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Güney Afrika Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Cyril Ramaphosa, Togo Devlet Başkanı Gnassingbe ve Angola Cumhurbaşkanı Lourenço

ile bir araya geldi. Görüşmeler, zirvenin yapıldığı Sandton Convention Centre'da liderlerin baş başa görüşmeleri için ayrılan bölümde gerçekleşti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın BRICS Zirvesi için gittiği Güney Afrika ve ardından gerçekleştirdiği Zambiya temasları iş dünyasını da heyecanlandırdı. Özellikle son 10 yılda Afrika ülkelerine 'Kazan Kazan' politikası ile yaklaşan Türkiye, altyapı yatırımlarından ihracata, tarımsal



üretimden şirket işbirliklerine kadar yüzlerce alanda Kara Kıta ile yoğun bir iş birliği sürdürüyor. Türkiye Cumhurbaşkanı olarak zirveye iştirakinin Türkiye ile BRICS arasındaki ilk yüksek düzeyli teması teşkil ettiğine işaret eden Erdoğan, "Zirveyi Türkiye ile BRICS arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi için bir fırsat olarak görüyoruz. Türkiye olarak, BRICS ülkeleriyle özellikle ekonomi, ticaret, yatırım ve kalkınma alanlarında beraber çalışmak istiyoruz" diye konuştu.

BRICS ülkeleriyle ortak hareket edebiliriz

BRICS Yeni Kalkınma Bankası ve İş Konseyi ile Türkiye'deki kurumlar arasında iş birlikleri tesis edebileceklerini düşündüğünü söyleyen Erdoğan, şöyle devam etti: "Hazine ve Maliye Bakanlığımız ile BRICS Yeni Kalkınma Bankası arasında devam eden üyelik görüşmelerinin kısa zamanda sonuçlanmasını diliyoruz. Daha adil, daha tarafsız, yeni bir uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu oluşturulması amacıyla hem BRICS bünyesinde hem de Türkiye'de ayrı ayrı yürütülen çalışmalarda da ortak hareket edebiliriz. Enerji alanında BRICS ülkeleriyle mevcut

işbirliğimizi ileriye taşımak istiyoruz." Türkiye'nin oturuma İT Dönem Başkanı sıfatıyla davet edildiğini anımsatan Erdoğan, "Bugün burada yalnızca Türkiye'yi değil İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi tüm Müslüman ülkeleri de temsilen bulunuyorum. Teşkilat

ile BRICS arasındaki iş birliğinin ilerletilmesine gerçekten çok ihtiyaç var. Daha adil bir dünya için güney-güney işbirliği süreçlerinden bu çerçevede istifade edebiliriz. İslam Kalkınma Bankası ile BRICS Yeni Kalkınma Bankası arasında özellikle Afrika'nın kalkınma çabalarının desteklenmesine matuf iş birliği imkanlarının değerlendirilmesinde de fayda görüyorum" diye konuştu. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Güney Afrika Cumhuriyeti'nin önde gelen iş adamlarıyla buluşmasında yaptığı konuşmada, "Afrika'nın ihtiyacı, yeni mürebbiyeler, kıtanın kaynaklarını farklı yollarla gasp etmeye çalışan yeni sömürge heveslileri değildir. Afrikalı kardeşlerimizin yıllardır özlemini çektiği şey tarihlerine, kültürlerine, geleneklerine, dillerine saygı duyan gerçek dostlardır. Türkiye olarak Afrika'nın hakiki dostu, kader ortağı olmak istiyoruz. Hedefimiz birlikte kazanmak, birlikte başarmaktır" dedi.

“ **TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, EMİNE ERDOĞAN İLE BERABER, HOUGHTON İSLAM AKADEMİSİ'NDE MAARİF VAKFI'NIN GÜNEY AFRIKA MERKEZ OFİSİ'NİN AÇILIŞLARINI GERÇEKLEŞTİRDİ.**



Bakan Albayrak ihracat ve iŐ dűnyası temsilcileriyle buluŐtu



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, iŐ insanları ve iŐ dűnyasındaki Sivil Toplum KuruluŐları'nın temsilcileri ile İstanbul'da istişare toplantısı gerçekteŐtirdi. TİM BaŐkanı İsmail Gűlle toplantıda OVP'ye dair fikir aŐıverişinde bulunulduğunu aktardı.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, TİM BaŐkanı İsmail Gűlle ve iŐ dűnyasının önemli temsilcileri ile istişare toplantısı gerçekteŐtirdi. Bakan Albayrak toplantı sonrası aŐıklamasında "Politikalarımız kapsamında; Orta Vadeli Program'ın hazırlanması için ekonomi alanındaki tűm paydaŐlarımızla istişare toplantılarımızı devam ettiriyoruz. Bugűn iŐ insanlarımız ve iŐ dűnyamızdaki Sivil

Toplum KuruluŐlarımızın temsilcilerinin değerlendirmelerini dinledik" dedi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, mali alanda atılacak adımlarla enflasyonla műcadele sűrecine azami katkı verileceĐini belirterek, aŐıklanacak yeni Orta Vadeli Program (OVP) ile enflasyonda dűŐűŐe odaklı bir ereve ortaya koyulacaĐını vurguladı.



BERAT ALBAYRAK
Hazine ve Maliye Bakanı

➔Sürdürülebilir ve sağlıklı büyüme vurgusu

İş insanları ve iş dünyasındaki Sivil Toplum Kuruluşları'nın temsilcileriyle bir araya geldiklerini anlatan Albayrak, yaptıkları toplantıda enflasyonla mücadele, sürdürülebilir ve sağlıklı büyüme sağlanması, bütçe disiplini, Türkiye'nin yeni döneme ilişkin potansiyelinin belirlenmesi gibi tüm konu başlıklarında katılımcıların görüşlerinin dinlendiğini ifade etti. Bu kapsamda bir kez daha tüm paydaşların katkılarıyla ayakları yere basan, bu hedeflere odaklanmış bir OVP oluşturma çalışmalarının devam ettiğini belirten Albayrak, şunları kaydetti: "Mali alanda atılacak adımlarla enflasyonla mücadele sürecine azami katkı verilecektir. Açıklanacak yeni plan OVP ile enflasyonda düşüşe odaklı bir çerçeve ortaya koyulacaktır. Yeni planın ve atılacak adımların enflasyonla mücadele için vereceği katkı kısa sürede görünür olacak ve tedbirler kararlılıkla alınacaktır. Enflasyonla mücadele, büyüme hedefleri kapsamında atılacak adımlarla eş güdüm içerisinde, bütüncül bir yaklaşımla ve birbirini tamamlayıcı politikalarla yürütülecektir." Berat Albayrak, 2018 mali yılı için kamu harcamalarıyla ilgili tasarruf tedbirlerinin alınmaya başladığını

ifade ederek, kamu nakit varlıklarının tek elden yönetilmesi ve verimliliğini sağlayacak olan tek hazine hesap uygulamasının yaygınlaştırılmasıyla alakalı yasal düzenlemelerin hayata geçirileceğini bildirdi.

➔Enflasyonla mücadele hepimizin birinci görevi

TİM Başkanı İsmail Gülle Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın iş dünyası temsilcileri ile yaptıkları toplantının son derece faydalı ve verimli olduğunu belirtti.

Gülle, dün gerçekleşen toplantının detaylarını şöyle anlattı;

"Bakan, hazırlanacak Orta Vadeli Program çerçevesinde iş dünyasının görüşlerini aldı. İçeride ve dışarıda yaşanan süreçleri dile getirme imkanımız oldu. İhracat merkezli büyüme olacağının altını çizdi. Sıkı bütçe disiplininin vazgeçilmeyeceğini, sıkı para politikası uygulanacağını ve tasarruf tedbirlerinin uygulanacağına dair bilgiler verdi. Enflasyonla mücadelenin birinci öncelik olduğunun



İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

altını çizdi. Enflasyonla mücadele hepimizin birinci görevi çünkü bunun neticesinde faizler artıyor, borç artıyor, ticareti her şeyi etkiliyor. O yüzden enflasyonu tek haneye indirmek gerekiyor. Bizler de ihracatta destek olunursa yapılabilecek pek çok konunun altını çizdik. Beklenenden daha uzun süren verimli bir toplantı oldu."

“ **TOPLANTIDA ENFLASYONLA MÜCADELE, SÜRDÜRÜLEBİLİR VE SAĞLIKLI BÜYÜME SAĞLANMASI, BÜTÇE DİSİPLİNİ, YENİ DÖNEME İLİŞKİN POTANSİYELİN BELİRLENMESİ GİBİ KONULAR GÖRÜŞÜLDÜ.** ”



TİM Heyeti yeni kabineyi ziyaret etti



İsmail Güllü Başkanlığındaki TİM Yönetimi Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin ilk kabinesini ziyaret etti. Ziyarete ihracatçıların sorunları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Güllü ve TİM Yönetimi, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından yeni sistemin ilk kabinesinin açıklanması sonrası Ankara'da bakanlık ziyaretlerinde bulundu. Türkiye'nin yeni sisteme resmen geçtiğini belirten TİM Başkanı Güllü, "Bu yeni dönem tüm ülkemiz için hayırlı olsun. Artık çok farklı bir yönetim, farklı bir Hükümet anlayışı

göreceğiz. Cumhurbaşkanımız liderliğinde, ülkemizi 2023 hedeflerine taşıyacak kadrolar artık belli oldu. Bakanlarımızın, hem hizmet hem de koordinasyon konusunda son derece başarılı olacaklarına yürekten inanıyoruz. Yine özel sektör kökenli Bakanlarımız, firmalarımızı çok daha iyi anlayacak, taleplerimizi çok daha isabetli bir şekilde değerlendirecek. Nice ekonomik ve ticari başarılar bizleri bekliyor" dedi.

➔ Ruhsar Pekcan ihracatçıların sorunlarına çözüm üretecek

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ı makamında ziyaret eden TİM Başkanı İsmail Güllü ve Yönetim ile Denetim Kurulu Üyeleri, Ruhsar Pekcan'ı tebrik ederek, önümüzdeki döneme ilişkin bilgi alışverişinde bulundu ve ilk 100 gün eylem planı önerilerini arz etti. TİM olarak yeni sistemde, Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın birleşmesiyle oluşturulan Ticaret Bakanlığı ile birlikte çalışacaklarını kaydeden Güllü şunları söyledi:

"Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte artık bürokratik işlemlerin hız kazanması, Hükümetimizin karar alma mekanizmalarının da daha hızlı ve etkin bir şekilde işlemesi en önemli avantajlar. Bu sayede ülkemizin ekonomik kalkınma süreci de güçlü bir şekilde devam edecek. Yeni sistemimizin ilk kabinesinde yer alan Bakanlarımıza tüm ihracatçılarımız adına başarılar diliyoruz. Türkiye ihracat ailesi son dönemlerde gerçekleştirdiği sürekli ihracat artışları ile ülkemiz için de moral kaynağı olmuştur. Bugüne kadar bizlerden desteğini esirgemeyen, tüm sorunlarımızın çözümünde yanımızda olan ve vizyonu ile ihracatçının cesaretini artıran Bakanımız Nihat Zeybekci'ye ihracat camiası adına şükranlarımızı sunarız. Ticaret Bakanlığı

TİCARET BAKANI
RUHSAR PEKCAN



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI
MUSTAFA VARANK



SAĞLIK BAKANI
DR. FAHRETTİN KOCA



TARIM VE ORMAN BAKANI
BEKİR PAKDEMİRLİ



“TİM HEYETİ; TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK, TARIM VE ORMAN BAKANI BEKİR PAKDEMİRLİ VE SAĞLIK BAKANI DR. FAHRETTİN KOCA'YA ZİYARETTE BULUNDULAR.

görevine gelerek Türkiye'nin hem iç hem de dış ticaret gemisinin kaptanlığı görevini yürütecek olan Ruhsar Pekcan'ın da ülkemizin ticaret erbabının ve ihracatçılarının sorunlarına çözüm bularak, onların küresel rekabette daha güçlü konuma gelmelerine destek olacağına hiçbir kuşkuumuz yok. 2017'de 71 bin firmamız ihracat yaptı. Bu firmalarımızın tamamına yakını aynı zamanda iç piyasada da faaliyet gösteriyor. İki bakanlığın tek elde toplanması, bu anlamda bizler için son derece olumlu bir gelişme. Önümüzdeki süreçte artık belirsizliklerin son bulmasıyla birlikte, ülkemizde siyasi istikrarın sağlanması neticesinde ekonomik istikrarın da sağlanarak Türkiye'nin ekonomik sıçrayışının çok daha güçleneceğine inanıyoruz. Bu yıl için hedeflediğimiz 170 milyar dolar üstü ihracat hedefimize emin adımlarla ilerleyeceğiz.”

Ardından Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'a tebrik ziyaretinde bulunan TİM Yönetimi inovasyon, Ar-Ge ve girişimcilik çalışmaları ile ilgili bilgi alışverişinde bulundu. Daha sonra TİM Yönetimi, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'yi makamında ziyaret etti ve sektöre dair istişarelerde bulundu. Son olarak TİM Heyeti, Sağlık Bakanı Dr. Fahrettin Koca ile görüşmesinde sağlık alanındaki reformları ve hizmet ihracatı konusunda önerilerini paylaştı.

Türkiye; Ar-Ge ve inovasyon ile yükselecek



TİM Başkanı ilk resmi ziyaretini ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nın Ön Jüri Değerlendirme Toplantısı'nın yapıldığı Türkiye'nin en önemli tekstil merkezlerinden biri olan Kahramanmaraş'a gerçekleştirdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, başkan olduktan sonra ilk resmi ziyaretini Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'na gerçekleştirdi.

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (ATHİB) 7'ncisi düzenlenen Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması Ön Jüri Değerlendirme Toplantısı, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'nda (KMTSO)

gerçekleştirildi. Programa, TİM Başkanı İsmail Gülle, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Kıvanç, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Fatih Doğan, KMTSO Başkanı Serdar Zabun, Meclis Başkanı M. Hanefi Öksüz katıldı.

TİM Başkanı Gülle ilk ziyaretinin gençlerin fikirlerinin ürüne dönüştüğü böyle bir etkinliğe olmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek şunları aktardı: "Tekstil ailesi

olarak Kahramanmaraş'ta toplanarak, anlamlı ve ulvi bir amaç için gençlerimizin önünü açmak, onların fikirlerini ve hayallerini endüstriyel ürüne dönüştürmek, onları uluslararası arenada yarışmalara katılmalarını sağlamak adına yapılan heyecan verici çalışmaya destek olan herkese teşekkür ediyoruz. Gençlerimizi bu sektörün içerisinde tutmamız lazım. Çünkü Türkiye; Ar-Ge, inovasyon ve katma değer ile yükselecek. Biz sıradan ürünler üretmek bir yere varamayacağımızı biliyoruz. Bizim farklı bir şeyler katmamız gerekiyor ki, ülkemizi ihracatçılar olarak daha ileriye taşıyabilelim."

Tekstil sektörünün gelişmesi ve kalkınması adına gerçekleştirilen projeleri hatırlatan TİM Başkanı konuşmasında şunlara yer verdi: "Ait olduğum camiada; sektörün gelişmesi, büyümesi, kalkınması adına pek çok proje gerçekleştirdik. Gerek eğitim konusunda, gerekse sektörün korunması adına yapılan kıymetli çalışmaların paydaşı olan bütün arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Bir işi başarmak istiyorsanız, öncelikle ona inanmanız gerekiyor. İnanıldığını zaman o işin zaten yüzde 51'lik kısmını yapmış oluyorsunuz. Biz de gençlerimizi, yaptıkları işin anlamı, önemi ve kazanımı konusunda cesaretlendirme gayreti içerisindeyiz. Bu konudaki çalışmalar Zeki Kıvanç başkanım ile başladı ve Fatih Doğan başkanım ile devam ediyor. Bu bölge tekstil ihracatı için oldukça önemli. Bölgenin tekstil üretimini ve ihracatının daha büyük rakamlara ulaşması konusunda bu çalışmaların çok faydalı olacağına inanıyorum. Biz yönetimi yeni devraldık, bizim üzerimize büyük hedefler yüklendi. Bunların zor olduğunu biliyoruz, ama inanıyoruz ki, ihracatçımızın dinamizmi ve bu ülkenin hedeflerine olan inancı, bizi her zaman daha cesaretli kılacaktır."

İhracata daha çok kadın eli değecek

Hayatın her alanında olduğu gibi kadınların ihracat içerisinde de daha çok güçleneceğini söyleyen TİM Başkanı şöyle devam etti "Hayatımızın her anında olan kadınlarımızı, ihracatın içerisinde yapmış oldukları çalışmalarla güçlendirdik. Onların bize kattığı her yeni çalışma ile anlam bulan ihracatın, bundan sonra daha anlamlı çalışmalara da vesile olacağına inanıyoruz. Diğer yandan bizlerin en büyük hazinesinin gençlerimiz olduğunu unutmayalım. Gençliğimizi bu ülkenin menfaatleri çerçevesinde anlamlı kılmak, Türkiye'nin hedefleri, üretimi ve ihracatı içerisinde onlara bir heyecan vererek geleceğe kazandırmak bütün sektörlerin amacı olmalıdır.

Gülle önderliğinde ihracatın önü açılacak

TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Akdeniz İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç ise yaptığı konuşmada yeni seçilen TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ilk resmi ziyaretini bu etkinliğe yapmış olmasının kendilerini ziyadesi ile onurlandırdığını ifade etti. "TİM Başkanımızın sektörümüzden seçilmesi bizi

ziyadesi ile gururlandırmıştır" diyen Kıvanç; "Kendisinin önderliğinde tüm ihracatçılarımızın önünü açacak adımlar atacağına yürekten inanıyor ve destekliyoruz" diye konuştu. Konuşmaların ardından fuayede sergilenen tasarımlar; TİM Başkanı İsmail Gülle tarafından incelendi. Yapılan değerlendirme neticesinde 74 tasarımdan 10 finalist belirlendi. Finalistler; İrem Atayakulol, Özge Güneş, Kübra Coşkun, Nesrin Nur Sarıköse, Manolya Geliş, Şansım Televi Boğa, Berna Süslü, Gizem Nur Bağ, Talip Yasin Yavuz ve Ceyda Nur Kömürçü. Finalistler ise Ekim ayında Adana'da gerçekleşecek etkinle ödüllendirilecek.

“BİZ GENÇLERİN DİNAMİZMİNİ, KADINLARIN DESTEĞİNİ VE SANAYİCİLERİMİZİN İNANCINI BİRLEŞTİRDİĞİMİZDE BİZİM İÇİN YAPILMAYACAK İŞ, TUTTURULMAYACAK HEDEF YOKTUR.



Cumhuriyetimiz demokrasi ve

ihracat ile yüksелеcek



Milletimizin dirayetiyle başarısızlığa uğrayan hain darbe girişiminin yıldönümünde 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü etkinlikleri ve anmaları gerçekleştirildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güllü, 15 Temmuz darbe girişiminin 2. yıldönümünde değerlendirmelerde bulundu. Darbe girişiminin Cumhuriyet tarihimize kara bir leke olarak geçtiğini kaydeden Güllü, "Türk milleti 'bir olarak, iri olarak, diri olarak' omuz omuza vererek bu hain girişimi önlemiştir" dedi.

2001 krizinin ardından bugüne kadar Türkiye'nin yaşadığı güçlü toparlanma sürecinin engellemelerle dolu olduğuna değinen Güllü, "15 yılda milli gelirimiz 3 katına yükseldi. Kişi başına düşen milli gelir 10 bin doların üzerine çıktı. Ancak ülkemizin geçmişi, ekonomik ve siyasi olarak ulaştığımız her atılımın ardından, darbe, ekonomik kriz, iç siyasi

karışıklıklar gibi sorunlarla dolu. 15 Temmuz'da yaşanan hain darbe girişimi, bu teşebbüslerin zirveye çıktığı anı temsil ediyor" dedi.

24 Haziran seçimlerinde halkımızın, bu teşebbüsleri kalıcı olarak tarihe gömme iradesini ortaya koyduğunu kaydeden TİM Başkanı "Milli iradenin tecellisi, 'Cumhur'un Başkanı' olarak Cumhurbaşkanımızı yeniden görevlendirdi. Bu hainlerle mücadelede kendisine tam destek verdi. Sayın Cumhurbaşkanımızın engin vizyonlarıyla 95 yıllık Cumhuriyetimizi siyasi, sosyal ve ekonomik alanda şahlandıracak bu yeni devlet anlayışının, Türkiye'yi 2023 hedeflerine ve daha da ötesine ulaştırma yolunda tarihi bir dönüm noktası olduğuna inanıyoruz" dedi.



“Oyunları gördük, çabaları boşa çıkardık

2023 yılında çok önemli hedefler konulduğunu, bu hedeflere ulaşmak için tüm kesimlerin canla başla çalıştıkların kaydeden Gülle, “Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında girmeye çalışıyoruz. 500 milyar dolar veya küresel ticaretten yüzde1,5 pay almak gibi hedeflerimiz var. Ülke olarak hedeflerimize yaklaştıkça, bunu engellemeye çalışan iç ve dış oyuncuların engelleme çalışmaları da katlanarak devam ediyor. 17-25 Aralık'ta bu oyunları gördük, hep birlikte bu çabaları boşa çıkardık. Son olarak 15 Temmuz'da

demokrasimize vurulmaya çalışılan darbeyi Cumhurbaşkanımızın liderliğinde hep birlikte bozduk. O gün Türkiye'yi yıkmaya çalışan zihinler milli iradenin gücünü hesap edemedi. Türk milletinin bağımsızlığına ve demokrasisine olan inancını küçümseyenler, tek yürek olan bir milletin canı pahasına ülkesine sahip çıkacağına inanmadıkları için hüsrana uğradılar. 15 Temmuz sadece Türkiye tarihi için değil tüm dünya tarihinde nesillerce anlatılacak bir kahramanlık destanıdır. Bu vesileyle şehitlerimize bir kez daha Allah'tan rahmet diliyorum” dedi.

Başkan Gülle sözlerine şöyle devam etti: “Demokrasimiz güçleniyor, ihracatımız artmaya devam ediyor, rekor büyüme oranlarını yakalıyoruz. Artık dünyada hiç kimse, ülkemiz üzerinde oyun oynanamayacağını çok iyi biliyor. Bu ülkede ve



yakın çevremizde, bize rağmen yaşanabilecek bir gelişme yok. Bu başarıyı katlanarak devam ettirecek, yeni başlangıcın ilk imtihanı olan 2023 hedeflerimize hep birlikte erişmenin gururunu 5 sene sonra yaşayacağız. Şimdi ihracat ile kalkınma vakti.”

“**GÜLLE, “BU ÜLKEDE VE YAKIN ÇEVREMİZDE, BİZE RAĞMEN YAŞANABİLECEK BİR GELİŞME YOK. BU BAŞARIYI KATLANARAK DEVAM ETTİRECEK, YENİ BAŞLANGICIN İLK İMTİHANI OLAN 2023 HEDEFLERİMİZE HEP BİRLİKTE ERİŞMENİN GURURUNU 5 SENE SONRA YAŞAYACAĞIZ” DEDİ.**



Japonya pazarı

gıdacıların merceğinde



Japonya'ya ihracatlarını artırmak isteyen gıda ihracatçıları; Tokyo'da gerçekleşen "Türk Gıda Ürünleri Festivali"ne katıldılar ve Japonya pazarına mercek altına aldılar. AKİB Başkan Vekili Ali Can Yamanyılmaz, "Japonların çok tükettiği pilavın yerini Türk bulguru alabilir" dedi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) tarafından Ticaret Bakanlığı himayesinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) desteğiyle Tokyo'nun Shiba Parkı'nda gerçekleştirilen Türk Gıda Ürünleri Festivali'ne ilgi oldukça yüksekti. Japonya'ya ihracatlarını artırmak isteyen AKİB üyesi 27 şirket, Japon gıda dağıtımçıları ve süper market temsilcileri ile bir araya geldiler. Japonya'nın önde gelen 44 gıda ithalatçısının da katılım gösterdiği etkinlikte 300'den fazla B2B görüşmeleri de gerçekleştirildi.

➤Japonlar Türk dönerini seviyor

AKİB Başkan Vekili ve aynı zamanda Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'nin Başkan Vekili olan Ali Can Yamanyılmaz, burada önemli açıklamalarda bulundu. Japonya'ya en çok ihraç edilen gıda ürün gruplarının balık ve su ürünleri, hububat, yaş meyve-sebze, zeytinyağı, meyve suları ve şeker ürünleri olduğunu bildiren Yamanyılmaz, bu festivali düzenlemelerinin amacının Türk gıda ürünlerini Japonlara tanıtmak olduğunu söyledi.



“ TÜRK GIDA ÜRÜNLERİ FESTİVALİ'NDE ADANA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ 8 BİN YILLIK TARİHİYLE MEDENİYETLERE BEŞİKLİK EDEN ADANA'YI ÇOK YÖNLÜ TANITTI.

➔Festival geleneksel olacak

Yamanyılmaz, Japonya'da düzenledikleri festivali geleneksel hale getireceklerini, yakın zamanda da Türk Gıda Ürünleri Festivali'ni Endonezya, Avustralya, Hong Kong'da yapmayı planladıklarını söyledi. İki ülke arasındaki ithalat ile ihracat arasında dengesizlik bulunduğu da dikkat çeken Yamanyılmaz, "Japonya'dan ithal ettiğimiz ürünlerin yüzde 10'u kadar ihracatımız var. Hedefimiz iki senede bunu yüzde 25'ler seviyesine çıkarmaktır. Japonya pazarı zorlu bir pazar, sabırlı olursak görüşmelerin meyvesini alacağız" dedi.

➔Marka algımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz

AKİB Başkan Vekili Yamanyılmaz, Japonya'da Avrupalı rakiplerinin pazarda 30 senedir benzer etkinlikler yaptıklarını belirterek, "Ürün kalitemiz rakiplerimizin üzerinde fakat raflarda ikinci sınıf ürünlerle yan yana yer alıyoruz. Kalitede birinci sınıf ürünlerle yarışırken fiyatta ikinci sınıf ürünlerle rekabet etmemiz zor. Hedefimiz

ucuz olduğumuz için değil, kaliteli olduğumuz için tercih edilmek. Bu yüzden Türk ürünlerine yönelik imajı güçlendirmek, ikili görüşmelerde ürünümüzü ithalatçılara iyi anlatmak. Gıda festivali gibi etkinliklerde de Japonya'da marka algımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Japon halkının kültüründe olmayan peynir gibi süt ürünlerinin yaygınlaşmasını sağlamak istediklerini de belirten Yamanyılmaz, Avrupa ve Amerikalı rakiplerinin kendi restoran kültürlerini yerleştirerek gıda ürünlerini pazarda yaygınlaştırdığına dikkati çekti. Yamanyılmaz, Türk

restoranlarının ve gıda kültürünün yaygınlaşmasının da desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak, "Japonya gibi zor pazarlara girebilmek demek tüm dünya pazarlarında yer alabilmek demektir. Sıkı denetim ve standartların olduğu Japon pazarında ürünün kadar ürünün sunumu ve paketi de tercih sebebi. Bu tarz pazarlar kendimizi geliştirmemiz için de önemli bir fırsat" değerlendirmesinde bulundu.

➔STA'nın kısa zamanda imzalanmasını bekliyoruz

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Musa Demir de Japonya ve Türkiye arasında müzakereleri devam eden Serbest Ticaret Anlaşması'nda (STA) görüşmelerin iki yıldır sürdüğünü bildirdi. Japonya'nın AB ile ticaret ve stratejik ortaklık anlaşmaları imzaladığını imsatsan Demir, "Japonya, yakın zamanda AB ile ticarete vergileri sıfırladı. Japonya ve Türkiye arasında yapılacak STA'nın kısa zamanda imzalanmasını bekliyoruz" dedi. Demir, Türk firmaların Japonya pazarı ile daha fazla ilgilenmeye başladığını belirterek, Japonya'da ekilebilir arazinin az olduğunu, nüfusun da giderek azaldığını vurguladı. Festivale katılan isimlerden biri olan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Japonya Şubesi Başkanı Mahmut Münir Güzel ise Japonya'nın Türk iş adamları için büyük fırsatlar barındırdığını söyledi.

ADANA'DAN EN LEZİZ DESTEK

Festivale; Adana Büyükşehir Belediyesi de destek verdi. Festivalde 25 farklı geleneksel yemek Japonların beğenisine sunuldu. Adana'nın yöresel lezzetleri de festivale damgasını vurdu. Şalgam suyu, cezerye, karpuz, kısır ve mercimekli köftenin öne çıktığı festivale Adana Büyükşehir Belediyesi de Çukurova'nın tarihi ve turistik değerlerini tanıtan yayınlar ve eşantyonlarla destek verdi.



bravo
LADY SİMLİ ANGORA

bravo
LADY ANGORA

bravo
LADY SİMLİ ANGORA

bravo
SWEETWAVE

bravo
SWEETWAVE

bravo
SOFT

bravo
MEYSEM

bravo
Bambu Elasta

bravo
BAMBU

bravo
KLİM

www.ipliksan.com.tr

DÜNYA İLE ARAMIZDA GÜÇLÜ BAĞLAR ÖRÜYORUZ



İPLİKSAN İSPARTA İPLİK SAN. A.Ş.

Süleyman Demirel Bulvarı No:173 Isparta

Tel: +90 246 227 27 00

Faks: +90 246 227 29 00

E-Posta: info@ipliksan.com.tr

GÜRKAN HALI VE GÜLYAĞI SAN.A.Ş.

Süleyman Demirel Bulvarı

No.174 Isparta

Tel: +90 246 227 27 00

Faks: +90 246 227 29 00

REMATEKS TEKSTİL TİC.SAN.A.Ş.

Fulyalı sk No:28

1.Levent / İstanbul

Telefon: +90 212 324 58 59

Faks: +90 212 324 58 50



İhracatın yönetim kadroları belli oldu

27 sektörün başkanlarından oluşan TİM Sektörler Konseyi, ilk toplantısını gerçekleştirdi. TİM'in yeni Başkanı İsmail Gülle'nin başkanlığında yapılan toplantıda 4 yıl boyunca TİM Yönetim Kurulu üyesi olarak ihracata yön verecek kadrolar belirlendi.

7 1 bin ihracatçıyı temsil eden Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin gerçekleştirilen ilk Sektörler Konseyi toplantısında, ihracata yön verecek Yönetim Kurulu şekillendi. 27 sektörün her birini temsil eden

başkanların oluşturduğu TİM Sektörler Konseyi, ilk toplantısını gerçekleştirdi. TİM'in yeni Başkanı İsmail Gülle başkanlığında toplanan konseyin ilk gündem maddesi, önümüzdeki 4 yıl boyunca TİM Yönetim Kurulu üyesi olarak ihracata yön verecek kadroların belirlenmesi oldu. TİM Başkanı İsmail Gülle, "Bugün itibarıyla Yönetim Kurulumuzu belirledik. İlk toplantımızı da gerçekleştirerek karar bekleyen önemli konuları ele almaya başladık. Artık seçim bitti, çalışma, icraat ortaya koyma zamanı" dedi.

➤Daha katılımcı bir yapı kuracağız

Yeni dönemde daha katılımcı bir yapı kuracaklarını belirten Gülle şöyle devam etti:

"TİM'in seçim sürecinde de belirttiğim gibi, ihracata yön verecek konularda Yönetim Kurulu'nun karar vermesi şekli bir zorunluluk. Sektörlerimizin tamamını bu anlamda kapsayan Sektörler Konseyimizin çok daha aktif çalışmasını sağlayacağız. TİM'in muhtelif illerde, muhtelif sektörlerde 400'ün üzerinde delegesi var, delegelerimize her zaman daha yakın olacağız. Onları dinleyecek, önerilerini dikkate alacağız. Bu sayede çok daha başarılı olacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

➤İhracatta 170 milyar doları aşarız

Yeni TİM yönetiminin Türkiye'ye ve ihracatçıya hayırlı olmasını dileyen Gülle, "İhracatımıza hayırlı olsun. İhracatımızı 500 milyar dolar bandına erdirmek hepimizin ortak görevi, tüm çalışmalarımızı bu çerçevede şekillendiriyoruz. Başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere, en kısa sürede Hükümet yetkililerimizi ziyaret edeceğiz, projelerimizi anlatacak, destek arayacağız. Bu yıl 170 milyar doları aşacağımıza inanıyoruz, sonraki yıllarda her yıl rekorlar kırarak yolumuza devam etmeye kararlıyız" dedi.





İSMAİL GÜLLE

TİM
BAŞKANI

TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ BAŞKANI



1960 yılında Sivas'ta dünyaya gelen İsmail Gülle, ilk ve orta öğrenimini aynı kentte tamamladı.



İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesi'nden mezun olan Gülle, ihtisas programını İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde yaptı.



İsmail Gülle, babası merhum Halis Gülle'nin kurmuş olduğu Gülle Entegre Tekstil İşletmeleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüttü.



Gülle, 1999 - 2003 yılları arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeliği, 2003-2018 yılları arasında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin yanı sıra, Türkiye İhracatçılar Meclisi Sektörler Konseyi Üyeliği, İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcılığı, Sivaslı Sanayici ve İşadamları Grubu Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini başarıyla sürdürdü.



İsmail Gülle 25. Olağan Genel Kurulu'nda, TİM Başkanlığı görevini üstlendi. Gülle, evli ve iki çocuk babasıdır.





**İBRAHİM
PEKTAŞ**

**ÇELİK
SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM BAŞKAN VEKİLİ VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1953 yılında Malatya'da doğan İbrahim Pektaş, 1976 yılında Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden mezun oldu.

ABD-Western Illinois University'de Makro Ekonomi dalında Yüksek Lisans Programı'nı tamamlayan Pektaş, 1977 yılında Çalışma Bakanlığı'nda İş Müfettiş Yardımcısı olarak çalışma hayatına başladı.

Pektaş, 1980 yılında Devlet Planlama Teşkilatı İhracat Teşvik Grup Başkanı olarak görev aldı, 1988 yılında Devlet Bakanlığı'nda Devlet Bakanlığı Müşaviri olarak kariyerine devam ederek, 1989 yılında Türk Hava Yolları'nda; Denetim Kurulu Üyeliği, Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini üstlendi.

1994 yılında Çelik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilen Pektaş, 1995-2005 tarihleri arasında da Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde Başkan Vekili olarak görev aldı.



**FEYYAZ
ÜNAL**

**ÇİMENTO, CAM,
SERAMİK VE TOPRAK
ÜRÜNLERİ SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Feyyaz Ünal, Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdikten sonra, çalışma hayatına Ar-Ge Danışmanlık'ta Yönetim Danışmanı olarak başladı.

2006 yılından itibaren ise Batıçim ve Batisöke, enerji üretimi ve perakende satışı alanında faaliyet gösteren Batıenerji; hazır beton tesisleri bulunan Batıbeton, liman işletmeciliği ve lojistik alanında Batılıman ve uçucu külün endüstriyel alanlarda hammadde olarak kullanımını sağlayan Ash Plus bulunan Batı Anadolu Grubu'nda İcra Kurulu Üyesi olarak çalışıyor.

Feyyaz Ünal, TİM Sektörler Konseyi Üyesi (Çimento, Cam, Seramik), Ege Bölgesi Sanayi Odası Meclis Üyesi ve Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu, Elektrik Üreticileri Derneği ve Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği Yönetim Kurulu üyesidir.

Ünal, evli ve iki çocuk babasıdır.



**TAHSİN
ÖZTİRYAKI**

**DEMİR VE DEMİRDIŞI
METALLER
SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1954 yılında İstanbul'da doğdu. Orta öğretimi Vefa Lisesi ve Sultanahmet Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nde, yüksek öğrenimini ise Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı.

İş yaşamına öğrencilik yıllarında başladı. Aile firması olan Öztiryakiler'de üretim, Ar-Ge, Satın alma ve ihracat başta olmak üzere firmanın tüm bölümlerinde görev aldı.

Öztiryaki, ülkemiz sanayisine çok önemli hizmetler vermekte. 120'den fazla ülkeye ihracat yapan Öztiryakiler A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkan Vekilidir.

Öztiryaki, iş dünyası ağırlıkta olmak üzere çok sayıda sivil toplum kuruluşunda kurucu üye, kurucu başkan ve yönetici olarak görev yapmaktadır. Evli ve üç çocuk babasıdır.



MUSTAFA ŞENOCAK

DERİ VE DERİ
MAMULLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU MUHAŞİP ÜYESİ VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Mustafa Şenocak, 1959 yılında Trabzon Çaykara'da doğdu.

Şenocak, 1979'da İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi'ne girip, 1983'te İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun oldu.

Şenocak, 31 yıldır deri sektöründe; Derimsa Mamulleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Gr Deri Tekstil Ayakkabı ve Hediyelik Eşya Ürünleri Ltd. Şti., Atacan Deri Tic. ve Dış Tic. A.Ş., İkon Deri San. ve Dış. Tic. A.Ş., Fimaks Plastik A.Ş. gibi firmalarla hizmetlerine devam etti.

Mustafa Şenocak, 3 dönem İDMİB Başkan Vekilliği görevini yürüttü. Deri Tanıtım Grubu üyeliği ve İTO Meclis üyeliği de yapan Şenocak, İngilizce biliyor. Şenocak, evli ve 2 çocuk babasıdır.



FATİH KEMAL EBİÇLİOĞLU

ELEKTRİK VE
ELEKTRONİK
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans ve Virginia Commonwealth Üniversitesi'nde Finans alanında yüksek lisans eğitimlerinin ardından, Ankara Üniversitesi SBF'nde finans-muhasebe alanında doktora derecesini aldı.

1989-2002 yıllarında Maliye Bakanlığı'nda Hesap Uzman Yardımcısı, Hesap Uzmanı ve Baş Hesap Uzmanı olarak görev yapan Ebiçlioğlu, ayrıca ek olarak 1998-2002 yıllarında Hacettepe, Bilkent ve Atılım Üniversiteleri'nde yarı zamanlı Öğretim Görevlisi olarak çalıştı.

Ebiçlioğlu, Koç Holding'e 2002 yılında Mali Grup Koordinatörü olarak katıldı. 2004-2005 yıllarında Koç Holding Denetim Grubu Koordinatörü ve 2005-2015 yıllarında Arçelik Genel Müdür Yardımcısı görevlerini üstlendi.

Ebiçlioğlu, Şubat 2015'ten bu yana Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı olarak görev yapıyor.



İLYAS EDİP SEVİNÇ

FINDIK VE
MAMULLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1953 Trabzon doğumlu olan İlyas Edip Sevinç, Karadeniz Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimini aldı.

1975 yılından itibaren çalışma hayatına atılan Sevinç, bir süre devlet kurumlarında mühendis olarak çalıştıktan sonra, fındık ihracatçısı olan bir firmada Fabrika Müdürü olarak özel sektörde işe başladı.

2000 yılından itibaren, Özgün Gıda San. Tic. ve Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Üyesi olan Sevinç, 2006-2014 Karadeniz İhracatçıları Birliği ve Fındık Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyeliği, 2014-2017 Fındık Tanıtım Grubu Başkanlığı görevlerinde bulundu.

2014'den beri Karadeniz İhracatçıları Birliği ve Fındık Sektör Kurulu Başkanı olarak görev yapan Sevinç, evli ve İngilizce biliyor.



BAŞARAN BAYRAK

GEMİ YAT VE HİZMETLERİ SEKTÖR BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1959 Trabzon doğumlu olan Başaran Bayrak, Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu.

1978'de kurulan Çeksan Gemi'nin kurucu ortağı olan Bayrak, 2010 yılında kurulan ve artık Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları unvanıyla faaliyet gösteren İstanbul Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği'nin kurucu başkanı.

Bugün Çeksan Gemi, Bayrak Yatçılık ve Baytaş Tanker firmalarında Başkanlık ve Genel Müdürlük görevini yürüten Başaran Bayrak Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nde 2010-2018 yılları arasında sürdürdüğü görevini 4 Nisan 2018 tarihi itibarıyla tamamladı.

Bayrak, hali hazırda Birlik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve TİM Sektörler Konseyi üyesi olarak görev alıyor.



SALAHATTİN KAPLAN

HALI SEKTÖR BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1967 yılında Gaziantep'in Oğuzeli İlçesi Eriklı Yayla Köyü'nde doğan Salahattin Kaplan, ilköğretim ve lise eğitimini Gaziantep'te tamamladı.

1985 yılından bu yana hali sektöründe olan Kaplan, 1985 yılında bir tezgah ile hali üretimine başladı. 2000 yılına kadar yaptığı yatırımlarla hali üretiminde söz sahibi oldu. 2000 yılından itibaren son teknoloji makinalara yatırım yapan Kaplan, aynı zamanda kendi iplik tesislerini kurdu ve ihracata ağırlık vererek önemli oranda ihracata yönelik üretim gerçekleştirdi.

Kaplan, 2 dönem Halıcılar Odası Yönetim Kurulu Üyeliği, 2 dönem Gaziantep Sanayi Odası Meclis Üyeliği, 2 dönem Güneyoğlu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği Başkanlığı, 2 dönem ise TİM Sektör Konseyi Üyeliğini üstlendi.

3 dönemdir Halı Sektör Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Kaplan, evli ve 6 çocuk babasıdır.



MUSTAFA GÜLTEPE

HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON SEKTÖR BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1968 Tonya-Trabzon doğumlu olan Mustafa Gültepe, 1990 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu.

1997 yılında İstanbul Üniversitesi'nde MBA yüksek lisansını tamamlayan Gültepe, mezun olduktan sonra 1992 yılında Taha Tekstil'de sektöre giriş yaptı.

Taha Grubuna bağlı olarak 1994 yılında kurulan Talu Tekstil firmasının Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı olan Gültepe, 25 yıldır hazır giyim sektöründe faaliyet gösteriyor. Gültepe; İstanbul, Sakarya ve Malatya'da üretim tesislerine sahip olup, yaklaşık bin 800 kişi istihdam ediyor.

Gültepe, 2014 yılından beri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürüttüğü İHKİB'in 2018 yılı Nisan ayı itibarıyla Yönetim Kurulu Başkanı oldu.



AHMET AKBALIK

HİZMET
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1971 İstanbul doğumlu olan Ahmet Akbalık, 1985 yılında aile işletmesi olarak kurulan Özak Tekstil Konf. San. ve Tic. A.Ş.'de 1988 yılında satış müdürü olarak profesyonel iş hayatına başladı.

1991 yılında genel müdürlük görevini ve 1995 yılından itibaren şirketin yönetim kurulu başkanlığını üstlendi.

Ahmet Akbalık, geçmişte Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekilliği (TİM), Türkiye Hazır Giyim Sektör Kurulu Başkanı, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Vekilliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyeliği gibi sivil toplum örgütlerinde de çeşitli görevler üstlendi.

Halen, Hizmet İhracatçı Birliği Sektör Kurulu Başkanı olarak görev yapan Akbalık, Makedonya Fahri Başkonsolosu'dur.



MAHSUM ALTUNKAYA

HUBUBAT, BAKLIYAT,
YAĞLI TOHUMLAR VE
MAMULLERİ
SEKTÖR BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1971 yılında Mardin'in Midyat ilçesinde dünyaya gelen Mahsum Altunkaya, büyük ve köklü bir ailede yetişti.

İlk, orta ve lise eğitimini Midyat'ta tamamladıktan sonra, 9 yaşından beri içinde olduğu ticaret hayatına atılarak, kardeşleriyle birlikte çalışmaya başladı. Altunkaya, bugün Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından birisi olan Altunkaya Şirketler Grubu'nun Genel Müdürlüğünü ve Yönetim Kurulu Üyeliğini yapıyor.

Altunkaya, nakliyat sektöründe gösterdiği başarıyı girişimcilik ruhuyla gıda, sağlık, dayanıklı tüketim, tarım, hayvancılık ve enerji gibi birçok sektöre de taşıyor.

Altunkaya, grubun bebek bez markası olan Confy'nin Turquality kapsamına alınmasını sağladı. Evli ve 4 çocuk babasıdır.



SALİH ZEKİ POYRAZ

İKLİMLENDİRME
SANAYİİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM BAŞKAN VEKİLİ VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Salih Zeki Poyraz, 1962 tarihinde Kayseri'de doğdu.

Poyraz, Ankara Üniversitesi Fars Dili ve Edebiyatı Bölümü mezunu. Öğrenimine devam ederken, 1982 yılında baba mesleği olan inşaat sektöründe, Ankara'nın lider inşaat firmalarından biri olan ve kurucu ortağı olduğu Poyraz İnşaat A.Ş.'de çalışmaya başladı.

1987 yılından bu yana sanayicilik yapan Poyraz, gıda, havalandırma, demir ve çelik de dahil olmak üzere farklı sektörlerde önemli yatırımlarda bulundu. Halihazırda üretiminin yüzde 80'ini 70 farklı ülkeye ihraç eden AFS Boru San. A.Ş.'yi ise 1991 yılında Ankara'da kurdu.

Poyraz, İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği Başkanı, TİM Sektörler Konseyi Üyesi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İklimlendirme Sektörü Meclis Başkanı olarak da görev yapıyor. Evli ve üç çocuk babasıdır.



MURAT AKYÜZ

KİMYEVİ MADDELER VE
MAMULLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- 1971 yılında Ankara'da doğan Murat Akyüz, Yıldız Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği'nden mezun oldu.
- İstanbul Üniversitesi'nde Üretim Yönetimi alanında yüksek lisansını tamamlayan Akyüz, ABD San Diego'da bulunan National University'de de MBA yaptı.
- İş yaşamına, Akyüz Plastik'te başlayan Akyüz, 1999-2001 yılları arasında ABD San Diego'daki KCG Consulting Group'ta Simülasyon Mühendisi olarak çalıştı.

- 2001 yılında yeniden Akyüz Plastik'te görev alan Murat Akyüz, 2006 yılından beri de İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanlığı görevini yürütüyor.
- İKMİB, TOBB, Kimya Meclis Başkanlığı, Yıldız Hisar Kulübü, CMAS Balıkadamlar Kulübü ve Amatör Gemi Kaptanları üyesi olan Akyüz, evli.



BİROL CELEP

KURU MEYVE VE
MAMULLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- 4 Haziran 1960 tarihinde Foça Gerenköy'de doğan Birol Celep, Endüstri Meslek Lisesi'nden mezun oldu.
- 1984'te ailesinin Gediz ve Bakırçay havzasında pamuk sektöründe faaliyet gösteren Celepler Pamuk ve Celpam Pamuk şirketlerinde üretim ve satın alma konularında görev alan Birol Celep, 1994 yılında kuru meyve üretimi ve ihracatı için kurulan K.F.C. Gıda Tekstil Sanayi İthalat İhracat Yatırım A.Ş.'de aktif olarak yönetimde görev aldı.

- 10 yılı aşkın süredir K.F.C. Gıda A.Ş., ABD'de yerleşik Safe Food Corporation firmalarının Yönetim Kurulu Başkanı olan Celep, Celepler Pamuk Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. firmasının da Yönetim Kurulu Üyesi.
- Celep, 2014 yılında Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Olcay Celep ile evli olan Birol Celep, 2 erkek çocuk babası ve 1 torun sahibidir.



RÜSTEM ÇETİNKAYA

MADEN
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- 1977 yılında İstanbul'da doğan Rüstem Çetinkaya, İstanbul Bilgi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden mezun oldu.
- Rüstem Çetinkaya, 1998 yılında kurduğu Temmer Mermer'in o günden bu yana Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyor.
- Çetinkaya, 2014-2018 yılları arasında ve 2018'den bu yana 2 dönemdir Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de üstlendi.

- Bunun yanı sıra, sosyal sorumluluk kapsamında, çeşitli vakıf ve derneklere de görevlerde bulunan Çetinkaya, gelecek nesil mimar ve mühendislerin doğal taş konusunda eğitimleri amacı ile üniversitelerde misafir olarak malzeme dersi veriyor.
- Çetinkaya, Aral Anadolu Teknik ve Meslek Lisesi ile eğitim sektöründe de faaliyet göstermeye başladı. İngilizce bilen Rüstem Çetinkaya, evli ve iki çocuk babasıdır.



KUTLU KARAVELİOĞLU

MAKİNA VE
AKSAMLARI
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Makine Yüksek Mühendisi olan Kutlu Karavelioğlu, 1984 ODTÜ mezunu Karavelioğlu, yüksek lisansını Bilgisayar Yardımıyla Tasarım (CAD) üzerine yaptı.

SMS Samsun Makina Sanayi A.Ş.'nin Başkan Yardımcılığını, Layne Bowler A.Ş.'nin de Murahhas Azalık görevlerini yürüten Karavelioğlu, sektörel kuruluşlarda 1996'dan beri çalışmalarına devam ediyor.

Makine İhracatçıları Birliği'nin kurucuları arasında yer alan Karavelioğlu; TOBB Makine ve Teçhizat İmalatı Sektör Meclisi Başkanlığı, Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği Başkanlığı ve Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu Başkan Yardımcılığı görevlerini sürdürüyor.

Hali hazırda Avrupa Mühendislik Endüstrileri Konfederasyonu'nda Türkiye'yi temsil eden Karavelioğlu, Avrupa Pompa İmalatçıları Federasyonu'nda başkanlık görevine devam ediyor.



MELİSA TOKGÖZ MUTLU

MEYVE SEBZE
MAMULLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1978 yılında İstanbul'da doğan Melisa Tokgöz Mutlu, Koç Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden mezun oldu.

İş yaşamına 1998 yılında Cherry Valley Gıda Sanayi'sinde yönetici olarak başlayan Mutlu, halen şirketin Genel Müdürlük görevini yürütüyor.

Ayrıca Futem Temsilcilik şirketinde de üst düzey yönetici olan Mutlu, 2012 yılından beri Yaş Meyve Sebze Mamulleri Sektör Kurulu Başkanlığı'nı sürdürüyor.

Melisa Mutlu, evli ve 2 çocuk annesidir.



AHMET GÜLEÇ

MOBİLYA, KAĞIT VE
ORMAN ÜRÜNLERİ
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1970 yılında Şırnak'ta doğan Ahmet Güleç, 1990 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu.

1998 yılında çalışma hayatına Nurhas Mobilya'da başlayan Güleç, Nurhas Mobilya'da ilk önce Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve ardından 2003 yılında ise Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlendi.

2007-2012 yılları arasında MÜSİAD İnegöl Şube Başkanı olarak görev yaparken, aynı zamanda İnegöl Mobilya Tanıtım Grubu'nun başkanlığını 2 yıl yapan Güleç, İMOS'un kurucu üyeleri arasında yer alıyor.

MÜSİAD Yüksek İstişare Heyeti Üyesi olan Güleç, 2010 yılında Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) yönetimine seçildi ve 2012 yılında da MOSDER başkanlığını üstlendi.

2014 yılında seçtiği, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı'na yeniden seçilen Güleç, evli ve 4 çocuk babasıdır.



**MUSTAFA
KAMAR**

**MÜCEVHER
SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1965 yılında Çivril/Denizli'de doğan Mustafa Kamar, lise eğitimini Ereğli/Zonguldak'ta tamamladı.

Kuyumculuk sektöründe 3'üncü kuşağı temsil eden Kamar, 1981-89 yılları arasında Zonguldak Ereğli'de İstanbul Kuyumcusu adı altında mesleğine ilk adımını attı ve 1989 yılında İstanbul'a taşınarak Kamar Menkul Kıymetler acentasını kurup, yönetti.

Ağabeyi Aytaç Kamar'ın kurduğu Motif Kuyumculuk San. ve Tic. Ltd. Şti.'ye 1997 yılında ortak olarak, mücevher ve altın takı sektörüne geri dönen Kamar, Roberto Braovo markası ile dünyaya açıldı.

Motif Kuyumculuk San. ve Tic. A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdüren Kamar, Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Yönetim Kurulu Üyesi Kamar, evli ve 1 çocuk babasıdır.



**ORHAN
SABUNCU**

**OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Orhan Sabuncu, 1951 yılında Bursa'da doğdu. 1970 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümüne girdi.

1975 yılında üniversiteyi bitirmesinden sonra iki yıl İstanbul'da bir mühendislik firmasında çalıştı. Daha sonra askerlik hizmetini yaptıktan sonra 1978 yılında Bursa'da Teknik Malzeme firmasında şantiye mühendisi olarak işe başladı.

1985 yılında Genel Müdür görevine getirildi. 2002 yılında Orhan Holding Otomotiv Koltuk Grubu Başkanlığı görevine getirildi ve halen Holding bünyesinde faaliyet gösteren firmaların Yönetim Kurulu Üyeliğinde görev alıyor.

Sabuncu, TAYSAD ve OİB (UTAYSİB) Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulundu. 2010-2018 yılları arasında, OİB Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Orhan Sabuncu, şu an OİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görevine devam ediyor.



**LATİF ARAL
ALİŞ**

**SAVUNMA VE
HAVACILIK
SEKTÖR
BAŞKANI**



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1962 tarihinde Elazığ'da doğan Latif Aral Alış, orta ve lise öğrenimini İtalyan kolejinde, yüksek öğrenimini ise Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde aldı.

1880 yılında kurulmuş olan aile şirketinde, 5'inci kuşak olarak, 2000 yılından beri Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini devam ettiriyor.

Alış, 2004-2012 yılları arasında 3 dönem Başkan olarak görev yapmış olduğu Türkiye Atıcılık Federasyonu'nun Daimi Onursal Başkanidir.

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği (SSI) ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Savunma ve Havacılık Sektör Kurulu'nda Başkan olarak görev yapmakta olan Alış, TİM Sektörler Konseyi Üyesi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Savunma Sanayi Meclisi Üyesi.

İyi derecede İtalyanca ve İngilizce bilen Alış, evli ve iki çocuk babasıdır.



AHMET SAGUN

SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANSAL MAMULLER SEKTÖR BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

Ahmet Sagun, babası Kemal Sagun'dan devraldığı Kemal Balıklıçlı bugün bünyesinde 5 şirketin yanı sıra Türkiye'de; 7 ayrı bölgede 10 ayrı tesiste; yurt dışında ise 3 ayrı ülkede üretim tesisine sahip Group Sagun' a taşımış bir isim.

Ahmet Sagun'un yönetiminde alanında bugün dünyanın sayılı şirketleri arasında gösterilen Group Sagun ise 386 çeşit ürün üretimini gerçekleştirerek alanında bir rekora daha imza atmış durumda. Group, bugün 1.500 kişilik insan kaynağı ile üretiminin yüzde 70'ini ihraç ediyor.

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasına giren Group Sagun, en çok ihraç yapan ilk 500 firma içerisinde yer alarak, kendi sektöründe ise liderliği elinde tutuyor.

Sagun iş adamı kimliğinin yanı sıra; Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyeliği, Türkiye İhracatçıları Meclisi Sektör Kurulu Üyeliği görevlerini yürütüyor. 1963 yılı doğumlu olan Sagun, evli ve iki çocuk babası.



İSMAİL YILMAZ

SÜS BİTKİLERİ VE MAMULLERİ SEKTÖR BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1972 Trabzon doğumlu olan İsmail Yılmaz, Erzurum Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun oldu.

Meslek hayatına 3 yıllık özel sektör deneyimi ile başlayan Yılmaz, daha sonra kurucu ortağı olduğu Tempo Tarım Ltd. Şti. ile kesme çiçek sektöründe üretim ve ihracata başladı. Aynı sektörde faaliyet gösteren ve fide üretimi yapan ABANNE Fide Üretim Ltd. Şti.'yi de kuran Yılmaz, her iki firmanın Antalya ve Isparta'daki seralarında kesme çiçek ve fide üretimi yaparak, birçok ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Uzun yıllar Kesme Çiçek İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeliği yapmış olan Yılmaz, 2010-2015 yılları arasında Süs Bitkileri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürüttü.

Yılmaz, evli ve 4 çocuk babasıdır.



ZEKİ KIVANÇ

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ SEKTÖR BAŞKANI



TİM BAŞKAN VEKİLİ VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

1963 doğumlu olan Zeki Kıvanç, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu.

Kıvanç'ın, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sanayi Odaları Konseyi Üyeliği ve Tekstil Sektörü Başkan Yardımcılığı, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, Pamuklu Tekstil Sanayicileri (PTS) Birliği Başkan Yardımcılığı, Adanaspor Kulübü Başkan Yardımcılığı görevleri bulunuyor.

Kıvanç, Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı 5 Temmuz 2013 tarihinden itibaren sürdürüyor.

Adana'da üretim işletmeleri olan ve Türkiye'nin 1000 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında yer alan, 1.350 kişinin istihdam edildiği Kıvanç Tekstil A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Kıvanç, evli ve iki çocuk babasıdır.



ÖMER CELAL UMUR

TÜTÜN
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- 10 Ağustos 1968 tarihinde İstanbul'da dünyaya gelen Ömer Celal Umur, orta okulu İzmir Saint Joseph'de, liseyi de İngiltere'de Bryanston School'da bitirdi.
- Yüksek eğitimini, ABD Tufts Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde alan Umur, iş hayatına 1991 yılında Londra'da Richard Ellis şirketinde başladı.
- Umur, 1993 senesinden itibaren İzmir'de T.T.L Tütün San. Ve Dış Tic. A.Ş. şirketinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak iş hayatını sürdürüyor.
- 1999 senesinden itibaren aralıksız olarak Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini yapan Umur, İngilizce ve Fransızca biliyor.
- Umur, evli ve 2 çocuk babasıdır.



ALİ KAVAK

YAŞ MEYVE VE
SEBZE
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- Ali Kavak, 1949 yılında Antakya'nın Karaali Köyü'nde doğdu. İlk öğrenimini Karaali İlkokulu'nda yaptı. 1963-1967 yılları arasında Düziçi İlköğretmen Okulu (yatılı) imtihanlarına girdi ve yazılı ve sözlü sınavları kazanarak Yatılı Düziçi İlköğretmen Okulu'na başladı.
- 1969-1970 öğretim yılında altı yıl süren bir eğitimden sonra öğretmen okulunu birincilikle bitirdi.
- Antakya'nın Maraşboğazı Köyü ile Antakya'nın Samankaya İlkokulu'nda 1976 yılına kadar ilkököl öğretmeniği yaptı.
- 1976 yılında öğretmenlikten istifa ederek, ticari hayata başladı. Bugün hala yaş meyve sebze ihracatına devam eden Kavak'ın, bunun yanı sıra 1990 yılından itibaren ofset tesisleri, yerel gazete, uluslararası nakliye, akaryakıt istasyonu, ambalaj sanayi, plastik sanayi, flekso baskı, inşaat ve öğrenci yurdu gibi değişik iş kollarında faaliyet gösteren şirketleri bulunuyor.



DAVUT ER

ZEYTİN VE
ZEYTİNYAĞI
SEKTÖR
BAŞKANI



TİM YÖNETİM KURULU VE SEKTÖRLER KONSEYİ ÜYESİ

- 1965 yılında Aydın'da dünyaya gelen Davut Er, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu.
- İş hayatına, 1988 yılında zeytin, zeytinyağı ve kuru incir ticareti yaparak başlayan Er, Aydın Ticaret Borsası'nda uzun yıllar Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı.
- Er, Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeliğine 2006 yılında seçildi.
- 2014 yılında EZZİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini gerçekleştiren Er, 11 Mayıs 2016 tarihinde ise, Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi.
- İngilizce bilen Er, evli ve 3 çocuk babasıdır.



ALİ UĞUR ATEŞ

AKDENİZ KİMYEVI
MADDELER VE
MAMULLERİ İHR. BİR.
BAŞKANI



TİM DENETİM KURULU ÜYESİ

1955 tarihinde Gaziantep'in İslahiye'de doğan A.Uğur Ateş, ilk, orta ve lise öğrenimini İslahiye'de tamamladı.

Yüksek öğrenimini ise 1976 yılında Gaziantep Üniversitesi Matematik Bölümü'nde aldı.

İlk olarak Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nda görev alan Ateş, 1989 yılında ise ticaret hayatına atıldı.

2003 yılında gübre sektöründe üretim faaliyetlerine başlayan Ateş, 2010 yılında ise ikinci şirketi olan Altın Ateş Kimya A.Ş.'yi kurdu. 2011 yılında demir-çelik sektörüne giren Ateş, halen Altın Ateş Kimya A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyor.

Ateş, evli ve 2 çocuk babasıdır.



ETHEM TANRIVER

DOĞU ANADOLU
İHRACATÇILAR
BİRLİĞİ
BAŞKANI



TİM DENETİM KURULU ÜYESİ

1978 yılında Nevşehir'in Ürgüp ilçesinde doğan Ethem Tanrıver, ilk ve ortaokulu Ürgüp'te, lise eğitimini ise Kayseri'de tamamladı.

Çalışma hayatına halen Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptığı Kaptaş A.Ş.'de başlayan Tanrıver, Kaleblokbims Hafif Yapı Elemanları A.Ş. ile Politek-Terpa Elektronik Cihazlar Pazarlama San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevini sürdürüyor.

2012-2018 yılları arasında Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Tanrıver, Bims Sanayicileri Derneği üyesi.

İngilizce bilen Tanrıver, evli ve 3 çocuk babasıdır.



KENAN BAYTAŞ

İKMİB
DENETİM
KURULU
ÜYESİ



TİM DENETİM KURULU ÜYESİ

1953 yılında Derik'te doğan Kenan Baytaş, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun oldu.

Baytaş, Merbolin (136 Yıllık) markasını üreten Merbolin Boya San. A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyor.

Baytaş ayrıca; İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi, İstanbul Sanayi Odası Mevzuat Başkanı, BOSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili görevlerini yürütüyor.

İngilizce ve Arapça bilen Baytaş, evli, 2 çocuk babasıdır.

DOĞACAN ORMANCI
TİM Ülke Masaları



Yol üstünde kırmızı bohça...

“DOMATES İHRACATINDA, RUSYA İLE BİRLİKTE DOĞU AVRUPA VE ORTADOĞU ÜLKELERİ DE TÜRKİYE’NİN ÖNEMLİ PAZARLARI OLARAK GÖZE ÇARPIYOR.

Literatürde, “patlıcangiller ailesinden, anavatanı Güney ve Orta Amerika olan, meyvesi yenen otsu bitki türü” olarak tanımlanması nedeniyle meyve ya da sebze olduğu tartışmalı olan domates, patates ve soğan fiyatlarında yaşanan artışın ardından ülke gündemindeki yerini kaybetmiş görünüyor.

Nitekim meyvesi yenen bir sebze olarak dünyada en çok tüketilen gıda ürünlerinden biri olan domatesin meyve mi yoksa sebze mi olduğu sorunsalı, uluslararası ticaret açısından çok büyük bir anlam ifade etmiyor.

Hal böyle olunca, Türkiye’nin tarım sektöründeki önemli ihracat kalemlerinden biri olan bu her derde deva besin deposu, çok değil birkaç sene önce iki ülke arasında yaşanan siyasi bunalımın devamında oynadığı başrol itibarıyla, iç ve dış kamuoyunda “domates krizi” olarak geniş yankı bulmuştu.

Gelişmelere istinaden 2016 yılında Rusya’dan gelen talebin sifirlanması, rekoltenin düşmesi ve mevsimsel etkenler (sera ürünlerinin tükenmesi, tarla hasatının başlamaması gibi) neticesinde domatesin arz-talep dengesinin bozulması, iç piyasa fiyatını artırması bağlamında üretici ve tüketici nezdinde de olumsuz etkiler yarattı.

Bu girizgâhın ardından, domatesin

2008 yılından itibaren Türkiye’nin ihracatındaki gelişimi ve uluslararası rekabet gücü, muhtelif faktörler ele alınarak aşağıda değerlendirilmeye çalışılacaktır.

Domatesin öyküsü

Üretim, tüketim, ticaret ve ekonomideki değer bakımından tarım ürünleri içerisinde ilk sıralarda yer alan ve çiftçimizin de önemli gelir kaynaklarından biri olan bu sebze/ meyve, taze tüketiminin yanı sıra gıda sanayinde de önemli kullanım alanlarına sahip.

Armonize sistemde 070200 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP)’nda yer alan domates (taze ve/veya soğutulmuş) 2017 yılında, 8,9 milyar ABD doları ithalat ile dünya ticaretinden yaklaşık yüzde 0,05 pay aldı. Türkiye, 2017 yılında yaklaşık 290 milyon ABD doları değerinde domates ihracatı gerçekleştirerek, dünyada en çok domates ihracatı gerçekleştiren 9. ülke oldu. 2008-2011 yılları arasında kalıcı olarak Hollanda, Meksika ve İspanya’nın ardından dünyanın en çok domates ihracatı gerçekleştiren 4. ülkesi olan Türkiye, 2012 yılından sonra bu konumunu Fas’a kaptırdı. 2016 yılından itibaren ise uluslararası rekabet gücünü azaltıcı faktörlerden kaynaklı olarak sıralamada daha alt basamaklara düştü.

Yine aynı yıllar arasındaki ihracatının

ortalama yüzde 70'ini gerçekleştirdiği Rusya ile 2015 Kasım ayında yaşadığı uçak krizi ve sonrasında maruz kaldığı ambargo, önemli bir pazarı kaybeden ülkemizi yeni arayışlara yöneltti. 2016 yılında yaklaşık yüzde 35 düşüşle 265 milyon dolar domates ihracatı yapan ülkemiz, Belarus, Ukrayna, Romanya, Irak, İsrail, Gürcistan ve Azerbaycan gibi hâlihazırda ihracat yaptığı ülkeler ile ticaret hacmini artırsa da, doğal olarak alternatif pazarlara giriş noktasında hızlı bir reaksiyon göstermekte zorlandı. Dolayısıyla Türkiye'nin domates ihracatını baz alan bir araştırmada, Rusya'nın ülkemizden ithalatının da halen önemli bir parametre olarak yer alması gerekiyor.

➤Ne kadar alternatifte sahibiz?

Domates ihracatında, Rusya ile birlikte Doğu Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri de Türkiye'nin önemli pazarları olarak göze çarpıyor. Ancak, Türkiye'nin ticaret ortağı olan AB ve Rusya ekonomilerinde yaşanan resesyonun ve küresel ticarete yaşanan daralmanın, 2010 yılından sonra Türkiye'nin domates ihracatındaki rekabet gücünü azalttığını belirtmekte yarar var. Peki ne kadar alternatifte sahibiz? Dünyanın en büyük domates ihracatçılarından biri olan ülkemiz yeni pazarlara giriş noktasında avantaja sahip mi? Veriler incelendiğinde, Türkiye'nin geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi 2017 yılında da, 0,55 USD/kg birim fiyatıyla dünyanın en ucuz domates ihraç eden ülkelerinden biri olduğu görülüyor. Ancak domates gibi, üretimi ve muhafazası, mevsimsellikten ve anlık hava koşullarından ani olarak etkilenebilen bir tarım ürünü mevzu bahis olduğunda, fiyattan ziyade coğrafi koşulların daha önemli bir etken olduğu söylenebilir. Örneğin Türkiye, son 5 yılda, Uzakdoğu'da yalnızca Singapur'a, hava kargo yoluyla ve sembolik düzeyde

(ortalama 5.000 dolar) ihracat gerçekleştirdi. Dolayısıyla bu noktada, Singapur'dan öteye geçilemeyen bir ürünün daha uzak coğrafyalara neden ihraç edilemediğini tartışmak da çok anlamlı görünmüyor.

Yaş meyve-sebze ihracatçılarımızın da peş peşe açıklamalar ile kamuoyuna duyurdukları gibi, Rusya krizinin ülkemizin domates ihracatını sallasa da yıkamadığı ve ihracat rotamızı görece katma değeri yüksek Ortadoğu'ya yönelttiği biliniyor. 2017'de, Türkiye'nin domates deposu Antalya'dan ilk kez Dubai ve Katar'a ihracat yapılması da buna örnek gösterilebilir. Tazeliğinin korunması açısından hassas bir ürün olan domatesin, yakın coğrafyamızda organize edilen tarım ve gıda fuarlarında, kalitesi, besin değeri ve fiyat avantajına vurgu yapılarak tanıtılması ve "Türk Domatesi" algısının yaratılması, bu güzel meyve/sebzemizi şaşaalı günlerine döndürmek açısından önemli bir strateji olarak değerlendirilebilir. Yine ilgili ihracatçı Birliklerimizin de daha önce açıkladığı gibi, hava kargoyla günlük ihracatın geliştirilmesi ve güzergâhların artırılması, diğer tarım ürünlerimiz gibi domatesteki rekabet gücümüzü de artıracak önemli bir avantaj teşkil edecektir.

➤İhracatta son durum ve Rusya

2018 yılının ilk yarısı itibarıyla yaklaşık 180 milyon dolar bandına ulaşan domates ihracatımızda, geçtiğimiz sene olduğu olduğu gibi Romanya ve Beyaz Rusya'nın yaklaşık 56 milyon dolarlık ihracatla ilk sırada yer aldığını görüyoruz. Hiç şüphesiz, en büyük ihracat artışı, 2017 yılının tamamında 2,1 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz Rusya'ya ihracatımızın henüz ilk iki çeyrek itibarıyla 10 katına çıkararak 21 milyon dolar bandına yükselmiş olması.

Bilindiği üzere, 2016 yılında ülkemizden domates ithalatını tamamen yasaklayan, 2017 yılının son döneminde ise şartlı (firma ve kota sınırlaması) domates ithalatını mümkün kılan Rusya, 2018 başı itibarıyla Türkiye'den en az 50.000 ton domates alacağını duyurmuştu. Mevcut verilere göre bu tonaj kotasının yarısına hâlihazırda ulaşılmış durumda. Dolayısıyla bu şartlar altında Rusya'ya ihracatımızın 50 milyon doları geçemeyeceği de öngörülerimiz arasında. Veriler dikkate alındığında, 2015 yılındaki 365 milyon dolarlık domates ihracatının, 2016 yılında uçak krizi faktörü nedeniyle 240 milyon dolara düştüğü, 2017 yılında bu rakamın alternatif pazarlara yönelmek suretiyle 290 milyon dolar bandına yükseldiği ancak 2015 düzeyine çıkamadığı söylenebilir. Bu çerçevede, 2018 sonu itibarıyla ortaya koyacağımız ihracat performansı, üreticimiz ve ihracatçımız nezdinde de büyük önem arz ediyor.

➤Bol likopenli Türk domatesi

Yukarıda da bahsedildiği gibi, alternatif pazarlardaki seçeneklerimizi ve uluslararası rekabet gücümüzü artırmak adına, "Türk Domatesi" algısı yaratacak bir tanıtım kampanyası, önemli bir enstrüman olarak değerlendirilebilir. Diğer yandan, bilimsel araştırmalar domatesteki bol miktarda yer alan likopenin kansere yakalanma riskini azalttığını gösteriyor. Ülkemizde de, medyaya da yansıdığı gibi ithal tohumlara alternatif olarak geliştirilen ve Ar-Ge çalışmalarıyla normalden daha fazla likopen içeren domates üretiminin her geçen gün yaygınlaştığı biliniyor. Son tahlilde, bol likopenli Türk domatesi için marka değeri yüksek kaliteli bir kampanya yaratmak, ürünümüzün alternatif pazarlara daha kolay girmesine ve küresel ticarete hak ettiği yere gelmesine önemli bir katkıda bulunabilir.

Ekonominin gelişmesi için hepimize önemli görevler düşüyor

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, TİM Başkanı İsmail Gülle'yi makamında ziyaret ederek başarılar diledi.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle'yi makamında ziyaret ederek yeni görevinde başarılar diledi. Uzun bir aradan sonra ilk kez gerçekleştirilen bu ziyaret, iki kurumun yeni dönemde ortak projeler gerçekleştireceğinin sinyallerini verdi.

TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu, ziyarette yaptığı açıklamada Türkiye'nin ihracatının artırılması açısından TİM'e çok büyük bir görev düşüğünü belirterek, "Önümüzdeki dönemde yeni hükümetin programında zaten ihracat odaklı büyüme yer alıyor. İsmail Gülle'nin ve arkadaşlarının, yeni heyecanla en iyisini yapacağına kalpten inanıyorum. Bu kapsamda

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak TİM ile beraber olup, birlik ve beraberlik içerisinde hedeflere ulaşma konusunda her zaman çalışacağımızı bildiriyorum" dedi. TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu'nun büyük bir nezaket gösterdiğini dile getiren TİM Başkanı İsmail Gülle de kurumlar arasındaki iş birliğini en iyi şekilde geliştirip, tüm güçleri ile ülke hedeflerine ulaşma konusunda birlikte çalışacaklarını söyledi. İsmail Gülle, "Türkiye sanayisinin, Türkiye ihracatının ve ekonomisinin gelişmesi için her iki kuruma da önemli görevler düşüyor. Başkanın ziyareti bu anlamda büyük önem taşıyor. Kendisine teşekkür ederim. TİM olarak TOBB ile birlikte aynı hedefe ulaşmak için var gücümüzle çalışacağız" diye konuştu.



GENÇLİK VE SPOR
BAKAN YARDIMCISI
MİLLİ SPORCU
HAMZA YERLİKAYA
TİM BAŞKANI İSMAIL
GÜLLE'Yİ MAKAMINDA
ZİYARET ETTİ VE
HAYIRLI OLSUN
DİLEKLERİNİ İLETTİ.



TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ BAŞKANI
İSMAIL GÜLLE,
İSTANBUL VALİSİ
VASİP ŞAHİN'E
ZİYARETTE BULUNDU.



İSTANBUL
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYE BAŞKANI
MEVLÜT UYSAL'I
ZİYARET EDEN TİM
BAŞKANI İSMAIL GÜLLE,
İKİ KURUM ARASINDA
İŞ BİRLİKLERİNİ
GELİŞTİRMEK ÜZERE
GÖRÜŞ ALIŞVERİŞİNDE
BULUNDU.



İSTANBUL MADEN İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
(İMİB) BAŞKANI AYDIN DİNÇER



ÇELİK FEDERASYONU VE ÇELİK DIŞ TİCARET DERNEĞİ
BAŞKANI NAMİK EKİNCİ



BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ
(BAİB) BAŞKANI HAKKI BAHAR



İSTANBUL KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ (İKMİB) BAŞKANI ADİL PELİSTER



LALELİ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ
(LASİAD) GİYASETTİN EYYÜPKOCA



GÜNGÖREN KAYMAKAMI ZEYİT ŞENER, MERTER SANAYİCİ VE
İŞADAMLARI (MESİAD) BAŞKANI YUSUF GECÜ



MODA VE HAZIR GIYİM FEDERASYONU BAŞKANI HÜSEYİN ÖZTÜRK, TÜYAP YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ÜNAL



TÜRKİYE TRİKO SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TRISAD) MUSTAFA BALKUV



HADIMKÖY SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ BAŞKANI HÜSEYİN BOZDAĞ



TEKSTİL MAKİNA VE AKSESUARLARI SANAYİCİLERİ (TEMSAD) BAŞKANI ADİL NALBANT VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (OİB) BAŞKANI BARAN ÇELİK VE OTOMOTİV SEKTÖR KURULU BAŞKANI ORHAN SABUNCU



TÜM İÇ GIYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ TİGSAD BAŞKANI OSMAN ALYÜZ



İSTANBUL HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İHKİB) BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE VE YÖNETİM KURU ÜYELERİ



İSTANBUL DERİ VE DERİ MAM. İHR. BİRLİĞİ (İDMİB) BAŞKANI MUSTAFA ŞENOCAK VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



OSMANBEY TEKSTİLCİ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (OTİAD) BAŞKANI RIDVAN KANDAĞ VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



ANADOLU ASLANLARI İŞADAMLARI DERNEĞİ (ASKON) BAŞKANI HASAN ALİ CESUR



MAİB BAŞKANI KUTLU KARAVELİOĞLU VE MAKFED YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



İSTANBUL TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İTHİB) BAŞKANI AHMET ÖKSÜZ VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



YAŞ MEYVE SEBZE İHR. BİR. BSK. MELİSA TOKGÖZ MUTLU,
UTİB BAŞKANI PINAR TAŞDELEN ENİN VE KURU MEYVE VE MAM.
YK ÜYESİ ENİSE DİDEM ELMAS



TÜRK EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜ ADNAN YILDIRIM VE
GENEL MÜDÜR YARDIMCILARI



E-GLOBER GENEL MÜDÜRÜ ORKUN AYTLUN VE DEİK TÜRKİYE-
ABD İŞ KONSEYİ BAŞKANI MEHMET ALİ YALÇINDAĞ



ASAM BAŞKANI VE ÜSTÜN PLASTİK A.Ş. YK BAŞKANI ŞABAN
GÜLBAHAR VE YK ÜYELERİ



NAMET YÖNETİM KURULU BAŞKANI FARUK KAYAR VE İDMİB
YÖNETİM KURULU ÜYESİ MUSA EVİN



BEYRAMPAŞA BELEDİYE BAŞKANI ATILLA AYDINER,
BATIAD BAŞKANI ŞERAFETTİN KURT VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



BİRLEŞMİŞ MARKALAR DERNEĞİ BAŞKANI
SINAN ÖNCEL VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



TÜMSİAD BAŞKANI YAŞAR DOĞAN VE
YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



ULUSLARARASI YATIRIMCILAR DERNEĞİ VE
SHELL TÜRKİYE ÜLKE BAŞKANI AHMET ERDEM



İSTANBUL DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ (İDDMİB) BAŞKANI TAHSİN ÖZTİRYAKI VE YK ÜYELERİ



KONFEKSİYON YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI DR. MURAT
ÖZPEHLİVAN VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



SANCAKTEPE BELEDİYE BAŞKANI İSMAİL ERDEM



TASEV BAŞKANI TAN ERDOĞDU, AYSAV BAŞKANI ÖMER KADİR ARPACI VE BERABERİNDEKİ HEYET



TÜRKİYE TURİZM YATIRIMCILARI DERNEĞİ (TTYD) BAŞKANI OYA NARİN VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ



AK PARTİ GRUP BAŞKAN VEKİLİ VE DENİZLİ MİLLETVEKİLİ CAHİT ÖZKAN



ÖNDER SANAYİCİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ (ÖNSİAD BAŞKANI) RASİM ERDOĞMUŞ VE BERABERİNDEKİ HEYET



TÜRKİYE EV TEKSTİLİ SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (TETSİAD) BAŞKANI ALİ SAMİ AYDIN VE YK ÜYELERİ



EV VE MUTFAK EŞYALARI SANAYİCİLERİ VE İHRACATÇILARI DERNEĞİ (EVSİD) BAŞKANI BURAK ÖNDER VE YK ÜYELERİ



İnosuit Toplantısı Bursa'da gerçekleştirildi

Şirketlerin inovasyon yönetiminin sürdürülebilir şekilde artırılması, inovasyon yönetimi altyapısının oluşturulması için hayata geçirilen "İnoSuit-İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı" kapsamında UIB'de bir toplantı düzenlendi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, 11 Temmuz 2018 tarihinde Bursa'da Uludağ İhracatçı Birlikleri'nde yüze yakın firma temsilcisinin ve mentorun katılımıyla "İnovasyon, ama nasıl?" konulu bir toplantı gerçekleştirdi.

Bursa ve çevre illerden yoğun ilginin gösterildiği toplantının açılış konuşmasını Otomotiv İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu yaptı.

Burhanoğlu yaptığı konuşmada, halen CEO olarak görev yaptığı Farplas'ta inovasyonu öncelik olarak belirlediklerini ve inovasyon sürecinin kendi kendine işleyen bir süreç olmasını istediklerini belirtti. Geçen sene strateji alanında İnoLİG'de birincilik ödülü aldıkları söyleyen Burhanoğlu, "Bugün Farplas'ta strateji konuşulacağı zaman inovasyon konuşuluyor" dedi.

İnoSuit - İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı Danışmanı Dr. Umut Ekmekçi tarafından "İnovasyon, ama nasıl?" konulu

bir sunum gerçekleştirildi. Umut Ekmekçi; sürdürülebilir inovasyon için sistematik yönetimin önemini vurguladı. Farplas İnovasyon Direktörü İffet İyigün Meydanlı ise stratejik büyüme hedefleri ile İnovasyon hedeflerinin örtüşmesi ve proje portföyünde farklı alanlardan projelerin yer almasının önemine dikkat çekti. Martur Ar-Ge Direktörü Recep Kurt ise İnoSuit Programı ile firma olarak fikir üretme, kurumsal hafızanın geliştirilmesi, kısıtlı insan kaynağı ve mali kaynakların etkin kullanımı açılarından ciddi kazanımlar elde ettiklerini ifade etti.

➔Yeni dönem 1 Ekim'de başlayacak

Bugüne kadar ISO 500'deki firmaların yüzde 8,7'si, TİM'in en fazla ihracat yapan 500 firmasının ise yüzde 6,4'ü İnoSuit Programı'na katıldı.

İnoSuit Programı'nın yeni dönemi 1 Ekim 2018'de başlayacak.



Maden Türkiye 2018

8. ULUSLARARASI
MADENCİLİK, TÜNEL İNŞA,
MAKİNE EKİPMANLARI VE
İŞ MAKİNELERİ FUARI

İstanbul

13 - 16 Aralık 2018

www.madenturkiyefuari.com

Büyükçekmece - İSTANBUL



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



Destekleyen
Kuruluş



Küresel Fuar
Endüstriyel Birliği
Üye Kuruluş



Üye Kuruluş
Uluslararası Kongreler Birliği



Üye Kuruluş
TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ



TS EN ISO 9001:2008

ONLINE DAVETİYE

www.madenturkiyefuari.com

üzerinden online kaydınızı yaparak ücretsiz e-davetiyenizi alabilir,
ziyaretçi yaka kartınızı oluşturarak bastrabilir ve fuar süresince sıra beklemeden
Maden Türkiye 2018 Fuarı'na giriş yapabilirsiniz.

EUR.1 ve EUR-MED Dolaşım Belgeleri de elektronik ortamda

14 Mayıs'ta A.TR Dolaşım Belgesi'nin elektronik ortamda da onaylanması ile başlayan süreçte Haziran 2018 tarih itibarıyla, Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzaladığı ülkelere ihracatta düzenlenen EUR.1 ve EUR-MED Dolaşım Belgeleri de eklendi.

DOLAŞIM BELGESİ MOVEMENT CERTIFICATE		EUR.1	NOF NO
1. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)		0138036	
2. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)		3. Ürünler ve profesyonel trade name Goods (Description, quantity, unit, etc.)	
4. Ürünler (Ünvan, Adres, Ülke) Goods (Name, SO address, country)		5. Ürünler (Ünvan, Adres, Ülke) Goods (Name, SO address, country)	
6. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)		7. Ülke/ülkeler Country/countries	
8. Ürün No., Ürünler ve miktarlar, vize ve diğer T.C. İhracatçıların Ürün No., Ürünler ve miktarlar, vize ve diğer T.C. Exporters (Name, SO address, country)		9. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)	
10. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)		11. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)	
12. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)		13. İhracatçı (Ünvan, Adres, Ülke) Exporters (Name, SO address, country)	

Anlaşması (STA) imzaladığı ülkelere ihracatta düzenlenen EUR.1 ve EUR-MED Dolaşım Belgeleri de eklendi. Artık ihracatçılarımız, EUR.1 ve EUR-MED belgelerini hem fiziki olarak, hem de elektronik ortamda onaylatabiliyor. A.TR Dolaşım Belgesi'nde olduğu gibi, EUR.1 ve EUR-MED Dolaşım Belgeleri için de, ihracatçılarımızın sistem kullanımının yaygınlaşmasının ardından tamamen elektronik onaya geçilmesi planlanıyor.

➔Sistem şöyle işliyor

- İhracatçı veya Gümrük Müşaviri, internet arayüzünü kullanarak belgeyi dolduracak.
- Veri girişi tamamlanan belge elektronik imzalı olarak onaya sunulacak.
- İhracatçı Birliği tarafından yine elektronik ortamda onay verilecek.
- Birlik onayından sonra beyanname gümrük onayına sunulacak.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı belgeye elektronik ortamda vize verecek.
- Onaylı belgenin çıktısı fiziki belgeye yazdırılabilecek.

➔Sistemin güvenlik altyapısı

Belge üzerinde yer alan QR Kod ile internet üzerinden güvenlik ve içerik doğrulaması yapılabilecek. Islak mühürlerin okunmaması vb. sebeplerden belge doğrulama talepleri son bulacak.

➔Diğer ihracat belgeleri için sürdürülen çalışmalar

Tamamı 9 adet olan Dolaşım ve Menşe İspat Belgelerinden A.TR, EUR.1, EUR-MED Dolaşım Belgeleri elektronik ortama aktarıldı.

Henüz manuel onaylanan FORM A, D-8, Menşe Şahadetnamesi, Malezya Menşe İspat Belgeleri ile Basitleştirilmiş A.TR Dolaşım Belgeleri de en kısa sürede kapsama alınması planlanıyor.

ihracatçının bürokratik işlemlerini kolaylaştırma çalışmaları sürüyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, ihracatçılarımızın ihracat işlemlerinde kullandıkları belgelerin elektronik onay sürecine dâhil edilmesi çalışmaları son hızla devam ediyor. Ticareti kolaylaştıracak ve ihracatı hızlandıracak elektronik onay süreci gelişmelerinden ilki, 14 Mayıs 2018 tarihinde A.TR Dolaşım Belgesi'nin elektronik ortamda da onaylanması ile başlamıştı. Uygulamanın başlamasıyla birlikte, ihracatçılarımız zaman ve maliyet anlamında çok önemli kazanımlar elde etti. Sürece 25 Haziran 2018 tarih itibarıyla, Türkiye'nin Serbest Ticaret



TURKEY

Discover the potential

Medeniyetlerin buluşma noktası!

Kıtaları buluşturan ve medeniyetleri birleştiren topraklarda gurur verici geçmişi ve inancıyla yarınlara ışık tutan bir ülkeyiz biz.

Tarihsel ve kültürel değerlerini yeni markasına taşıyan Türkiye, gücünü ve hikayesini dünyaya anlatıyor!

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

Taximono metropol insanın vazgeçilmezi oluyor



TİM-TEB Girişim Evleri'nin destek verdiği firmalardan İstanbul'un yorucu araç trafiğine çözüm olan "Taximono" metropol insanının imdadına yetişiyor. Kullanıcılar farklı tarzda motorları tercih edebildiği gibi "Taximono Asistan" hizmeti ile yoğun şehir hayatında nefes alabiliyor.

TİM ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) tarafından ihracata dönük teknoloji ve yazılım geliştiren girişimcileri desteklemek amacıyla kurulan TİM-TEB Girişim Evleri'nin desteklediği girişimci ve firmalardan Taximono ulaşım alanında hizmet veriyor. Türkiye'nin motosiklet sahipleri ile yolcuları bir araya getirerek metropol insanının trafikten yılmış hayatına en hızlı ve en güvenilir çözümü sunan Taximono, Android ve IOS uygulamaları ile hizmet veriyor.

➔Hızlı, güvenli ve kolay ulaşım

Sertifikalı ve sterilize edilmiş güvenlik ekipmanlarının sağlandığı uygulama sayesinde yolcular, trafiğin en yoğun olduğu zaman dilimlerinde, normal şartlar altında saatler sürecektir mesafelere bile, hızlı ve güvenli bir şekilde istedikleri yere kolayca ulaşabiliyor.

Taximono Kurucusu Ridvan Göçemen, "Motosiklet sahipleri ile yolcuları bir araya getirerek metropol insanının trafikten yılmış hayatına en hızlı ve



en güvenilir çözümü sunuyoruz. Geçtiğimiz 1 yıllık süreçte binlerce yolcumuzu İstanbul trafiğinden kurtarmanın mutluluğunu yaşıyoruz" diyor. Yenilenen yüzüyle birçok hizmeti içinde barındıran Taximono uygulaması, kişisel bilgilerin girilmesinin ardından gelen onay koduyla birlikte kullanılabilir. Hem sürücü hem de uygulamayı kullananlar tarafından yolculuğu iptal etme, puanlama, yorumlama

“ **TİM-TEB GİRİŞİM EVİ'NDE SUNULAN İMKANLAR, DÜZENLENEN EĞİTİMLER VE EN ÖNEMLİSİ STRATEJİK PLANLAMA İÇİN BİREBİR GÖRÜŞMELERİN YAPILMASI HEDEFLERİMİZE ULAŞMAMIZDA BÜYÜK ROL OYNADI.** ”



gibi karşılık memnuniyeti temel alan özellikler bulunuyor. Yeni uygulamayla birlikte farklı boyutta ve tarzda motorlar da sistemin bir parçası olabiliyor. L, X ve XL seçenekleriyle yolcular dilediği boyutta motorla seyahat ederken daha fazla sürücü Taximono ailesine katılabilir.

2014 yılında Kültür Bakanlığı ve Türk Patent Enstitüsünden proje uygulanabilirliği belgesi alan Taximono, küresel çapta bu projeyi uygulamak isteyen ilk Türk firması olarak adını yazdırdı.

İstanbul'un yorucu araç trafiğine alternatif olarak geliştirilen Taximono, şehir hayatının yoğunluğunun keyifli bir şekilde aşılmasını sağlıyor. Uygulamayı kullanan yolcular gideceği noktayı yazarak o yönde giden motosikletlerle uygulama üzerinden eşleşerek trafik derdinden kurtuluyor. Taximono uygulaması sayesinde maliyetler düşerken kullanıcılar zamandan tasarruf ediyor. Paylaşım ekosistemi adı verilen bu sistem, tüm dünya ile birlikte Türkiye'de de son zamanlarda yükselen bir değer olarak ekonomi ve istihdama yeni bir boyut kazandırıyor. Ridvan Göçemen TİM-TEB Girişim Evleri'ne bir yıl önce dahil olduklarını belirterek, "TİM-TEB Girişim Evi'ne katıldıktan sonra sunulan fiziksel imkanlar, mentorluk imkanları, düzenlenen eğitimler ve en önemlisi stratejik planlama için birebir görüşmelerin yapılması hedeflerimize ulaşmamızda büyük rol oynadı" dedi.

➔Taximono Asistan

Evde unutulmuş bilgisayar, şarj kablosu veya gönderilecek hediye paketi Taximono Asistan ile sorun olmaktan çıkıyor. Taximono Asistan ile sürücü anlık olarak harita üzerinde izlenebiliyor ve varacağı nokta uygulama üzerinden takip edilebiliyor.

ALİ ÇAKICI
CANLAR MEKATRONİK
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Son teknoloji ile Avrupa'nın en iyisi

Canlar Mekatronik; ürün ve hizmetlerinde son teknolojiyi kullanarak sadece ülkemizde değil, dünya çapında başarıyı yakaladı. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çakıcı; bu başarıyı anlattı.



1 996 yılında işe önce tekstil makinaları revizyon ve geliştirmeleri ile başlayarak, ardından tekstil kumaş boyama ve finisaj makina üretimi gerçekleştirerek Türkiye'nin ve dünyanın kendi alanında lider firmalarından biri olmayı başaran Canlar Mekatronik'i, firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çakıcı anlattı. Tekstil makina üretimi ve ihracatı konusunda günümüzün en çok ihracat yapan şirketlerinden biri olduklarını özellikle belirten Ali Çakıcı, bilhassa moda sektöründe son yıllarda yaşanan değişikliklerin sadece insanlarda değil, üreticilerde de değişimi zorunlu hale getirdiğini söyledi ve ekledi: "Biz öncü bir makina üreticisi olarak farkındayız ki, sektörde çığır açan bir firma olmayı sürdürebilmek için diğer rakiplerimizin önünde koşmalıyız. Bu da kimsenin düşünmediğini düşünüp, görmediğini görüp uygulamaya geçmek ile alakalı bir durumdur"

Yüzde 240 büyüme

Tüm bu açıklamalara geçmeden önce; kısaca başarılı firmayı Ali Çakıcı'dan dinleyerek başlayalım röportajımıza. Şöyle diyor: "Canlar firmamız; tecrübeli yöneticileriyle yeni bir yapılanmaya giderek, ekibindeki nitelikli eleman ve mühendis sayısını artırarak Canlar Mekatronik A.Ş. olarak 260 çalışana ulaşmıştır. Son 3 yıl içerisinde gerek istihdam gerek otomasyon ve inovasyon yatırımları ile birlikte yüzde 240 büyüme gerçekleştiren firmamız; üzerine yeni teknolojiler katarak geliştirmeye devam ettiğimiz tüm makinalarımızda gerek proses süresi, gerek enerji harcaması, gerekse proses kalitesi açısından müşterilerine en iyi makinaları sunmaya

devam etmektedir." Her zaman en iyi hizmeti ve üretimi gerçekleştirmek için çalışan Canlar Mekatronik; Ar-Ge ve teknolojiye yapılan yatırımlarla birlikte hedeflerini bir bir gerçekleştiriyor. Ar-Ge departmanlarında toplamda 23 mühendis ve tekniker çalıştıran firma çalışanlarının bir kısmı da URGE yani bir diğer ifade ile sadece ürün geliştirmeye ayrılmış. Ali Çakıcı'dan dinlemeye devam ediyoruz: "Şu anda bünyemizde kullanılan bilgisayar ve programlarımız üst düzey teknolojiye sahip. Bu anlamda Ar-Ge departmanımız yalnızca donanımsal olarak bile diğer rakiplerimize göre kat ve kat üstündür. Bunun sonucunda sürekli inovasyon mantığını esas alarak makinelerimizin, değişen müşteri taleplerini karşılayabilecek potansiyel ve kabiliyetini her geçen gün artırmaktayız."

Üst seviye robot hattı

Canlar Mekatronik Ar-Ge ekibi; 3D olarak tasarlanan çizimlerin teknik resimler olarak ortaya çıktıktan sonra imalata yönlendirilerek hayata geçirilmesine katkıda bulunuyor. Üretimlerinde mutlaka son teknolojiyi kullanan firmanın teknolojiye yapmış olduğu yatırımları ve bu yatırımlar sonucunda Avrupa'nın en büyük kumaş makina üreticisi olmalarını Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çakıcı şöyle anlatıyor: "Teknolojik anlamda şuan işletmemizde son teknoloji ürün olan 2 adet Bystronic lazer bulunmakta ve bu lazerler kendi alanında en iyisidir. Bunların yanı sıra yine bize teknoloji anlamında farklı bir boyut kazandırmış olan üst seviye robot hattımız vardır. Özellikle son robot yatırımlarımızdan sonra



görebilmekte. Tabiki çeşitli bölümlerde konuşlandırdığımız diğer robotlarımız sayesinde ise makinalarımızın önem arz eden parçalarının üretimleri yine altını çizerek belirtmek isteriz ki, kusursuz olarak işlem görüp üretilmektedir. Tüm bu teknoloji entegrasyonu sonucunda abartısız söylemek gerekirse şuanda sektörde, dünyada günlük olarak gelişen teknolojinin en çok farkında olan, takip eden ve bu teknolojiyi bünyesine kazandırmakta en fazla azime ve hevese sahip olan bir firma olarak, rakiplerimizin çok çok ötesine geçmekle kalmayıp hem takip hemde taklit edilen bir firma pozisyonuna ulaşmış bulunmaktayız.”

Okyanusları aştılar

Tüm bu yatırımların sonucunda alanında en fazla ihracat yapan Canlar Mekatronik; ağırlıklı olarak Pakistan, Bangladesh ve Hindistan gibi bölgelere ihracat gerçekleştirirken hedeflerinde ise Avrupa ülkeleri var. Ali Çakıcı; “İhracatımız şuan 20 milyon euro seviyesinde. 2018 yılında bu 24 milyon euro seviyelerini yakalayacaktır. Şuan kendi alanımızda en fazla ihracat yapan bir firma konumundayız. Türkiye Cumhuriyet ülkelerinde Özbekistan çok ciddi ihracat pazarımızdır. Bun yanı sıra Vietnam, Filipinler, Endonezya, Orta ve Güney Amerika da Brezilya, Arjantin, Kolombiya, Ekvador, Peru bunlarda okyanus ötesinde ki pazarlarımızdandır. Yakın coğrafyalarda İran bu sene önem

“ **AYNI ZAMANDA TEMSAD'IN YÖNETİM KURULU'NDA YER ALAN ALİ ÇAKICI; DERNEĞİN SEKTÖRDE ÖNEMLİ BİR BOŞLUĞU DOLDURDUĞUNU VURGULADI.**



kazanmaya başlayan bir pazar haline gelmiştir” dedi. Çakıcı açıklamasında ayrıca sektördeki tecrübelerini makinaların tamamına yansıtarak markalarını daha üst seviyelere taşımak istediklerini söyledi.

Avrupa'nın en büyük kumaş makina üreticisi ünvanını kazandık, haliyle bu gelişme üretimimize çok ciddi boyutlarda ivme kazandırdı. Tabiri caiz ise makinalarımızın gövde bölümleri el değmeden hem yatay hem dikey olarak kaynatılmaya başlanmıştır. Buda bize müşterilerimize 0 hata ile makine teslim etme olanağını sağlamıştır. Bunun dışında makinalarımızın gövdelerinde bulunan bütün delikler CNC plazmalarımız sayesinde hatasız ve kusursuz olarak delinerek işlem

“İSMAİL GÜLLE'YE CANI GÖNÜLDEN İNANIYORUZ”

Canlar Mekatronik'in Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çakıcı; Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Başkanı İsmail Gülle'nin başarısına ilişkin açıklamalarda da bulundu. Tekstil sektörüne hakim bir ismin; TİM'in Başkanlığını üstlenmesinin kendilerini çok mutlu ettiğini özellikle belirten Çakıcı; “Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin başkanlığına tekstil sektörüne hakim, sektör sorunlarının farkında olan ve çözüm üretebilecek potansiyel ve kabiliyete sahip olduğuna yürekten inandığımız Sayın İsmail Gülle'nin geliştiği

makinaları umutlandırmanın yanı sıra kalp atışlarında hızlandırmıştır. İnaniyoruz ki bundan sonra Önümüzdeki süreçte Sayın İsmail Gülle'nin sadece biz makinaların değil, genel anlamda Türkiye'nin ihracatına irili ufaklı katkıda bulunan her sektörün, sorunlarını yakından takip ederek çözüm odaklı bir başkanlık modeli uygulayarak Türkiyemizin ekonomisine büyük bir ivme kazandıracığına canı gönülden inaniyoruz. Son cümle olarak sizlerin aracılığıyla bir kez daha Sayın başkanımızı tebrik ediyor ve başarılarının devamını diliyoruz” dedi.

ÜMİT ÖZÜREN

İstanbul Kültür Üniversitesi, PhD (C)



Kayırmak ya da kayırmamak işte bütün mesele NEPOTİZM

“**AİLE İŞLETMELERİNDE
AİLE ÜYELERİNİN
KAYIRILMASI ÇALIŞMA
HAYATININ DOĞASINA
UYGUN MU?**

Kayırmacılığın bir türü olarak kabul edilen nepotizm, çalışanların işletmelerde, liyakat esaslarına aykırı bir şekilde akrabalık bağlarına dayalı olarak ayrıcalıklar elde etmesini ifade eder. Nepotizm uygulamaları temelde aile üyesi çalışanlar açısından olumlu sonuçları olduğu düşünülse de bu tip uygulamalar toplumun geneli tarafından etik dışı olarak değerlendirilmekte ve olumsuz karşılanmaktadır. İnsanlar, tarihin başlangıcından itibaren, doğaları gereği bir gruba ait olma güdüsüne sahiptirler. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi teoreminde de bahsettiği üzere insanın temel fizyolojik ihtiyaçları karşılandıktan sonra bir üst basamakta yer alan başkaları tarafından kabul görme ve bir gruba ait olma isteği psikolojik ihtiyaç olarak

kabul görmektedir. Ait olmak istenen gruplarda; aynı soydan gelmek, aynı dili kullanmak, aynı inanç ve düşünce sistemine ait olmak veya benzer kültürel özellikler taşımak gibi birtakım ortak özellikler aranmaktadır. İş yaşamında içinde bulunulan gruplarda da sosyal yaşamın bir yansıması olarak sahip olunan ortak özellikler; işletme içi davranışlarda belirleyici ve yönlendirici etki gösterebilmektedir. Nepotizm aile bireylerinin işletmedeki yönetim erkini elde tutmalarına yönelik kurgulanan stratejidir. Bu yönüyle kurumsallaşmanın önündeki en büyük engellerden birisi olarak değerlendirilmekte ve işletmelerdeki hem kayırılan hem de diğer çalışanlar üzerinde verimlilik, işyerine bağlılık, adalet algılarını zedeleyici etki göstermektedir. Her ne kadar nepotizm uygulamalarının, aile işletmelerinde yoğun olarak uygulandığından bahsedilebilse de; kurumsallaşma evresini tamamlamamış işletmelerde de görülebilmektedir. Bu işletmelerde, aile işletmelerinden farklı olarak nepotizm uygulamaları işletmenin her kademesindeki farklı yetkilerdeki çalışanlar tarafından uygulanabilmekte ve çalışanlar arasındaki etkisi daha yıkıcı olabilmektedir. Türkiye'de sıklıkla karşılaşılan nepotizm uygulamaları, işletmelerde işe alma ve işten çıkarmada; terfi ve performans değerlendirilmelerinde, ücret belirlemede ve çalışma saatlerinde

esneklik, iş araç ve gereçlerin tahsisinde tanınan iltimas olarak tanımlanabilen işlem nepotizmi olarak karşımıza çıkmaktadır.

7 Nepotizmin nedenleri

Toplumumuzdaki sıkı aile bağları, ailede sözü kabul gören büyüklerin kararlarının sorgulanmaması, nepotizm uygulamalarının artmasındaki önemli etkenlerdendir. Güçlü aile bağları karar merci olarak görülen aile üyesi üzerinde de bir yük oluşturmaktadır. Verdiği kararlarla risk alan birey, diğer aile üyelerine de işletme içinde yetki ve sorumluluklar vererek bu yükü hafifletmiş, oluşacak maddi ve manevi sorumlulukları da paylaşmış olacaktır. Aile işletmelerinde akrabaların ve yakın çevreden çalışanların istihdam edilmeleri işverenin kendince gelir adaletsizliği ve fırsat eşitsizliğine karşı vicdan temizliği ve bulunduğu sosyal grup içinde huzurlu yaşama eğiliminde olması ile açıklanmaktadır. Bu nedenle işverenler akrabalarının maddi sıkıntı içerisinde olmamalarını istedikleri için işletme içinde ücret nepotizmi politikaları uygularlar. Benzer şekilde akrabaların işletme içinde başarısız gözükmemesi için performans değerlemesinde nepotizm uygulaması görülür. Evlilik yoluyla oluşan akrabalıklarda daha da sık görülmekte olan bu durum sonucunda nepotizm işveren için kaçınılmaz bir uygulama haline gelmektedir.

İşletmelerde nepotizmin uygulamalarının nedenlerinden bir diğeri de, aileden olmayanlara duyulan güven eksikliğidir. Özellikle kurumsallaşmamış aile işletmelerinde kontrolü kaybetme korkusu, işletmenin ticari sırlarının ve bilgi tecrübe birikiminin risk altında olduğunun düşünülmesi, kayıt dışı işlemlerin bulunması durumunda bunun tehdit kozu olarak kullanılabilme ihtimali veya aile içi meselelerin dışarıya taşınması gibi kaygı ve korkular, aileden olmayan çalışanlara karşı akrabaların seçilmesine neden olmaktadır.

➤Nepotizmin işletmeler açısından olumlu etkileri

“Nepotizme Övgü” nün yazarı Adam Bellow, planlı nepotizmin birçok işletmenin başarısını sağlayan bir neden olarak görülebileceğini belirtmektedir. Bellow’un temel önermesine göre nepotizm, işletmelerde kurulu altyapı ve aile ilişkileri sebebiyle işle ilgili derin bilgiye ve liyakate sahip çalışanların istihdam edilmeleri ve terfi ettirilmeleri yoluyla işletmeye rekabet avantajı ve kazanç getirebilecek bir uygulama olarak görülmektedir. Aile üyesi çalışanlar kendi işletmeleri olduğu için diğer çalışanlara oranla daha özverili ve istekli çalışmaktadırlar. Yeni işe alınan akrabalar işletmedeki mevcut akrabalarının itibarını korumak için kendilerini işi öğrenmeye daha çok adanlar. Bu durum beraberinde daha düşük istihdam ve işbaşı eğitim maliyetlerini de getirmektedir. Benzer şekilde, işletmelerde çalışan aile üyelerinin işten ayrılıp başka işletmelere geçme olasılığı, aile üyesi olmayan diğer çalışanlara oranla daha düşüktür. Böylece işletme sırlarının korunması, bilgi birikiminin ve rekabet gücünün devamlılığının sağlanması daha kolay olmaktadır. Aynı kültürden gelen, ortak değerlere sahip insanlarla beraber çalışmanın sağladığı huzur ve güven ortamı gibi nedenlerle üst düzey yöneticilerin aile üyeleri ve tanıdıklar

arasından seçilmesi işletme açısından bir avantaj olarak görülmektedir. İşletmelerde nepotizm uygulamalarının olumlu görülmesinin başka bir sebebi de; çeşitli nedenlerle iş bulamayan aile üyelerinin çalışma hayatına kazandırılmasını sağlamaktır. İşe alınan kişinin işletmeye adaptasyonu ve istenilen verimlilik seviyesine ulaşması durumunda kişinin iş ve toplum hayatına kazandırılması söz konusu olmakta ve bu açıdan bakıldığında, nepotizmin toplumsal bir yarar sağladığı da düşünülmektedir.

➤Nepotizmin işletmeler açısından olumsuz etkileri

Aileden olmayan bir çalışan için, bilgi, beceri ve tecrübe gibi konularda yetersiz olduğunu düşündüğü bir kişinin emrinde çalışmak zorunda kalması, çalışanların eşitlik ve adalet algılarının bozulmasına yol açmaktadır. İşletmeye karşı duyulan güvensizlik; çalışanların iş tatmini, motivasyon ve performanslarını olumsuz etkilemekte ve çalışanların işten ayrılma niyetlerini arttırıcı bir faktör olarak değerlendirilmektedir. Yapılan çok sayıda araştırma nepotizmden rahatsızlık duyan çalışanların işletmeye karşı birtakım üretkenlik karşıtı iş tutumları içine girmelerine (işten kaytarma, iş arkadaşlarına karşı olumsuz davranış gösterme, hırsızlık, sabotaj vb.) neden olmaktadır. Benzer şekilde nepotizmin uygulandığı işletmelerde çalışanların iş stresi üzerinde arttırıcı bir etki gösterdiği ve bunun da iş tatminsizliğine neden olduğu ifade edilmiştir. Nepotizm uygulamaları sonucunda çalışanlar sessizlik tutumu içine girmekte ve işletmenin yararına olabilecek öneri ve davranışlardan geri çekilmektedirler. Nepotizm uygulamalarından yararlandıkları düşünülen aile üyesi çalışanlar üzerinde artan performans beklentisi bu kişilerde iş stresini arttırıcı bir etki göstermektedir. Aynı zamanda

aileden olan çalışanların maaş artış ve terfilerde, bunun yeterlilikleri veya performansları nedeniyle mi yoksa aile üyesi olmaları nedeniyle mi kazandıklarından emin olamamaları da üzerlerinde baskı oluşturabilmektedir. Akraba çalışanlar ile ilgili kararların objektif ve liyakat esaslı alınması durumu dahi işletme içinde bu kişilerin kayırıldığına dair önyargılı tutumların gözlemlenmesini ve çalışanlar arasında dedikodu malzemesi olmasını engellemektedir. Aile içindeki sorunlu ilişkiler ve kişiler arasındaki çatışmalar, iş-aile ayrımının yapılmadığı durumlarda problemlerin işyerine de aktarılması sonucunu beraberinde getirmektedir. Özellikle ailelerin genişlemesi, evlilikler, ikinci ve üçüncü nesillerin işletmeye dâhil olmaları aile üyeleri arasında çıkar çatışmalarına neden olmaktadır. İşletme idaresinin sonraki nesillere aktarımında yönetimi ele almak için kardeş/kuzen rekabeti sıklıkla yaşanmakta ve bu durum, aile işletmelerinin sonraki nesillere aktarılmasının önündeki en büyük engellerden birisi olarak görülmektedir. Her ne kadar nepotizmin özellikle aile üyesi çalışanlar açısından olumlu sonuçları bulunmasına karşın, aile üyesi olmayan çalışanlar üzerindeki olumsuz etkileri çok daha fazladır. Bu noktadan hareketle işletmeye yıllarını vermiş, işi ve işletme içi dinamikleri iyi bilen, tecrübeli çalışanların, nepotizm uygulamaları sonucu işletmeye bağlılıklarının azalmasını veya işten ayrılmalarını engellemek adına gerekli önlemler alınmalı ve kalıcı olabilmek için zaman kaybetmeden kurumsallaşılmalıdır. İşletmelerde yöneticiler ve özellikle de insan kaynakları bölümleri, personel alımı yaparken liyakati birincil kıstas olarak doğru işi işinde uzman olan doğru kişiye vermeleri ve nepotizmin neden olacağı hataya düşmedikleri takdirde işletmelerin sürekliliğine ve verimliliğine önemli katkı sağlayacaklardır.

KİMYA İHRACATÇILARINDAN İPTAL İSTEĞİ

Gübrelerin paketleme aşamasından son kullanıcıya kadar takibinin sağlanmasına yönelik usul ve esasları belirleyen tebliğ 6 Nisan 2017 tarih ve 30030 sayılı Resmi Gazete’de yayımlandı. Bu tebliğe göre; gübre üreticileri, piyasaya arz eden dağıtıcı-ithalatçılar ve ihracatçılar bazı ürünlerde 01.01.2018, bazı ürünlerde ise 01.07.2018 tarihine kadar faaliyetlerini tebliğ hükümlerine uyumlu hale getirmek, izlenebilirliği sağlamak amacıyla karekod ve DNA barkod içeren takip sistemini kurmak ve uygulamak zorunda bırakıldı. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Akdeniz İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı ve AKMİB Yönetim Kurulu Başkanı A.Uğur Ateş, belirtilen tarihten itibaren bu bilgileri barındırmayan ürünlerin güvensiz olarak değerlendirileceğine dikkat çekerek konunun yeniden gündeme getirilmesini istedi.

‘Kimya Vadisi’ ile sektör katma değerini artıracak



Kurulması planlanan ‘Kimya Vadisi’ ile üretilmeyen katma değeri yüksek kimyasal maddelerin belirlenmesi ve yeni üretim teknolojilerinin hayata geçmesi planlanıyor.

Haziran ayında en çok ihracat yapan ikinci sektör olan kimya; yükselişine her geçen gün devam ediyor. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre; Haziran ayında kimya ihracatı 2017 yılı Haziran ayına göre yüzde 12,34 artarak, 1

milyar 424 milyon dolar ile en çok ihracat yapan ikinci sektör oldu. Haziran ayında en çok ihracat gerçekleştirilen ülkeler sıralamasında Mısır 99 milyon 95 bin dolar, ABD 92 milyon 712 bin dolar, Almanya 77 milyon 655 bin dolarlık kimya ihracat rakamıyla ilk üçte yer aldı. Bu büyük

“ **YENİLİKÇİ
PROJELERİMİZLE
İHRACATÇI
FİRMALARIMIZA
DESTEK OLMAYA DEVAM
EDECEĞİZ.**



ADİL PELİSTER
İKMİB Başkanı

başarıyı değerlendiren İKMİB Başkanı Adil Pelister; dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında yer alan Türkiye'nin ekonomide üstün bir performans göstererek ihracatını yükselttiğini söyledi ve ekledi: "Kimya ihracatçısı 2018 yılında ülkesini dünyanın dört bir yanında gururla temsil ederek Türkiye'nin gücüne inanmaya, azimle çalışmaya devam edecek. Bu ay bizi ikincilik konumuna ulaştıran tüm kimya ihracatçılarımızı tebrik ediyor ve başarılarının artarak devam etmesini diliyorum. Yenilikçi projelerimizle ihracatçı firmalarımıza destek olmaya devam ederek, birlikte kimya sektörümüzü daha ileriye taşıyacağız." Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden kimya sanayisinin pek çok sektöre aramalı ve hammadde temin eden bir sanayi dalı olarak gerek üretim, gerekse dış ticarete ülke ekonomisine oldukça büyük fayda sağladığına dikkat çeken Adil Pelister, "Yaklaşık 300 bin kişiye istihdam sağlayan kimya sektörü,

Türkiye'nin hedeflerine ulaşmasında en fazla katkı yapacak sektörlerin başında geliyor" dedi.

“**Kimyada
yeni üretim teknolojileri**

Bu çalışmalardan belki de en önemlilerden biri olmaya aday; bir proje geçtiğimiz günlerde basın mensupları ile paylaşıldı. Açılması planlanan 'Kimya Vadisi' ile sektörün yükselişinin artması ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunması planlanıyor. Bu projeye biraz daha ayrıntılı bir şekilde bakalım. Çukurova Kalkınma Ajansı desteği ile Çukurova Üniversitesi tarafından yürütülecek olan cazibe merkezlerini destekleme programı kapsamındaki "Adana Girişimcilik Merkezi" projesi ile "Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi Kimya Vadisi" güdümlü projesi için imza töreni geçtiğimiz günlerde gerçekleşti. Proje Koordinatörü Prof. Dr. Selahattin Serin, projenin detaylarına ilişkin yaptığı açıklamada kimya vadisinin sektöre ve Türkiye ekonomisine katacağı değerleri şu sözlerle birlikte anlattı: "Proje ile ülkemiz ve bölgemizde üretilmeyen katma değeri yüksek kimyasal maddelerin belirlenmesi, nasıl üretilebileceklerinin ve üretim teknolojisinin ortaya koyulması, üretim teknolojisi ve fizibilitesi yapılan kimyasalların girişimcilerin bilgisine



“ **REKABET GÜCÜNÜ
AZALTAÇAK BU
UYGULAMANIN İPTALİNE
YÖNELİK KARAR
ALINMASINI ÜMİT
EDİYORUZ**



ALİ UĞUR ATEŞ
AKMİB Başkanı

sunulması hedeflenmektedir. Bunun sonucunda da ithalatın azaltılması, ihracatın artırılmasına katkı sağlanması beklenmektedir." Projenin ortakları arasında, Adana Sanayi Odası, Adana Ticaret Odası, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Adana Büyükşehir Belediyesi ve Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği bulunuyor.

Başarımızı gıda aromasına taşıyacağız



ile çalışmak ve üretim yapmak benimsediğimiz mükemmeliyetçi yaklaşımımızın arkasında durabilmemiz için çok önemli. Bu teknoloji sayesinde hızlı ve güvenilir sonuç alabiliyoruz. 2017 yılı itibarıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na yapmış olduğumuz başvurunun olumlu sonuçlanmasıyla laboratuvarlarımız artık Ar-Ge Merkezi statüsüne kavuştu. Bu sayede inovatif çalışmalarımız hem destekleniyor hem de denetleniyor" diyor.

Seluz Fragrance Company, parfümden kişisel bakıma ve ev bakımına uzanan onlarca farklı ürün grubu için koku geliştiren ve üreten Türkiye'nin en başarılı şirketlerinden biri. Yüzde 100 Türk sermayesi ile 2007 yılında Hadımköy'de kurulan Seluz; 2011 yılında Türkiye'nin ve Orta Doğu Bölgesi'nin ilk tam entegre robotik esans üretim tesisini kurdu ve günümüzde Silivri merkezinde yatırımlar tüm hızıyla devam ediyor. Kurulduğu günden bugüne 45 milyon dolarlık yatırım yapan Seluz, Türkiye'de yılda 200 milyon doların üzerinde ithalat girdisi bulunan gıda aroması sektöründe millî üretim ve tedarigi artırma misyonuyla aroma üretimine başlayacak. İstanbul'da ki Ar-Ge ve üretim

üssünün hemen yanına ileri teknoloji barındıran 8 bin m²'lik bir aroma tesisi yatırımı yapmakta olan Seluz, koku sektöründeki başarısını gıda aromasına taşıma konusunda iddialı... Sorularımızı Seluz Fragrance Company'nin CEO'su ve aynı zamanda İKMİB Yönetim Kurulu Üyesi ile ISO Meclis Üyesi olan Murat Öztürk cevaplandırdı. Murat Öztürk; açıklamalarına şöyle başladı: "İstanbul'daki Ar-Ge ve üretim merkezimizin dışında Orta Doğu'daki büyüme politikalarımız kapsamında Dubai ve Tahran'da açtığımız iki ofisimiz bulunuyor. Bu iki nokta Orta Doğu pazarında kilit nokta olarak bilinen önemli merkezlerdir. Ayrıca 2016 sonunda İsviçre'nin Zürih kantonunda hem Avrupa pazarındaki etkinliğimizi artıracak, aynı

zamanda koku tasarım çalışmalarımızı destekleyecek bir kreasyon merkezi yatırımı yaptık. Esans sektörünün kalbinde böyle bir merkez açarak parfümör çalıştırmak sadece şirketimiz için değil Türkiye içinde gurur verici önemli bir yatırım olduğunu inancındayız.

➤Dünyada eşi az görülen laboratuvarlar

Ar-Ge'nin kendileri için çok önemli olduğunu özellikle belirten Murat Öztürk; "Ar-Ge bizim için kritik bir noktada yer alıyor, geliştirmek ve en iyisi olmak için hem teknolojiye hem de çalışanlarımıza kesintisiz yatırım yapmaya devam ediyoruz. Şu ana kadar yaptığımız yatırımlar sayesinde dünyada eşi az görülen laboratuvarlara sahibiz. Son teknoloji

➤Türkiye'nin güçlü markalara ihtiyacı var

Sektörün lokomotif firmalarından biri olan Seluz, yurt dışında da yapmış olduğu önemli yatırımlar sayesinde ihracat rakamlarını her yıl ikiye katlayarak artırıyor. Türkiye'nin güçlü ve katma değerli markalara ihtiyacı olduğunu özellikle vurgulayan Murat Öztürk; "Bütün Ar-Ge, esans



tasarımı, kalite kontrol, robot üretim sistemleri ve çalışanlarımıza yani bütün kaynaklarımıza yaptığımız bu yatırımlar sadece şirket olarak değil bölgede esans sektörünün dinamiklerinin değişmesine yol açtı. Yenilikleri hayata geçirme, maliyet optimizasyonu, kalite standartlarının artması sayesinde piyasada bitmiş ürünlerde bunun yansımaları da çok net görüyoruz. Sektörde beraber çalıştığımız firmaların pazar paylarını büyüterek güçleneceğimize inanıyoruz. Müşterilerimiz olan markalar için ürettiğimiz yenilikçi çözümlerin buna katkı sağlaması için çalışıyoruz. Bu inançla aldığımız yolda sadece bizim değil sektörümüzün son 10 yılda büyük bir ivme kazandığını görmek bizim motivasyonumuzu artırıyor, daha şevk ile işimize sarılmamızı sağlıyor” diyor.

↗Dünyanın en hızlı büyüyen esans şirketi
2007 yılından bu yana yüksek teknoloji, kusursuz hizmet anlayışı ve kaliteli ürün algıları ile bütünleşen Seluz Kimya, bugün B2B esans sektöründe dünya markası olma yolunda hızla

ilerliyor. Koku sektöründe dünyanın en hızlı büyüyen esans şirketi olan Seluz Kimya, bu başarısını gıda aromasına da taşımak için harekete geçti bile. Öztürk; yurt dışında da Türkiye’yi temsil etmekten gurur duyduklarını söyledi ve ekledi: “İnsana ve eğitime değer veriyor, çalışanlarımızın gelişimi için elimizden gelen tüm imkaları sunuyoruz. Uzun bir süredir araştırma ve ön hazırlık yaptığımız gıda aroması sektörü için yatırımlarımızı hızlandırdık. İstanbul Silivri’deki Ar-Ge ve üretim üssümüzün hemen yanına ileri teknoloji barındıran bir aroma tesisi kuruyoruz. Seluz koku sektöründe dünyanın en hızlı büyüyen esans şirketi, bu başarımızı gıda aromasına taşıyacağız.”

↗Türkiye’de bir ilk: Seluz Parfüm Akademisi
Ve Seluz Kimya, Türkiye’de bir ilki başararak “Seluz Parfüm Akademisi”ni kurdu. Dünya standartlarında eğitim veren akademiyi Murat Öztürk, şöyle anlatıyor: “Teknolojinin her zaman önemini vurguluyoruz fakat bizim işimizde ‘koku tasarımı’

“**SELUZ KOKU SEKTÖRÜNDE DÜNYANIN EN HIZLI BÜYÜYEN ESANS ŞİRKETİ, BU BAŞARIMIZI GIDA AROMASINA TAŞIYACAĞIZ.**”



MURAT ÖZTÜRK
Seluz / CEO
İKMIIB Yönetim Kurulu Üyesi
İSO Meclis Üyesi

sürecinde işin mihenk taşı ‘uzman burunlar’dır. Dünya’da çeşitli örneklerini gördüğümüz ‘parfümörlük’ eğitimi veren kurumların bir benzeri Türkiye’de olmadığı için, bu eksiği kendi knowhow’ımızı nasıl doldururuz düşüncesi ve çabası sonucu yıllar önce ‘Seluz Parfüm Akademisi’ni kurduk. Bu okul bir iç eğitim kurumu. Dolayısı ile İnsan Kaynakları Birimi’mizin

detaylı değerlendirmeleri sonucunda Seluz ekibine dâhil olan kimya teknik altyapısına sahip uygun kişiler eğitim programına alınıyorlar. Parfüm Akademisi’nde eğitim gören genç arkadaşlarımızın, alanında dünyanın en iyilerinden olduğunu rahatlıkla söyleyebileceğimiz usta parfümörlerden eğitim alıyor olması hem teknik becerilerinin hem de yaratıcı yaklaşımlarının gelişmesi açısından çok önemli. Şuan 18 genç parfümörün dünya standartlarındaki eğitimi devam etmektedir.





2023 yılında hedef: 6 milyar dolar mobilya ihracatı

Mobilya ağaç ve orman ürünleri sektörünün 2023 yılı ihracat hedefi; 6 milyar dolar mobilya ihracatı. Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Nuri Öztaşkın; sektörün uzak pazarlara açılma noktasında emin adımlarla ilerlediğini söyledi.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedeflerine ulaşması noktasında özellikle mobilya ağaç ve orman ürünleri dikkatleri üzerine çekiyor. Her yıl bir önceki yıla göre ihracatını artıran sektör "ekonominin lokomotif sektörü" olarak adlandırılıyor. Geçtiğimiz yıl 2 milyar 759 milyon dolarlık mobilya ihraç edilirken; mobilya ithalatı 946 milyon dolarda kaldı. Sektörün 2017 yılında 1 milyar 813 milyon dolarlık dış ticaret fazlası verdiğini de özellikle belirtelim. Diğer taraftan 2023 yılında hedeflenen ihracat rakamı ise tamı tamına 6 milyar dolar. Geçtiğimiz

yılı; 208 ülkeye mobilya ihraç edilirken, ilk sırada 437 milyon dolarlık mobilya ihracatı ile Irak yer aldı. Zirvenin ikinciliğine ise 198 milyon dolarlık mobilya ihracatı ile Almanya oturdu. Almanya'yı Suudi Arabistan takip etti. 2018 yılı Haziran ayı sektörel bazda ihracat rakamlarına göre ise, Türkiye mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracatı, 2017 yılının eş değer dönemine kıyasla, yüzde 9,3 oranında artış göstererek 385 milyon 513 bin dolar olarak gerçekleşti. Sektörün Haziran ayı Türkiye toplam ihracatındaki payı ise yüzde 3,1 oldu.

2017 YILINDA
2 MİLYAR 759
MİLYON DOLARLIK
MOBİLYA İHRAÇ
EDİLDİ.

2017 YILINDA
208 ÜLKEYE
MOBİLYA
İHRACATI

2023 YILINDA
HEDEF: 6 MİLYAR
DOLAR MOBİLYA
İHRACATI

Rekor düzeyde katılım bekleniyor

Kısacası bugün ülkemizde üretilen çok sayıda mobilya ağaç ve orman ürünlerinin dünya çapında bir üne kavuştuğunu söyleyebilmemiz mümkün. Sözlerimizi Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Nuri Öztaşkın'ın sözleri kanıtlar nitelikte. Sektörün uzak pazarlara açılma noktasında emin adımlarla ilerlediğini söyleyen Öztaşkın; 6-11 Kasım 2018 tarihleri arasında düzenlenecek mobilya sektörünün en köklü fuarlarından biri olarak ifade edilen Furniture İstanbul hakkında da açıklamalarda bulundu. CNR EXPO Yeşilköy'de gerçekleşmesi

“SEKTÖR UZAK
PAZARLARA AÇILMA
NOKTASINDA EMİN
ADIMLARLA İLERLİYOR.



NURİ ÖZTAŞKIN
MOSDER Başkanı

planlanan fuara rekor düzeyde katılım bekleniyor. Mosder Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Öztaşkın; “Sektörümüz 2017 yılını 2,7 milyar dolarlık ihracat rakamıyla kapattı, 2018’in ilk altı ayına baktığımız zaman ihracattaki büyümenin devam ettiğini görüyoruz. Furniture İstanbul’un yaratacağı etkiyle birlikte 2018 yılını 3,5 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşıyor. Geçen yıl 60 bin yerli ve yabancı ziyaretçinin geldiği fuarımızda yaklaşık 900 milyon dolarlık bir iş hacmine ulaştık. Bu yıl mobilya sektörünün lider ülkeleri İtalya, Almanya, Avusturya ve İsviçre’nin yanı sıra, sektörün hedef pazarları olan Suudi Arabistan, Irak, Kuveyt, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri’nin de aralarında bulunduğu 100’ün üzerinde ülkeden ziyaretçi ve VIP alım heyetlerini ağırlayacağız. 60 bin metrekare alanda, 90 bin yerli ve yabancı ziyaretçi hedefi ile gerçekleştireceğimiz fuarımızın rekor düzeyde iş hacmi yaratmasını bekliyoruz. Sektörümüz uzak pazarlara açılma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Firmalarımızın dış ülkelerde adının duyurulması ve ticari ilişkilerimizi artırmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ülkemizi 5 yıl içerisinde dünyanın ilk 5 ihracatçı ülkesi içinde görmek için çalışıyoruz” ifadelerinde bulundu.

Avrasya’nın en büyük mobilya fuarı

Fuar ve mobilya sektörü ile ilgili değerlendirmelerde bulunan



MOSDER Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Öztaşkın, “14 yıldır derneğimiz tarafından gerçekleştirilen ve ülke ekonomisine ciddi bir katkı sağlayan fuarımızı son iki yıldır Furniture İstanbul adıyla organize ediyoruz. Sektörümüzün uluslararası konumunu daha da yukarılara taşıyan Furniture İstanbul, Avrasya’nın en büyük mobilya fuarı olma hedefi ile her yıl ivme kazanıyor. Türk mobilyasının tasarım ve fonksiyonellik yönünden üstünlüğünü sergileme konusunda önemli bir role sahip bir fuar. 6-11 Kasım 2018 tarihlerinde gerçekleşecek olan fuarımız aynı zamanda gelecek yılın mobilya trendlerini gözlemleyebilmek ve dünya trendlerini takip edebilmek için önemli bir fırsat sunuyor. Furniture İstanbul 2018’de, 2019 yılının mobilya trendlerini ilk kez kullanıcıların beğenisine sunacağız” dedi.

Mobilyanın 2019 vizyonu İSTMÖB'da çizilecek



İLHAN ERSÖZLÜ
TÜYAP Fuar ve Fuarçılık
Hizmetleri
Genel Müdür

Bugün 177 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Türkiye ekonomisinin en önemli yapı taşlarından biri olan mobilya sanayisi, 22-27 Ocak 2019 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek İstanbul Mobilya Fuarı İSTMÖB'da bir araya gelmeye hazırlanıyor. 2018'in ilk çeyreği itibariyle 765,5 milyon dolar ihracat gerçekleştiren mobilya sektörünün en büyük buluşma platformu İSTMÖB, 200 ülkeden 100 bin ziyaretçinin yanı sıra uluslararası zincir mağazalara ve yurt dışından gelecek kamu ve sivil toplum örgütlerinin üst düzey yöneticilerine de ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Yüzlerce iş bağlantısına da zemin oluşturarak 200

milyon dolarlık iş hacmi sağlamayı hedefleyen fuar, sektörün 2019 ihracat hedefinde ilk basamak görevini üstlenirken; tasarımı ve kalitesiyle farklı coğrafyalarda yoğun ilgi gören Türk mobilyasının gücünü bir üst skalaya taşıyor. 'Türk Mobilyası'nın başta yakın coğrafyada olmak üzere tüm dünyanın gözdesi olması nedeniyle ziyaretçi akınına uğrayan İstanbul Mobilya Fuarı İSTMÖB, her yıl mobilya sektörünü farklı bir konseptte buluşturarak, katılımcılarına yepyeni ayrıcalıklar sunuyor.

Binlerce yeni ürün aynı platformda
10 salonda toplam 90 bin metrekarelik alanda gerçekleşecek olan fuar;

2-3-5-6 ve 7'inci salonda mobilya, 8 ve 9'uncu salonda bahçe mobilyaları, 4 ve 10'uncu salonda aydınlatma, dekoratif ürünler ve ev tekstilinin yanı sıra 12'inci salonda; ofis mobilyaları ve otel, restoran, hastane ve ikram endüstrisi iş kontratları özel bölümü ile profesyonelleri fuar ziyaretçileriyle buluşturmaya hazırlanıyor.

➔Türk mobilyasının zirve fuarı

Fuarın sektörün 2019 ihracat hedefindeki ilk basamak olarak önemli bir rol üstlendiğini belirten TÜYAP Fuar ve Fuarçılık Hizmetleri Genel Müdürü İlhan Ersözlü, 2019 yılı mobilya sektörü ihracat hedefinin yüzde 20'sinin fuarda gerçekleşeceğini

altını çizdi. Fuara 6 ay olmasına rağmen sektör temsilcilerinin yoğun talebiyle karşılaştıklarını belirten Ersözlü, Türkiye mobilya sektörünün son 15 yıldaki büyümesinin ana nedeninin 'ihracat' olduğunu aktardı. Ersözlü, "Türkiye mobilya sektörü 177 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla ve pazar çeşitliliği itibariyle birinci sektör olma özelliğini taşıyor. AB ülkelerinden ABD'ye, Kuzey Afrika'dan Sahraaltı Afrika'ya, Körfez'den Rusya'ya geniş bir yelpazede ihracat yapan sektörün, hedefleri arasında çok net. 2023 yılında 10 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak. Bu bakış açısıyla İstanbul Mobilya Fuarı İSTMÖB, sektörün 2019 hedeflerinde önemli bir görev üstleniyor. Ocak ayında aynı anda gerçekleşecek fuarların sinerjisiyle sektörün tüm paydaşları ülkemize gelecek ve önemli ölçüde iş bağlantıları gerçekleşecek. İSTMÖB olarak biz bu durumdan oldukça memnunuz. Dolayısıyla, 200 milyon dolarlık iş hacmi sağlamayı hedefleyen fuarımız, sektörün en önemli buluşma platformu. Şimdiden aldığımız veriler ve satış rakamları gösteriyor ki, belirlediğimiz hedeflere çok rahat ulaşacağız" dedi.

“ İSTMÖB; 200 MİLYON DOLARLIK İŞ HACMI SAĞLAYARAK SEKTÖRÜN 2019 İHRACAT HEDEFİNDEKİ İLK BASAMAK OLARAK ÖNEMLİ BİR ROL ÜSTLENİYOR.



Basım ve ambalaja teknolojiyi getirdiler



ALİCAN DURAN
Duran Doğan Basım ve
Ambalaj Sanayi A.Ş.
Genel Müdür

Sektörün en eski ve en köklü iki şirketi olan Duran Ofset ile Doğan Matbaacılığın 2004 yılında ihracat pazarında daha etkin olabilmesi amacı ile birleşmesi sonucu oluşan Duran Doğan Basım ve Ambalaj Sanayi A.Ş., o günden bugüne Türkiye ekonomisine ve sektöre

katkıda bulunmaya devam ediyor. Firmanın Genel Müdürü Alican Duran; başarılı firmayı genel hatları ile şu sözlerle birlikte anlattı: “Duran Doğan Basım ve Ambalaj Sanayi A.Ş., karton ambalaj ve mikro oluklu olarak iki ayrı fabrikada toplam 25 bin m² alan ve 250 çalışanı ile hizmet vermektedir. Müşteri portföyü hem iç piyasa hem ihracatta dünyaca tanınmış markalardır ve ihracat oranı yüzde 50’nin üzerindedir. Şirket misyonumuz son derece rekabetçi olan günümüz ticaret dünyasında ambalajı kullanarak müşterilerimizi raflarda pozitif ayırtırmak ve satışlarını arttırmaya yardımcı olmaktadır. Üretiminde tüm zahmetlere katlanarak, emek verilen bir ürünün doğru ambalajda olmaması, ürünü doğru şekilde ifade edemediği

gibi çok zaman korumakta dahi yetersiz kalmaktadır. Bu bağlamda müşterilerimiz ile tasarımdan başlayan ortak çalışmamız ürün ambalajlarının görseelliğini ve dayanıklılığını en üst düzey kaliteye çıkarmak üzerinedir.”

➤TÜBİTAK ile dev iş birliği

Duran Doğan olarak Ar-Ge ve teknolojinin kendileri için şirketin geleceğinin şekillendiği en önemli departman olduğunu özellikle vurgulayan Alican Duran; sözlerine şöyle devam etti: “Ekonomi savaşlarının tüm ihracat pazarlarını oldukça zorlaştırdığı bu dönemde şirketimiz ülkemizin geleceğine güvenerek 6 milyon Euro değerinde baskı ve kesim makinesi yatırımı yaparak teknolojimizi en üst düzeye çıkarmayı başardık. TÜBİTAK ile ortak kurduğumuz Migrasyon laboratuvarı ambalajdan gıdaya geçen kimyasalları tespit edebilen özellikle gıda firmaları için çok önemli bir hizmettir. Avrupa’da artan migrasyon kriterleri göz önüne alındığında özellikle ihracatçı şirketlerimiz için 6 ay içinde herhangi bir kimyasalın ürüne geçip geçmeyeceğinin raporunu verebiliyoruz.”

➤Yüzde 100 geri dönüştürülebilir teknoloji

Duran Doğan; çevre bilinci ve sürdürülebilirlik kriterlerini ön planda tutarak çalışmalarını gerçekleştiriyor ve teknolojiye yapılan yatırımlarda günümüzün en önemli kavramlardan biri olarak ifade edilen bu değerler üzerine kurulu. Alican Duran’dan dinlemeye devam ediyoruz: “Hybrid ürün olan plastik ve karton laminasyonu olan metalize baskı yerine transfer metalize olarak adlandırdığımız yüzde 100 geri dönüştürülebilir teknolojiyi hayat geçirdik. Aynı şekilde özellikle D dalga mikro oluklu yatırımla ile ihracatçı şirketlerimize daha ince dalga ile aynı dayanıklılığı sağlayarak hem görsel kaliteyi arttırıp hemde çok ciddi bir gider kalemi olan nakliye ve lojistik maliyetini azaltmayı başardık.” Türk karton ambalaj sektörüne ilişkin açıklamalarda da bulunan Duran; “Bağımsız bir firmaya yaptırdığımız çalışma sonrasında ihracat büyüme hızında Çin ile birlikte dünya birincisi durumundadır. Bu kadar önü açık bir sektörün desteklenmesi gerekmektedir ve büyüme isteyen şirketlerimizin önündeki engeller pahallı arazi, finansal destek ve nitelikli iş gücüdür” dedi.

“**TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPMAKTAN ASLA VAZGEÇMEYEN DURAN DOĞAN; ÇEVRE BİLİNCİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİLİK DEĞERLERİNİ ÖN PLANDA TUTUYOR.**”



Dünya çapında bir marka oldular



**MUSTAFA NECATİ
TECDELİOĞLU**
Çetin Civata
Yönetim Kurulu Başkanı

Tecdelioğlu ailesi tarafından kurulan Çetin Civata; 1915 yılından beri 4 nesildir bağlantı elemanları sektörü içerisinde yer alıyor. Çetin Civata olarak 1976 yılında üretime başladıklarını belirten Tecde Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Necati Tecdelioğlu; başarılı firmanın yıllar içinde hem üretim kalitesi hem de ürün çeşitliliğini artırarak ülkemizin önde gelen başlıca bağlantı elemanları entegre üretim tesislerinden biri haline geldiğini söyledi ve ekledi: "140 bin m² açık, 65 bin m² kapalı alanda 750'yi aşkın deneyimli çalışanı, yurt içi ve yurt dışı müşterilerine 4 üretim tesisi ve 2 adet pazarlama firması ile imalat sektörüne hizmet eden, geleceğe

dönük yaptığı yatırımlarla dünya çapında bir marka haline gelmiştir. Üretimde yakalanan hız ve kalite, müşteri memnuniyetini artırırken, uluslararası piyasalardaki marka gücünü artırmaktadır."

➤Hedef: 75 bin ton üretim

Yıllık 60 bin ton üretim kapasitesine sahip olan Çetin Civata, üretimini yüzde 50'sini ihraç ederek Türkiye ekonomisine katkıda bulunuyor. İhracatının yüzde 90'ını Almanya, Fransa, İtalya, Bulgaristan, Makedonya, Türki Cumhuriyetleri, Rusya ve İsrail başta olmak üzere çok sayıda Avrupa Birliği ülkesine gerçekleştiriyor. Mustafa Necati Tecdelioğlu'ndan dinlemeye devam ediyoruz: "En ince 2,9 mm çaptan 30 mm çap aralığında her türlü standart ve özel parça bağlantı elemanı (Civata, Vida, Somun, Saplama, Perçin vs.) üretim çeşitliliği olan, yıllık 60 bin ton üretim kapasitesine sahip, tüm prosesleri kendi bünyesinde gerçekleştiren önemli tesislerdir. 2001 yılında 6 bin ton olan üretim kapasitesi gün be gün artarak bugün 60 bin tona ulaşmış, 2020 üretim projeksiyonu yeni yatırımlarla birlikte 75 bin ton olarak hedeflenmiştir."

Tecdelioğlu; rekabetçi yapısı ve uluslararası standartlardaki ürün kalitesi ile bağlantı elemanları konusunda dünya çapında bir marka haline geldiklerini ise özellikle belirtiyor.

➤Gururlu ve de mutluuz

İstanbul ve Malatya entegre tesislerinde tedarik ettiği hammaddeyi dışa bağımlı olmadan tüm prosesleri kendi bünyesinde gerçekleştirerek nihai ürün haline getiren Çetin Civata; bugün Türkiye'nin adını tüm dünyaya duyurmaktan dolayı bir hayli gururlu ve de mutlu. Tecdelioğlu, konuşmasına şöyle devam ediyor: "Yıllarca Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden milyonlarca dolarlık

bağlantı elemanı ithalatı yapıyordu. Günümüzde yüzde 90 yerli hammadde ile üretilen ürünlerimiz ile hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz. Özellikle uzun yıllardır Mobilya, PVC, Çatı kaplama sektöründe kullanılan vidalar ve somunlar ithal ediliyordu, bugün biz tüm dünyaya üretip satar olduk. Çetin Civata, gerçekleştirdiği üretimler ile beyaz eşya, otomotiv, inşaat, mobilya, elektrik-elektronik, makine sanayi, çelik konstrüksiyon, PVC ve alüminyum sektörlerinin ihtiyaçlarını karşılayarak, bu alanlarda ülkemizin dışa bağımlılığını azaltmıştır. Bu da ülkemiz için çok önemli katma değer oluşturmuş ve oluşurmaya da devam edecektir."

“**ÇETİN CIVATA, BUNDAN SONRA DA BU GÜZEL VATAN İÇİN MUTLAK ÜRETİME VE ÜRETMEYE, KATMA DEĞER YARATMAYA DEVAM EDECEK.**



**BUGÜN BİR KAHVE DAHA
ALMASAN DA OLUR**

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

**0850
222
1863**

darussafaka.org

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

Darüssafaka
1863
CEMİYET

Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi kurulacak



Yeni kurulması planlanan “Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi” ile makine imalat sektöründe yer alan üretici firmaların pek çok sorunu da ortadan kalkmış olacak. MAKFED Başkanı Adnan Dalgakıran; makine sektörünün istenilen noktaya gelmesi için Ar-Ge ve teknolojiye mutlaka yatırım yapılması gerektiğini söyledi.

Kırklareli'nin Vize ilçesinde Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu MAKFED tarafından ‘Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’ kurulacak. Hedef, makine sektörünün dağınık yapısından kurtularak sektör temsilcilerinin bir arada toplanması ve ekonomiye katkının artırılması. MAKFED; bu amaç için

sektör mensuplarının katılımı ile geçtiğimiz günlerde bir tanıtım toplantısı düzenledi. MAKFED Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; burada yaptığı açıklamasında “Bir trende lokomotif ne ise makine sektörü de odur. Bunu kabul etmeyen ülkeler gelişmiş ülke sınıfına asla giremezler. Dünyada makine üretmeden zenginleşmiş bir ülke yok”

dedi ve ekledi: "Rakiplerimiz çoğalıyor. Sayısal çokluğa önem veriyoruz oysa niteliğe önem vermeliyiz. Çin'in makine ihracatı 1992'de 3 milyar dolardı, 2005'te 270 milyar dolara çıktı. Türkiye'nin ise makine ihracatı 17 milyar dolar... Üretim araçlarını kendileri üretemeyen ülkeler, bunları dışarıdan satın alarak ancak hamallık yapar."

➔Rakamlarla makine sektörü

Peki; makine sektörü ülkemizde nasıl bir dağılım içerisinde ve ihracat pastasında ne kadar yer alıyor? Bu sorunun cevabını genel hatları ile şu şekilde verebilmek mümkün: KOBİ'lerin yoğun olduğu imalat sanayisinde yapılan açıklamalara göre 13 bini aşkın üretici firma yer alıyor. Bu firmaların yaklaşık 220 bin kişiye istihdam sağladığı biliniyor. Bu firmaların genellikle İstanbul, Bursa ve Kocaeli başta olmak üzere Tekirdağ, İzmir, Eskişehir ve Ankara gibi illerde yoğunlaştığı dikkat çekiyor. MAKFED'ten yapılan bir diğer açıklamaya göre makine üreticilerinin yüzde 50'si organize sanayi

bölgelerinde, yüzde 30'u küçük sanayi sitelerinde faaliyet gösterirken, geri kalan yüzde 20'si ise şehir içine sıkışmış bir durumda. Yeni kurulacak organize sanayi bölgesi ile bu problemin de ortadan kalkması planlanıyor. MAKFED Başkanı Adnan Dalgakıran; kurulması planlanan Makine İhtisas OSB ile birlikte sektörün ihtiyaç duyduğu bu sinerjinin yaratılacağını söyledi. Dalgakıran; makine imalat sanayisinin ülke ekonomisine en çok katkıda bulunan sektörlerden biri olduğunu ifade ederek, üretim ve ihracat değerlerini paylaştı. Dalgakıran; "Ülkemiz ekonomisine en çok katkı sağlayan sektörlerden makine imalat sanayimiz geride bıraktığımız yıl üretim değerini yüzde 27 artırarak 71,62 milyar TL'ye yükseltti. Aynı dönemde toplam cirosu ise yüzde 28,3 yükselişle 77,49 milyar TL oldu. Türkiye'nin geçtiğimiz yıl yaptığı toplam ihracattan yüzde 9 pay alan sektörümüz 14,8 milyar dolarlık ihracata imza atarak önemli bir başarı elde etti. Üstelik sektör ihracatımızda AB ülkeleri ve ABD gibi gelişmiş pazarların öne çıktığını belirtmekte de fayda var. Türkiye'nin

“**KIRKLARELİ'NİN VİZE İLÇESİNDE MAKİNE İMALAT SANAYİ DERNEKLERİ FEDERASYONU MAKFED TARAFINDAN 'MAKİNE İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ' KURULACAK. HEDEF, MAKİNE SEKTÖRÜNÜN DAĞINIK YAPISINDAN KURTULARAK SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN BİR ARADA TOPLANMASI.**



“**KURULMASI PLANLANAN MAKİNE İHTİSAS OSB İLE BİRLİKTE SEKTÖRÜN İHTİYAÇ DUYDUĞU SİNERJİ YARATILACAK.**



ADNAN DALGAKIRAN
MAKFED Başkanı

2023 yılı için belirlediği 500 milyar dolarlık ihracata 100 milyar dolarlık katkı sağlamayı hedefliyoruz."

➔Ar-Ge ve inovasyona yatırım şart

Bu hedef için mutlaka yüksek teknolojiye, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapılması gerektiğini söyleyen Adnan Dalgakıran; "Firmalarımızın yüzde 26'lık büyük bir bölümü İstanbul'da yer alıyor. Sanayinin şehrin sıkışık yapısı içinde büyüyüp gelişme imkânı bulunmuyor. İstanbul'un doğusunda Dilovası ve Gebze'de 2 adet Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi mevcut ancak İstanbul'un Avrupa yakasında ve Trakya'da dağınık halde faaliyetlerini sürdüren firmalarımızın böyle bir şansı yoktu. Bu gerçekten hareketle makine üreticilerimizin daha modern ve büyümeye açık alanlara sahip olacağı Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesini hayata geçiriyoruz" dedi.

Madencilik sektörü Maden Türkiye Fuarı'nda!



HAKAN MİRGÜN
Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
Genel Müdür Yardımcısı

Tüyap, 39 yıllık tecrübesi ile bugüne kadar 39 ülkede düzenlediği 1.796 yurt içi ve yurt dışı fuarda 200 ülkeden 55 milyon ziyaretçiye ve 123 ülkeden 300 binin üzerinde katılımcı firmaya ev sahipliği yaptı. Bugün İstanbul, Bursa, Konya, Adana, Diyarbakır, Samsun ve Erzurum'daki fuar merkezleri ve Rusya, Bulgaristan, Gürcistan, Makedonya, İran ve Mısır'da bulunan ofisleri ile de hazırladığı fuarlarda 60'tan fazla sektöre hizmet veren Tüyap'ı ve 13-16 Aralık 2018 tarihleri arasında düzenlenecek Maden Türkiye Fuarı'nı, Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.'nin Genel Müdür Yardımcısı Hakan Mirgün anlattı. Mirgün; açıklamalarına

"Maden Türkiye Fuarı düzenlenmeye başladığı 2004 yılından bu yana 30'un üzerinde ülkeden 1.969 katılımcı firma ile birlikte 40.416 yerli ve yabancı ziyaretçiye ev sahipliği yapmıştır. Maden Türkiye Fuarı alanında düzenlenen en kapsamlı fuar olarak her yıl başarısını artırmakta ve sektöre yön veren önemli bir satış ve pazarlama platformu olduğunu kanıtlamaktadır. Katılımcılarının ve ziyaretçilerinin yoğun ilgisi ve desteği sayesinde 2018 yılında da bu başarısını ortaya koymayı hedeflemektedir. 13-16 Aralık 2018 tarihleri arasında düzenlenecek olan fuarın satışlarının yüzde 85'inin şimdiden tamamlanmış olması da bu hedefine ne kadar yakın olduğunu göstermektedir" diyerek başladı.

➤Sektörün buluşma noktası

Ekonomi Bakanlığı tarafından da desteklenen Maden Türkiye Fuarı'nın madencilik sektörünün en önemli buluşmalarından biri olduğunu söyleyen Hakan Mirgün;"Maden Türkiye 2016 Fuarı esnasında ağırlanan alım heyetleri ve katılımcılar arasında geleceğe yönelik verimli görüşmeler

gerçekleştirilmiştir. Arnavutluk, Fransa, Gürcistan, İran ve Yunanistan'dan gelen alım heyetleri 4 gün boyunca fuar alanındaki firmalar ile bir araya gelmiştir. Ekonomi Bakanlığı tarafından da desteklenen Maden Türkiye Fuarı'nda 2018 yılı için de madencilik sektöründe Türkiye'nin ticari faaliyetler yürüttüğü ülkelerden alım heyetlerinin ağırlanması ve güçlü iş birlikleri için ortam hazırlanması hedeflenmektedir. Almanya ve Fransa'nın milli katılım gerçekleştireceği fuar, çevre ülkelerden gelerek, madencilik sektörünün yasal dayanaklarına ilişkin fikir alışverişinde bulunacak olan madencilik önde gelenlerinin buluşma noktası olacaktır" dedi.

➤Ekonomiye katkı

Hakan Mirgün; sektörün ülke ekonomisine büyük faydalar sağladığını söyledi ve ekledi: "Madencilik sektörü maden ürünlerinin yüksek katma değerlere sahip olması sebebi ile ülke ekonomisine büyük bir fayda sağlamaktadır. Zengin yer altı kaynaklarına ve Avrupa ve Asya kıtalarına birleştiren jeopolitik konuma sahip Türkiye de, madencilik sektöründe başarıyı elde etmek için gerekli potansiyele sahiptir. Ülke ekonomisine büyük bir katkı sağlayan madencilik faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi Türkiye'nin önümüzdeki 50 yıllık hedeflerine ulaşabilmesi için emin adımlar atmasını sağlayacaktır."

“ 13-16 ARALIK 2018 TARİHLERİ ARASINDA DÜZENLENECEK OLAN MADEN TÜRKİYE FUARI; SEKTÖRÜN DUAYEN İSİMLERİNİ VE FİRMALARINI DA BİR ARAYA GETİRECEK.



Makinecilerin sektör sözcüsü



KUTLU KARAVELİOĞLU
Makine İhracatçılar Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

Makine sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı firmaları tek bir çatı altında toplayan Birliklerinden biri olan Makine İhracatçılar Birliği'nin bir diğer ifadeyle Türkiye'nin Makinecileri'nin öncelikleri arasında makine sektörünün kurumsallaşması, markalaşma ve tanıtım çalışmalarıyla sektörün rekabet gücünün artması geliyor. Sorularımızı Makine İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu cevaplandırdı. Karavelioğlu; birliğin ihracatçıları ve karar mekanizmaları arasında köprü görevi üstlendiğini söyledi ve ekledi: "Farklı

alt sektörlerden gelen ve her biri iş örgütlerinde temsiliyet deneyimi olan Yönetim Kurulu üyelerimizle makine sektörünün gelişimine katkı sağlamak üzere, sürdürülebilir projeler geliştiriyoruz. Türkiye'nin sanayi gücünün artırılması yönünde çalışmalar yürüterek sanayimize ve paydaşlarımıza değer katan hizmet anlayışımızla, uluslararası pazarlardaki payımızı artırmayı hedefleyen çalışmalarımıza devam edeceğiz."

➤Toplam ihracattaki pay 2 kat arttı

Türkiye'nin Makinecileri olarak küresel eğilimlerin takibi ve sektörün entegrasyonu konusunda Türkiye'nin uluslararası pazarlardan aldığı payı arttırmak için durmadan çalıştıklarını ve çalışmaya devam edeceklerini söyleyen Karavelioğlu; "Sektörel bilgi ve deneyim aktarımına dayalı yapımızla yeni teknolojilerin geliştirilmesi, takibi ve uygulamaları konusunda ortak hareket ederek sektörümüze değer katıyoruz. Üyelerimizle devamlı bilgi akışı içerisinde hedef pazar araştırmaları yaparak

sektörümüzün büyümesini ve gelişmesini sağlıyoruz. Birliğimiz kurulduğu yıldan bu yana makine sektörünün ihracatı yaklaşık 9 kat artarak 2017 yılının sonunda 14,9 milyar dolara ulaşmıştır. Birliğimizin çalışmaları ve işbirlikleriyle makine sektörünün Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı 2 katına çıkıp, yüzde 10'u aşmıştır" diyerek konuşmasına devam etti.

➤Kalite ve verimlilik esaslı üretim anlayışı

Makine İhracatçıları Birliği'nin Türkiye'nin Makinecileri'nin sektör sözcüsü olduğunu özellikle söyleyen Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu; "Birliğimiz, ülkemizi uluslararası etkinliklerde temsil ederek hem Türk makinelerinin bilinirliğini artırmakta hem de yeni pazarlarla irtibat sağlamaktadır. Küresel iş ortaklarımızla bir araya geldiğimiz platformlarda ilişkilerimizi güçlendirirken, yeni ortaklıklar için görüşmeler yapıyoruz. Reel sektörün beklentilerinin takipçisi olarak kaliteli ve verimlilik esaslı üretim anlayışıyla sektörün kurumsallaşmasına katkı sağlıyor, markalaşma çalışmalarımızı

çerçevesinde tanıtım faaliyetleri gerçekleştiriyoruz. Tamamı ihracatı artırmaya yönelik bu çalışmalara ek olarak, sektörün taleplerinin karşılanması konusunda kamu kuruluşlarıyla görüşüyor, üyelerimizin sorunlarına çözüm üretilmesine katkı sağlıyoruz. Yaptığımız tüm bu çalışmalar ve kurduğumuz bu işbirlikleri, makine sektörünün rekabet gücünün artmasına önemli bir katkı sağlıyor" dedi.

“**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN İHRACATI YAKLAŞIK 9 KAT ARTARAK 2017 YILININ SONUNDA 14,9 MİLYAR DOLARA ULAŞTI.**



**TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ**

Ar-Ge ve teknolojiyle dünyaya açıldılar



ENİS ULUSOY
Ulusoy Elektrik A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi

1 985 yılında kurulan ve bir mühendislik firması olan Ulusoy Elektrik, 33 yılda gelinen noktada bugün orta gerilim modüler hücre ve kompakt trafo merkezleri üretiminde Türkiye'nin pazar lideri şirketlerinden biri. Ulusoy Elektrik Yönetim Kurulu Üyesi Enis Ulusoy, dünya ölçeğinde de bilinir bir marka olduklarını söyledi ve ekledi: "Şirketimiz yerel ve küresel arenada imza attığı başarılı projeler, geniş ürün gamı, sağladığı istihdam olanakları, yaptığı Ar-Ge çalışmaları, yüksek ihracat potansiyeli ile ülkemize katma değer sağlıyor. Toplam kapalı alanı 56 bin metrekareyi bulan Ankara'da 2, Endonezya'da 1 üretim tesisimiz, Almanya, Azerbaycan, Cezayir'de

irtibat ofislerimiz, Türkiye'de 12 yetkili bayimiz, yurt dışında 4 kıtaya yayılmış 20'den fazla bayi ve distribütör ağıımız ile hizmet veriyoruz."

➤Sağlam bir Ar-Ge ekibiniz olmalı

Türk sanayisinde geçirilen uzun yıllar ve deneyimler sonucunda işlerine yatırım yapmaktan asla vazgeçmeyen Ulusoy Elektrik ekibinin birinci öncelikleri her zaman Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yaparak çağı yakalamak olmuş. Enis Ulusoy, "Çağı yakalamak, işimizde öncü olabilmek ve var olduğumuz pazarlarda her zaman söz sahibi olabilmek için hep geliyor ve geliştireyoruz. Makine parkımız sürekli son teknoloji ile yenileniyor. Ürün geliştirme ve Ar-Ge çalışmaları bizim için hayati önem taşıyor. Çünkü Ulusoy Elektrik entegre ve in-house üretim yapan bir şirket. Herşeyi kendi bünyemizde yapıyoruz. Kaliteli hammadde girişiyle, ürünlerimizi oluşturan bileşenleri ve sistemleri üretiyor; müşterilerin proje ihtiyaçlarına göre geliştireyoruz. Bunun için de çok sağlam bir Ar-Ge ekibiniz, deneyiminiz ve yatırımınız olması gerekiyor. Şirketimiz yaptığı Ar-Ge çalışmalarıyla sektöründe

her zaman öncü rol oynamış; ilk prototiplerini geliştirip pazara sunduğu ürünlerle sektöre ivme kazandırmıştır. Bugün, kendi bünyesinde kurduğu Ar-Ge merkezi ve trafo test laboratuvarı ile akredite olmuştur" diyerek düşüncelerini ifade etti.

➤4 kıta 60'tan fazla ülke

Ulusoy Elektrik'in kurulduğu günden bu yana yapmış olduğu yatırımlar, sürdürülebilir büyümesi, sağladığı istihdam olanaklarıyla her zaman Türkiye ekonomisine katkı yaptığını ve yapmaya devam ettiğini özellikle belirten Enis Ulusoy, sözlerine şöyle devam etti: "Son olarak, İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl yayınlanan

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması 2017 sonuçlarına göre Ulusoy Elektrik Türkiye'nin 364. büyük sanayi kuruluşu olarak açıklandı. Ulusoy Elektrik hisseleri, 2014 yılı Kasım ayından bu yana Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da işlem görüyor, ki bu pazar fiili dolaşımdaki paylarının ortalama piyasa değeri 100 milyon TL'nin üzerinde olan firmaların işlem gördüğü bir pazar. Açıklanan 2018 yılı 1. çeyrek finansallarına göre Ulusoy Elektrik cirosunun yüzde 30'dan fazlasını ihracat pazarından elde etmiştir. 4 kıtada 60'tan fazla ülkeye ihracat yapmaktadır. Ulusoy Elektrik 800'e yaklaşan çalışan sayısı ile ülke ekonomisine ciddi katma değer sağlayan bir sanayi kuruluşudur."

“**DÜNYADA SEKTÖRÜNDE ÖNCÜ, İLK AKLA GELEN FİRMALARDAN BİRİ OLMAK GİBİ BİR VİZYON BELİRLedik. BU HEDEFE VARMAK İÇİN YATIRIMLARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ.**”



Özel ulaşım sektörüne teknolojik çözüm: Progo

Dünyadaki dijital dönüşümü referans olarak ulaşım sektörüne "Endüstri 4.0" anlayışını uygulayan PROGO, kullanıcılarına benzersiz bir seyahat deneyimi yaşıyor. PROGO 9 ilde, özel dizayn edilmiş Mercedes Vito ve Sprinter marka araçlarla havalimanı transferi, şehir içi ve şehirlerarası yolcuların planlı bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlayan bir mobil aplikasyon ve web uygulaması.

Yasal mevzuata uygun

PROGO yasal mevzuat ve kanunlara uygun şekilde gerekli tüm belgelere sahip, yerli büyük bir yatırımın ürünü. Bugün 1.200 aracıyla yollarda, vergisini Türkiye'de ödeyen, ülke ekonomisine değer katmaya odaklanmış bir anlayışa sahip olan PROGO, yolcuların faturalarını online

ortamda takip edebildiği gibi kurumların ulaşım masraflarını kolayca izleyebilme imkanı sunuyor. PROGO'nun amacı öncelikle Türkiye içerisinde ihtiyaç olan şehirlerde hizmet ağını genişletmek, ardından bir Türk firması olarak sektördeki deneyimini yurtdışına taşımak.

Yüzde yüz yerli ve milli

Geleneksel taşımacılık sektöründeki 20 yıllık deneyimlerini dijital dönüşüm ile günümüz teknolojilerini kullanan, taşımacılık sektöründe mükemmeli yakalayan ve geleceğe yön verecek modeller geliştirmek için kullandıklarını söyleyen PROGO Kurucu ortağı Kerem Serkan Çoban, PROGO'nun gerek sermaye gerekse mühendislik ve yönetim anlamında "yüzde yüz yerli ve milli" olduğunu belirtti.



Türk kirazı Turkish Cargo ile dünya markası olma yolunda

Turkish Cargo, 600 ton Türk kirazını 6 saatten daha kısa süren operasyonlarla Norveç'in başkenti Oslo'ya taşıyor.

THY Basın Müşavirliğinden yapılan açıklamaya göre, A330 tipi kargo uçaklarıyla gerçekleştirilen taşımalarda kiraz mevsimi boyunca 10 özel seferle toplam 600 ton Salihli (Napolyon) cinsi kiraz Oslo'ya taşınacak.

Kirazlar Norveç genelinde bin 600'den fazla markette tüketime sunuluyor. Kiraz yetiştiriciliği ile öne çıkan İzmir, Manisa, Isparta, Adana, Konya, Kahramanmaraş gibi illerde ve Toros Dağı yaylalarının 500 ila 2 bin 500 metre arası rakımda yetişen kiraz, aroması, dayanıklı yapısı ve sap uzunluğuyla dünyadaki benzerlerinden ayrılıyor.

.Çiftçiler tarafından özenle yetiştirilen kirazlar olgunlaştıklarında ağaçlardan toplanarak boyut, cins ve kalitelerine göre ayrıştırılıyor. Beşer kiloluk paletler halinde iklimlendirmeli araçlara yüklenen kirazlar TIR'larla Turkish Cargo'nun operasyon merkezi Atatürk Havalimanı'na götürülüyor. Kirazların tüm uçağa yükleme, taşıma ve indirme operasyonu 6 saatten kısa sürede gerçekleştirilirken gökyüzündeki Norveç yolculuğu ise yaklaşık üç saat sürüyor. Birçok ülkede 20-30 gün aralığında olan kiraz hasat dönemi coğrafi konumu ve iklim çeşitliliği nedeniyle dünya kiraz üretiminde lider olan Türkiye'de 3 ay sürüyor. Turkish Cargo kiraz üreticisi ile gerçekleştirdiği bu önemli iş birliği sayesinde Türk kirazının hem raf ömrünün uzunluğuna hem de yeni ülkelere açılmasına önemli katkı sağlıyor. Geçtiğimiz yıla göre kiraz ihracatında önemli bir artış görülürken farklı ülkelere gelen talepler de karşılanmaya başlandı.





Pamuk standardı güncellendi

GMO Free Turkish Pamuk Standardı, Ulusal Pamuk Konseyi tarafından güncellendi. Ürünlerini belgelemek isteyen firmaların ilgili sertifikasyon kuruluşlardan birine başvurarak gerekli süreci başlatması gerekiyor.

Bir canlıdaki genetik özelliklerin kopyalanarak, bu özellikleri taşımayan bir canlıya aktarılması sonucunda üretilen yeni canlıya Genetiği Değiştirilmiş Organizma GDO veya GMO "Genetically Modified Organisma" deniyor.

Pamuk tarımında GDO'lu tohumlar 1996 yılından başlanılarak kullanılmaya başlandı. Geline son durumda dünya pamuk üretiminin yüzde 75'i GDO'lu tohumlar ile yapılıyor. Türkiye bio güvenlik yasaları dünyada ile GDO'suz tohumlardan pamuk üreten 3 ülkeden birisidir. Diğer ülkeler; Yunanistan ve İspanya'dır. Türkiye, GDO'suz pamuk üretimi yapmasına rağmen üretim veriminde Avustralya'dan sonra

dünyada ikinci sırada yer alıyor. Temiz ve sürdürülebilir üretim her üretim konusunda olduğu gibi tekstilin de her zaman gündemindedir. Türk tekstil sektörünün ana hammaddesi pamuktur. Özellikle Türkiye ihracatında fark yaratacak ve Türk ürünlerini tercih sebebi yapacak sürdürülebilir pamuk projesi ile pamuklu ihracat ürünlerimiz fark yaratacaktır.

GMO Free Turkish Pamuk Standardı, Ulusal Pamuk Konseyi tarafından Temmuz 2018 tarihinde güncellendi. Güncellenen yeni standart GMO Free Turkish Cotton Pamuk Standardı ile;

•Türk pamuğu GDO'suz tohumlarla üretilmektedir. Bu

KİMLER BAŞVURABİLİR?

Bu standardda GDO'suz tohum kullanılarak yetiştirilmiş kütlü pamukları işleyen çırçır işletmeleri ile pamuk asıl ve yan ürünlerini (lif, çığıt, linter; yağ ve türevleri, küspe, posa, kapçık, telef, vd.) işleyerek saf ya da karışım yarı mamul veya mamul ürünlere dönüştüren, asıl ve yan pamuk ürünleri ile pamuklu yarı mamul ve mamul ürünlerin ticaretini yapan ve ürünlerini belgelendirmek isteyen bütün firmalar başvurabiliyor. Bu başvuru tamamen gönüllülük esasına dayalı olup herhangi bir zorunluluk içermiyor.

pamuktan üretilen pamuklu kumaşlar sürdürülebilir yöntemle üretilmiş olup takip üretim süreçleri takip edilebilir.

- Transgenetic pamuk tohumları kullanılmamıştır, tüm tohumlar doğaldır.
- Doğaya ve biyolojik çeşitliliğe önem verir.
- Bu lisans altında üretilmiş tekstil ürünlerinde çocuk işçi veya uygun şartlarda olmayan işçi çalıştırılmadığını teyit eder.

GMO Free Turkish Cotton sertifikasına sahip olmak isteyen firmalar sertifikasyon kuruluşundan gerekli şartları sağladıktan sonra sertifikayı alıp üretime başlayabilirler. Üretim sürecindeki tüm firmaların (iplik, dokuma, örme, boyahane, konfeksiyon) taşıma sertifikası olması gerekiyor. Bu sayede GMO Free Turkish Cotton lisansı ile üretilen ürün nihai tüketiciye kadar ulaşıyor. Markalar da izlenebilir olarak üretilen GMO Free Turkish Cotton ile üretilen ürünleri logo kullanarak satıp tanıtabileceklerdir.

➔Sertifikasyona katılmak isteyen firmalar...

GMO Free Turkish Cotton Standardı sertifikasyonuna katılmak isteyen firmaların, Ulusal Pamuk Konseyi veya İzmir Ticaret Borsası tarafından yetkilendirilmiş, TS EN ISO 17065 Standardına göre akredite olmuş sertifikasyon kuruluşlardan birine başvurarak gerekli süreci başlatması gerekiyor. Bu standardın önceki versiyonuna göre alınmış sertifikaların en geç 9 ay içinde yenilenmesi gerekiyor. Bu standarda göre etiketlenecek, sadece pamuk asıl ve yan ürünlerinden elde edilmiş, saf, tekstil ve diğer bütün sanayi ürünlerinin içeriklerinin tamamının bu standardın hammadde koşullarını sağlayan "GMO Free Turkish Cotton" asıl ve yan ürünlerinden oluşması ve bu yüzde oranının ürün bileşim etiketinde verilmesi gerekiyor.

Bu standarda göre etiketlenecek karma tekstil ve hazır giyim ürünlerinin pamuklu içeriğinin tamamı (%100'ü), bu standardın ham madde koşullarını sağlayan "GMO Free Turkish Cotton" pamuk asıl ürünlerinden oluşması, ayrıca ürünün en az yüzde 50 pamuk içermesi ve içerikteki pamuk oranının ürün bileşim etiketinde verilmesi gerekiyor. Karma ürünlerin, "GMO Free Turkish Cotton" dışında kalan kısmı diğer doğal elyaf (keten, yün, v.s.) ile rejener ve sentetik gibi farklı elyaflardan olabiliyor.

GMO Free Turkish Cotton Standartına ait hammaddeyi işleyen ve ticaretini yapan sertifikalı tüm firmalar ürünlerinde kullanacakları etiketlerde standart logosunu ilgili sertifikasyon kuruluşundan onay alarak kullanabilecekler.

➔Atadan yadigâr

Konuya dair görüşlerini paylaşan İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulusal Pamuk Konseyi Üyesi Besim Özek, "Proje ile ana amaçlardan biri de verimli ve temiz tarım topraklarımızı atalarımızdan

teslim aldığımız gibi torunlarımıza kirletmeden temiz teslim etmek" dedi. "GMO Free Turkish Cotton projesi gerek içerdığı sosyal sorumluluk gerekse de doğal pamuk üretimini desteklemesi ile Türk pamuğunu ve Türk pamuğundan üretilmiş tekstil ürünlerini dünyada fark yaratan marka yapması konusunda yerli sanayicilerimize güç katacak & ihracat pazarlarında tercih edilmelerini sağlayacaktır" ifadelerini kullanan Besim Özek, şöyle devam etti: "GMO Free Turkish Cotton standardı ile üretilmiş pamuklardan üretilmiş tekstil ürünleri İTHİB ve Türkiye Tanıtım Fonu tarafından destekleniyor. Bu destek kapsamında yurt dışındaki fuarlarda bu standart ile üretilen ürünler özel olarak tanıtılacaktır"

“**PROJE İLE ANA AMAÇLARDAN BİRİ DE VERİMLİ VE TEMİZ TARIM TOPRAKLARIMIZI ATALARIMIZDAN TESLİM ALDIĞIMIZ GİBİ TORUNLARIMIZA KIRLETMEDEN TEMİZ TESLİM ETMEK.**



BESİM ÖZEK

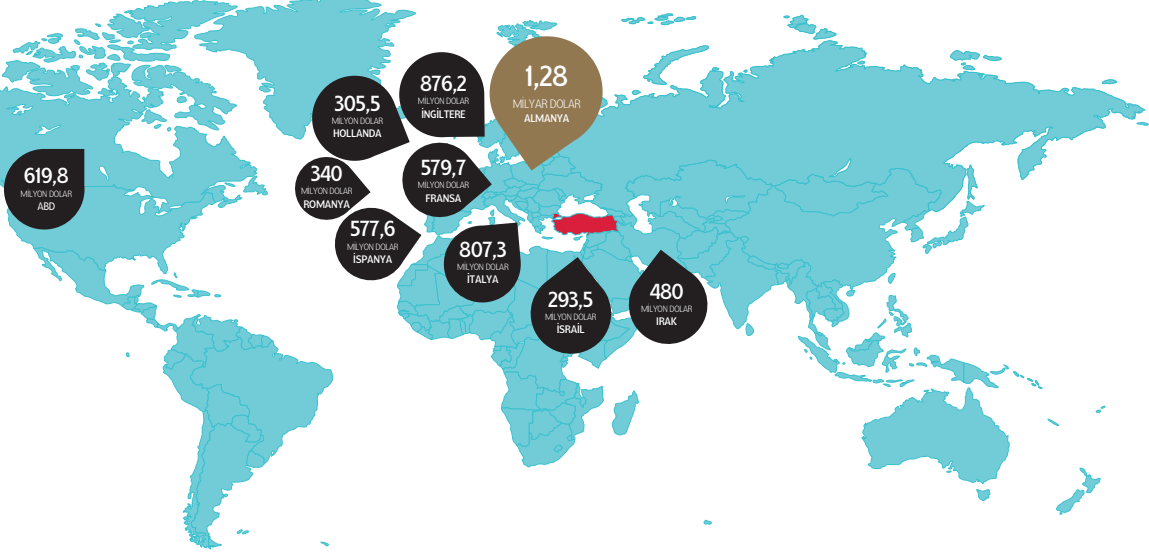
İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulusal Pamuk Konseyi Üyesi

GÖSTERGELER

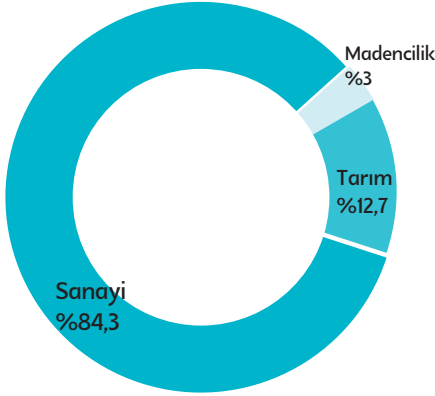
- Yılın ilk yarısında ihracat yüzde 7,4 artışla 81,9 milyar dolara çıkarken, son 12 aylık ihracat ise yüzde 9,7 artışla 161,5 milyar dolara ulaştı.
- Haziran ayında en çok ihracat gerçekleştiren ilk 10 il arasında en yüksek ihracat artışını yüzde 29,9 ile Hatay gerçekleştirdi.
- Miktar bazında ihracat Haziran'da yüzde 4,2 artarak 10 milyon ton oldu.

HAZİRAN AYINDA İHRACAT
YÜZDE %5,0 ARTIŞLA
12.601.664.000
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ihracat pazarlarına bakıldığında Haziran ayında 144 ülke ve bölgeye ihracat arttı. En fazla ihracat yapılan ilk 5 ülkeden Almanya'ya yüzde 1,2, İngiltere'ye yüzde 10,4, İtalya'ya yüzde 11, Fransa'ya yüzde 6,3 artış kaydedilirken, ABD'ye ihracatımız yüzde 13,9 geriledi. En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında en yüksek artış yüzde 47,6 ile Yunanistan'a oldu.

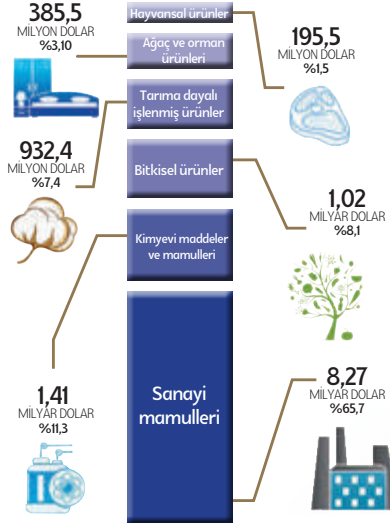


ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ HAZİRAN AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

2,5 milyar dolarla otomotiv sektörü en çok ihracatı gerçekleştiren Haziran ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler yüzde 34,6 ile çelik, yüzde 32,8 ile süs bitkileri ve mamulleri ve yüzde 19 ile tütün oldu.

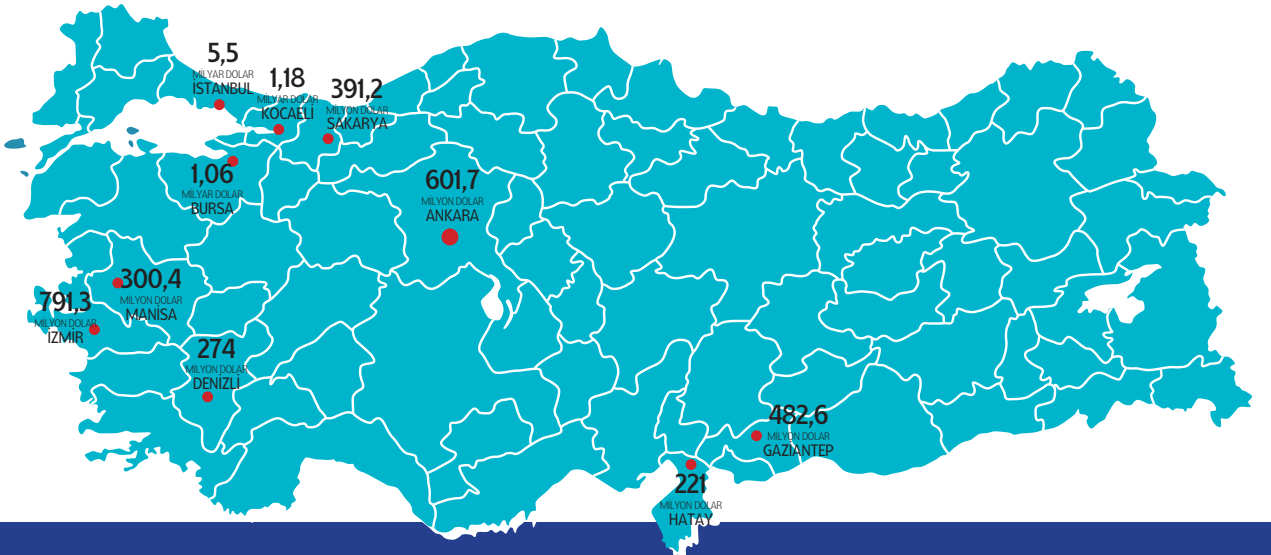


İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL

2018 Haziran ayında ihracatını en çok artıran ilk 10 il arasında Yalova yüzde 3325,9 ile birinci oldu.

YALOVA
%3325,9

İLLERE GÖRE HAZİRAN AYI İHRACAT DAĞILIMI



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

SEKTÖRLER	HAZİRAN				SON 12 AY			
	2017	2018	Değişim	Pay(18) (%)	2016 - 2017	2017 - 2018	Değişim	Pay(18) (%)
I. TARIM	1.596.028	1.595.007	-0,1	12,7	20.418.125	22.164.742	8,6	13,7
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.057.811	1.018.950	-3,7	8,1	14.193.818	14.960.077	5,4	9,3
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	466.088	448.558	-3,8	3,6	6.409.324	6.374.238	-0,5	3,9
Yaş Meyve ve Sebze	190.393	168.075	-11,7	1,3	2.041.748	2.452.185	20,1	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	110.943	118.937	7,2	0,9	1.352.581	1.525.218	12,8	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	75.692	72.297	-4,5	0,6	1.271.698	1.315.207	3,4	0,8
Fındık ve Mamulleri	112.166	102.260	-8,8	0,8	1.903.379	1.823.493	-4,2	1,1
Zeytin ve Zeytinyağı	25.930	17.137	-33,9	0,1	265.246	400.355	50,9	0,2
Tütün	72.979	86.879	19,0	0,7	869.947	970.283	11,5	0,6
Süs Bitkileri ve Mamulleri	3.620	4.807	32,8	0,0	79.895	99.098	24,0	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	185.579	190.543	2,7	1,5	2.057.554	2.443.741	18,8	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	185.579	190.543	2,7	1,5	2.057.554	2.443.741	18,8	1,5
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	352.639	385.513	9,3	3,1	4.166.752	4.760.924	14,3	2,9
Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	352.639	385.513	9,3	3,1	4.166.752	4.760.924	14,3	2,9
II. SANAYİ	10.040.250	10.626.581	5,8	84,3	112.979.866	129.050.245	14,2	79,9
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	926.690	932.433	0,6	7,4	11.229.068	12.313.078	9,7	7,6
Tekstil ve Hammaddeleri	647.072	661.581	2,2	5,2	7.844.394	8.419.222	7,3	5,2
Deri ve Deri Mamulleri	116.501	118.086	1,4	0,9	1.425.092	1.643.845	15,4	1,0
Halı	163.117	152.765	-6,3	1,2	1.959.581	2.250.011	14,8	1,4
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.263.761	1.418.935	12,3	11,3	14.828.048	16.542.142	11,6	10,2
C. SANAYİ MAMULLERİ	7.849.799	8.275.213	5,4	65,7	86.922.750	100.195.025	15,3	62,0
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.387.321	1.359.566	-2,0	10,8	16.434.620	17.665.364	7,5	10,9
Otomotiv Endüstrisi	2.495.009	2.541.232	1,9	20,2	26.505.560	30.610.600	15,5	19,0
Gemi ve Yat	158.070	149.141	-5,6	1,2	1.249.327	1.198.526	-4,1	0,7
Elektrik Elektronik ve Hizmet	873.054	863.560	-1,1	6,9	9.774.666	11.226.448	14,9	7,0
Makine ve Aksamları	506.013	552.199	9,1	4,4	5.428.703	6.719.587	23,8	4,2
Demir ve Demir Dışı Metaller	560.351	658.074	17,4	5,2	6.180.028	7.614.097	23,2	4,7
Çelik	897.060	1.207.409	34,6	9,6	10.428.705	12.729.775	22,1	7,9
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	231.401	254.504	10,0	2,0	2.577.286	2.873.944	11,5	1,8
Mücevher	252.586	199.160	-21,2	1,6	3.036.353	3.259.903	7,4	2,0
Savunma ve Havacılık Sanayii	156.547	122.095	-22,0	1,0	1.657.163	1.849.214	11,6	1,1
İklimlendirme Sanayii	324.231	358.201	10,5	2,8	3.551.424	4.330.005	21,9	2,7
Diğer Sanayi Ürünleri	8.156	10.071	23,5	0,1	98.915	117.562	18,9	0,1
III. MADENCİLİK	366.948	380.077	3,6	3,0	4.307.954	4.691.480	8,9	2,9
T O P L A M (TİM*)	12.003.226	12.601.664	5,0	100,0	137.705.945	155.906.467	13,2	96,5
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					9.494.145	5.622.517	-40,8	3,5
T O P L A M (TİM+TUIK*)					147.200.090	161.528.985	9,7	100,0

Haziran ayı en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
ALMANYA	1.264.901	1.280.441	1,2
İNGİLTERE	793.344	876.227	10,4
İTALYA	727.067	807.306	11,0
ABD	719.945	619.813	-13,9
FRANSA	545.322	579.722	6,3
İSPANYA	507.403	577.581	13,8
İRAK	591.750	479.597	-19,0
ROMANYA	255.427	339.650	33,0
HOLLANDA	303.888	305.469	0,5
İSRAİL	284.401	293.527	3,2

Haziran ayı en yüksek ihracat artışı yaşanan ilk 10 ülke (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
HAİTİ	3.216	21.177	558,5
NORVEÇ	30.395	112.015	268,5
DOMİNİK CUM.	2.969	10.107	240,4
TANZANYA	11.073	23.838	115,3
KAMERUN	8.932	17.510	96,0
LİBYA	59.133	105.048	77,6
SENEGAL	17.528	31.115	77,5
MARSHALL ADALARI	14.287	25.263	76,8
GÜNEY KORE	29.572	51.852	75,3
PORTEKİZ	57.380	99.326	73,1

Haziran ayı en fazla ihracat yapan ilk 10 il (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
İSTANBUL	5.133.472	5.507.658	7,3
KOCAELİ	1.039.265	1.182.415	13,8
BURSA	1.249.671	1.065.116	-14,8
İZMİR	733.442	791.339	7,9
ANKARA	483.389	601.732	24,5
GAZİANTEP	468.214	482.631	3,1
SAKARYA	452.734	391.175	-13,6
MANİSA	327.202	300.445	-8,2
DENİZLİ	253.241	274.044	8,2
HATAY	170.038	220.931	29,9

Haziran ayı en yüksek ihracat artışı yaşanan ilk 10 il (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
YALOVA	2.629	90.064	3325,9
ÇORUM	11.211	41.599	271,1
BARTIN	910	1.751	92,3
HAKKARİ	1.955	3.077	57,3
OSMANİYE	7.355	11.309	53,8
ÇANKIRI	16.329	23.061	41,2
MUĞLA	33.210	46.182	39,1
DİYARBAKIR	12.801	17.691	38,2
SİNOP	1.331	1.781	33,8
HATAY	170.038	220.931	29,9

En fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke sıralamasında Haziran ayında Almanya lider oldu. Haziran'da Almanya'ya yapılan ihracat 1 milyar 280 milyon dolar olarak gerçekleşti.



Haziran ayında en çok ihracat artışı yaşanan ülke ise Haiti oldu. Haiti'ye Haziran'da gerçekleşen ihracat yüzde 558,5 oranında yükseldi.

Haziran ayı en fazla ihracat yapan ilk 10 sektör (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ	2.495.009	2.541.232	1,9
HAZİR GİYİM VE KONFEKSİYON	1.263.761	1.418.935	12,3
KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.387.321	1.359.566	-2,0
ÇELİK	897.060	1.207.409	34,6
ELEKTRİK ELEKT. VE HİZ.	873.054	863.560	-1,1
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ	647.072	661.581	2,2
DEMİR VE DEMİR DIŞI MET.	560.351	658.074	17,4
MAKİNE VE AKSAMLARI	506.013	552.199	9,1
YAĞLI TOHUMLAR VE MAM.	466.088	448.558	-3,8
MOBİLYA, KAĞIT, ORMAN Ü.	352.639	385.513	9,3

Haziran ayı en yüksek ihracat artışı yaşanan ilk 10 sektör (1000\$)

ÜLKE	2017	2018	Değ. %
ÇELİK	897.060	1.207.409	34,6
SÜS BİTKİLERİ VE MAM.	3.620	4.807	32,8
DİĞER SANAYİ ÜRÜNLERİ	8.156	10.071	23,5
TÜTÜN	72.979	86.879	19,0
DEMİR VE DEMİR DIŞI MET.	560.351	658.074	17,4
KİMYEVİ MADDELER	1.263.761	1.418.935	12,3
İKLİMLENDİRME SANAYİİ	324.231	358.201	10,5
ÇİMENTO CAM SERAMİK	231.401	254.504	10,0
MOBİLYA, KAĞIT VE ORMAN ÜR.	352.639	385.513	9,3
MAKİNE VE AKSAMLARI	506.013	552.199	9,1

İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİKLERİ BAZINDA İHRACAT RAKAMLARI (1000 \$)

	HAZİRAN				SON 12 AY			
	2017	2018	Değişim (%)	Pay (%)	2016 - 2017	2017 - 2018	Değişim (%)	Pay (%)
İMMİB	3.401.527	3.641.336	7,1	28,9	37.231.420	43.978.132	18,1	28,2
UİB	2.586.556	2.666.340	3,1	21,2	27.093.319	31.699.161	17,0	20,3
İTKİB	1.511.197	1.508.585	-0,2	12,0	17.966.541	19.624.508	9,2	12,6
EİB	999.735	1.086.748	8,7	8,6	10.972.770	12.938.514	17,9	8,3
OAİB	918.136	1.054.862	14,9	8,4	11.151.158	12.800.548	14,8	8,2
AKİB	849.854	867.317	2,1	6,9	11.178.739	11.371.831	1,7	7,3
GAİB	581.863	594.289	2,1	4,7	7.775.690	8.217.912	5,7	5,3
İİB	482.724	575.770	19,3	4,6	6.524.324	7.000.561	7,3	4,5
DENİB	204.273	206.201	0,9	1,6	2.256.821	2.551.988	13,1	1,6
BAİB	157.301	140.288	-10,8	1,1	1.574.404	1.792.803	13,9	1,1
DAİB	152.063	131.695	-13,4	1,0	1.837.174	1.784.543	-2,9	1,1
KİB	87.339	71.845	-17,7	0,6	1.237.762	1.215.459	-1,8	0,8
DKİB	70.658	56.387	-20,2	0,4	905.824	930.507	2,7	0,6
TOPLAM	12.003.226	12.601.664	5,0	100	137.705.945	155.906.467	13,2	100

Haziran ayında İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri'nin sergilediği performansta İİB, EİB, ve OAİB'in değişimleri dikkat çekiyor.



İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri arasında Haziran ayında İMMİB'in ihracattaki payı yüzde 28,9 olarak gerçekleşti.

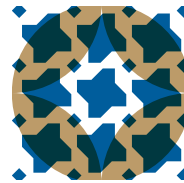
Haziran ayı en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke grubu (1000\$)

ÜLKE GRUP(Bin\$)	2017	2018	Değ. %
AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ	6.074.826,90	6.562.254,93	8,02
ORTADOĞU ÜLKELERİ	1.928.907,42	1.686.369,89	-12,57
AFRİKA ÜLKELERİ	907.308,81	1.123.686,42	23,85
BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU	866.836,12	844.344,34	-2,59
KUZAY AMERİKA SERBEST TİCARET	840.910,33	755.048,95	-10,21
DİĞER ASYA ÜLKELERİ	374.769,58	499.329,74	33,24
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	384.955,90	453.484,68	17,80
UZAKDOĞU ÜLKELERİ	234.280,36	226.718,26	-3,23
DİĞER AMERİKAN ÜLKELERİ	166.012,03	209.429,56	26,15
SERBEST BÖLGELER	153.005,28	156.856,83	2,52

Haziran ayı en yüksek ihracat artışı yaşanan ilk 10 ülke grubu (1000\$)

ÜLKE GRUP(Bin\$)	2017	2018	Değ. %
DİĞER ÜLKELER	1.401,54	2.145,18	53,06
DİĞER ASYA ÜLKELERİ	374.769,58	499.329,74	33,24
DİĞER AMERİKAN ÜLKELERİ	166.012,03	209.429,56	26,15
AFRİKA ÜLKELERİ	907.308,81	1.123.686,42	23,85
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	384.955,90	453.484,68	17,80
OKYANUSYA ÜLKELERİ	70.011,29	81.995,69	17,12
AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ	6.074.826,90	6.562.254,93	8,02
SERBEST BÖLGELER	153.005,28	156.856,83	2,52
BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU	866.836,12	844.344,34	-2,59
UZAKDOĞU ÜLKELERİ	234.280,36	226.718,26	-3,23

Ülke grubu bazında bakıldığında Haziran ayı ihracatı AB'ye yüzde 8,02 artış gösterdi.



Haziran ayında Asya Ülkelerine yüzde 33,24; Afrika Ülkelerine ise yüzde 23,85 artış gerçekleşti.

KAYNAK: TİM



**DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ SANAYİ CAD. B-BLOK K:9
YENİBOSNA / İSTANBUL**

TEL: 0 212 454 04 90 - 91 FAKS: 0 212 454 04 13 / 454 04 83

E-POSTA: tim@tim.org.tr WEB ADRESİ: www.tim.org.tr

GENEL SEKRETER: DR. HALİL BADER ARSLAN

GENEL SEKRETER YRD.: MEDİNE ARSLAN

GENEL SEKRETER YRD.: CİHAT GÖK

GENEL SEKRETER YRD.: ERKAN KAPLAN

**AKİB AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**BATİB BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR
BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**DENİB DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**DAİB DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR
BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**DKİB DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR
BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**EİB EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**GAİB GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI
BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**İİB İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**İMİB İSTANBUL MADEN VE METAL
İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

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

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

**KİB KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**OAİB ORTA ANADOLU İHRACATÇI
BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ**

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

**UİB ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ**

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



RESPONSIBLE f a s h i o n



11. İSTANBUL
MODA
KONFERANSI
3 - 4 EKİM 2018

11th ISTANBUL
FASHION
CONFERENCE
OCTOBER 3 - 4, 2018
ÇIRAĞAN PALACE KEMPINSKI ISTANBUL

 **TGSD**
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Turkish Clothing Manufacturers' Association

TEKNOLOJİ OTURUMU

MODA OTURUMU

SOURCING OTURUMU

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK OTURUMU

www.istanbulmodakonferansi.com

www.tgsd.org.tr

 twitter.com/TGSD

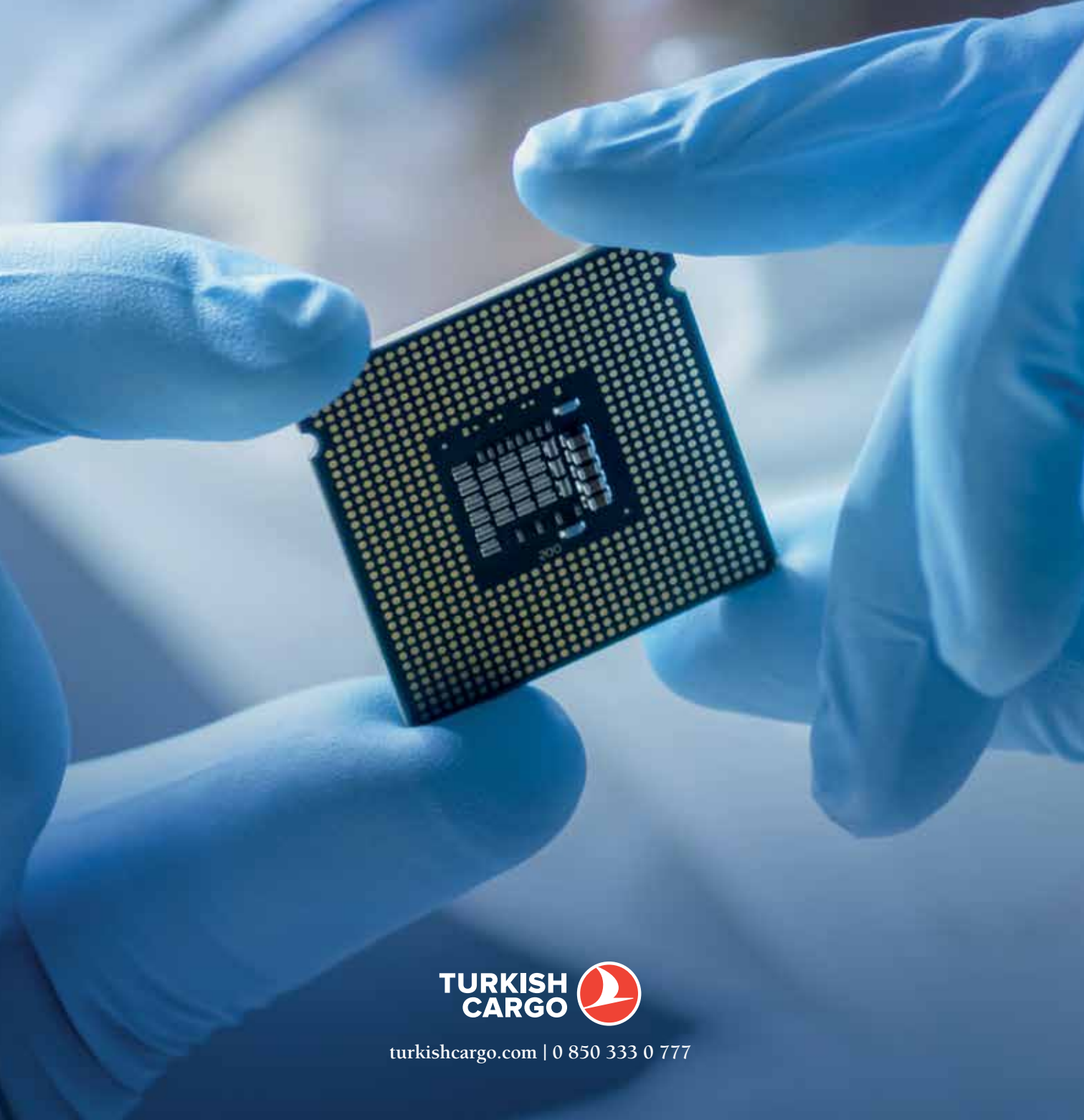
 facebook.com/TGSD1

 [tgsdofficial](https://www.instagram.com/tgsdofficial)



HASSAS KARGOLARINIZ TURKISH CARGO İLE EMİN ELLERDE.

Hassas Kargolarınızı Büyük Bir Özveri ve Titizlikle Dünyanın En Çok Ülkesine Taşıyoruz.



**TURKISH
CARGO** 

turkishcargo.com | 0 850 333 0 777