

SAYI 189 KASIM 2020

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİM

REPORT

İHRACATÇILAR REKOR
TAZELEMeye
DEVAM EDİYOR

TÜRK MÜTEAHHİTLER
ŞAMPİYONLAR LİGİ'NDE

KÜRESEL TİCARETİN
HAVASINI BELİRLEYEN
SEKTÖR İKLİMLENDİRME

ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI

FATİH DÖNMEZ

2023' TE
MİLLETİMİZE İLK YERLİ GAZI
HEDİYE EDECEĞİZ



ECZACIBAŞI HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ECZACIBAŞI:

BAŞARIMIZI KURULDUĞUMUZ GÜNDEN BU YANA
TOPLUM İÇİN YARATTIĞIMIZ DEĞERLE ÖLÇÜYORUZ



Türkiye için...

KOKU

DANI

TADA



duyusal bir yolculuk...

Türkiye ve Orta Doğu'nun ilk tam entegre robotik tesisini %100 Türk sermayesiyle kurarak çıktığımız bu yolda; insan kaynağı, bilim, teknoloji yatırımlarımız ve kusursuz hizmet anlayışımızla esans alanında bu yıl da Türkiye'nin ihracat lideriyiz!

Aynı azim ve mükemmellik arayışı ile geçtiğimiz yıllarda tohumlarını attığımız 'Aroma Ar-Ge ve Üretim Üssü'nü tamamlamanın ve gıda aroması alanında ithalat ikamesi yaratacak katma değer üretmenin gururunu yaşıyoruz.

seluz.



fragrances & flavors
BEYOND THE SENSES

İÇİNDEKİLER



4 **BAŞKAN'DAN**
Üreterek ve ihraç ederek
büyüme sürdürüleceğiz

12 **TİM'DEN HABERLER**
İhracatta eylül fırtınası



36 **RÖPORTAJ**
Enerji ve Tabii Kaynaklar
Bakanı Fatih Dönmez:
Türkiye 2023'te kendi
doğal gazını kullanacak

40 **SANAYİCİ**
Eczacıbaşı Holding Yönetim
Kurulu Başkanı Bülent
Eczacıbaşı: Başarımızı
toplum için yarattığımız
değerle ölçüyoruz



46 **ALT SEKTÖR**
Dünyanın çehresini
onlar değiştiriyor:
Türk müteahhitler
Şampiyonlar Ligi'nde

50 **BAŞARI HİKAYESİ**
Tepar, ham maddesini de
kendi üretecek

54 **SEKTÖR**
Dünya ticaretinin havasını
belirleyen sektör
İKLİMLENDİRME



62 **HEDEF PAZAR**
Avrupa'nın yükselen yıldızı
POLONYA

66 **LUXURY**
Ünlü modacı Osman Bulut
Atatürk ve Kanuni'ye
kıyafet hazırlamayı çok
isterdim

TİMREPORT

SAHİBİ:
TİM adına Başkan İsmail GÜLLE

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

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



YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ŞEF EDITÖR
Peri ERBUL

EDITÖR
Emel ALTAY
İlker YAĞMUR
Zeynep TÜTÜNCÜ GÜNGÖR

GÖRSEL YÖNETMENLER
Ercan YAVUZ, Erkan ALTINDAĞ,
Yılmaz MERMER

MUHABİR
Gizem İRİS

FOTOĞRAF EDITÖRÜ
Ergün ÇOLAKOĞLU

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY

REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ
Nisa ÖZTÜRK, Serdar GEREN

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



/viyamedya

BASKI
ÖZGÜN OFSET

Kapının
arkasındaki
dünya

Ambarlı limanında en hızlı,
kaliteli, ve en güvenilir
hizmeti statejik buluşma
noktası olan HURSAN
gümrüklü depo verir.



Ambarlı Liman Tesisleri, Kumcularyolu Cad. No: 32/1 Yakuplu / Beylikdüzü /
İSTANBUL / TURKEY PHONE : +90 0212 876 62 00 (pbx) • FAX : +90 0212 876 53 93
www.hursanlojistik.com.tr

HURSAN
LOJİSTİK



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

Üreterek ve ihraç ederek büyümeyi sürdüreceğiz

Atalarımızın bundan yıllar önce cephe cephe koşarak canları uğruna ortaya koydukları bağımsızlık mücadelesini her daim anımsayarak, biz de yeni dünyanın ticaret arenasında ekonomik özgürlüğümüz için var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Pandemi gölgesinde geçirdiğimiz bir yılın sonuna doğru yaklaşıyoruz. Yaşanan tüm güçlüklerle, karşımıza çıkan tüm sorunlara rağmen, yeni çözümler üretme noktasındaki başarımız ve kriz yönetme kabiliyetimiz, ülkemizin dış ticaretini dengede tutmak adına bu zorlu dönemde bizler için çok büyük avantajlar sağladı. Kriz ortamındaki zorluklarla yılmadan mücadele eden ihracatçılarımız, gösterdikleri üstün gayretten dolayı özel bir teşekkürü hak ediyorlar.

Geride bıraktığımız ekim ayında, mutluluğunu yaşadığımız günlerden bir diğeri de Cumhuriyet Bayramı oldu. COVID-19 salgınına rağmen, Cumhuriyetimizin 97. yılını ülke genelinde büyük bir coşkuyla kutladık. TİM Ailesi olarak, "Cumhuriyet Geleneğimiz, İhracat Geleceğimiz" sloganıyla Cumhuriyet Bayramı'na özel filmimizin lansmanını da sanatçı dostumuz Ferhat Göçer'in katılımıyla gerçekleştirdik. Hedefimiz eylül ayında kırdığımız ihracat rekorumuzu

her defasında daha da yukarılara taşımak, ülkemizin 2023 hedeflerine emin adımlarla yürümesini sağlamak. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün açtığı yolda, ilk günkü heyecan ve inançla yolumuza devam ediyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, ülkemizin önüne çıkarılan tüm zorluklar karşısında, Cumhuriyetin 100. yılına doğru güçlü adımlarla yürüyoruz. Biz bu birliktelik ve güçlü duruşumuzu sergiledikçe, ihracatımızın rekor üstüne rekor kıracağına da tüm kalbimizle inanıyoruz.

SANAL HEYETLERİMİZ SÜRECEK

Bu hedefi gerçekleştirmek ve pandeminin olumsuz etkilerinden mümkün olduğu kadar az bir şekilde etkilenmek için devreye aldığımız alternatif iş modellerini de aralıksız bir şekilde sürdürüyoruz. Eylül ayının sonlarında Kazakistan ile sürdürdüğümüz Sanal Ticaret Heyeti hamlemize, Ekim ayı içerisinde Avustralya ve Filipinler ile devam ettik. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz ve 10 farklı ülkeye düzenlenen Sanal Heyetlere Türkiye'den 205 ihracatçı firma, yurt dışından ise 617 alıcı firma iştirak etti. Bu görüşmeler sonucunda firmalarımız milyonlarca dolarlık iş

"Biz birliktelik ve güçlü bir duruş sergiledikçe, ihracatımızın rekor üstüne rekor kıracağına da tüm kalbimizle inanıyoruz."

sözleşmelerinin altına imza attılar. Sanal Ticaret Heyetlerine Kasım ayında da yeni ülkelerle devam edeceğiz.

Pandemi nedeniyle ekim ayı içerisinde dijital dünyaya taşıdığımız organizasyonlarımızdan bir diğeri de "Women Export Talks" oldu. TİM Kadın KONSEYİ öncülüğünde gerçekleşen "Women Export Talks" dahilinde, başarılı iş kadınlarımız, ihracat hikayelerini ve iş dünyasına yönelik tavsiyelerini katılımcılarla paylaştı. Kadın sanayicilerimizin, iş dünyasındaki ağırlığını artırmasını bekliyoruz. Çünkü biliyoruz ki, ihracatçı kadınlarımızın sayısı arttıkça dış ticaret oranımız da olumlu bir şekilde yükseliyor.

DİJİTAL DÜNYANIN VERDİĞİ GÜCÜN FARKINDAYIZ

Ayrıca, Shoedex 2020 Sanal Deri Ürünleri Fuarı'nın ikinci edisyonunda da Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği öncülüğünde düzenlendi. Yine, Ege İhracatçı Birlikleri'nce gerçekleştirilecek ilk sanal gıda fuarı The Fource ise 23 - 27 Kasım 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Bu süreçte sanal heyetler, toplantılar ve fuarlarla ihracatçılarımıza güç katmak için yeni organizasyonların altına da imza atacağız. Dijital dünyanın ihracatçılarımıza sağladığı katkının ve gücün farkındayız. Bu anlamda, iş insanlarımız için açıklanan sanal fuar desteklerinin günümüzün şartlarına göre güncellenmesi için de ilgili kurumlarla görüşüyoruz.

Ekim ayında, ihracatçılarımız için önemli noktalardan biri olan yurt dışı lojistik merkezlerine yönelik düzenleme de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Ticaret Bakanlığımızın yoğun çalışmaları sonucu, ihracatçılarımızın dış pazarlardaki performansını artırmak adına lojistik merkezlerin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu yoluyla desteklenmesine dair esaslar da belirlendi. Yeni dönem ile birlikte lojistik merkezlerimiz daha da önem kazanacak ve bu noktada dış ticaretimizin önünü açmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI'NA GÖRE KONUM ALIYORUZ

Geride bıraktığımız ay içerisinde TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantılarına da başladık. Söz konusu toplantının ilki "Enerji ve Kaynak Yoğun Sektörler" başlığıyla gerçekleştirildi. Bilindiği üzere ihracatımızın yüzde 50'ye yakını, AB Bölgesi'ne gerçekleştiriyoruz. Bu pazardaki her türlü gelişmeye de kısa sürede ayak uydurmamız gerekiyor. Bu nedenle Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı çok önemsiyoruz.

AB'nin 2050 yılına kadar bölge ülkelerindeki karbon salınımını sıfıra indirme çabasına yönelik girişimleri, ticari faaliyetleri de doğrudan etkileyecek. Birlik, bu hedef doğrultusunda ithalat politikasında da bazı değişikliklere gidecek. Bu gelişmeleri ihracatçılarımızla paylaşarak, yeni ticaret modeline uyum sağlamaları adına etkinlikler düzenliyoruz. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın etki alanının hangi noktaları kapsadığını, bölge ile yaşanacak değişiklikleri ihracatçılarımıza anlatabilmek için üniversitelerdeki öğretim üyeleri ve sektör uzmanlarıyla farkındalık toplantıları serimize önümüzdeki süreçte de devam edeceğiz. Avrupa Yeşil Mutabakatı dahilinde yaşanacak olumsuzlukların önüne geçmek adına, şimdiden konum alıyoruz.

Önümüzdeki süreçte, bir yandan yeni pazar arayışlarımızı hızlandırırken, gerçek dış ticaret hacmini yakalamadığımız ülkelerle de ilişkilerimizi daha da güçlendirme yolunda önemli adımlar atacağız. Bu bağlamda, ihracatçı ailemize yeni paydaşların eklenerek, gücümüze güç katmaları için de her türlü desteği sağlamaya devam edeceğiz.

Atalarımızın bundan yıllar önce cephe koşarak canları uğruna ortaya koydukları bağımsızlık mücadelesini her daim anımsayarak, biz de yeni dünyanın ticaret arenasında ekonomik özgürlüğümüz için var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Üreterek büyümeye ve ürettiğimiz ürünleri ihraç ederek milli gelirimizi yukarıya taşımaya devam edeceğiz.

"Yeni dönem ile birlikte lojistik merkezlerimiz daha da önem kazanacak ve bu noktada dış ticaretimizin önünü açmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

617

Sanal Heyetlere yurt dışından katılan firma sayısı



Dünyada metal aksesuar sektöründe **SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM** belgeli ilk ve tek firma!

Komet Metal 1996 yılından bugüne, Avrupa standartlarına uygun, 7000 metrekarelik alanda; kaplama tesisi, kalıphane, preshane, boyahane, enjeksiyon, el işi, polisaj ve montaj bölümlerini bünyesinde bulunduruyor. Aylık 50 milyon adet üretim kapasitesiyle, yurt içi ve yurt dışında 26 ülkeye direkt ihracat yaparak, tüm dünyada öncü bir marka haline gelmiştir.

Sürdürülebilir üretimin en önemli taahhütlerinden biri olan, "STeP by OEKO-TEX®" belgesini "HOHENSTEIN" belgelendirme kuruluşu tarafından yapılan denetimler sonucunda alarak, dünyada metal aksesuar alanında bu belgeye sahip ilk ve tek firma oldu.

STeP by OEKO-TEX® belgesi; sürdürülebilirlik alanında, markaların evrensel piyasa talebini başarılı şekilde karşılamak ve şeffaf bir şekilde belgelemek için hedefe yönelik bir çözüm sunmaktadır.

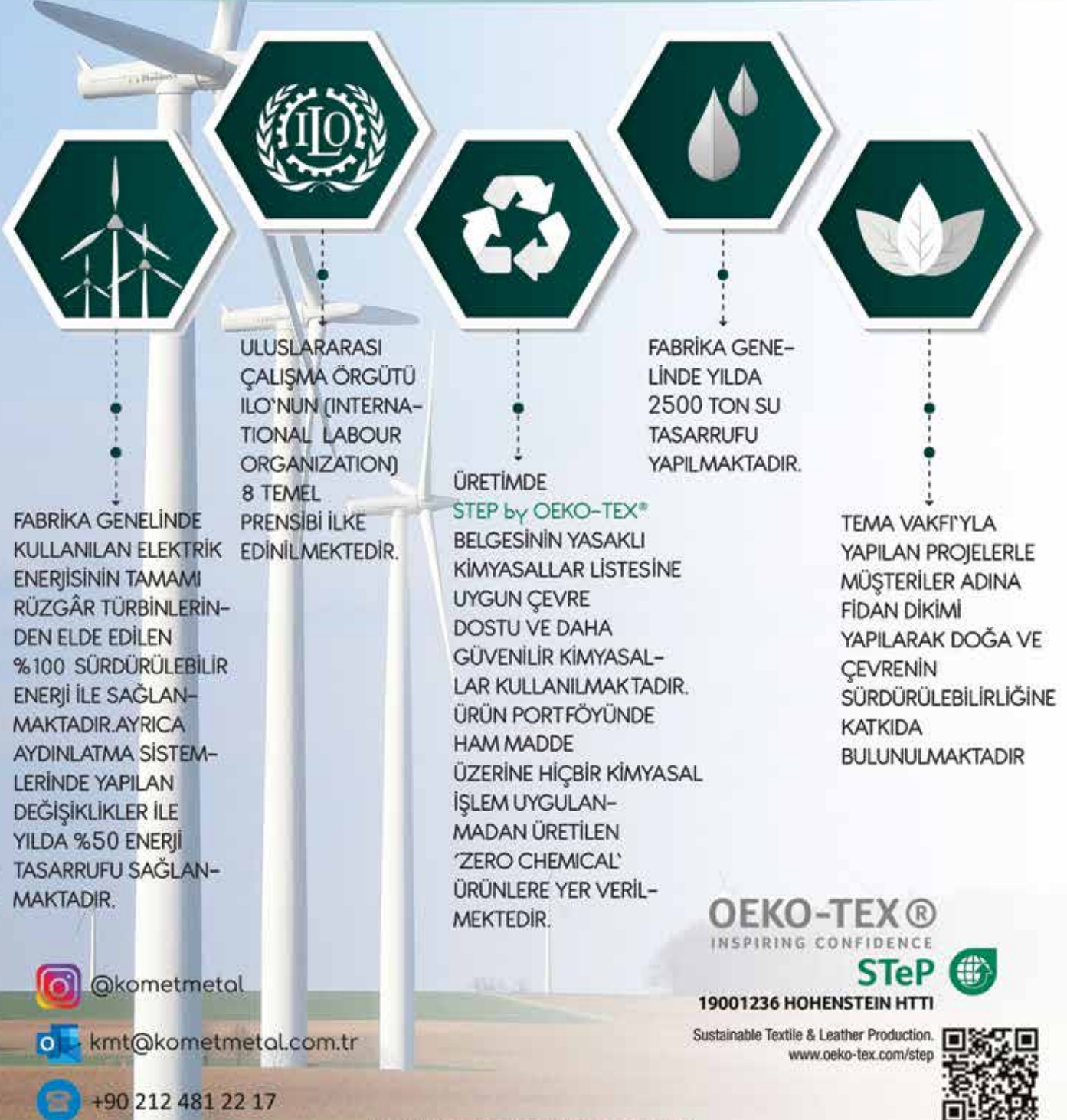
Komet Metal için sürdürülebilirlik; doğa ve çevre dostu üretim demektir. Bu doğrultuda teknolojiyi, çevre ve doğal kaynakları doğru tanıyor. Bu bilinçle birlikte Komet Metal; kimyasalların sorumlu kullanımı, yüksek kalitede çevre dostu üretime önem vererek müşterilerinin duyarlılığına saygı duymaktadır.

KMT


KOMET METAL ACCESSORIES


KMT

KOMET METAL ACCESSORIES



 @kometmetal

 kmt@kometmetal.com.tr

 +90 212 481 22 17

www.kometmetal.com.tr

OEKO-TEX®
INSPIRING CONFIDENCE

STeP 

19001236 HOHENSTEIN HTTI

Sustainable Textile & Leather Production.
www.oeko-tex.com/step





KISA KISA

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ve İsviçre E-ticaret ve Dijital Derneği'nin (NetComm Suisse) hazırladığı raporda, Türkiye'de tüketicilerin yüzde 60'ı pandemi sona erdiğinde de online satın alma alışkanlıklarını devam ettireceklerini belirtiyor.

26
milyar dolar

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Ruanda İş Konseyi Başkanı Erhan Barutoğlu, Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacminin 26 milyar dolar olduğunu belirtti.

■ Dünya Ekonomik Görünümü raporunun 2020 yılı için son versiyonunu yayınlayan Uluslararası Para Fonu (IMF), küresel ekonominin bu yıl yüzde 4,4 oranında küçülmesinin beklendiğini bildirdi.

■ Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) verilerine göre, 9 aylık dönemde 4 bin 101 ton bal ihraç edildi, Türkiye Ocak-Eylül döneminde 18 milyon 196 bin 233 dolar kazanç sağlandı.

■ Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Washington yönetiminin Boeing'e sağladığı yasa dışı desteklemelerinden dolayı Avrupa Birliği'nin, ABD'ye yaklaşık 4 milyar dolarlık ilave gümrük vergisi uygulamasına onay verdi.

■ Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'nin uluslararası patent başvurularının 2019'da yüzde 47 arttığını belirterek, "Bu artış, ülkemizdeki makine, ilaç, kimya, bilgisayar ve elektrik-elektronik gibi yüksek teknoloji alanlarındaki yeni buluşlardan kaynaklandı. İlk defa 13'üncü sıraya yükseldik" dedi.

■ ABD'de ithalat ve ihracat fiyatları eylülde arttı. İthalat fiyat endeksi eylülde aylık yüzde 0,3 artarken, ihracat fiyat endeksi yüzde 0,6'lık yükseliş kaydetti.

■ Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayi sektörü, Eylül ayında en fazla ihracatı 77 milyon 167 bin dolarla Azerbaycan'a gerçekleştirdi.

■ Avrupa Komisyonu Başkan Yardımcısı Margrethe Vestager, Komisyon'un işletmelerin COVID-19 krizini atlatalmaları ve AB ortak pazarını korumak için açıklanan geçici desteğin 6 ay daha uzatılarak 2021 yılının Haziran ayının sonuna dek devam edeceğini açıkladı.

TOGG geliştirmekte olduğu elektrikli araç ürün gamı içindeki en temel bileşenlerden biri olan batarya için dünyanın önde gelen Li-Ion batarya üreticilerinden Farasis ile mutabakat zaptı imzaladı. Varılan anlaşmaya göre TOGG'un batarya modülü ve paketi Türkiye'de üretilecek.



Avrupa Otomobil İmalatçıları Birliği verilerine göre Avrupa Birliği binek otomobil pazarının, 2020'nin ilk 9 aylık döneminde yüzde 28,8 daraldığı açıklandı.

İhracatçının yeni yol arkadaşı Maximiles TİM İhracatçı Kart

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



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





Avrupa Birliği (AB), COVID-19 salgını nedeniyle 16 üye ülkesindeki istihdamı koruma programlarına, 87,4 milyar Euro mali destek verilmesini onayladı.

■ Alacak sigortası şirketi **Euler Hermes**, Brexit sürecinde anlaşma sağlanamaması durumunda Belçika'nın yıllık ihracat kaybının yaklaşık **3,2 milyar Avro** olacağını açıkladı.

■ **IndexBox**'ın yayınladığı raporda **AB Akrilik Polimer Pazarı**, 2019 yılında yüzde 1,3'lük bir artışla **5,7 milyar ABD dolarına** yükselerek tüm zamanların rekorunu kırdı.

■ **Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak**, dış ticaret rakamlarını değerlendirdi: “**YEP hedeflerimiz kapsamında ihracatta, sanayide, üretimde ve ekonominin her alanında yeni bir döneme giriyoruz. Ekim ayında 13 günde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 92,1'e çıkarken altın hariç bu rakam yüzde 101,8. Güçlü bir ekonomi için bu oranları daha da yukarı taşıyacağız.**”

Yılın 3 çeyreğinde iki tekerlekli taşıt dış satımı **2019'un aynı dönemine göre yüzde 45** artarak **67 milyon 208 bin dolar** oldu. **Bulgaristan, Suudi Arabistan ve Romanya'nın** aralarında bulunduğu bazı ülkelere rekor seviyelerde ihracat artışı kaydedildi.

163
MİLYON TON

Pandemi döneminde birçok ülke buğday stoklarını güçlendirme politikasını takip etmeye başladı. Dünyadaki buğday stoklarının yıl sonu itibarıyla **320 milyon tondan 330 milyon tona** yükseleceği öngörülürken, Çin'in ise seneyi **163 milyon ton** stokla tamamlaması bekleniyor.

■ **Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO)** tarafından yayımlanan son raporda, dünya genelinde, gıda ürünlerinin vazgeçilmez bileşenlerinden süt ve süt ürünleri alanında faaliyet gösteren **133 milyon süt çiftliği** bulunduğunu açıklandı.

■ **Habur Sınır Kapısı**'nda, yeni tip koronavirüs (Kovid-19) tedbirleri alınarak yaşanan normalleşme ile günde ortama geçiş yapan araç sayısı, **bin 200'den ekim ayı ortalarında bin 800'lere** yükseldi.

■ **Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne (TBMM)** sunulan 2021 yılı bütçesinde tarım ve sulamaya ayrılan kaynak **57,5 milyar** lirayı bulurken, tarımsal destek programları için öngörülen ödenek **22 milyar** lira oldu.

İstanbul Ticaret Odası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü İstatistik Birimi tarafından hazırlanan ‘**Pandemi Öncesi ve Sonrası Dönemsel Yabancı Yatırımcı Durumu Raporu**’na göre, İstanbul'da pandemi öncesi, **1 Ocak-15 Mart 2020** tarihleri arasında **2 bin 779** yabancı yatırımcı, **506 milyar 251 bin 101 TL**'lik yatırım yaptı.

VitrA

El değmeden temizlik

VitrA Temassız Teknolojisi ile tasarlanan entegre taharet musluğu ve kumanda paneli, toplum sağlığını korumak için geliştirildi.



İhracatta eylül fırtınası

Ne aylarca dünya ticaretini durduran pandemi ne de uluslararası sorunlar Türk iş insanlarının hızını kesemedi. TİM Başkanı İsmail Gülle, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile birlikte eylül ayı dış ticaret verilerini kamuoyu ile paylaştı Türkiye'nin ihracatı 2020 Eylül ayında 16 milyar 13 milyon dolar seviyesine ulaşarak ay bazında cumhuriyet tarihi rekorunu kırdı.



Pandemi nedeniyle en karanlık dönemlerinden birini yaşayan dünyada, ticari ilişkiler de aylarca durma noktasına geldi. Özellikle COVID-19'a bağlı ölümlerin Avrupa'da hızla yükselmesiyle, birbiri ardına gelen kısıtlamalar ve 'sınır kapama' açıklamaları sonrası bütün ülkelerin dış ticaret dengesi büyük yaralar aldı. Ancak ne pandemi şoku ne de uluslararası anlaşmazlıklar Türk ihracatçısının hızını kesemedi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'la birlikte açıkladığı dış

ticaret verilerinden rekor çıktı. Açıklanan rakamlara göre, Türkiye'nin ihracatı 2020 yılının Eylül ayında 16 milyar 13 milyon dolara ulaşarak, aylar bazında, Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesine ulaştı. T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Eylül ihracatımız geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,8, ağustosa göre yüzde 28,5 artışla 16 milyar 13 milyon dolar oldu" dedi. İkinci çeyreğe göre üçüncü çeyrekteki ihracat artışının yüzde 34,5 olduğuna dikkat çeken Pekcan, "Bu rakamlar ihracatımızda pandemi sonrası normalleşme sürecinin

başarılı bir şekilde devam ettiğini teyit ediyor. Ekonomimizin 'V tipi' toparlanması, üçüncü çeyrek büyümesi açısından olumlu işaretler sunmakta. Bu bağlamda katkısı olan tüm ihracatçılarımıza, işverenenden işçisine kadar tek tek teşekkür ediyorum" diye konuştu.

BİN 676 FİRMA İLK İHRACATINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Aynı ay içerisinde 207 farklı ülkeye ihracat gerçekleştirilirken, 119 ülkeye ürün ve hizmet satışında artış gözlemlendi. Bin 676 firma ise ilk defa ihracat gerçekleştirerek uluslararası ticaret arenasında "biz de varız" dedi. Bakan Ruhsar Pekcan'ın ardından söz alan TİM Başkanı İsmail Güllü, "Olağanüstü bir performansla Türk ihracatında tarihin en yüksek eylül rakamını yakaladık. Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, her zaman ifade ettiğimiz 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' hedefimize, hükümetimizin destekleri ve ihracatçımızın alın teriyle, emin adımlarla yürüyoruz" diye konuştu. İsmail Güllü, pandeminin etkisiyle 2020'de işleri sanal platformlara taşıdıklarını, çok sayıda ülkeyle sanal ticaret heyetleri organizasyonu gerçekleştirdiklerini, gelecek dönemde sanal ticaret heyetlerinin sayısını artıracaklarını söyledi. Güllü, "T.C. Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak'ın açıkladığı 'Yeni Ekonomik Programı'nın (YEP) sağlayacağı katkılarla 2020 ihracat hedefimiz olan 165,9 milyar dolara ulaşacağız" dedi.

EN ÇOK İHRACAT YAPILAN ÜLKE ALMANYA OLDU

Eylül ayında en çok ihracat gerçekleştirilen ilk üç ülke sırasıyla; 1 milyar 516 milyon dolar ile Almanya, 1 milyar 143 milyon dolar ile Birleşik Krallık ve 947 milyon dolar ile ABD oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı, yüzde 48,6 olurken; ilk 20 ülkede bu oran, yüzde 66,1 olarak gerçekleşti. Yılın ilk dokuz ayında ise en çok ihracat gerçekleştirilen ilk 5 ülke sırasıyla; 11,28 milyar dolar ile Almanya, 7,55 milyar dolar ile Birleşik Krallık, 7,24 milyar dolar ile ABD, 6,24 milyar dolar ile Irak, 5,53 milyar dolar ile İtalya oldu. Eylül ayında, Ülke gruplarına göre ihracata bakıldığında, Türkiye için en büyük pazarı konumundaki Euro Bölgesi'nin ihracattaki payının Eylül

Sektörlerin ihracat yaptıkları ülke sayılarında bakıldığında eylül ayında, 206 ülke ve bölgeye gerçekleştirdiği ihracatla kimyevi maddeler sektörü birinci sırada yer aldı.

ayında, 6,77 milyar dolarlık bir hacim ile yüzde 42,3 seviyesine yükseldiği belirtildi.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ YÜKSELDİ KATMA DEĞER ARTTI

Eylül ayında kilogram başı ihracat değeri yüksek birçok üründe de ihracat artışı gözlemlendi. Kilogram başı ihracat değeri 10 doların üzerinde olan yüksek katma değerli ürünlerin toplam ihracatı, eylül ayında yükseldi. Bu ürünlerin, 2019 yılının eylül ayında, 3 milyar 646 milyon dolar olan ihracat değeri, 2020'nin aynı ayında, yüzde 12 oranında yükseldi ve 4 milyar 92 milyon dolar seviyesine ulaştı. Kilogram başı ihracatı 50 doların üzerinde olan en yüksek katma değere sahip ürünlerde ise eylül ayı ihracatı 656 milyon dolara ulaştı. Eylül ayında önceki yılın aynı ayına göre 20 sektör ihracatını artırdı. Otomotiv sektörü geçtiğimiz ay kimyevi maddeler sektörüne kaptırdığı liderliği, Eylül ayında 2 milyar 605 milyon dolarlık ihracatı ile geri aldı. 1 milyar 798 milyon dolara ulaşan hazır giyim sektörü ikinci, 1 milyar 633 milyon dolara ulaşan kimyevi maddeler sektörü üçüncü sırada yer aldı.

KİMYA SEKTÖRÜ EYLÜL AYINDA 206 ÜLKEYE ULAŞTI

Sektörlerin ihracat yaptıkları ülke sayılarında bakıldığında ise eylül ayında, 206 ülke ve bölgeye gerçekleştirdiği ihracatla kimyevi maddeler sektörü birinci, 196 ülke ve bölgeye ihracat ile demir ve demir dışı metaller ikinci ve 193 ülke ve bölgeye ihracat yapan çelik sektörü üçüncü oldu. Gemi ve yat sektörü; Polonya'ya 2019 Eylül ayında ihracat gerçekleştirmezken, bu yılın aynı döneminde 28,9 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi, Malta'ya ihracatı 52 katına, Birleşik Krallık'a ihracatı 50 katına çıkı. Savunma ve havacılık sanayii sektörü Azerbaycan'a ihracatı 76,7 milyon dolar, Umman'a ihracatı 41 milyon dolar, Hindistan'a ise 15,7 milyon dolar artış kaydetti.

EYLÜL'ÜN İLK ÜÇ SEKTÖRÜ



2,6

MİLYAR DOLAR

Otomotiv



1,8

MİLYAR DOLAR

Hazır giyim



1,7

MİLYAR DOLAR

Kimyevi maddeler

TİM'den 29 Ekim'e özel film

Cumhuriyet Geleneğimiz İhracat Geleceğimizdir

TİM tarafından “Cumhuriyet Geleneğimiz, İhracat Geleceğimiz” sloganıyla hazırlanan Cumhuriyet Bayramı filminin lansmanı yapıldı. TİM Başkanı İsmail Gülle, “İhracat, vermekte olduğumuz büyük mücadelede onurumuz, namusumuzdur” ifadelerini kullanırken, filmdeki türküyü seslendiren Ferhat Göçer de lansmanda hazır bulundu.



kuruluş günü olan 29 Ekim'in, aynı zamanda ekonomik bağımsızlık mücadelemizin de başladığı gün olduğunu ifade ederken sözlerini şöyle tamamladı: “Cumhuriyetimizin 100. yılına doğru hızla ilerlerken bugün de aynı şevk ve heyecanla ihracat ailesi olarak her yere şu cümleyi haykırıyoruz: ‘Cumhuriyet geleneğimiz, ihracat geleceğimizdir.’ Şanlı bayrağımız ebediyete akıp giden her gün, bu ülkenin üzerinde yükselirken, bu mutluluğa ve bu güzelliğe katkı verenlere karşı sorumluluğumuz olduğunu hiçbir zaman unutmuyoruz ve unutmayacağız”

Cumhuriyet Bayramı COVID-19'a rağmen tüm Türkiye'de coşkuyla kutlandı. TİM bünyesinde, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'na özel olarak, “Cumhuriyet Geleneğimiz, İhracat Geleceğimiz” sloganıyla bir film hazırlandı. Söz konusu filmde yer alan türküyü seslendiren ünlü sanatçı Ferhat Göçer de lansmanda hazır bulundu. Organizasyonda konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle 29 Ekim mesajında “İhracat, bu topraklar için toprağa düşmüş şehitlerimize sorumluluğumuzdur. İhracat, cumhuriyet için taş üstüne taş koymuş ve bu uğurda canını, kanını vermiş olanların evlatlarına karşı borcumuzdur. İhracat bugün vermekte olduğumuz büyük mücadelede onurumuz, şanlı bayrağımızın gölgesinde namusumuzdur” ifadelerini kullandı. Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Gülle, cumhuriyetimizin

FERHAT GÖÇER'DEN KÜLTÜR İHRACATI VURGUSU

Projede yer almaktan gurur duyduğunu ifade eden Ferhat Göçer ise şu ifadeleri kullandı: “İhracatçılarımızın ülkeye olan sevgisini, aşkını ve hizmet heyecanını bütün ülke ile paylaştığı bir proje meydana getirdik. Başkanımız projenin başından itibaren heyecanı ile bize yön verdi. Güvenlik güçlerimiz hayatlarını feda etme uğruna ülkemiz için mücadele ederken, sağlık personelimiz de pandemi döneminde hastanelerde bu ülkeyi ayakta tutmak için mücadeleye devam ediyor. İhracatçılarımız da başka bir cephede yani ekonomi cephesinde ülkemiz adına mücadele veriyor. Ekonomik mücadele de en az sağlık ve güvenlik kadar önemli, bu açıdan sizlere çok teşekkür ediyorum. İhracat mücadelenizde ben de kültür ihracatımızın bir parçası olmayı ümit ediyorum.”

STK'lardan ortak Suudi Arabistan açıklaması

TİM Başkanı İsmail Gülle, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, TESK Başkanı Bendevi Palandöken, DEİK Başkanı Nail Olpak, TÜSİAD Başkanı Simone Kaslowski, Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün ve YASED Başkanı Ayşem Sargın, Suudi Arabistan ile ticari ve ekonomik ilişkilerin sorunsuz bir şekilde sürdürülmesiyle ilgili ortak açıklama yayımladı.



zenginleştiren ve refahı artıran en önemli unsur olduğunu biliyoruz. Tüm bunlara rağmen, Suudi Arabistan'da ülkemiz firmalarına yönelik giderek artan bir menfi tutum sergilenmeye başladığını üzülen takip ediyoruz.

“KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRLERİ AÇISINDAN DA SORUN”

Ayrıca, firmalarımızdan mal tedarik eden birçok Suudi firmasına, Türkiye'den ithalat yapılmaması için taahhütname imzalatıldığı da ifade edilmektedir. Yine son dönemde küresel lojistik firmaları da, Suudi Arabistan'da Türk ürünlerine karşı uygulanan engeller hususunda müşterilerini uyarmakta, Suudi gümrüklerinde sadece Türkiye'den gelen ürünler için çok uzun süre bekletilmeye hazır olmalarını ve hatta Türkiye'den ithalatın engellenebileceğini belirtmektedir. Dolayısıyla bu konu ikili ekonomik ilişkilerin boyutunu da aşarak küresel tedarik zincirleri açısından da sorun haline gelmiştir.

TÜRK MÜTEAHHİTLERİNE BOYKOT

Suudi Ticaret Odaları Konseyi Başkanı Ajlan bin Abdul Aziz Al-Ajlan'ın sosyal medya hesabında Türk ürünlerini boykot etmenin tüm Suudi vatandaşların görevi olduğuna dair paylaşımı her iki ülke iş insanlarında da büyük hayal kırıklığına neden olmuştur. Tüm bu olumsuz gelişmeler, yıllardır Suudi Arabistan ekonomisine katkı sağlayan ve yüzlerce önemli projeyi başarıyla tamamlamış bulunan Türk müteahhitlik firmaları için de geçerlidir. Müteahhitlerimiz uzunca bir süredir açılan önemli ihalelere davet edilmemekte, kendilerine yeni büyük proje verilmemektedir.”

3,2
MİLYAR DOLAR

2019'da Suudi Arabistan'a yapılan ihracat



1,9
MİLYAR DOLAR

2019'da Suudi Arabistan'dan yapılan ithalat

Türk STK'lar, Cemal Kaşıkçı'nın öldürülmesi sonrasında Suudi Arabistan ile gerilen ticari ilişkilerin eski günlerine dönmesi adına ortak bir açıklama yaptı. TİM Başkanı İsmail Gülle, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, TESK Başkanı Bendevi Palandöken, DEİK Başkanı Nail Olpak, TÜSİAD Başkanı Simone Kaslowski, Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün ve YASED Başkanı Ayşem Sargın'ın imzasının yer aldığı açıklamada şu ifadelere yer verildi:

“ÜZÜLEREK TAKİP EDİYORUZ”

“Türk iş insanları olarak Suudi Arabistan ile ticari ve ekonomik ilişkilerimizin sorunsuz bir şekilde sürdürülmesine büyük önem veriyoruz. Birbirini tamamlayıcı nitelikte olan Türk ve Suudi ekonomilerinin kalkınması ve büyümesinin, ülkelerimiz arasındaki ticaretin kazan-kazan ilkesi çerçevesinde sürdürülmesiyle mümkün olduğuna inanıyoruz. Zira ticaretin halkları



ASUS
BUSINESS

İş Dünyasına Özel **ASUS BUSINESS** Çözümleri

İş dünyasında rekabetin kuralları teknolojiyle yazılıyor. Teknolojiye doğru yatırımı yapan, inovasyonu iş süreçlerinde verimliliğe dönüştüren şirketler kazanıyor. Dünyanın en beğenilen şirketleri arasında yer alan lider bilgisayar üreticisi ASUS, geniş ürün yelpazesi sunduğu BUSINESS serisinde yer alan bol ödüllü bilgisayarlar şirketlerin ihtiyaçlarını uçtan uca karşılıyor. Teknoloji üreticiliğinde 30 yılı aşkın global tecrübeye sahip olan ASUS'un uzmanlığı ve inovasyonu, her ihtiyaca yönelik geniş kurumsal ürün gamıyla Türkiye'de ASUS BUSINESS adıyla, büyümeyi hedefleyen şirketler için katma değerli yatırımlara dönüşüyor.



Kurumsal Veri Her An Güvende

Dijital çağda her şirketin en değerli sermayesini sahip olduğu kurumsal veri oluşturuyor. ASUS Expert Serisi, üç katmanlı yenilikçi güvenlik yaklaşımıyla yazılım koruması, veri güvenliği ve İT yönetimi düzeylerinde uçtan uca tam koruma sağlıyor. Parmak izi okuyucu ve yüz tanıma gibi gelişmiş doğrulama seçeneklerinin yanı sıra, USB port kontrolü sayesinde cihazlardan izinsiz veri kopyalanmasının önüne geçiyor. Kurumsal bilgisayarlara özel webcam güvenlik koruması ise, olası bir güvenlik ihlali neticesinde yaşanabilecek izinsiz görüntülemeleri engelliyor.

Çok Yönlülük Arayan Profesyonellere Özel

Her bütçeye uygun, kaya gibi sağlam ve 180 derece dönebilen menteşeli beş ayrı modelle iş dünyasını selamlayan ASUS ExpertBook P Serisi, harici ekran kartı ve yüksek hızlı SSD depolama gibi özelleştirilebilir yönleriyle kurumsal ihtiyaçlara eksiksiz yanıt veriyor. ExpertBook serisinin sıra dışı üyesi C214 ChromeBook ise 360 derece dönebilen menteşesi ve tam katlanabilir, dokunmatik ekranıyla çok farklı kullanım alanlarına dahi ASUS kalitesini ulaştırıyor. Basınç, nem ve ani darbe konularında askeri düzeyde testlere tabi tutulup, tümünü başarıyla geçen ASUS ExpertBook serisi bilgisayarlar, ofislerde yaşanabilecek her küçük kazada yüklü masrafların önüne geçiyor.

Sadece 870 gram ağırlığıyla dünyanın en hafif 14 inç bilgisayarı olan ASUS ExpertBook B9450, sık hareket eden ve masaya bağlı kalmak isteyen profesyonellerin yüksek performans ihtiyaçlarını 24 saate kadar dayanabilen pil ömrü sayesinde gün boyu karşılıyor. Ultra ince çerçevenin %94'ünü kaplayan NanoEdge ekran teknolojisi, ExpertBook B9450'yi ofisin yeni gözdesi haline getiriyor. Dokunmatik kontrol alanını dijital tuş takımına dönüştüren NumberPad teknolojisi sayesinde çok daha verimli bir kullanım senaryosu sunuyor.

PORT
DAYANIKLILIK
TESTİ



SICAKLIK
TESTİ



NEM / BUĞU
TESTİ



MENTEŞE
TESTİ



bu bir ilandır.

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay:

Dericiler Çin hegemonyasından kurtulmak istiyor

Türkiye'nin ilk sanal fuarı Shoedex 2020'nin ikinci edisyonu 13-23 ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. Organizasyonun açılışında önemli açıklamalarda bulunan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, deri ürünleri ihracatında dünya genelinde tedarikçilerin Çin'in hegemonyasından kurtulmak istediğini vurgularken, Türkiye'nin bu durumu avantaja çevireceğini ifade etti.



+ 120

Shoedex 2020'ye katılan firma sayısı

+ 1200

Shoedex 2020'ye katılan ziyaretçi sayısı

+ 1000

Shoedex 2020 sürecinde yapılan B2B toplantı sayısı

Türkiye'nin ilk sanal fuarı, "Shoedex 2020 Ayakkabı, Çanta ve Deri Aksesuar Fuarı" 1 Haziran 2020 Pazartesi günü saat 11:00'de TİM koordinasyonunda, Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği ve İZFAŞ iş birliğinde, 31 Türk ayakkabı ve saracıye ihracatçısı ve 35 ülkeden 250 ithalatçının katılımıyla başlamış ve 4 Haziran 2020 tarihinde tamamlanmıştı. Shoedex 2020'nin ikincisinin açılışı ise 13 Ekim 2020'de başladı ve 15 Ekim'de tamamlandı. Shoedex Dijital Ayakkabı, Çanta, Aksesuar ve Deri Konfeksiyon Fuarı Açılış Töreni; Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle, EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Zandar'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Başkanı Jak Eskinazi'nin moderatörlüğünde gerçekleşen çevrim içi açılış töreninde, Erkan Zandar, dünyanın teknolojik bir değişimin ortasında olduğunu ve mesafelerin ticarete engel olduğunu vurgularken, "Tüm bu olumsuzluklara rağmen Türkiye'nin ihracatı artıyor. Çünkü millet olarak değişen koşullara hızlı bir şekilde uyum sağlayabiliyoruz" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE "V" ŞEKLİNDE BÜYÜYECEK

Fuarın açılış töreninde önemli açıklamalarda bulunan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, deri ürünleri ihracatında dünya genelinde tedarikçilerin büyük bir çoğunluğunun, Çin'in hegemonyasından kurtulmak istediğinin altını çizdi. Rıza Tuna Turagay, "Pandemi döneminde deri ürünleri

sektöründe Çin'in hegemonyasını kırmak için Türkiye konumu itibariyle avantajlı, bu fırsatı değerlendirmeliyiz" diye konuştu. Ticaret Bakanlığı olarak pandemi döneminde sanal fuarlar ve sanal ticaret heyetlerini destek kapsamına aldıklarını ve Türk ihracatçısının rekabetçiliğini artırmayı hedeflediklerini dile getiren Tuna Turagay, Türk deri ürünleri ihracatının pandemi öncesi seviyeleri yakalayacağına inandığını vurguladı. 2020'nin Nisan ayında dünya ekonomisinde yüzde 12,9 olarak öngörülen daralmanın Dünya Ticaret Örgütü tarafından yüzde 9,2 olarak revize edildiğini hatırlatan Turagay, Türk ihracatının 2020 yılının üçüncü çeyreğinde, ikinci çeyreğe göre yüzde 33,6'lık artış kaydettiğini söyledi. Turagay, Türk ekonomisinin pandemi sürecindeki daralmadan "V" şeklinde hızlı bir çıkış sergileyeceğini sözlerine ekledi.

439 MİLYON DOLAR DIŞ TİCARET FAZLASI

Organizasyonda söz alan isimlerden TİM Başkanı İsmail Gülle ise sektörlerin ihracat performanslarının incelendiğinde, ayakkabı sektörünün 2019 yılında 439 milyon doları aşkın dış ticaret fazlası verdiğine dikkat çekti. İsmail Gülle, "Ayakkabı ihracatımızda Rusya 105,2 milyon dolarlık ihracatla ilk sırada yer alırken, Irak 69,5 milyon dolar ihracatla ikinci, Almanya ise 58,8 milyon dolar ihracatla öne çıkmakta. İhraç pazarlarımızda başlayan normalleşme adımları ile beraber, sektörlerimiz hızlı bir rehabilitasyon süreciyle ihracatta salgın öncesi rakamlarına ulaşmış durumda" diye konuştu.



**NRW.GLOBAL
BUSINESS**
Trade & Investment Agency

Holmes & Watson

İyiler bir araya geldiğinde,
her zaman iyinin iyisi ortaya çıkar.

NRW.Invest ile **NRW.International** bir araya geliyor ve **NRW.Global Business** oluyor.
Siz de şirketinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da başarıya götüren yolu **NRW.Global Business Turkey -
Trade & Investment Agency** ile bulun.



www.nrwglobalbusiness.com

GERMANY
AT ITS
BEST



NORDRHEIN-WESTFALEN

'TİM Women Export Talks' başladı

TİM Kadın Konseyi kadınların iş dünyasında daha fazla rol almasını sağlamak ve kadın girişimcileri ihracata teşvik etmek için çalışmalarına devam ediyor. TİM bu kapsamda başarılı iş kadınlarının, ihracata nasıl başladıklarını ve iş dünyasına yönelik tavsiyelerini katılımcılarla paylaşacakları "Women Export Talks" webinar serisine başladı.



oluşturduğu STK'lar, TİM Kadın Konseyimiz ve ticaret müşavirlerimizin de yer aldığı sanal heyetleri hayata geçireceğiz" dedi. TİM'in bir başka projesinden de bahseden İsmail Gülle, "Üniversitelerde okuyan kız öğrencilerimize yönelik webinarlar düzenlemeyi planlıyoruz. Amacımız, öğrencilerimizi şimdiden doğru bilgilendirmek ve etkinliklerimize dahil etmek. Hedefimiz; kadın girişimcilerimizde farkındalık yaratmak, sunulan destek ve teşviklerden daha fazla yararlanmalarını sağlamak ve onların ihracatta daha cesur adımlar atmasını sağlamak" ifadelerine yer verdi.

"AMACIMIZ KADIN İHRACATÇILARIN ÖNÜNÜ AÇMAK"

TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç ise şunları söyledi: "Kadınlarımızın iş dünyası içerisindeki yeri dış dünya ölçeklerine göre azımsanmayacak ölçüde. Ancak karar alma noktalarında yani yönetim mekanizmalarında ne yazık ki istenilen seviyede değil. Amacımız kadınlarımıza destek vererek yollarını açabilmek, farkındalık yaratabilmek ve teknoloji destekli çözümler bulabilmek. Finansal ihtiyaçlar konusunda finans kurumları ile günün koşullarına uygun destekler sağlamak, eğitimde karşılaşılan engeller için üniversiteler ile işbirliği yaparak fırsat eşitliği sağlanıncaya kadar olan süreçte gerekirse pozitif ayrımcılık yaparak kadının uluslararası platformda iş yapabilme kabiliyetini geliştirmek önem verdiğimiz diğer hususlar. Kadınlar dünyada, yılda 4 trilyon dolara ulaşan tüketim dünyasının içerisinde önemli bir potansiyele sahip. Bu kadar önemli bir potansiyele sahip olan kadınlar neden üretim içerisinde daha fazla rol almasın?"

Türkiye'de ihracatın tek çatı kuruluşu olan TİM, kadın girişimcileri ihracata teşvik etmek için "Women Export Talks" webinar serisine başladı. Seminerin ilki "İhracatta Nasıl Başladık ve Nasıl Başardık?" başlığıyla TİM Başkanı İsmail Gülle, TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç ve Gündüz Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ruken Mızraklı'nın katılımıyla TİM'in kurumsal internet adresi ve sosyal medya hesaplarından canlı olarak yayımlandı. Açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Başkanı İsmail Gülle, "Pandemi döneminde sanal ticaret heyetlerinin, sanal fuarların, sanal ödül törenlerinin öncüsü olduk. ABD, Çin, AB ve Hollanda ile Büyükelçilerimizin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz 'TİM Export Talks' buluşmalarına ihracatçılarımız yoğun ilgi gösterdi. Şimdi ise 'TİM Women Export Talks' adıyla ihracatçı kadınlarımıza özel olarak online buluşmalar gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra, belirlenecek hedef ülkeler bazında o ülkenin kadın girişimcilerinin





AHLATCI

KUYUMCULUK



Kazakistan'a ticaret hacmi hedefi 10 milyar dolar

Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonu ve TİM'in organizasyonu ile hayata geçirilen online ticaret diplomasisi hamleleri devam ediyor. Bu doğrultuda, sanal ticaret heyetinin dokuzuncusu Kazakistan'a düzenlenirken, Bakan Ruhsar Pekcan iki ülke arasındaki ticaret hacmini 10 milyar dolara taşımayı hedeflediklerini açıkladı.



“KAZAKİSTAN İLE KATEDECEĞİMİZ ÇOK YOL VAR”

TİM Başkanı İsmail Gülle 2019 yılında Türkiye'nin Kazakistan'a 804 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini, Kazakistan'ın ise Türkiye'ye 1,4 milyar dolar düzeyinde dış satım gerçekleştirdiğini hatırlattı. İki ülke arasındaki ticaret hacminin çok daha yüksek olduğuna değinen Gülle, “Bu rakamlara baktığımızda Kazakistan'a ihracatımız açısından katedeceğimiz daha çok mesafe var. Biz iki ülke arasındaki dostluk ilişkilerini, Sayın Cumhurbaşkanımızın Kazak yöneticilerle olan muhabbetini dikkate aldığımızda ticaretimizi artırmamız gerektiğinin farkındayız” ifadelerini kullandı.

“GÜMRÜKLERDE İŞ BİRLİĞİ YAPMALIYIZ”

Nur-Sultan Büyükelçisi Ufuk Ekici'nin pandemi döneminde Kazakistan'da meydana gelen gelişmeleri anlattığı konuşmasının ardından T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan söz aldı. Bakan Pekcan da, TİM Başkanı Gülle gibi Kazakistan ile yapılan ticaretin çok daha yüksek olması gerektiğine dikkat çekerken şu noktalara dikkat çekti: “İki ülke arasındaki ticaret hacmi 4 milyar dolara yaklaşmakta ancak bizim hedefimiz 10 milyar doları yakalamak. Tabi bunu yapabilmek için hem gümrüklerde iş birliği yapmamız, aynı zamanda da lojistik noktasında hem maliyetlerin azaltılması hem de kotaların kaldırılarak liberalleşme sağlanması gerekir. Tam liberalleşme sağlayamamız da makul kota seviyelerine ulaşmamız gerekir.”

Bakan Ruhsar Pekcan, Kazakistan'la Kasım 2019'da gerçekleştirilen Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı sonrası oluşturulan eylem planının takiplerinde olduğunu açıkladı.

Pandemi ile birlikte T.C. Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonu ve TİM'in organizasyonu ile, ticaret diplomasisi faaliyetlerinin aksamaması hedeflenerek başlanan sanal ticaret heyetlerinin dokuzuncusu Kazakistan ile gerçekleştirildi. Yaklaşık bir hafta boyunca devam eden ikili görüşmelerde Türk firmalar, Kazakistan pazarındaki etki alanlarını genişletmek adına çeşitli görüşmeler gerçekleştirdiler. Kazak iş insanları ve kurumlarıyla gerçekleştirilen sanal ticaret heyetinde, 21'i yerli 200'ü yabancı olmak üzere toplam 221 firma yer aldı. Anadolu Ajansı Finans Haberleri Editör Yardımcısı Hasan Arslan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen sanal ticaret heyetinin açılışında Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle ve Nur-Sultan Büyükelçisi Ufuk Ekici, Kazakistan ile ikili ticaretin geliştirilmesi adına önemli detaylar paylaştı.

Dakikliğımız, **Sizin Avantajınızdır!**

42

Yıllık Tecrübemizle
İhtiyacınız olan Tüm
Lojistik Süreçlerde
Hizmetinizdeyiz.



Sağlık
logistics

444 0 890

www.sagliklogistics.com
info@saglikgroup.com.tr



İstişare toplantılarının dokuzuncusu EİB ile yapıldı

TİM'in düzenlediği Bölgesel İstişare Toplantıları'nın dokuzuncusu, TİM Başkanı İsmail Gülle, Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Jak Eskinazi ve yönetim kurulu başkanlarının katılımıyla çevrim içi olarak gerçekleştirildi.

Ege İhracatçıları Birliği (EİB) TİM Bölgesel İstişare Toplantısı gerçekleştirildi. EİB Başkanı Jak Eskinazi'nin kısa sunumu ile başlayan çevrim içi toplantıda, ilk olarak Eskinazi, Egeli ihracatçıların sorun ve beklentilerini TİM Başkanı İsmail Gülle ile paylaştı. Jak Eskinazi'nin görüşlerini açıklamasının ardından TİM Başkanı İsmail Gülle, pandemi sürecinde toparlanan ihracatın, Eylül ayında yeni bir rekora imza atmasından dolayı EİB üyesi 12 birlik başkanına da ayrı ayrı teşekkürlerini sundu. ABD'nin çelik ve alüminyuma getirdiği ilave gümrük vergileriyle başlayan ticaret savaşları sürecinde, Türk çelik sektörüne gelen ilave gümrük ve vergilerinin kaldırılmasına yönelik çalışmalarının devam ettiğini ifade eden Gülle, Suudi Arabistan'ın boykot hamleleri hakkında ise "Suudi Arabistan'daki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. TİM olarak Suudi Arabistanlı yöneticileri de ticareti akamete uğratmamaları konusunda uyarıyoruz. Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan Hanımefendi ile bu konu yakın takibimizde" açıklamasını yaptı.

BRÜKSEL'DE LOBİ FAALİYETLERİ ARTACAK

Hazır giyim ve tekstil sektörlerinin Belçika Brüksel'de bulunan ofislerini, önümüzdeki süreçte TİM'in de kullanacağını açıklayan İsmail Gülle, AB binasına çok yakın olan bu ofis ile birlikte, ilgili AB komisyonlardaki iş süreçlerini ve lobi faaliyetlerini hızlandırmayı hedeflediklerinin altını çizdi. Gülle, ABD ve Çin'de de



bu iki ülke ile yaşanan dış ticaret sorunlarını aşmak için benzeri bir ofis atılımı gerçekleştirebileceklerine vurgu yaptı. Gülle ayrıca, ordino belgesi ücretleri, fuar desteklerinin güncellemesi, maske - eldiven - koruyucu giysiye yönelik hibelerin kaldırılması için de gerekli kurumlarla irtibat halinde olduklarına vurgu yaptı.

EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜ ALİ GÜNEY'DEN 'SİGORTA' AÇIKLAMASI

Toplantıda birlik başkanlarının yönelttiği soruları yanıtlayan Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, 2020 yılının Ocak-Ağustos döneminde Türk ihracatçısına 20 milyar dolar kredi, 10.5 milyar dolar sigorta olmak üzere 30.5 milyar dolar destek sağladıklarını söyledi. Sigortanın çok önemli bir ürün olduğuna vurgu yapan Güney, "İhracatçımızın farklı pazarlara mal satabilmesi için özellikle tahsilat riskini ortadan kaldırmak adına çilingir bir ürün. Pandemi global bir belirsizliğe yol açtı. Biz burada alıcılarda ciddi sıkıntılar yaşanacağını bilmemize rağmen hiçbir alıcının limitini askıya almadık, tam tersine alıcılara tahsis ettiğimiz limitleri yüzde 5 artırdık. Bundan sonra da sigorta tarafında büyümeye devam edeceğiz. Ekim ayından itibaren sigorta süreçleri hızlanacak. Limit tahsisleri çok hızlı cevaplanacak" ifadelerini kullandı. Güney ayrıca, ihracatçılara pandemi döneminde tahsis ettikleri uzun vadeli kredilerde yüzde 336'lık artış sağladıklarını bilgisini verdi.



DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

Çok işlevli ve taşıma kapasitesi
yüksek Profi Liner,
Tire / İzmir fabrikamızda
sizleri bekliyor.



■ Telefon: +90 216 304 36 36
■ www.krone.com.tr
■ info@krone.com.tr

KRONE
Geleceği Taşıyoruz

Yurt Dışı Lojistik Merkezleri e-ihracatı canlandıracak

İhracat akışının yükselerek sürmesi ve e-ihracata yaşanan aksaklıkları aşmak adına hayata geçirilen girişimlere bir yenisi daha eklendi. Yurt Dışı Lojistik Merkezlerinin Desteklenmesi Hakkında Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.



gösteren şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtıkları birimlerin vergileri dahil kira, komisyon, kullanım giderleri kapsamında destek oran ve tutarı ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 ve YDLM başına yıllık en fazla 3 milyon dolar olarak belirlendi.

BEŞ YIL BOYUNCA KİRA DESTEĞİ

Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleriyle danışmanlık hizmeti alımına yönelik giderler ile Ticaret Bakanlığı'nca belirlenecek koşullara uygun olarak istihdam edilen en fazla 10 kişinin brüt ücretine, yıllık kişi başı 100 bin doları geçmemek kaydıyla, ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 ve YDLM başına yıllık en fazla 700 bin dolar destek sağlanacak. Kira, komisyon ve kullanım giderleri ile reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri giderlerine ilişkin desteklerden beş yıl süreyle yararlanılabilecek. Kullanıcıların gümrükleme ve genelgeyle belirlenen diğer giderleri yıllık en fazla 100 bin dolar olarak desteklenecek, desteklenme süresi ise en fazla beş yıl olarak belirlendi.

BAŞVURULAR TİCARET BAKANLIĞI'NA

Bakanlık, son üç yıllık ortalama kapasite kullanım oranı en az yüzde 50 olanlara beş yıla kadar ilave destek süresi verebilecek, toplam destek süresi 10 yılı aşmayacak. YDLM'lerin destek kapsamına alınması için iş birliği kuruluşlarınca fizibilite raporu hazırlanarak, ayrıntıları genelgede belirlenen projeye Ticaret Bakanlığı'na başvurulması ve bu projenin Bakanlıkça uygun bulunması gerekecek.

“LOJİSTİK MERKEZLERİN ÖNEMİ ARTACAK”

Marmara Grubu Vakfı'nın online olarak düzenlediği 23. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, daha yüksek hacimli ürünlerin ihracatında lojistik merkezlerinin yeni dönemde daha da önem kazanacağına işaret ederek, “Yeni dönemde ülkemize yönelen talebe tam anlamıyla cevap verebilmemiz için üretim kapasitemizi geliştirmemiz gerekmektedir. Türkiye üretimde sürdürülebilirlik ilkelerini azami benimsemeli ve yeşil ekonomiye ağırlık vererek ihracatımız bu alanda belgelenmelidir” dedi.

Yurt Dışı Lojistik Merkezlerinin (YDLM) Desteklenmesi Hakkında Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. E-ihracat alanında faaliyet gösteren pekçok firmanın en büyük sorunlarından biri, gönderdikleri malların takibi ile alakalı. Ayrıca ihracatçılar, e-ihracat yöntemiyle, özellikle Avrupa ülkelerine yapılan ürün sevkiyatlarında ürünün iadesi durumunda çok büyük sorunlar yaşıyor. Avrupa'da kurulacak YDLM'ler ile birlikte, e-ihracat kanallarında ve ürün sevkiyat süreçlerinde mevzuatlar gereği yaşanan bu sıkıntıların da önüne geçilmesi hedefleniyor.

GİDERİN YÜZDE 70'İ KARŞILANACAK

Söz konusu karara göre, YDLM'lerin faaliyete geçirilmesine yönelik kurulum, bilişim dahil yatırım, ruhsat ve izin giderleri yüzde 70 oranında ve merkez başına en fazla 5 milyon dolar olmak kaydıyla desteklenecek. Doğrudan veya yurt dışında faaliyet

Türk mobilyası Avustralya'yı fethedecek

Avustralya Sanal Ticaret Heyeti Açılış Programı'nda konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle ve İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç, Avustralya ihracatında hedefin üst sıralar olduğunu açıkladı.

Çevrim içi olarak düzenlenen Avustralya Sanal Ticaret Heyeti Açılış Programı'nın moderatörlüğünü Oylum Talu yaptı. Yoğun programı dolayısıyla organizasyonda yer alamayan T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın gönderdiği mesaj ile başlayan programda ilk sözü İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç aldı. Güleç, pandemi nedeniyle çok sayıda organizasyonun ertelendiğini, sanal heyetler ve fuarların ise hayatın parçalarından biri haline geldiğini söyledi. Bu kapsamda sanal ticaret heyetlerine ve fuarlara devam edeceklerine vurgu yapan Güleç, Avustralya ile mobilya sektörü bağlamında dış ticaret seviyesinin artırılması gerektiğinin altını çizdi. Avustralya'nın ithalatında, Türkiye'nin 27. sırada olduğunu açıklayan Güleç, hedeflerinin kısa sürede 10. sıraya yükselmek olduğunu açıkladı.

“AVUSTRALYA ÇİN İLE SORUN YAŞIYOR”

Güleç'in ardından söz alan TİM Başkanı İsmail Gülle, mobilya sektörünün cari fazla veren bir sektör olduğunu ifade ederken, “Avustralya'yı ihmal etmişiz. Başka açıklaması yok. Bundan sonraki süreç içerisinde bu açığı kapatacak rakamlara ulaşacak çalışmalar yapacağız” dedi. Canberra Büyükelçisi Korhan Karakoç ise pandemi dönemi nedeniyle global bir daralmanın söz konusu olduğunu, ancak bu dönemin bazı fırsatları da beraberinde getirdiğini söyledi. Avustralya'nın zengin ve para harcayan bir ülke olduğunun altını çizen Korhan Karakoç, Türkiye'nin bu ülke ile dış ticaretinin artması gerektiğini vurguladı. Avustralya'nın, Çin ile dış

ticaretinde sorunlar yaşadığını belirten Karakoç, bu durumun hem mobilya sektörü hem de Türkiye için bir avantaj olduğuna dikkat çekti.

“AVUSTRALYA UZAK AMA SINIRLAR KALKTI”

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, organizasyonda söz alan son katılımcı olurken, pandeminin 2. Dünya Savaşı sonrası yaşanan en büyük kriz olduğunu belirtti. Rıza Tuna Turagay, dünya ticaretinin salgın nedeniyle önemli ölçüde daralma yaşayacağına dikkat çekerken, “Herkes mevcut sistemin içerisinde ekonomilerin çökmemesi için mücadele ediyor” dedi. Haziran ayı ile birlikte Türk ekonomisinin düzelmeye başladığının altını çizen Turagay, “Türkiye 3. çeyrekte artı büyüme hızıyla karşılaşacak. Burada ihracatçılarımıza, özellikle mobilya sektörü paydaşlarına büyük görev düşüyor. Avustralya uzak ama artık sınırlar kalktı. Lojistik maliyetleri arttı fakat artık yurt dışı lojistik merkezleri de kuruyoruz. Avustralya özelinde gitmemiz gereken çok yol var gibi görünüyor” diye konuştu.



19

Avustralyalı mobilya sektörü temsilcileriyle görüşen Türk mobilya üreticilerinin sayısı

152

Avustralyalı mobilya sektörü temsilcileriyle yapılan toplam görüşme sayısı

8

MİLYAR DOLAR

Avustralya'nın yıllık mobilya tüketim kapasitesi

TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları başladı

TİM, Avrupa Birliği, Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları'nın birincisini "Enerji ve Kaynak Yoğun Sektörler" başlığı altında gerçekleştirdi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Avrupa Birliği, Avrupa Yeşil Mutabakatı hedefleri kapsamında 27 ihracatçı sektörü kapsayacak şekilde "TİM Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları" düzenliyor. Online toplantı serisinin ilki 26 Ekim Pazartesi günü TİM Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla, "Enerji ve Kaynak Yoğun Sektörler" ana başlığında gerçekleştirildi. Toplantıda otomotiv endüstrisi, çelik, demir ve demir dışı metaller, kimyevi maddeler ve mamulleri, makine ve aksamları, iklimlendirme sanayi, çimento, cam seramik, toprak ürünleri ve madencilik sektörlerinin Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum süreci sektör uzmanları tarafından masaya yatırıldı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Başkanı İsmail Gülle, "İhracatımızın yüzde 50'ye yakını, Avrupa Birliği'ne gerçekleştiriyoruz. Avrupa Birliği pazarındaki her türlü gelişme, genel ihracattaki seyrimizi de etkiliyor. Bu pencereden baktığımızda, Avrupa Yeşil Mutabakatı, gündemimizde en üst sırada yer alan hususlar arasında bulunuyor" dedi. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın hedeflerinden

bahseden İsmail Gülle sözlerine şöyle devam etti:

MUTABAKAT SADECE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE YETİNİYOR

"Avrupa Birliği, 2050 yılına kadar 'Avrupa kıtasını iklim nötr hale getirmek' hedefi ile bir dizi derinden dönüştürücü politikalar tasarlıyor. Birlik, bu mutabakatla, karbon kaçağı riskini azaltmak amacıyla, eşyanın karbon içeriğini doğrudan yansıtan bir ithalat fiyatı oluşturmayı hedefliyor. Bunu da karbon kaçağı riskinin yüksek olduğu ve ilk etapta etkilenmesi muhtemel enerji yoğun sektörlerde başlatmak istiyor. Dolayısıyla Avrupa Birliği kademeli olarak yeni sektörel stratejiler, vergi düzenlemeleri, eylem planları, finansman araçlarını uygulamaya koyacak. Avrupa Yeşil Mutabakatı, sadece iklim değişikliği ile yetinmeyen, biyolojik çeşitlilikten, atık ve hava kadar tüm çevre konularını ele alan bir politikaların neticesi olarak karşımıza çıkıyor. Bu değişimlere dikkat çekmek, ihracatçılarımızı ve hedef sektörlerimizi bilgilendirmek amacıyla değerli hocalarımızla ve sektör uzmanlarıyla farkındalık toplantıları serimize devam edeceğiz."

Filipinler'den TOKİ'ye davet

Ekim ayının son sanal ticaret heyeti Filipinler ile gerçekleştirildi. Manila Büyükelçisi Artemiz Sümer, Türkiye'nin Filipinler'e Atak Helikopteri başta olmak üzere farklı kalemlerdeki savunma sanayi ürünlerini satabileceğini ifade etti. Sümer ayrıca inşaat alanında yenilenme süreci içerisinde olan Filipinler'e TOKİ'yi de davet etti.

TİM, Sanal Ticaret Heyeti programlarının 10'uncusu Filipinler'e yönelik olarak gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü Hürriyet gazetesini ekonomi servisi müdürü Sefer Levent'in yaptığı organizasyonda Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Manila Büyükelçisi Artemiz Sümer ve TİM Başkanı İsmail Güllü önemli veriler paylaştı. Filipinler Sanal Ticaret Heyeti Programı'na 18'i yerli 50'si yabancı olmak üzere toplam 68 firma katıldı. İlk sözü T.C. Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur aldı. Gonca Yılmaz Batur, Filipinler'i, Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki dinamik ekonomilerden biri olarak tanımladı. Batur, "Ülkenin büyüyen bir orta sınıfı var. Siyasi, ekonomik ve sanayi alanlarında bizim için önemli noktaları barındırmakta. Filipinler'de hayata geçiremediğimiz çok ciddi bir potansiyel var. Pandemi sonrasında ikili ticari ilişkilerde Filipinler ile iş hacmimizi artıracığımızı düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

"TOKİ'Yİ FİLİPİNLERE DAVET EDİYORUZ"

Programda ikinci olarak söz alan Manila Büyükelçisi Artemiz Sümer, ülkede, Türk iş insanlarına ve Türk ürünlerine yönelik olumlu bir izlenim olduğuna dikkat çekti. Sümer, "Filipinler'in 100 milyon nüfusu var. Önemli bir pazar. 2019'da ekonomi yüzde 8,5 oranında büyüdü. Özellikle 19 yıldır milli gelirden sürekli pozitif trend yakalayan, 2019'da 71 milyar ihracat, 112 milyar dolar ithalat yapan bir ülke. Ülke genelinde 100 kadar ciddi inşaat projesi var. 2026'ya kadar bitirilmesi gereken inşaat projelerine 185 milyar dolarlık bir bütçe ayrıldı. Ülke genelinde önemli bir ihtiyaç da konut projelerine yönelik. Ülkedeki konutlar eski ve kullanışsız. Bu anlamda



müteahhit firmalarımızı ve TOKİ'yi davet ediyoruz. TOKİ buraya gelirse, iki taraf için de çok kazançlı projeler olacağını düşünüyoruz" dedi. Savunma sanayisi anlamında da Türkiye'nin Filipinler'e önemli ürünler satabileceğini ifade eden Sümer sözlerini şöyle tamamladı: "Başta Atak Helikopterleri olmak üzere, buraya gönderilebilecek çok önemli ürünler var. Know-how ile birlikte bazı savunma sanayi kalemlerinde ihracatımızı artırmanın zamanı olduğuna inanıyoruz."

"FİLİPİNLERE İHRACATIMIZ YÜKSELECEK"

Manila Büyükelçisi Artemiz Sümer'in ardından konuşan TİM Başkanı İsmail Güllü, "İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2019'da 262 milyon Dolar seviyesinde gerçekleşti. 2019 yılında, ülkemiz Filipinler'e 124 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken; Filipinler'den 138 milyon dolarlık ithalat yapıldı. Ülkemiz Filipinler'den özellikle elektrikli makine ve cihaz ithalatı gerçekleştiriyor. İnanıyoruz ki, Filipinler'e olan ihracatımız bu önemli heyetimize katılacak firmaların kuracağı işbirlikleri ile önümüzdeki yıllarda katlanarak artmaya devam edecek" dedi.

Küresel ticarete ivme sürecek mi?

DR. CAN FUAT GÜRLESEL

Küresel mal ticareti 2018 yılının nisan ayından itibaren yavaşlamaya başlamıştı. ABD ile Çin arasında artan ticaret gerginliği sonucu ise 2019 yılında dünya mal ticareti yüzde 3,0 daralmış ve 18,25 trilyon dolara gerilemişti. 2020 yılı ilk yarısında dünya mal ticareti bu kez de covid-19 salgınından önemli ölçüde olumsuz etkilendi ve yılın ilk yarısında yüzde 16 daraldı. Daralma özellikle yüzde 27 ile ikinci çeyrekte daha sert oldu.

Hükümetlerin destekleri ve salgına karşı alınan önlemler sonrası, haziran ayından itibaren iktisadi faaliyetlere geri dönüş başladı ve hem sanayi üretimi hem de mal ticareti yeniden hareketlendi. Hükümetlerin ve merkez bankalarının geniş destekleri mal ticaretindeki toparlanmayı destekledi. Yine firmaların yeni bir salgın endişesi ile yaz aylarında yoğun siparişlerde bulunması hem sanayi üretiminde hem de mal ticaretinde beklentilerin ötesinde toparlanmaya yol açtı.

Eylül ayı sonu itibariyle dünya sanayi üretimi PMI verisi 52,3 puan ile büyüme bölgesinde gerçekleşti. Yine sanayi malı ihracat siparişlerinde de eylül ayında 51,7 puan ile büyüme gerçekleşti. Sanayi üretimi ve ihracat, yaz aylarındaki toparlanmanın ardından eylül ayında büyümeye devam etti.

Beklentilerin üzerindeki bu toparlanma nedeniyle dünya mal ticaretinde 2020 yılına ilişkin daralma beklentileri düşmeye başladı. Nitekim, Dünya Ticaret Örgütü, Ekim ayı başında 2020 yılı öngörülerini güncelledi. Buna göre 2020 yılında daha önce miktar olarak yüzde 12,3 daralma beklenirken, güncelleme sonrası daralma beklentisi yüzde 9,2'ye geriledi. Değer olarak ise 2020



yılında ticaretin yüzde 12 daralması ve 16,15 trilyon dolara gerilemesi öngörülmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü, 2021 yılına ilişkin olarak da öngörülerini paylaştı. Buna göre 2021 yılında dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 7,2 büyüme beklenmektedir. Değer olarak ise yüzde 10 ihracat artışı ve 17,8 trilyon dolar tutarında mal ticareti öngörüsü yapılmıştır. 2021 yılında yüzde 10 mal ticareti genişlemesi Türkiye'nin toplam ihracat artış hedefi için de önemli bir gösterge olmaktadır. Nitekim yeni ekonomi programında da 2021 yılında yüzde 11,0 ihracat artışı hedefi yer almıştır.

2021 yılı ihracat artışı beklentileri bu şekilde ortaya konulmuş olmakla birlikte bu beklentilerde temel belirleyici yine COVID-19 salgınındaki gelişmeler olacaktır. Nitekim dünya genelinde günlük vaka sayıları yeniden artmaya başlamıştır. Günlük vaka sayıları 400 bini de geçerek ilk dalganın ortalama günlük vaka sayılarının iki katına çıkmıştır. Muhtemelen kış aylarında günlük yeni vaka sayısı 600 bine kadar ulaşabilecektir. Günlük vaka sayılarındaki bu hızlı artışa karşın hükümetler tam bir kapama düşünmemektedirler. Ancak

önümüzdeki aylarda ister istemez iktisadi faaliyetlerde yavaşlama ortaya çıkacaktır. Bu da mal ticaretini olumsuz etkileyecektir. Bu nedenle kasım-mart döneminde mal ticaretinde ivme kaybı yaşanması kaçınılmaz görünmektedir.

Ekim ayı içinde yapılan IMF - Dünya Bankası yıllık toplantılarında da ekonomilerdeki olası ivme kaybına karşı politika önerileri yapılmıştır. Buna göre desteklerin erken geri çekilmemesi, maliye politikalarının öne çıkması ve kamu yatırımları aracılığı ile ekonomilerin desteklenmesi istenmiştir. Para politikalarında artık son noktaya gelindiği kabul edilmektedir. Bu nedenle maliye politikalarından beklentiler artmaktadır. Muhtemelen ülkeler zorlu kış aylarında yeni destek paketleri açıklamak durumunda kalacaklardır.

2020 yılının geri kalanında ve de 2021 yılında dünya mal ticaretini şekillendirecek diğer iki önemli gelişme ise ABD seçimleri ile Büyük Britanya'nın AB'den ayrılma şekli olacaktır. ABD'de Trump'ın yeniden seçilmesi halinde, dünya ticaretinde toparlanma yeni ve belki de daha sert korumacılık dalgası ile zarar görecektir. Biden ise ticaret savaşları yerine ticaret müzakerelerini tercih etmektedir ve bu politikası dünya mal ticaretini destekleyecektir.

Tüm bu değerlendirmeler çerçevesinde dünya ihracatı, 2021 yılında farklı çeyrek dönemler gösterecektir. Kasım-Mart döneminde ticaret ivme kaybedecektir. İkinci çeyrekte yeniden toparlanma başlayacaktır. Aşının bulunması ve yaygın uygulaması ile yılın ikinci yarısında toparlanma hız kazanacaktır. Aşının bir sonraki yıla sarkması halinde ise dünya ticareti 2021 yılını sadece baz etkisi ile sınırlı bir büyüme ile kapatabilecektir.

*Sonsuz Güneş
Sonsuz Enerji!*



MÜHENDİSLİK
HİZMETLERİ



SATIN
ALMA



KURULUM



AR-GE



PANEL
ÜRETİMİ



İŞLETME VE
BAKIM

Gücümüzü Türkiye'den,
enerjimizi güneşten alıyoruz.

“İhtiyaçlar Hiyerarşisi 2.0”

PROF. DR. EMRE ALKIN

Süreklili ekonomi yazmak yerine biraz da teknolojik gelişmelerden bahsetmek bana iyi geliyor. Geçenlerde Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisi ile tarif edilen dünyayı teknolojik ve dijital ihtiyaçlar hiyerarşisine çeviren bir çalışmayı okudum.

Buna göre Maslow’un ihtiyaç piramidinin tabanı olarak belirlediği “olmazsa olmaz” fiziksel ihtiyaçlar, wifi-akıllı cihaz, pil, bilgisayar ve internet olarak tarif edilmiş. Yani bunlar olmadan dijitalleşmede diğer adımları atma imkanı pek yok.

Klasik Piramitte “güvenlik ihtiyaçları” diye tarif edilen bir üst basamakta ise konum servisleri, e-posta, dosya saklama ve arama motorları bulunuyor. Yani karşılıklı mesajlaşmaya göre daha önemli bir basamak şeklinde nitelendirilmiş.

Üçüncü basamak olan Sevgi-Aidiyet ile alakalı ise Facebook, Whatsapp ve Facetime gibi uygulamalar tarif edilmiş. Aslında bu aidiyet hissi kadar çevremizle haberleşme, çevremizden haberdar olma detayını içeren bir yaklaşım.

Dördüncü basamak ise kişisel saygınlık ile alakalı ihtiyaç olarak tariflendiği için Twitter, Instagram gibi uygulamalar öne çıkarılmış. Açıkçası resimleri rötuşlayıp başkalarından apartılan metinlerin burada kullanılması sebebiyle saygınlığın büyük bir kısmı sahtekarlık ile sağlansa da, doğru bir



tarif olabilir. Kişiler kabiliyetlerini ve kendilerine ait en güzel hatta parlatılmış özellikleri burada paylaştıkları için saygınlık adına ciddi büyüklük bir kitleye ulaşma imkanı bulabiliyorlar.

Son basamak ise kişisel gelişim ve kendini konumlandırma adımı olduğu için burada doğrudan doğruya LinkedIn iliştilirilmiş. Çünkü burada sosyal medyadaki maskaralıklar pek bulunmuyor desem yanlış olmaz. Burada iş başvuruları, iş değişiklikleri, makaleler, iş dünyası ile ilgili videolar, konferans ve seminer duyuruları bulunduğu için, “ciddi giyimli” bir iş insanını andırıyor.

Tüm bunlara “Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisi 2.0” ismi

koymuşlar. Peki benim için bu piramitin sırası geçerli mi ? Açıkçası pek değil.

Ben sabah kalkar kalkmaz ilk önce internete bakıyor ve piyasalardaki durumu kontrol ediyorum. Evde wifi, bilgisayar ve akıllı cihazlar zaten kurulmuş durumda. Şarj ya da pil ile ilgili herşey güvenli şekilde mevcut. Yani Piramidin ilk basamağında mutabıkız. Sabah çok erken saatte e-postalarımı kontrol ediyorum ama dropbox’a hiç bakmıyorum, çünkü kendim bizzat oraya bir dosya atmıyorum, başkası atarsa belki. Arama motoruna bakmak ise ancak ancak çok elzem durumlarda gerekli oluyor. Dolayısıyla ikinci basamakta tam olarak mutabakat sağlayamadık. Bu arada Twitter, Instagram ve LinkedIn ilk kontrol ettiğim uygulamalar. Hatta yazılarımı ve videolarımı sabah ilk iş buralardan paylaşıyorum. WhatsApp ise en sık kullandığım uygulama ve olmazsa olmaz niteliğinde.

Üçüncü basamaktaki Facebook ile ilgim pek yok, Facetime sık kullandığım bir uygulama değil. Dördüncü ve beşinci basamaklar benim için ikinci ve üçüncü basamaklarda yer alıyor desem yanlış olmaz.

Özetle, bu çalışmayı yapanlar sanıyorum “Batı tarzında ortalama vatandaş” için yapmışlar. Sanıyorum bu yarımkürenin koşuşturmaları da öncelikleri de diğer taraftan farklı.

“Kişiler kabiliyetlerini ve kendilerine ait en güzel hatta parlatılmış özellikleri burada (sosyal medyada) paylaştıkları için saygınlık adına ciddi büyüklük bir kitleye ulaşma imkanı bulabiliyorlar.”

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
37 yıldır koruyoruz.



destekphone: 444 43 44

www.destekpatent.com

Eclipse Business D Blok No:2, Maslak 34398 İstanbul
T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64



Halka arz süreci ve avantajları

CEM YILMAZ, MSC BAŞ DENETÇİ, SMMM

Halka arz, bir şirketin paylarının Borsa İstanbul Pay Piyasasında işlem görmesi için yatırımcılara çağrı ve ilan yoluyla satışlarıdır. Halka arz işlemi, şirketlerin ve bu şirketlerin sahip oldukları varlıkların küçük paylara bölünerek satışa çıkarılmasıdır.

Halka arz, düşük maliyetle önemli bir finansman kaynağına ulaşabilmenin yanı sıra, şirketlerin kurumsallaşma süreçlerine ivme kazandırmakta, yurt içi ve yurt dışı yaygın tanıtımlarına katkıda bulunmakta, şirketlerin müşterileri, tedarikçileri ve finans kuruluşları nezdinde kredibilitelerinin artmasına yardımcı olmakta ve bu sayede şirketlerimizin uluslararası pazarlarda rekabet edebilir hale gelmesinde önemli rol oynamaktadır.

Halka arz edilen payların organize bir pazarda, istenildiği anda, piyasa arz ve talebine göre oluşan fiyatlardan şeffaflık içerisinde alınıp satılmasının mümkün kılınması, paylara likidite kazandırmakta ve böylece şirketlerin mevcut ortakları ihtiyaç olması halinde kısa sürede nakde ulaşmada önemli bir imkan elde etmektedirler.

HALKA ARZIN YATIRIMCILARA SAĞLADIĞI FAYDALAR

- Fiyat Avantajı
- Reklam ve Bilinirlik Avantajı
- Güven Unsuru
- Globalleşme
- Kurumsallaşma
- Devamlı ve Zamanında Bilgilenmek
- Gözetim, Denetim ve İzleme Ortamında Likidite İmkânı.
- Şirketlerin paylarının halka



arzı ve Borsa İstanbul'da işlem görmesi, Şirketlerin bankacılık ve para piyasası nezdindeki kredibilitelerini artırmakta, daha kolay ve uygun maliyetlerle kredi bulma imkanı kazanmalarını sağlamaktadır.

Halka Arz Süreci:

Şirketlerin halka arzı genel olarak zahmetli ve maliyetli olup öncesinde Şirket içi çalışma grubunun oluşturulmasını tavsiye ediyoruz. Öncesinde planlama iyi yapılmalıdır.

Şirketin halka arz olunabilmesi için Sermaye Piyasa Kurulu'nun düzenleme ve denetlemelerine tabii bulunması ve izahname hazırlanması gerekir. Sermaye Piyasa Kurulu tarafınca kabul edilmeyen şirketlerin İstanbul Borsası üzerinden işlem görmeleri mümkün değildir.

Yönetim kurulu onayı: Şirketin halka arzının ilk ve temel adımı yönetim kurulu üyelerinin halka arza ilişkin bildiriye bulunulması ve onayının alınmasıdır.

SPK ve İMKB'ye Müracaat: Şirketler tarafından gerekli evraklar

hazırlandıktan sonra SPK'ya kayda alınması için, İMKB'ye de ilgili pazarda işlem görmesi için müracaat edilir. Halka arz sürecinin kısaltması açısından İMKB başvurusunun SPK başvurusu ile eşzamanlı olarak yapılması faydalı olacaktır. Başvuru şirket tarafından yapılabileceği gibi yetkili aracı kuruluştan alınarak da yapılabilir.

Finansal ve hukuki destek: Halka arz kapsamlı ve derinlemesine bir süreç olduğu için süreç boyunca ilgili düzenlemelere yardımcı olacak aracı kurum ve hukuk şirketleriyle çalışılmalıdır.

Şirketin finansal denetimden geçmesi:

Bağımsız Denetim şirketlerinin yardımıyla şirketin mali kayıtlarının incelenmesi ve mali durumdan haberdar olunması gerekir. Bu işlem denetim şirketleri tarafından halka arz olunmak istenen şirket için gerçekleştirir ve geçmişe dönük 3 yıllık bağımsız denetim raporu zorunludur. Finansal tabloların Uluslararası Muhasebe Standartlarına göre hazırlanması gerekir.

Sonuç olarak Halka Arz firmalar için adeta bir dönüm noktası olup yukarıda saydığımız avantajları iyi kullanan Şirketler büyüme potansiyellerini gerçekleştirirler. Şirketin isminin endekslerde ve fiyat listelerinde yer alması bile şirket açısından maliyeti neredeyse sıfır fakat etkisi büyük bir reklam imkânı sağlar. Türkiye'de yaklaşık halka açık şirket sayısı 400'de kalırken örneğin Hindistan'da yaklaşık 5 bin, Kore'de ise 2 bin 300 şirket halka açıktır. Bu sayının artması firmalarımız ve Ülke ekonomimiz açısından kritik önemdedir. Fakat süreç çok iyi planlanmalı birkaç yıl öncesinden hazırlıklar başlanmalıdır.

IS IT
POSSIBLE
TO
CARRY THE WORLD?



limalogistics.com +90 224 443 56 01

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Fatih Dönmez:****Türkiye 2023'te kendi doğal gazını kullanacak**

Karadeniz'de keşfedilen doğal gaz rezervine bir yenisi daha eklendi. 85 milyar metreküplük yeni keşifle doğal gaz rezervi 405 milyar metreküpe ulaştı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, 2023'te Türkiye'nin kendi doğal gazını kullanmasını hedeflediklerini açıkladı.

Pandemi döneminde birçok ülke sondaj faaliyetlerini durdururken, Türkiye arama çalışmalarını kesintisiz bir şekilde sürdürdü. Bu çabaların sonucunda müjdelere birbirini izledi. Ağustos ayında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan 320 milyar metreküplük doğal gaz keşfine ekim ayında bir yenisi daha eklendi. Karadeniz'deki Tuna 1 kuyusunda 85 milyar metreküplük yeni bir rezerv daha tespit edilirken, Türkiye'nin toplam doğal gaz rezervi 405 milyar metreküpe ulaştı. Tuna 1 kuyusundaki sondaj çalışmalarını şu an için noktlayan Fatih Dönmez, sondaj gemisinin yeni rotasının Türkali 1 kuyusu olacağı duyuruldu. TİM Report olarak Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez ile Türkiye'nin milli enerji hamlelerini konuştuk.

Öncelikle gündemin en önemli maddelerinden biri olan Karadeniz'de keşfedilen gaz ile başlamak istiyoruz. Bu rezerv enerji anlaşmalarında Türkiye'nin elini güçlendirir mi? Sanayici ve ihracatçı için ucuz enerji mümkün mü? Genel bir değerlendirmenizi rica edebilir miyiz? Önümüzdeki yıllarda sona erecek kontratlarımız var. Keşifle birlikte elbette Türkiye'nin masada pazarlık gücü artacak. Yerli gazın üretimiyle birlikte doğal gaz ithalatının kademeli olarak düşecek olması, yeni kontratların müzakeresinde bizim için önemli bir avantaj olacak. Şu an farklı ülkelerden gaz ithalatımız var. Hem boru hatlarıyla hem de LNG ve spot piyasalardan da doğal gaz tedarik ediyoruz. Organize Toptan Doğal Gaz Satış Piyasası'nın kurulmasıyla hem

BOTAŞ hem de özel ve tüzel kişi ve kurumlar da doğal gaz ithal edebiliyorlar. Bu durum rekabet açısından fiyatların serbest piyasa koşullarına göre oluşmasını sağlıyor.

Diğer yandan doğal gaz depolama hacmimizin artırılması için önemli yatırımlar yaptık. Yerli gazın ithal gazla karşılaştırıldığında daha uygun olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum gazın üretilmeye başlanmasıyla birlikte sanayicilerimizin enerji faturasına da olumlu bir şekilde yansıtacak. En önemlisi doğal gaz ithalatına ayırdığımız bütçenin azalmasıyla Türkiye'nin cari açığının kapanmasına önemli bir katkı sunacağız.

Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki arama ve sondaj faaliyetlerinde son durum nedir? Ve yine sıcak bir gelişme olan Yunanistan'ın Navtex ilan Oruç Reis'in çalışmalarını etkileyecek mi?

Yunanistan'ın bütün girişimleri provokasyona yöneliktir. Hiçbir şekilde bu tür girişimlerin faaliyetlerimizi engellemesine izin vermedik, vermeyeceğiz. Gemilerimiz iş planlarına uygun bir şekilde faaliyetlerini sürdürüyor. Oruç Reis şu an bakım, personel değişimi ve sonraki görev hazırlıkları için limana döndü. Geminin aylık periyotlarla gerçekleştirdiği rutin bir faaliyet. Bakım ve ikmal işlemlerinin hemen ardından gemimiz sismik araştırma faaliyetlerine devam edecek.

Öte yandan Yavuz Sondaj Gemimiz ve Barbaros Hayreddin Paşa Sismik Araştırma Gemimiz Akdeniz'de faaliyetlerine devam ediyor. Pandemi döneminde birçok şirket ve ülke arama ve sondaj faaliyetlerinde havlu atarken, biz

Sadece tüketici değil, tükettiğini üreten bir Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerjinin kurulu güç içerisindeki payını yükseltmek birinci hedefimiz.



iş planımıza göre faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Türkiye 2023 yılında enerji konusunda nasıl bir yerde olacak?

Cumhuriyetimizin 100. yılında milletimize en güzel hediyeyi inşallah ilk yerli gazın kullanımıyla vereceğiz. İlk faz üretim yüksek volümlü üretim olmuyor bu tip sahalarda. Ancak saha 3-5 yılda büyüklüğüne göre geliştiriliyor bir plato dönemine geliyor. PİK üretim almak için 30-40 kuyu açmamız lazım. Biz 3-5 kuyuyla birlikte üretimi başlatacağız. Bir taraftan da sahanın geliştirilmesi için yeni sondajlar yapacağız. Sahanın

büyüklüğüne göre yeni kuyular açarak sahayı üretime hazır hale getireceğiz. Bizim bütün amacımız enerjinin her alanında bağımsızlık. Petrol, doğal gaz, elektrik üretimi, madenler gibi her alanda kendi öz yeterliliğimizi geliştirmek istiyoruz. Elektrik üretiminde yerli ve yenilenebilir oranını yüzde 60'lar seviyesine çıkardık. 2023'e kadar bu oran daha da artacak. Madenlerimizde de katma değerli ürün dönemine geçtik. Burada da yeni modellerle birlikte teknoloji ve Ar-Ge odaklı bir anlayışla madenlerimizi işleyerek uç ürün haline getiriyoruz. Petrol ve doğal gaz arama ve sondajlarında da son dönemde ciddi bir artış gösterdik.



Dünyada enerji kaynakları çeşitleniyor. Peki, Türkiye bu dönüşümde nasıl rol oynuyor? Konuyla ilgili değerlendirmenizi rica edebilir miyiz?

Enerjide yaşanan değişim ve dönüşüm uzun zamandır bakanlığımızın gündeminde. Önümüzdeki yılların planlamasını yaparken hem kaynak bazlı hem de teknolojik bazlı bu dönüşümün en iyi şekilde uygulanması için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklarındaki maliyet düşüşü, yeni enerji kaynaklarının ortaya çıkışı, enerji verimliliğindeki artış gibi pek çok unsura bağlı olarak dünyada bir değişim söz konusu. Öte yandan ülkeler bir taraftan fosil kaynaklara dayalı üretim altyapılarını temiz enerjiye doğru kaydırırken bir taraftan denizler ve ankonvansiyonel başta olmak üzere yeni fosil kaynaklı rezervler için de arama ve sondaj faaliyetlerine devam ediyorlar.

Türkiye olarak biz öncelikle yenilenebilir enerjide bir kalkınma ve sanayi geliştirme stratejisi izliyoruz. YEKA modelimiz ile yerli bir sanayi inşa etmekte sonuna kadar kararlıyız. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yenilenebilir ve temiz enerji teknolojilerinde bölgenin merkez oyuncusu olması için yeni stratejilerimiz olacak. Sanayi stratejimizi Ar-Ge stratejimizle de eşgüdümüne getirerek buna start-up ekosistemini de entegre edeceğiz. Enerji sektöründe çok önemli

yeniliklerin merkezi olmaya adayız. Bu noktada bizim kadar sektör oyuncularının da dönüşümü çok önemli. Artık şirketler sadece finans tablosu okuryazarlığı ile değil, yenilikçilik, kurum içi girişim, yeni fikirlere açık olma ile de değer üretmek zorundalar. Eğer dünya ile rekabet edeceksek, şirketlerimizin inovasyona daha fazla meraklı olmasını bekliyoruz. Burada da genç nesilleri mutlaka desteklemek gerekiyor.

Milli Enerji ve Maden Politikamızın en önemli ayaklardan biri de bu kapsamda yerleştirme. Enerji dönüşümleri aslında bir teknoloji hikâyesidir. YEKA projeleri ile Türkiye yenilenebilir enerji teknolojilerinde ve gelecekte depolamada teknoloji merkezlerinde en önemli üretim üslerinden biri olmayı hedefliyoruz. Fakat daha birçok teknoloji en az birer enerji kaynağı kadar sistemimize etki ediyor. Yapay zekâ, akıllı sistemler, gelişmiş veri araçları gündemimizde en üst sıralardadır. Elektrikli arabalar, kayıt zinciri gibi birçok yeni teknolojiyi de araştırarak kendimize bir yol haritası belirliyoruz.

Türkiye, güneş enerjisinde oldukça iyi bir noktada. Bu alandaki çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

2017 yılında Milli Enerji ve Maden Politikası ile Türkiye'nin enerji yol haritasını yeniden belirledik. Hidrokarbon kaynaklı üretim anlayışını, yerli ve yenilenebilir kaynak temelli, teknoloji ve Ar-Ge odaklı üretim olarak değiştirdik. Güneşten elde ettiğimiz üretim bu alanda ne kadar doğru bir yolda ilerlediğimizin en önemli kanıtıdır. Özellikle lisanssız üretim kapsamında güneş enerjisinden üretimimiz artış gösteriyor. 6.295 MW gücündeki güneş kurulu gücümüzün 6.072 MW'ı lisanssız güneş yatırımlarından gerçekleşti. Lisanssız üretimin ise 341 MW'lık bölümü çatı ve cephe uygulamalarından sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl duyurusunu yaptığımız 'Kendi Elektrikliğini Kendin Üret' çağrımıza ile sanayicimiz üretimde, hanelerimiz ise konutlarında bu çağrımıza cevap verdi. Ülkemizde çatı dediğimizde ilk akıllara gelen, konutun ya da bir yapının üstünün kapatılması geliyor. Ancak biz çatı denilince akıllara ilk olarak üretim

Türkiye toplam yenilenebilir enerjide dünyada 13'üncü, Avrupa'da ise altıncı sırada yer alıyor.

hatta ekonomik kazanç gelmesi için çeşitli uygulamaları hayata geçiriyoruz. 2019 Mayıs itibarıyla Resmî Gazete’de yayımlanan Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği ile birlikte vatandaşımız artık çatı ve cephesinden 10 kilovata kadar üreteceği elektriğin tüketim fazlasını satabiliyor.

Sadece tüketici değil, tükettiğini üreten bir Türkiye için yerli ve yenilenebilir enerjinin kurulu güç içerisindeki payını yükseltmek birincil hedefimiz. Böylelikle ithal ettiğimiz enerjinin payını düşürüyor, ekonomik kaynaklarımızı ülkemiz içerisinde de değerlendirmiş oluyoruz. Bu hedef doğrultusunda güneş özelinde sadece 2020 yılı içerisinde önümüzdeki günlerde gerçekleştirileceğimiz toplamda 1000 MW olmak üzere, 10, 15 ve 20 MW’lık 36 ilde 74 adet güneş enerjisine dayalı YEKA yarışmasını gerçekleştireceğiz. Yine Türkiye’nin ilk, Avrupa ve Orta Doğu’nun tek entegre güneş paneli tesisini de geçtiğimiz ay Sayın Cumhurbaşkanımızın katılımıyla açtık. Hedefimiz net: Ülkemizi güneş köprüsüyle birbirine bağlayacağız.

Türkiye’de yenilenebilir enerji kaynaklarının artacağı öngörülmüyor. Bu konuda Türkiye ne durumda ve ne gibi çalışmalar var?

2002 yılında 12.305 MW olan yenilenebilir enerji kurulu gücümüz, 2020 Ağustos ayı sonu itibarıyla 46.811 MW’a ulaştı. Ağustos 2020 sonu itibarıyla 93.023 MW olan toplam enerji kurulu gücü içindeki yenilenebilir payı yüzde 50,3 olarak gerçekleşti. 2002 yılında bu oran yüzde 38,6 seviyesindeydi. 2002 yılında yüzde 26,3 olan yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı, 2019 yılında yüzde 44 olarak gerçekleşti. Ağustos ayı sonu itibarıyla 2020’nin ilk 8 ayındaki oran yüzde 48 seviyesinde.

YEKA modeli ile birlikte bugüne kadar toplam 3 GW olan iki adet rüzgâr ve bir adet güneş olmak üzere üç YEKA yarışması gerçekleştirdik. Dördüncüsü ise güneş enerjisinde 1.000 MW gücündeki gelecek ay düzenleyeceğimiz yarışma olacak. Tüm bu uygulamalarla birlikte Türkiye 2019 yılında hidrolik enerji santrallerinin payı bakımından

dünyada 9’uncu, Avrupa’da 2’nci, rüzgârda dünyada 12’nci, Avrupa’da 7’nci, güneşte dünyada 13’üncü, Avrupa’da 7’nci, jeotermalde dünyada 4’üncü Avrupa’da 1’inci sırada yer alıyor. Toplam yenilenebilir enerjide ise dünyada 13, Avrupa’da 6. sırada. İnşallah yürüttüğümüz bu çalışmalarla beraber daha da yukarılara çıkacağız.

Sanayicilerimizi yenilenebilir enerjiye yönlendirecek destek ve düzenlemeleriniz var mı? Yeni gelişmeler olacak mı?

Sektör ve üreticilerle yaptığımız rutin görüşmelerle yenilenebilir enerji alanında talepleri inceliyor ve gerekli adımları atarak sanayicimizin isteklerini gerçekleştiriyoruz. Daha önce 1 MW ile sınırlandırılan lisanssız üretim faaliyeti yapabilecek yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesislerinin kurulu güç üst sınırını 5 MW’a çıkarttık. Bu düzenleme ile ihtiyaçları 1 MW’ın üzerinde olan ve 1 MW’dan daha fazla güçlerde tesis kurulabilecek alanlara sahip olan başta sanayi tesisleri olmak üzere ticarethaneler, içme suyu tesisleri, atık su arıtma tesisleri ve sulama abonelerinin tesisleri ile kamu kurum ve kuruluşlarımıza ait tesislerin elektrik ihtiyaçlarının tamamına yakın kısmı tükettildiği noktalarda üretilebilecek. İş yerleri için elektrik bağlantı gücüne kadar GES kurma imkânı getirdik.

Bu düzenlemeyle birlikte Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği’nde yaptığımız değişiklik ile özellikle sanayi abonelerimizin çatı ve cephe uygulamalı güneş veya diğer yenilenebilir kaynaklara dayalı lisanssız üretim faaliyeti başvurularında ciddi bir artış oldu. Bugüne kadar toplam 5789 adet lisanssız üretim faaliyeti için başvuru yapılmış olup başvuruların toplam gücü 2895 MW civarında. Ülkemizin büyümesinde çok büyük bir öneme sahip sanayicimizin taleplerini dün olduğu gibi bugün de karşılamaya devam ediyoruz, edeceğiz. Boş, atıl ve üretime elverişli çatı ve cepheleri güneş ile birlikte üretime dahil edeceğiz. Sanayicimizle birlikte ülkemizi daha da ileriye birlikte taşıyacağız.

93.023 MW

2020 ağustos ayında yenilenebilir enerji kurulu gücü





Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı: Başarımızı toplum için yarattığımız değerle ölçüyoruz

İnsanların, kendileriyle aynı kaygıyı paylaşan kurumları hayatlarının parçası yapmak istediğini ifade eden Bülent Eczacıbaşı, “Başarımızı toplum için yarattığımız değerle ölçüyoruz” diyor. Duayen iş insanı, iş dünyasındaki uzun süreli yolculuklarındaki en önemli etkenlerden birini ise “Değişime uyum gösterme becerimiz” sözleriyle açıklıyor.

Yapı, tüketim ve sağlık ürünleri alanlarında bugüne kadar çok sayıda marka üreten Eczacıbaşı Topluluğu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. İş dünyasındaki başarılarını, toplum için yarattıkları değerlerle ölçtüklerini ifade eden Bülent Eczacıbaşı, pandemi süreci karşısında aldıkları aksiyonlardan sosyal sorumluluk projelerine, Eczacıbaşı Holding'in temellerinin atıldığı 1940'lı yıllardan bugünlere dair birbirinden önemli açıklamalarda bulundu. İşte o söyleşi.

Türkiye’de Eczacıbaşı gibi güçlü ve Türkiye ekonomisine ciddi katkılar sunan çok az şirket var. Bu başarıyı nasıl sağlıyorsunuz?

Topluluğumuzun temelleri, kapalı ekonomi döneminde, ülkemizin her açıdan kaynaklarının sınırlı olduğu bir dönemde atıldı. Türkiye 1980’lerde dışa açılırken ana gündem maddemiz hep ihracattı. 1990’larda organizasyonel dönüşüm, kalite, rekabette araştırma ve geliştirme ile fark yaratmak, çabalarımızın ana hedefleriydi. 2000’li yıllar da Topluluğumuz için satın almaların ve yeni yatırımlarla büyümenin ağırlık kazandığı bir gayret ile devam ediyor.

Kuruluşumuzdan bu yana geçen zamanda, değişime uyum becerimiz ölçüsünde önemli başarılar elde ettiğimizi düşünüyorum. Bugün sunduğu ürünlerle hem yurt içinde hem de yurt dışında rekabet edebilen; gelirlerinin yaklaşık yüzde 60’ını

yurt dışına yönelik faaliyetlerinden elde edebilen, dengeli, güçlü bir portföye sahibiz. Bunun da başarımızı sürdürülebilir kıldığına inanıyorum.

Başarımızı ise toplum için yarattığımız değerle ölçüyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana, Kurucumuz Merhum Nejat Eczacıbaşı'nın bu anlayışı kurumsal kültürümüzün en önemli unsuru. Faaliyetlerimizi, bu başarının anlamlı kıldığına inanıyoruz. Bu çabayı harcayan kurumların, ‘ruhu’ olan bir varlık gibi karşılık bulduğunu görüyoruz. Çünkü insanlar, yaşamlarına anlam katmak, aynı kaygıyı paylaşan kurum ve markaları hayatlarının parçası yapmak istiyor.

Türkiye’de sosyal sorumluluk dendiğinde akla ilk gelen isimlerden birisiniz. Pandemi, kültür-sanat faaliyetlerini de etkiledi?

Kurucumuz Merhum Nejat Eczacıbaşı, özel girişimde gerçek ölçünün toplumun varlığını artırmadaki başarı düzeyi olduğuna inanırdı. Bu nedenle toplumsal yaşamın farklı alanlarına katkıda bulunmak kurumumuzun geleneğinde var. Ticari girişimlerimiz kadar sosyal alandaki faaliyetlerimizin de devamlılığına önem veriyoruz. Ne yazık ki, pandemiden en çok etkilenen alanların başında kültür ve sanat geliyor. Tiyatrolar, sinemalar, gösteri merkezleri, festivaller... Her platform bu süreçte varlığını devam ettirmek için zorlu bir çabaya girişti. İKSV de bu çabayı veren kurumlardan biri. Pandemiye rağmen, İKSV sanatseverlerle teknoloji sayesinde



buluşmalarına devam etti, ediyor. Dünyanın pek çok kültür kurumunun bulunduğu ilk çözüm de bu oldu. Diğer yandan, İKSV bundan sonra ne yapacağını, nasıl yapacağını düşünmeye, yeni dönemin etkinliklerini planlamaya devam ediyor. Sanatçılar üretmeye devam edecek. Bizler de sanattan beslenmeye devam edeceğiz.

Tüm dünyayı olumsuz etkileyen COVID-19 pandemisi küresel ekonomide de daralmalara neden oldu? Eczacıbaşı bu süreci nasıl yönetti?

Teknoloji altyapımız ve dijital enstrümanları kullanarak takip, analiz, iletişim ve karar alma mekanizmalarımızın sınırlarını da içinden geçtiğimiz süreçte test etme olanağı bulduk. Salgınla birlikte, Topluluk olarak işlerimizi her zaman olduğu gibi etkin bir şekilde yönetmeye gayret ediyoruz. Bunun da iş sonuçlarımıza yansımalarının son derece olumlu olduğunu söyleyebilirim.

Süreç bugün de dinamik bir şekilde ilerliyor. Yaz aylarıyla birlikte ülkemiz ve yurt dışı pazarlarımızda artan ticari faaliyetler çerçevesinde iş gücü ve kapasitelerimizi bu talebi karşılamak amacıyla, gerekli önlemlere uyarak düzenliyoruz.

Devletimizin bu dönemde istihdamın devamlılığı için verdiği teşvik ve destekleri çok yerinde ve değerli buluyoruz. Topluluk olarak, salgından olumsuz etkilenen iş kollarımızda bu desteklerden faydalanıyoruz. Pandemi henüz sona ermiş değil. Dahası, önümüzde yeni dalgaların olma olasılığı da var. Dolayısıyla, süreç devam ettiği için pandeminin olası kısa, orta ve uzun vadeli etkileri üzerine bir değerlendirme yapmak güç. Bu dönemin etkisi ülkemizle de sınırlı olmadığı için daha geniş bir pencereden, küresel olarak bakmanın ve değerlendirmenin daha doğru olduğuna inanıyorum.

Türkiye'nin önde gelen sanayicilerinden biri olarak sanayideki mevcut durumu bize değerlendirir misiniz?

Başarılarımızın da başaramadıklarımızın da içinde yaşadığımız makroekonomik çerçeveye yakından ilgisi var. Hangi alanlarda, nerelerde, ne kadar yatırım yaptığımız; neler üretip sattığımız, temelde makroekonomik ortama göre belirleniyor. Bu ortamın koşulları bize bazen çok yardımcı oldu, önümüzü açtı; bazen de önümüze engeller çıkardı, hatta elimizi kolumuzu bağladı. Birçok inişler, çıkışlar yaşadıktan sonra, ülkemizin özel kesimimizin öncülüğünde sürdürülebilir büyümeyi nasıl sağlayabileceği konusunda bazı sonuçlara ulaştık. Ülkemizin yeni bir ekonomik modele olan ihtiyacı açık biçimde ortaya çıktı. Artık görüyoruz ki, sürekli cari açık vermeye ve dışarıdan borçlanarak büyümeye dayanan ekonomik model, sürdürülebilir değil. Türkiye ekonomik modelini yenilemeyi, mal ve hizmet ihracatına dayalı bir büyüme modeline geçmeyi başarabilir. Eğitim reformuyla desteklenen yeni bir ekonomik model, sanayimizin ve özel kesimimizin gerçek gücünü ortaya çıkaracak, ülkemizin ihtiyacı olan sürdürülebilir, dengeli ve hızlı büyümeyi hiç kuşkusuz güvenceye alacaktır.

Teknolojideki hızlı değişim ve

Bizi başarıya götürecektir volda, salgınlar, ekonomik çalkantılar, daha kim bilir neler yaşanacak? Umutsuz olmaya zamanımız yok. Girişimcilerin ise tavsiyeye ihtiyacı olmadığını düşünüyorum.

dönüşüm ile yeni bir ekonomik düzen kurulurken, eğitim konusuna ne kadar akıl yorarsak, ortak sorunlarımızın çözümünü yolunda o kadar hızlı yol alabileceğimize inanıyorum. Cumhuriyetimizin kurucu iradesinin de en temel özelliği, çağın gereklerini yerine getiren bilim ve eğitim sistemine özel bir önem vermesiydi. Çağdaş eğitim konusundaki bu duyarlılığı sürdürmenin bugün de ortak sorumluluğumuz olduğuna yürekten inanıyorum. Çünkü ülkemizin geleceğini hiç kuşkusuz eğitim düzeyimiz ve bilimle yarattığımız değer belirleyecek.

Küresel rekabetin yoğun yaşandığı bu dönemde, başarılı olmak için Türkiye nasıl rekabet etmeli? Nasıl bir üretim stratejisi benimsemeli?

Dünya çapında etkileşimin ve bilginin hızla arttığı yeni bir ekonomik düzen kurulurken; geleceği olabildiğince öngörmek son derece değerli. Ekonomik dönüşümün unsurlarıyla ilgili durum tespitlerimiz, bu unsurların birbirleriyle ve ekonominin dışı etkenlerle ilişkilerine dair değerlendirmelerimiz bize gideceğimiz yolu bulmada yardımcı olabilir. Bugün için gündemimizin en önemli maddeleri olan esnek ve verimli üretimden, malzeme bilimindeki ilerlemelere; biyoteknolojinin hastalıkların tedavisi kadar yeni bitki ve hayvan türleri geliştirilmesine sağladığı katkılardan elektronik parçalara kadar hemen hemen her konu bizim, ülkemizin de konusudur.

Bilimin teknolojiyle etkileşerek doğrudan bir üretici güce dönüştüğü günümüz ekonomisinin dinamikleri gibi, toplumların yaşanan büyük dönüşüme uyum sağlamasını güçleştiren sosyal dinamikleri de anlamamız gerekiyor. Değer üretim süreçlerindeki en büyük güçlüklerden birinin insan ile doğa arasındaki ilişkide düğümlendiğini görüyoruz. Asıl fırsatların da bu noktada bulunduğunu anlıyoruz.

Türkiye'nin, girişimcilik potansiyeline ve iyi yetişmiş insan

Başarılarımızın da başaramadıklarımızın da içinde yaşadığımız makroekonomik çerçeveye yakından ilgisi var. Hangi alanlarda, nerelerde, ne kadar yatırım yaptığımız; neler üretip sattığımız, temelde makroekonomik ortama göre belirleniyor.



gücüne dayanan; ihracata öncelik veren bir atılımla, ayrıcalıklı bir konuma gelmesi gerektiğini hemen hemen hepimiz kabul ediyoruz. İhracatla işini büyüten bir iş dünyasının, yenilikçilikte, inovasyonda ve markalaşmada geri kalması düşünülebilir mi? İhracat yapan iş insanları da dünya piyasalarında rekabet gücünü sürdürebilmenin tek yolunun yenilikçilik olduğunu; bu nedenle, araştırmaya, geliştirmeye ve markalaşmaya da yeterince kaynak ayırmaları gerektiğini biliyorlar.

Kapalı ekonomi ortamında büyümüş ve gelişmiş olan sanayimizin

YATIRIMLAR 2021'DE DE DEVAM EDECEK

Eczacıbaşı Topluluğu olarak, dijital dönüşümü odak noktasına alan bir strateji ile ilerliyoruz. Bu yaklaşımımızın dijital platformlar üzerinden ciro artışımıza ivme kazandıracağını umuyoruz. 2021 yılında da farklı iş kollarımızda uzun vadeli büyümemizi destekleyecek yatırımlara da

devam edeceğiz. Öncesinde olduğu gibi, koronavirüs salgını sonrası ekonomik dinamikleri tüketici davranışları belirleyecek. Bu nedenle, portföyümüzde tüketicilerin sağlık ve hijyen ihtiyacına cevap veren ürünlerimizin ağırlığının da artmasını hedefliyoruz.

Eskiden bir şeyi yönetmek kıdeme bağlı olabilirdi. Bütün bunlar önemini yavaş yavaş kaybediyor. Kuruluşlarımızda çalışanlar artık bizden daha çok şey biliyorlar.

inovasyon gücü en büyük gelişme alanımızdır. Dünya çapında yenilikler yapan firmalarımızın sayıları bellidir. Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar geçmişe kıyasla önemli ölçüde artmış olsa da, halen gelişmiş ülkelerin gerisindedir ve aradaki farkları kapatmamızı sağlayacak seviyenin altındadır. Oysa biliyoruz ki dünya piyasalarında rekabet gücünü sürdürebilmenin tek yolu yenilikçi olmaktır. Yenilikçilik ve inovasyon katma değeri yüksek ürün ve hizmetleri yaratmamızı mümkün kılmaktadır.

Bu tür ürün ve hizmetlerin, rakiplerinden kolayca ayrılarak uluslararası birer marka haline geldiklerine uzun yıllardır tanıklık ediyoruz. Yüksek katma değer ile dünya pazarlarında ürün ve hizmetlerimizi satmanın yolu markalaşmadan geçiyor. Sahip olduğumuz iyi örneklerin sayısını daha da artırmak üzere, çabalarımızı ısrarla sürdürmemiz gerekiyor.

Ticarette en çok önemseydiğiniz unsurlar neler?

Yanıtımı ticaret ile sınırlı tutmak istemem. Zira iş insanlarının sorumluluğunun ticaretin çok ötesinde olduğuna inanıyorum. Kurucumuz

Nejat Eczacıbaşı, “Kendisine saygısı olmayan insanlarla çalışmayın” derdi. Bir numaralı ilkesi buydu. Her şeyden önce insanın kendisine saygısının ve içselleştirmiş olduğu bazı ölçülerinin olması gerektiğine inanırdı. Böyle insanlarla çalışmamızı isterdi. Bu inanç kurumsal kültürümüzün bugün de en önemli unsurlarından biri.

Önemli başka bir unsur, doğru insanın işinin başında olmasıdır. Bir iş ters gittiyse, büyük olasılıkla yanlış yöneticinin elinde olduğundandır. Bu hata, bazı durumlarda yanlış yönetici seçmekten ya da yöneticinin zamanla görevini yapamaz hale gelmesinden de kaynaklanabilir. Doğru kararlar almanın da çok basit bir kuralı olduğuna inanırım: O da mutlaka ‘açık tartışma’ ortamının yaratılmasıdır. Verdiğimiz yanlış kararların yüzde 99’unda bunun eksik olduğunu görmüşümdür. Açık tartışma ortamları yaratmak da kolay değildir. Bunun için, kuşkusuz, herkesin kendisini ifade edebileceği bir ortam oluşturmak gerekiyor.

Girişimcilere iş hayatında başarılı olabilmeleri için neler tavsiye edersiniz?

Fırtınalı dönemlerden başarıyla çıkan her iş insanının yelkenlerini şişiren en güçlü rüzgârın umut olduğunu yaşayarak öğrendim. Girişimciler, umut rüzgârının her zaman arkadan esmediğini de biliyor. Dolayısıyla, yelkenleri bu rüzgârla doldurmak için aklın pusulasıyla iyi bir rota da çizmek gerekiyor. Bugün değer yaratırken iş insanının, o değer bütünü yaşam döngüsüyle sürdürülebilir bir geleceğin parçası olmasını da güvence altına alması gerekiyor. Bunu başarabildiğimiz ölçüde bulduğumuzdan daha ileri bir ülkeyi ve daha güzel bir dünyayı çocuklarımıza bırakabileceğimize inanıyorum.

Bizi başarıya götürecek yolda, salgınlar, ekonomik çalkantılar, daha kim bilir neler yaşanacak? Umutsuz olmaya zamanımız yok. Girişimcilerin ise tavsiyeye ihtiyacı olmadığını düşünüyorum.



TAZE HAVA AKIMI

Taze Hava Akımı'nı Başlatıyoruz!

Kapalı alanlardaki havanın
daha sağlıklı ve daha temiz
olmasını sağlamak için
havalandırma sistemlerimizle
iç hava kalitenizi güçlendiriyoruz.

Siz de gelin,
Taze Hava Akımı'na kapılın!



www.systemair.com.tr



9

MİLYAR DOLAR

Türk firmalarının 2019 yılı
Ortadoğu pazarındaki proje hacmi

8,2

MİLYAR DOLAR

Türk firmalarının 2019 yılı
Avrupa pazarındaki proje hacmi

Ne COVID-19, ne politik sıkıntılar ne de petrol ile emtia dalgalanmaları Türk müteahhitlerin küresel arenadaki yükselişini durduramadı. Türkiye, “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” listesinde, 44 firma ile yer aldı. Türkiye, listede 74 firma ile zirvede yer alan Çin’in ardından ikinci oldu. Üçüncü sırada ise Çin ve Türkiye’nin ardından 35 firma ile ABD geldi. Uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR’ın (Engineering News Record), her yıl, müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayınladığı liste ve buna bağlı verilere göre, Türk firmaları 21,6 milyar ABD Doları tutarında gelir ile küresel pazardaki yüzde 4,6’lık payını da korudu.

ORTADOĞU’YA TÜRK İMZASI

Müteahhitlik firmalarının 2019 yılı uluslararası proje gelirlerine göre

2020 yılı listesinde ilk 100 firma arasına giren Türk müteahhitlerinin sayısı ise 7’den 9’a çıktı. Listede, bir Türk müteahhitlik firması da proje gelirine göre ilk 30 uluslararası müteahhit arasında yer aldı.

Bölgesel olarak bakıldığında ise Türk firmalarının faaliyetleri 2019 yılında ağırlıklı olarak Orta Doğu (9 milyar ABD Doları) ve müteahhitlerimizin lider pazarı olmayı sürdüren Rusya dahil Avrupa (8,2 milyar ABD Doları) bölgelerinde yoğunlaştı. Türk müteahhitlerinin, Avrupalı firmaların ağırlıkta olduğu Avrupa pazarında, payını artırdığı ve Çin ile Kore firmalarının önünde yer aldığı da gözlemlendi. Türk firmalarının da ilgi odağı olan Afrika kıtasında ise Çinli firmaların payı yüzde 62 oldu.

1972’DE LİBYA’DA BAŞLADI

Konu ile ilgili olarak Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından düzenlenen basın toplantısında

Dünyanın çehresini onlar değiştiriyor: Türk müteahhitler Şampiyonlar Ligi'nde

Türkiye, dünya genelinde artan siyasi sorunlar, petrol ve emtia dalgalanmaları ile başlayan küresel ekonomik daralmaya rağmen “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” listesinde, 44 firma ile yer aldı.

konuşan T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, salgın sürecinde önceliklerinin mevcut projelerdeki olumsuz etki ya da etkileri en aza indirmek olduğunu söyledi. Bakan Pekcan, 1972 yılında Libya’da bir liman projesi ile başlayan yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin, bugün 127 farklı ülkede sürdürüldüğüne dikkat çekerken şu ifadelerle yer verdi: “COVID-19 salgını sürecinde en önemli hususlardan biri, firmalarımızca sürdürülen projeler üzerindeki olumsuz etkiyi en aza indirmektir. Bu bağlamda, salgının etkilerine rağmen müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektörümüzün daha fazla proje üstlenmesine yönelik ticari diplomasi kanallarını etkin bir şekilde kullanmaya devam ediyoruz.”

44 FİRMANIN 39’U TMB ÜYESİ
Basın toplantısında söz alan TMB Başkanı Mithat Yenigün ise “Firmalarımızın elde ettiği güzel sonuçlar, COVID-19 salgını ile

mücadele sürecinde moral sağlıyor” ifadelerini kullandı. Yenigün, her geçen gün zorlaşan rekabet şartlarına ve yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen, ‘dünya devler ligi’nde 39’u TMB üyesi olmak üzere toplam 44 müteahhitlik firması ile yer aldıklarına dikkat çekerken konuşmasını şu sözlerle tamamladı: “Çin’in ardından dünya ikinciliğimizi muhafaza ettik. Yaşanan salgın ve salgınla birlikte alınan önlemler, sektörümüz için de bu yıla ve 2021 yılına dair tahminleri güçleştirmektedir. Mevcut zorluklara rağmen hedeflerimiz, azmimiz ve inancımız var. Hedeflerimiz, aynı zamanda ulusal başarılarımıza, ulusal refahımızın artırılmasına da yönelik. Müteahhitlerimiz ve müşavirlerimizin uluslararası başarıları, bir taraftan da inşaat malzemeleri ihracatımızın artması, ülkemizin daha çok döviz kazanması ve Türk işgücüne istihdam olanağı yaratılması anlamına geliyor. Yani

21,6
MİLYAR DOLAR

Türk müteahhitlerin
2019 küresel geliri

% 4,6

Türk müteahhitlerin
küresel pazardaki payı



küresel başarılarımız, ekonomimiz için önemli bir kaynak oluşturuyor. Bu yıl salgın öncesinde öngördüğümüz 20 milyar ABD Dolar'ı tutarında yeni proje hedefimiz için yoğun biçimde çalışıyoruz. Bununla birlikte bu hedefe ulaşmak mevcut şartlarda güç gözüküyor. Tüm dünyanın içinden geçmekte olduğu bu sıkıntılı dönemi ve belirsizlikleri fırsata çevirmek ve küresel inşaat pazarından aldığımız yüzde 4,6'lık payı, orta vadede yüzde 7'ler seviyesine çıkarmak için de çabalıyoruz.”

İLK 100'DE 6 TEKNİK MÜŞAVİRLİK FİRMASI

ENR dergisi, müteahhitlerimizin küresel inşaat sektöründeki başarısını muhafaza etmesinde büyük pay sahibi olan Türk teknik müşavirlik

firmaları için hazırladığı listeyi de paylaştı. ENR'ın 2020 Yurt Dışında İş Yapan En Büyük 225 Tasarım / Teknik Müşavirlik Firması Listesinde de 3'ü ilk 100 arasında olmak üzere toplam 6 Türk firması yer aldı. Toplantıda konuşan Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı Baydur, teknik müşavirlik hizmetlerinin yurtdışı faaliyetlerinin yaklaşık 2 milyar 500 milyon ABD Doları seviyesine dayandığına dikkat çekti. Baydur, müşavirlerin yurtdışı faaliyetlerinin artırılması halinde müteahhitlik hizmetlerinin ve inşaat malzemesi ihracatının katlanarak artabileceğine vurgu yaparken, müşavirlerin faaliyetlerine daha fazla destek verilmesini talep etti.

ARABİSTAN'DA KAYIP BÜYÜK

Gazeteci Cemal Kaşıkçı'nın öldürülmesiyle bozulan Suudi Arabistan ile ikili ilişkiler, en çok Türk müteahhitleri etkiledi. TMB Başkanı Mithat Yenigün, ilgili süreçte söz konusu kayıp üç milyar dolar olduğunu açıkladı.

Suudi Arabistan ile bir süredir devam eden sorunlar, Suudi yetkililerin boykot çağrısı ile başka bir boyuta ulaştı. Bu gerilimden en çok etkilenen ise inşaat sektörü oldu. Ticaret Bakanlığı'nın 2018 verilerine göre, Suudi Arabistan, Türk müteahhitlerin Körfez ülkeleri arasında Katar'dan sonra ikinci, dünya genelinde ise yedinci sırada en çok iş aldıkları ülkeldi. Türk müteahhitlik, müşavirlik ve danışmanlık firmaları Suudi Arabistan'da bugüne kadar birbirinden farklı 100 projede yer aldı. 2017'de, Suudi Arabistan'da 2 milyar 700 milyon dolarlık proje üstlenen Türk firmalarının, Cemal Kaşıkçı'nın ölümünün ardından yaşanan kriz sonrası ülkede yeni ihaleler alması neredeyse imkansız hale geldi. Konu hakkında açıklamalarda bulunan TMB Başkanı Mithat Yenigün, iki yıldır Suudi Arabistan'da iş yapmakta büyük zorluklar yaşadıklarına vurgu yaparken, “Yaklaşık üç milyar dolar kaybımız var.

KONUT SATIŞINDA LİDER YİNE İSTANBUL

Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı 2020 Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,5 azalarak 41 bin 376 oldu. İkinci el konut satışları 2020 Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde

0,1 azalış göstererek 95 bin 368 oldu. İkinci el konut satışlarında İstanbul 18 bin 300 konut satışı ve yüzde 19,2 pay ile ilk sıraya yerleşti. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde ikinci el satışların payı yüzde 72,1 oldu.

Türk firmalarına karşı yürütülen fiili engeller halen devam etmekte” diye konuştu.

LİBYA'DAKİ MÜTEAHHİTLERE MÜJDE

Türk müteahhitlerin Libya'da yarım kalan projelerinin devamını sağlayacak karara yönelik müjde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'dan geldi. Bakan Pekcan, Libya'da yarım kalan projelerinin devamına yönelik zaptın yürürlüğe girdiğini belirtti.

Türk müteahhitlik firmaları tarafından Libya topraklarında üstlenilen çok sayıda proje, 2011'de yaşanan olaylar nedeniyle yarıda kaldı. Türk ve Libyalı heyetler, yaklaşık 10 yıldır çözüm bekleyen projelerin tekrar hayata geçirilmesine yönelik görüşmeler yürüttü. Heyetler arası görüşmeler ardından T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve Libya Planlama Bakanı Taher Jehaimi, 13 Ağustos 2020'de mutabakat zaptını imzaladı. Konu ile ilgili olara Twitter hesabından bir açıklama yapan Bakan Pekcan, Resmi Gazete'nin 10 Ekim 2020 tarihinde yayınlanan sayısında Cumhurbaşkanı Kararı ile Türk müteahhitlerin Libya'da yarım kalan projelerinin devamını sağlayacak mutabakat zaptınının 24 Eylül itibarıyla yürürlüğe girdiğini belirtti. Pekcan, “Türk firmaları, Libyalı işveren idarelerle görüşmelere başlayarak, tamamlanmamış projelere ilişkin iş süreçlerini sonuçlandırabilecek. Söz konusu kararın hayırlı olmasını diliyorum” ifadelerini kullandı.

KONUT SAYISI 40 MİLYONA DAYANDI

Türkiye'deki toplam konut sayısı açıklandı. Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi'nde kayıtlı toplam konut sayısının, 2019 Eylül sonu itibarıyla 38 milyon 400 bin olduğu bildirildi. Ülke genelinde 68 bin 589 okul binası, 400 üzerinde AVM ve 500'den fazla hastane yer alıyor.

Türkiye nüfusu, TÜİK'in 15 Ekim 2020 verilerine göre 83 milyon 154 bin 997 kişi olarak açıklandı. 2020

Libya'da yaşanan karışıklıklar nedeniyle Türk Müteahhitlerin yarıda kalan işlerini tamamlamalarına yönelik karar Resmi Gazete'de yayınlandı

Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi'nde kayıtlı toplam konut sayısının, 2019 yılı eylül sonu itibarıyla 38 milyon 400 bin olduğu bildirildi. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ise ülke genelindeki okul binalarının ve dersliklerin sayısını güncelledi. MEB'in eylül verilerine göre, Türkiye'de örgün eğitimde 54 bin 715'i resmi okul, 13 bin 870'ü özel okul, 4'ü açık öğretim okulu olmak üzere toplam 68 bin 589 okul bulunuyor. Resmi okullarda 588 bin 10, özel okullarda 139 bin 337 olmak üzere örgün eğitimde toplam 727 bin 347 derslik bulunuyor.

AVM SAYISI 500'E ÇOK YAKLAŞTI

Türkiye'de AVM sayısına ilişkin en güncel bilgi Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği'ne (GYODER) ait. Derneğin raporuna göre Kasım 2019 itibarıyla Türkiye'de 454 AVM bulunuyor. Ayrıca 44 AVM'nin de projesi devam ediyor. Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği'nin yayımladığı haritada görünen AVM sayısı ise 424. Öte yandan, Sağlık Bakanlığı verilerine göre 2017 yılında Türkiye'de bin 518 adet hastane bulunuyor. Bu hastanelerin 879'u Sağlık Bakanlığı'na bağlı iken 68'i üniversite hastanesi, 571'i ise özel hastane konumunda. Türkiye'de yaklaşık her 6 hastaneden biri İstanbul'da yer alıyor.

BİR AYDA 136 BİN 744 KONUT SATILDI

Türkiye genelinde konut satışları 2020 Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,9 azalarak 136 bin 744 oldu. Konut satışlarında, İstanbul 25 bin 399 konut satışı ve yüzde 18,6 ile en yüksek paya sahip il oldu. Satış sayılarına göre

İstanbul'u 12 bin 677 konut satışı ve yüzde 9,3 pay ile Ankara, 8 bin 153 konut satışı ve yüzde 6 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 17 konut ile Hakkari, 24 konut ile Ardahan ve 63 konut ile Bayburt oldu.

2,7
MİLYAR DOLAR

Türk firmalarının 2017'de Suudi Arabistan'da üstlendikleri projelerin toplam hacmi

100

Türk müteahhitlerin Suudi Arabistan'da bugüne kadar yer aldığı proje sayısı

Tepar, ham maddesini de kendi üretecek

29 yıl önce kot kırpıntısı atıklarının ihracatını yaparak var olan Tepar, 18 yıl önce de teknik iplik üretimi yapan ilk firmalardan biri oldu. Tepar Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sultan Tepe, yakın zamanda ithal ettikleri ham maddeyi de Türkiye'de üretmek için yatırıma başladıklarının haberini veriyor.

Telef ihracatı ile başladığı girişimcilik serüvenine, Hadımköy'de bulunan fabrikasında Türkiye'nin en nitelikli teknik ipliklerini üreterek devam eden Tepar Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Sultan Tepe ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Sultan Tepe, Tepar'ın sıfır noktasından zirveye çıkarken yaşadıklarını ve önümüzdeki süreçte hayata geçirmeyi düşündükleri yeni projeleri TİM REPORT dergisine anlattı. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçılar Birliği (İTHİB) yönetim kurulu üyeliğinin ardından İstanbul Sanayi Odası yönetiminde de yer alan Sultan Tepe, son olarak Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Kadın Konsey Başkan Yardımcılığı görevi ile dikkatleri üzerine çekse de iş dünyasında 30 yıllık bir geçmişi bulunuyor.

Tepar'ın hikayesi nasıl başlıyor?

ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği bölümünde okurken eşim Hasan Tepe de Gazi Üniversitesi Güzel Sanatlar Resim bölümünde okuyordu. Bir şekilde yolumuz keşişti ve 30 yıla yaklaşan güzel bir hikayenin ilk imzasını o günlerde attık. Ankara'da bir gıda markasında fabrika müdürü olarak kariyerime devam ederken, eşim Hasan Tepe resim yerine ticaret yapmaya karar verdi. Hasan, zaman zaman İGM (İhracatı Geliştirme Merkezi)'ne giderek talepleri inceliyor ve ben de çeviri desteği veriyordum ve birlikte talepleri değerlendiriyorduk. İngiltere'den kot kumaşı kırpıntısı isteyen bir firmaya bir terziden 2-3 kot kırpıntısını temin ederek numune olarak gönderdik. Potansiyel müşteri, bu ürünü beğendi ve 20 ton sipariş verdi. Üç-dört gün sonra da istediği ürünün ödemesini gönderdi. Bizim için oldukça yüksek bir tonajdı fakat yeterli ürünü



HAYATI KİTABA KONU OLDU

Sultan Tepe'nin ilginç ve bir o kadar duygusal hikayesi bir kitaba da konu oldu. Yalçın Paslı'nın kaleme aldığı ve Türkiye'nin kadın sanayicilerini konu aldığı "Kadın Sanayici Olmaz mı Dediniz?" isimli kitabında Sultan Tepe de yer alıyor.





▲ Tepe, TİM Kadın Konseyi'nde, kadın ihracatçıların ve kadın istihdamının artırılmasına yönelik çalışmalardan sorumlu olmasını çok değerli görüyor.

bulduk ve ilk etapta bir konteynerde üç ton olmak üzere karşı tarafın isteğini karşıladık. O sürede Tepar'ı kurduk, ben de çalıştığım fabrikadan ayrılarak kendi işimize odaklandım. Yaptığımız araştırmalar neticesinde, bu işin merkezinin İstanbul olduğunu öğrenince, şirketi de İstanbul'a taşıdık.

Sektöre ihracat odaklı girdiniz. O dönemde sizden başka telef ihracatı yapan tekstil firması var mıydı?

Telef işi ile ticaret hayatına adım attık ve Türkiye'de telef ilk ihraç eden firma biziz. O dönemde Anadolu'daki tekstil fabrikalarının bu atıkları bertaraf etme sıkıntısı vardı ve ekstra maliyet oluştuyordu. Biz bu atıkları ekonomiye kazandırmaya başladık. Avrupa'nın çeşitli ülkelerinden kot kırpıntısı yanında, pamuk telef talepleri de gelmeye başladı. Bu alanda öncü bir firma olduk ve fabrikalardan topladığımız telefleri 25'den fazla ülkeye ihraç ediyorduk.

Teknik ipliklerin üretimine nasıl başladınız?

Bizimle birlikte, piyasada çok sayıda telefçi oluşmaya başlayınca Hasan,

"Türkiye'de pek yapılmayan, teknik iplik üretmemiz gerekiyor" dedi. O dönemde pek bilinen bir ürün değildi ve ben de ilk etapta teknik tekstil piyasasına girmeye çekindim açıkçası fakat teknik tekstil alanında yeni stratejik bir vizyon geliştirdik. Projemizi, bu alanda uzmanlaşmış İTÜ'den bir akademisyen ile paylaştık, aslında o bile ilk etapta inanmıyordu bize. Çünkü koca koca şirketler dururken, Tepar diye bir şirket teknik iplik üreteceğini söylüyordu. Bir bakıma, son dönemde çok konuşulan üniversite-sanayi iş birliğine bundan 20 yıldan önce başladık. 2002'den beri de teknik tekstil üretimi içerisindeyiz. İstanbul Teknik Üniversitesi ile yapmış olduğumuz teknolojik iş birliği neticesinde, beş tane patenli ürün geliştirerek üniversite /sanayi iş birliğine örnek gösterilecek projeler ürettik. Ar&Ge çalışmalarımıza ağırlık vererek, hareketli ve statik tanklar için gizleme ağırları, nefes alabilen özel kuvvet elbiseleri, ağırlığı yüzde 50 hafifletilmiş, vücudu kuru ve sıcak tutan performans spor giysileri bu projelerimizden birkaçını oluşturmaktadır. Türkiye'de ilk defa

Fabrika ve atölyelerin atıkları olan kot kırpıntısının ihraç ederek telefleri ekonomiye kazandıran Tepar hep yeni ve katma değerli üretimin peşinde oldu.

Tepar'ı hem tesis hem de üretim modeli anlamında genişletmek adına ileriye yönelik yeni hamlelerin hazırlığı içerisindeyiz. Yurt dışından aldığımız ham maddeyi Türkiye'de üretmeyi hedefliyoruz.

teknolojisini bizim geliştirdiğimiz ve TÜBİTAK'ın desteklediği, polimer kaplı yüksek mukavemetli fonksiyonel iplikler de tesislerimizde üretilmektedir. Bugün ürettiğimiz iplikler teknik tekstiller ve akıllı tekstiller alanında, özellikle askeri ve balistik tekstiller, aktif spor tekstillerinde, ev teknik tekstillerinde, dış mekan tekstillerinde, koruyucu tekstiller ve otomobil tekstiller ile endüstriyel teknik tekstiller alanında kullanılıyor.

Şu anki ihracat oranınız ve istihdam kapasiteniz nedir?

Şu anda 80 kişilik istihdam kapasitemiz var. Bugün 35'ten fazla ülkeye nitelikli, fonksiyonel iplik ihracatı gerçekleştiriyoruz. Toplam üretimimizin yüzde 40'ı ihracata gidiyor ve bizim ürünlerimizi alan yurt içindeki firmalar da yüzde 100 ihracat odaklı çalışıyor. Bizim önceliğimiz yerli sanayicilerimizin, ihtiyaç duyduğu ham maddeyi daha uygun fiyatlara tedarik etmesini sağlamak. Böylelikle ülke içi cari dengeyi de korumaya yönelik bir iş yapmış oluyoruz. Tepar'ı hem tesis hem de üretim modeli anlamında genişletmek adına, metrekare ve makine bağlamında ileriye yönelik yeni hamlelerin hazırlığı içerisindeyiz. Yurt dışından aldığımız ham maddeyi Türkiye'de üretmeyi hedefliyoruz. İthal ettiğimiz ürünleri burada üretebilirsek, sektör ve ülke için de bir kazanım olacak.

29 yılda her şey sanki çok güzel ilerlemiş gibi anlatıyorsunuz.

Hikâyenin zor yanları neler oldu sizin için? Bir kadın ve bir anne olarak profesyonel dünyada sizi en çok zorlayan şey ne oldu?

Evliliğin kendi içinde dengeleri var. İnsanlar da toplumun dengesi içinde mutlu olabiliyorlar. Bu nedenle güçlü bir kadın kadar, güçlü bir aile tanımını da çok fazla önemsiyorum. Ben de iki kız annesiyim ve iş hayatında beni en



Sultan Tepe, şirketin ▲ görünen yüzü kendisi olsa da başarı hikayesinde eşi Hasan Tepe'nin vizyoner bakışının büyük payı olduğunu belirtiyor.

çok zorlayan şey de annelik duygusu oldu. Çocuklarınızdan ayrı geçirdiğiniz her anınıza değer katmalısınız ki, ayrı geçen zamana değsin. Bir annenin çocuğunu evinde bırakarak işe gitmesi kadar zor bir şey yoktur. Tepar'ın başarı hikayesinin içinde bir kadının olmasını bu açıdan çok önemli görüyorum. Bir annenin çocuğunu evinde bırakarak işe gitmesi kadar zor bir şey yoktur. Doğum yapan kadın çalışanlarımıza 6 ay değil bir yıllık izin veriyorum. Bir şirkette kadın yönetici var ise kadın çalışanın hakkını daha çok kolluyor.

KADIN OLMAK AVANTAJ

Sultan Tepe, 20 senedir STK'larda çeşitli görevlerde bulunduğunu ve önümüzdeki süreçte yönetim kurullarında genç kadınları görmek istediklerini dile getiriyor. Kadının iş dünyasındaki yerinin değerini topluma göstermek adına, rol model olmanın kendisi için çok gurur verici olduğunu ifade eden Tepe, "Kadın olmak her yerde avantaj. Yurt dışında da kadın sanayici pek fazla yok. Karşılarında bir Türk kadın sanayici görmek, yurt dışındaki müşterilerimiz için de çok önemli" diyor. Sultan Tepe, TİM

Kadın Konseyi'nin çok iyi çalışmalar yaptığını ifade ederken, TİM Başkanı İsmail Güllü'nün de bu noktada çok önemli desteğinin olduğunu altını çiziyor ve yeni dünya düzeninde kadının iş dünyasındaki yerinin her zamankinden fazla olacağına dikkat çekiyor. Tepe, TİM Kadın Konseyi'nde, kadın ihracatçıların ve kadın istihdamının artırılmasına yönelik çalışmalardan sorumlu olmasının ve bu anlamda rol model görülmesinin kendisi için çok değerli olduğunu belirtiyor.

Dünya ticaretinin havasını belirleyen sektör



İKLİMLENDİRME

Yıllık bazda 200 milyar dolarlık ürün satışının gerçekleştiği iklimlendirme sektörü, Türkiye'nin de gelişen sanayi kollarından.

İnşaat, gıda, tarım, otomotiv başta olmak üzere tüm endüstri alanlarıyla doğrudan etkileşimde olan iklimlendirme sanayisinin mevcut durumunu mercek altına aldık.

İnsanoğlunun doğayı kontrol etme çabasına yönelik geliştirdiği sayısız alet ve makine günlük hayatımızın ayrılmaz birer parçası haline geldi. Doğaya hükmetme hamlelerimizden biri de iklimlendirmeye yönelik klimalar ve diğer ürünlerin, önce icadı sonrasında ise yaygınlaşması oldu. Bugün iş yerlerinin büyük çoğunluğu, evlerimiz, hava, deniz ve kara taşıtlarının neredeyse tamamında klimalar yer almakta. Üretim tesisleri, seralar, soğuk zincir ürünleri iklimlendirme ürünleri sayesinde sağlam adımlarla ilerlemekte. İklimlendirme; ısıtma, havalandırma, hava şartlandırma ve soğutma terimlerinin İngilizce karşılıklarının baş harfleri kullanılarak küresel olarak 'HVAC' kısaltması ile temsil ediliyor.

KLİMANIN MUCİDİ W. HAVILAND CARRIER

İnsanlar, gıdalarını uygun koşullarda muhafaza etmek ve bunaltıcı sıcıktan korunmak için on binlerce yıldır çözüm arayışı içerisine girdiler. Ancak klimanın kökeni, 19. yüzyılın ortalarına dayanmakta. Dünyanın ilk soğutma ve havalandırma makinesi, tekstilcilerin ürünlerini sıcaklık ve nemden koruması amaçlanarak üretilmiş ve 1844 yılında kamuoyuna tanıtılmıştır. 1851 yılında John Gorrie tarafından patenti alınan bu ilk iklimlendirme sistemi, basınçlı hava yöntemi ile çalışan ilk soğutma ve havalandırma makinesi olma özelliğini taşımakta. John Gorrie'nin ardından, HVAC makinelerine yönelik yeni icatlar

'HVAC' ÜRÜNLERİ HER YERDE

İklimlendirme sektörünün ilişkili olduğu sektörleri faaliyet yoğunluklarına göre şöyle sıralayabiliriz:

İNŞAAT SANAYİSİ

Artık, konut ya da iş yeri inşaatlarının tümünün projesinde havalandırma sistemlerine de istinasız bir şekilde yer ayrılmaktadır.

ÜRETİM SANAYİSİ

Üretim süreçlerinde, imal edilen ürünün özelliklerine göre ısıtma, soğutma ve havalandırma sistemleri gerekmektedir.

SOĞUK ZİNCİR

Bozulabilir ürünlerin taşınması, depolanması ve teşhir edilmesi sırasında HVAC ürünleri yoğun bir şekilde kullanılmaktadır.

ULAŞIM ARAÇLARI

Ulaşım araçlarının tamamında da HVAC ürünleri yer almaktadır.

TARIM SÖKTÖRÜ

Bazı sera uygulamalarında ve tarlalarda HVAC ürünlerine büyük ihtiyaç duyulmaktadır.

ise Sanayi Devrimi ile doğru orantılı olarak peşi sıra geldi. 1899'da Kuzey Amerika'da ilk kez soğutucu vagonlar kullanıldı. Böylelikle bozulabilir gıdaların üretildiği yerden, çok uzak noktalara transferi mümkün oldu. Bugünkü klimanın mucidi olarak ise Willis Haviland Carrier görülmekte. Carrier Corporation'ın kurucusu olan ABD'li mühendis, 1902'de ilk elektrikli klima ünitesini icat etti.

EN BÜYÜK ETKİLEŞİM İNŞAAT SEKTÖRÜYLE

İklimlendirme hizmet ve ürünleri çok sayıda sektörün de olmazsa olmaz unsurları arasında yer alıyor. İnsanların konfor, hızlı gıda ihtiyacı, nüfusu ve buna paralel olarak da inşaat sayısı arttıkça klima pazarı da her geçen gün daha da büyümekte. Sektör perakende, depoculuk, otomotiv gibi çok sayıda iş kolu ile doğrudan ilişkili olsa da en büyük etkileşimi inşaat sektörü ile gerçekleştirmekte. Müşterilerin iklimlendirme ürünlerini alırken dikkat ettikleri en önemli iki unsur ise daha az enerji tüketimi ve daha düşük maliyet olarak göze çarpmakta.

ÇİN KÜRESEL İHRACAT LİDERİ

Uluslararası Ticaret Merkezi'nin (ITC) 2018 yılında küresel bazda hazırladığı iklimlendirme raporuna "trademap.org" üzerinde yer verilirken, Türkiye en çok klima ihracatı yapan ülkeler sıralamasında 11. olarak açıklandı. Öte yandan sırasıyla Çin, ABD ve Almanya dünya genelinde en fazla klima ihraç eden ilk üç ülke olurken, onları Japonya, İngiltere ve Fransa takip etti. Sadece küresel klima ihracatı özelinde bakıldığında ise 2019 yılında en fazla dış satış gerçekleştiren ilk beş ülke sırasıyla; Çin, Tayland, Meksika, ABD ve Almanya oldu. İklimlendirme

SEKTÖR PANDEMİYE RAĞMEN İHRACATINI YÜKSELTİYOR

Geçen yıl 4,7 milyar dolara yakın ihracat performansı gösteren HVAC sektörü, pandemiye rağmen 2020'de de iyi bir grafik sergiledi. Eylülde 437 milyon 26 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren iklimlendirme sanayisi, ekim ayına göre yüzde 22'lik bir büyüme oranı yakaladı. HVAC sektörünün 2020 yılında aylara göre ihracat dağılımı ise

şöyle: OCAK: 360 milyon 979 bin dolar, ŞUBAT: 387 milyon 530 bin dolar, MART: 396 milyon 49 bin dolar, NİSAN: 286 milyon 877 bin dolar, MAYIS: 278 milyon 92 bin dolar, HAZİRAN: 359 milyon 825 bin dolar, TEMMUZ: 416 milyon 414 bin dolar, AĞUSTOS: 355 milyon 612 bin dolar, EYLÜL: 437 milyon 26 bin dolar.

TÜRKİYE’NİN HVAC ÜRÜNLERİ İHRACATI

	2018 İHRACAT	2019 İHRACAT
Isıtma sistemleri elemanları	1.252.545	1.210.672
Soğutma sistemleri elemanları	640.305	664.313
Klima sistemleri elemanları	338.584	459.214
Tesisat sistemleri elemanları	1.758.879	1.791.279
Havalandırma sistemleri elemanları	448.200	458.848
Yalıtım malzemeleri	93.624	94.359
TOPLAM	4.532.137	4.678.685

sektörünün klima ve diğer ürünlerle birlikte küresel bazda, yıllık 200 milyar dolarlık ürün satışı gerçekleştirdiği tahmin edilmekte.

TÜRK ÜRETİCİLER DÜNYADA BÜYÜYOR

HVAC sektörü, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de hızlı bir şekilde büyümekte. 2018-2019 yıllarına ait ihracatçı birlikleri kayıtlarına bakıldığında, söz konusu büyüme net bir şekilde görülmekte. 2019’da

sektörün ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 3,23 oranında artış gösterirken, yine aynı dönemde gerçekleştirilen sektör ürünleri ithalatı yüzde 7,2 oranında azaldı. İhracatı en çok artan ürün grubu klima sistem ve elemanları olurken, ihracatı bir önceki yıla oranla azalan tek ürün grubu ise ısıtma sistemleri ve elemanları olarak kayıtlara geçti.

BÜYÜK FİRMALAR BÜYÜK İHRACATLAR

2019 Yılında toplam 16 bin 563 farklı firma iklimlendirme ürünleri ihracatı gerçekleştirirken, sektöre yönelik ürünleri ihraç eden firma sayısı bir önceki yıla göre yüzde 10,2 oranında artış gösterdi. 1 ila 20 Milyon dolar arasında ihracat yapan firma sayısı 2019 yılında bir önceki yıla göre değişim göstermeyerek 535 olarak kaldı. 10 ila 20 milyon dolar arası ihracat yapan firma sayısı 2019 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 27 artarken, 50 ila 100 milyon dolar arasında ihracat yapan işletme sayısı ise yüzde 33’lük artış gösterdi.



İSTİHDAM KAPASİTESİ ÇOK GENİŞ

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi verilerine göre, iklimlendirme sektöründe 129 bin 524 işletmenin faaliyet gösterdiği belirtildi. Bu işletmelerin coğrafi bölgelere dağılımlarına bakıldığında; yüzde 73,7'sinin Marmara, İç Anadolu ve Ege bölgelerinde kümelenmiş oldukları izlendi. En çok sektör firması Marmara Bölgesi'nde, en az sektör firması Doğu Anadolu Bölgesi'nde yer aldı. İklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin; ücretli çalışanlar, serbest meslek sahipleri ve işverenler ile taşeronlar ve taşeronların çalışanları dahil olduğunda 3 milyon 918 bin kişilik bir istihdam kapasitesi olduğu düşünülmekte.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ 2022 DÜNYA KUPASI İÇİN HAMLELERİNİ SIKLAŞTIRDI

Türk iklimlendirme sektörü, 2022 yılında FIFA Dünya Kupasına ev sahipliği yapacak olan Katar'ın iklimlendirme alanında hızlandıracağı yatırımlarda büyük oranda rol almayı hedefliyor. İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), 5-8 Ekim günlerinde Katar'a düzenlediği ikinci sanal heyet organizasyonunu 80 saat süren toplam 150 adet iş görüşmesi ile tamamladı. Katar sanal ticaret heyetine ülkemizden 18 firma, Katar'dan ise 42 farklı firma katılım sağlarken yapılan görüşmelerde ticari ilişkilerin geliştirilmesine ve büyütülmesine yönelik pek çok konu firmalar arasında masaya yatırıldı. Doha Büyükelçisi Dr. M. Mustafa Göksu'nun açılışını yaptığı ve Zoom programı üzerinden gerçekleştirilen organizasyona Türkiye'den ısıtma, soğutma, havalandırma ve klima ürün grupları üreticisi firmalar iştirak etti.



İSİB BAŞKAN YARDIMCISI
SALİH ZEKİ POYRAZ

Salgın sürecinde konserve ürünlere ve hazır yemeğe talep arttı

Türk iklimlendirme sanayisinin Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri olduğuna ve 2019'da 4,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğine vurgu yapan İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Salih Zeki Poyraz, 2020 sonunda bir önceki yılın verilerini yakalamayı umduklarını ifade etti. Poyraz pandemi sürecinde sektörün genel durumunu şu sözlerle ifade etti:

“ÇİNLİ FİRMALAR TÜRKİYE'YE YATIRIM YAPABİLİR”

“Dünya genelinde pandemi sürecinden sonra ticaretin şeklinin değişeceği muhakkak. Çin'in her sektörde olduğu gibi iklimlendirme sektöründe de agresif bir ticari duruşu var. İklimlendirme sektöründen aldığı yaklaşık 89 milyar dolar pay ile lider konumda olan Çin'in önümüzdeki dönemde mevcut durumunu korumak için daha agresif olacağını düşünüyoruz. Diğer bir taraftan

pandemi sürecinde yıpranan Çinli firmaların mevcut pazarlarını kaybetmemeleri için ülkemize yatırım yapacaklarını tahmin ediyoruz. Çinli firmaların bu ihtiyacını fırsata çevirmenin çalışmalarını yapıyoruz. Tabi ABD ve Brexit sürecindeki İngiltere'nin dünya ticaretinde nasıl bir duruş sergileyecekleri de Çin'in bu agresif pozisyonunu etkileyecek. Bu süreçte hükümetimizin uygulayacağı doğru politikalar doğrultusunda yeniden şekillenecek dünya ticaretinden oluşacak yeni ciddi fırsatlar, sektörümüzün ihracatını çok hızlı bir şekilde artıracaktır.”

“BAZI AVRUPALI FİRMALAR İFLAS EDEBİLİR”

“İSİB olarak ilk dijital B2B heyet organizasyonumuza Eylül ayında Kazakistan ile başladık. 150 saat süren bu organizasyon, toplam 226 bire bir görüşme ile tamamlandı. Türkiye'den 22, Kazakistan'dan

74 firmanın katıldığı sanal heyet organizasyonunda toplam 392 yetkili, bilgi alışverişinde bulundu. Ekim ayında da Katar'a dijital B2B heyet organizasyonunu gerçekleştirdik. Katar dijital ticaret heyetine ise ülkemizden 18, Katar'dan ise 40 farklı firma katılım sağladı. Heyet, 80 saat süren toplam 146 adet iş görüşmesi ile tamamlandı. 2020 yılı içerisinde sırasıyla Ukrayna, Etiyopya ve Kolombiya'ya yönelik dijital ticari heyetlerimiz devam edecek. Özellikle pandeminin ilk dalgası ile yoğun hasar alan Avrupa ülkelerinde pek çok üreticinin bu süreç sonrasında kapanacağı ve bu durumun Türk imalatçısı için bir fırsat doğuracağını düşünüyoruz. Bununla birlikte yükselecek talebi karşılamak için ticaretteki engellerin azaltılması yönünde adımlar atılması kaçınılmaz görünüyor. Sektör olarak bu zorlu süreçte doğru tedarik zinciri stratejilerini uygulamamız gerekiyor.”

Systemair HSK Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Hava durumuna hükmeden kadın Ayça Eroğlu

Pandemi ile birlikte mekanların hava kalitesi de en çok konuşulan konulardan biri oldu. İklimlendirme sektörünün lideri Systemair HSK'nın Genel Müdürü Ayça Eroğlu, iş dünyasında kadının yerinden, COVID-19 salgınının sektörel etkileri ve iş dünyasına yansımaları hakkında birbirinden önemli açıklamalarda bulundu.



Lise öğrenimini Nişantaşı Işık Lisesi'nde tamandıktan sonra Koç Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun oldu. Boğaziçi Üniversitesi'nde Executive MBA programını tamamladı ve iş hayatının ilk yıllarında Ernst&Young'da finansal denetim görevini yürüttü. 2004'te aile şirketi olan HSK'da göreve başladı; satın alma, dış ticaret, satış, pazarlama, finans gibi farklı departmanlarda görev aldı. 2010-2012 yılları arasında Systemair ve HSK birleşmesinin tüm operasyon sürecini yönetti. Bugün Systemair HSK Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevine devam ediyor. İklimlendirme sektörünün lider firması Systemair HSK'nın zirvesindeki isim Ayça Eroğlu ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. İşte hava durumuna hükmeden kadın Ayça Eroğlu'nun başarılı dolu hikayesi.

Systemair ile birliktelik nasıl başladı?

Babam iklimlendirme sektörünün duayen isimlerinden Vural Eroğlu, 1981 yılında HSK şirketini kurdu. Şirketin ismi; faaliyet alanımız olan Havalandırma, Soğutma ve Klima kelimelerinden geliyor. 2008'den itibaren Türkiye'de klima santralleri sektöründe pazar liderliğine yerleşen HSK firmamız yine 2008'de ihracata yönelerek bölgesel oyuncu olmak için ilk adımı attı. 2009 yılında yeni bir üretim metodolojisi icat ederek klima santrallerinin demonte şekilde sevk edilmesini sağladık. Bu sayede başta Ortadoğu ülkeleri olmak üzere



büyük anlaşmalar yaparak ihracat potansiyelimizi hızla geliştirdik. HSK; iklimlendirme sektörü kurulduğu zamanlardan Systemair AB ortağı olana kadarki süreçte faaliyet alanlarını genişletti, distribütör, müteahhitlik ve sanayici olarak yıllar bazında büyümesini sürdürdü. Tüm bu gelişmelerin ışığında 2001-2010 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 30 büyüyen HSK; büyüme hızı, yüksek ihracat potansiyeli, inovatif ürünleri ve patentli seçim programı teknolojilerinin yanı sıra mühendislik alanındaki deneyimi ve güçlü know-how'ı ile 2010 yılında dünya iklimlendirme devi Systemair'ın ilgisini çekti ve iki firma arasında görüşmeler başladı. Türkiye'de 2000 yılından beri satış ofisleri bulunan Systemair, 2012 yılında HSK'nın yüzde 90 hissesini satın aldı. Akabinde Systemair HSK, Systemair Türkiye'nin tüm hisselerini satın aldı. Bu tarihten itibaren Systemair HSK olarak çok daha güçlü organizasyon yapımız ve yükselen hedeflerimizle yola devam ediyoruz. Birleşmeden sonraki yıllarda İsveçli Systemair'ın Türkiye'deki cirosu döviz bazında üçe katlandı.

Bir kadın olarak çok büyük bir organizasyonun en üst noktasında yer alıyorsunuz. Bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

Ben ve kardeşim aynı zamanda Fabrika Müdürü Ayşegül Eroğlu ile birlikte ikinci nesil olarak HSK'nın yönetim süreçlerine sırasıyla 2004 ve 2009 yıllarında dâhil olduk. Şirketimizin başarısı üzerine İsveçli Systemair, 2012 yılındaki satın alma sürecinin ardından yönetimi yerel pazarın ve bölgenin dinamiklerine hâkim olan bize bıraktı. Bugün Systemair HSK'nın yönetimi erkek egemen iklimlendirme sektöründe eşine az rastlanır bir şekilde iki kadına emanet şekilde devam ediyor. Bu durumun hem Türkiye hem de dünya iklimlendirme sektörü için önemli bir başarı olduğunu söyleyebiliriz.

Pandemiyi Systemair HSK özelinde nasıl değerlendirirsiniz?

2020, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde ve sektörümüzde de büyük değişikliklere neden oldu. Pandeminin etkisiyle kapalı ve toplu alanlarda sağlık endişeleri arttı. Biz de Systemair HSK olarak, her zaman

28

BİN METREKARE

Systemair HSK'nın Dilovası Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrika alanı

4

BİN 500

Systemair HSK'nın yıllık klima santrali üretim kapasitesi

Systemair HSK, 2023 yılına kadar ihracat oranını yüzde 45'ten yüzde 70'lere çıkarmayı ve Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasına girmeyi hedefliyor.



SYSTEMAİR HSK 'LEED GOLD SERTİFİKASI'NA SAHİP İLK FABRİKA

Dilovası Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde yaklaşık 28 bin metrekare alana kurulu fabrikamız, yılda 4 bin 500 adet klima santrali üretim kapasitesine sahip. Temel misyonumuz mekânların iç hava kalitesini artırıp insanlara taze ve temiz hava sağlamak. Yeni nesil fabrikamız, aynı zamanda "Türkiye'nin 'Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik' anlamına gelen LEED Gold Sertifikası'na sahip ilk klima santrali fabrikası. Kamuda alanında öne çıkan referans projelerimiz de bulunuyor. Bilkent, Etlük, Elazığ, Mersin, İzmir, Isparta, Adana, Kocaeli, Kayseri, Konya, Eskişehir ve İstanbul İkitelli Şehir Hastaneleri, Okmeydanı ve Göztepe Eğitim ve Araştırma Hastaneleri'nde yer alıyoruz. Bugün Türkiye'de işletmeye alınmış şehir hastanelerinin yatak kapasitesi olarak yüzde 70'ini biz havalandırıyoruz.

olduğu gibi pandemi döneminde de iç mekân hava kalitesini artırmaya yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik ve ediyoruz. İçinde bulunduğumuz pandemi sürecinde toplu alanlarda taze hava ihtiyacını karşılamak için kullanılan klima santrallerinin modülerliği, kolay bakım sağlayabilmesi ve en önemlisi ise temizlenebilir olması önem kazandı. Klima santrallerinin ilk günlük performanslarını koruması ve sağlıklı bir şekilde taze iç ortam havası sağlama fonksiyonlarını yerine getirebilmesi için doğru bakım da son derece kritik önem taşıyor. Bu sayede klima santralleri kapalı ve toplu alanlar için fayda sağlayan

sistemlere dönüşüyor. Systemair HSK olarak, klima santrallerimizin yer aldığı alanlarda bu bakım periyotlarını yakından takip ediyoruz. Saha ekibimiz de zorlu pandemi döneminde de bakım ve iyileştirme operasyonlarını kesintisiz olarak yürütmeye devam ediyor. Pandemi döneminde hükümetimiz tarafından mevcut hastanelerin kapasitesini güçlendirmek için İstanbul'da iki büyük acil hastane inşa etmeye karar verildi. 45 günde inşa edilen Sancaktepe Prof. Dr. Feriha Öz Acil Durum Hastanesi projesinde yer aldık; buradaki zaman kısıtlamasına rağmen tüm klima santrallerini ve ilgili VRF dış ünitelerini zamanında teslim etmek konusunda başarılı olduk.

Üretim sırasında mühendisler, Ar-Ge ekibimiz ve sahada çalışan mavi yaka çalışma arkadaşlarımız dâhil olmak üzere tüm fabrika ekibimiz, böyle bir projeye ve halk sağlığına katkıda bulunmanın sorumluluğuyla büyük bir tutkuyla çalıştı. Bu projede üstün teknolojik ürünlerimizle yer almaktan ve sağlıklı nefese katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz.

Pandeminin sektöre etkileri hakkında ne düşünüyorsunuz?

İklimlendirme, ülkemizde önemli ihracat sektörlerinden biri. Türkiye olarak dünya ihracat sıralamasında 32. sırada olsak da iklimlendirme sektörü olarak 25. sıradayız. Dünyanın yüzde 3'lük ihracatını iklimlendirme sektörü gerçekleştiriyor ve bu oranın yüzde 5'e çıkmasını hedefliyoruz. Sektör olarak bu sene itibarıyla ihracat hedefimiz 5 milyar dolardı. Sanayi, geçen yılın ağustos ayından bu yılın aynı dönemine oranla yüzde 15 kadar düşerken iklimlendirme sektörü sadece yüzde 2,5 oranında düşüş gösterdi. Bu da hastaneler, konfor ve endüstriyel alanlardaki COVID-19 etkisinden kaynaklanıyor. Sektör ihracatı, 2020'nin ilk üç ayında yüzde 3 artarken sekiz ayda yüzde 6 azaldı ancak yılın son çeyreğini oldukça pozitif yönlü görüyoruz. Sektörümüzde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 99, bu da sektörümüzün cari açık vermediğini gösteriyor. Sağlık faktörünün yanı sıra önümüzdeki dönemde altyapı projelerinin, ofislerin, okulların, ticari binaların ve endüstrilerin sayısının artması nedeniyle iç mekân hava kalitesini korumak için havalandırma cihazlarına olan talebin de artması bekleniyor. Sağlık faktörüyle birlikte yenilenebilir enerjiler, hibrit sistemler ve düşük enerji tüketimli sistemlere doğru genel bir yönelim bulunuyor. Tüm bu nedenlerden dolayı iklimlendirme sektörünün giderek önemini daha fazla artıracığına ve büyümesini sürdüreceğine inanıyoruz. Sektörün lider firmalarından biri olarak biz de sorumluluğumuzun farkındayız ve çalışmaya devam ediyoruz.

Pandemi süreciyle birlikte raf ömrü uzun ürünlere talep giderek artıyor. Bu nedenle ülkemizin bu alanda yüksek olan kapasitesini rahatlıkla bir avantaja çevirebiliriz.

Systemair HSK'nın ihracat hedefleri neler?

Dilovası'ndaki yeni nesil fabrikamızla birlikte iç piyasaya ürün tedarigi gerçekleştirilmenin yanı sıra daha çok doğuyla batı arasında köprü kurarak ihracata odaklandık. 2020 yılından başlayarak Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetlerine yoğunlaştığımız ihracat faaliyetlerini Avrupa'da da geliştirmek hedefiyle çalışmaya devam ediyoruz. Systemair HSK olarak biz de 2023 yılına kadar ihracat oranımızı yüzde 45'ten yüzde 70'lere çıkarmayı ve Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasına girmeyi amaçlıyoruz.

27

Systemair'in dünya çapındaki fabrika sayısı



SYSTEMAIR HSK'DAN 'TAZE HAVA AKIMI' KAMPANYASI

Systemair HSK olarak; şehir hastaneleri, acil durum hastaneleri, fabrikalar, alışveriş merkezleri, havalimanları, endüstriyel tesisler gibi dev projelerin iklimlendirmesini sağlıyoruz. Bireylerin ve kurumların havalandırma konusundaki farkındalığını artırmak ve kamuoyunu bilinçlendirmek için imza attığımız 'Taze Hava Akımı' isimli kampanyadan söz etmek isterim. Ülkemizde iklimlendirme denildiği zaman ilk akla gelen ısıtma ve soğutma oluyor ve çok önemli bir unsur olan havalandırma genellikle göz ardı edilebiliyordu. Pandemi dönemiyle birlikte toplu alanlardaki havalandırma sistemleri ve iç hava sağlığının hiç olmadığı kadar konuşulduğuna şahit olduk. Şirket olarak düzenlediğimiz online söyleşilerde de pek çok farklı sektörden yoğun bir ilgiyle karşılaştık, iç hava kalitesi konusunda çok fazla soru almaya başladık. Konuyla ilgili başlatılan tartışmalarda akıllara takılan pek çok soru nedeniyle gerek kurumlar gerekse vatandaşlar, sorgulanması gereken konular ve alınması gereken önlemler hakkında algı karmaşası yaşamaya başladı. Türkiye'de 10 yıla yakın süredir klima santralleri sektörünün lideri olan Systemair HSK olarak, tüm bu soru işaretlerini ortadan kaldırıp sağlıklı havalandırma konusunda kamuoyunda farkındalık sağlamak için yakın zaman önce "Taze Hava Akımı" kampanyasını başlattık. Kampanyamız kapsamında pek çok farklı alandan sektör temsilcilerinde ve kamuoyunda, iç ortamlarda taze ve temiz havanın önemiyle ilgili farkındalık sağlamayı hedefliyoruz. "Taze Hava Akımına Kapılın" sloganıyla hayata geçirdiğimiz bu bilinçlendirme kampanyası kapsamında; hastanelerden alışveriş merkezlerine, okullardan otellere, fabrikalardan ofislere kadar pek çok farklı alanda sektör profesyonellerine ulaşarak toplum sağlığı için taze havanın önemini ve doğru havalandırma yöntemlerini anlatacağız.

Avrupa'nın yükselen yıldızı

POLONYA



Güçlü sanayisi ve ekonomik yükselişiyile Avrupa'nın son dönemde ilgi çeken ülkelerinden Polonya, Türk iş insanları için hedef pazarlardan. Son Dünya Savaşının en korkunç izlerini taşıyan ülkenin dış ticaretini, iktisadi yapısını, yemek kültürünü ve önemli turizm noktalarını mercek altına aldık.



Türkiye eylül ayını ihracat rekorlarıyla kaparken, bazı ülkeler ile gerçekleştirilen dış ticarete dikkat çekici artışlar gözlemlendi. Polonya, eylül ayı ihracat rakamlarının açıklanmasıyla birlikte ilgiyi üzerinde toplayan ülkeler arasında yer aldı. Özellikle gemi ve yat sektörü, 2019 Eylül ayında bu ülkeye herhangi bir ürün ya da hizmet satamazken, 2020 Eylül ayında ise 28 milyon 900 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Türkiye ile Polonya arasındaki ihracat son yıllarda artış gösteriyor. 2017 yılında Polonya'ya gerçekleştirilen ihracat 3 milyar 72 milyon dolarken, bu tutar 2018 yılında 3 milyar 348 milyon, 2019'da ise 3 milyar 449 milyon seviyesine yükseldi. Yine 2017'de 3 milyar 446 milyon dolar olarak gerçekleşen Türkiye'nin Polonya ithalatı ise 2018 yılında 3 milyar 106 milyon dolar, 2019'da ise 2 milyar 603 milyon dolara geriledi.

2019'DA 880 BİN POLONYALI TURİST GELDİ

Kuzey sırtlarının büyük bir kısmı Baltık Denizi boyunca uzanan Polonya'ya gemi ve yat sektörünün dışında ihraç ettiğimiz başlıca ürünler arasında otomobiller, karayolu taşıtları için parçalar, traktörler, toplu halde yolcu taşımaya yönelik motorlu taşıtlar, buzdolapları ve tekstil ürünleri yer almakta. Polonya'dan ithal ettiğimiz başlıca ürünler ise karayolu taşıtları için parçalar, dizel ve yarı dizel motorlar, otomobiller ve sığır eti. Türk iş insanları, 2002 - 2019 yılları arasında Polonya'da 80 milyon dolar değerinde yatırım faaliyetlerinde bulunurken, Polonyalı yatırımcılar ise aynı dönemde ülkemize 36 milyonluk bir yatırım girdisi sağladı. Öte yandan Türkiye, Polonya vatandaşlarının en çok tercih ettiği turizm merkezlerinden biri konumunda. Polonya'dan Türkiye'ye 2017 yılında 296 bin 120, 2018'de 646 bin 365, 2019'da ise 880 bin 839 turist geldi.

POLONYA EKONOMİSİ SÜREKLİ BÜYÜYOR

Bir Orta Avrupa ülkesi olan ve 2004 yılında Avrupa Birliği'ne dahil olan Polonya, 1990'da Doğu Bloku'nun

dağılmasından sonra yakaladığı iktisadi büyüme trendini sürdürüyor. Almanya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Rusya, Litvanya, Beyaz Rusya ve Ukrayna ile çevrili olan ülke, Avrupa Birliği'nin sekizinci en büyük, Doğu Bloku'ndan kopup Avrupa Birliği'ne dahil olan ülkeler arasında ise en büyük ekonomiye sahip. 2019 yılında toplam 322 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Polonya, aynı yıl 302 milyar dolarlık ithalat yaptı.

İSTANBULDA BİR LEH KÖYÜ: POLONEZKÖY

Polonya topraklarının 1772-1795 yılları arasında Rusya, Avusturya ve Prusya arasında paylaşılmasından sonra çok sayıda Leh, vatanlarını geri kazanmak için çeşitli ayaklanmalar düzenledi. Ancak 123 yıl boyunca Polonyalıların bu süreçteki direnişleri pek bir başarı elde edemedi. 1700'lü yılların sonunda başlayan seri direniş hareketleri başarısızlığa uğradıkça çok sayıda Polonyalı ülkesini terk etmek zorunda kaldı. Büyük bir Leh topluluğu Fransa'ya göç ederken, bir kısım Polonya vatandaşı da İstanbul'a geldi ve bugünkü Polonezköy'ü kurdular. Polonezköy, Rus Prenses Adam Czartoryski'nin oğlu Wladyslaw Czartoryski tarafından kuruldu. İlk adı 'Adam'ın Tarlası' anlamına gelen Adampol oldu. Yıllar içinde Türk kullanımıyla 'Polonezköy' ismine dönüştü.

TÜRK MUTFAĞIYLA BENZER LEH YEMEKLERİ

Polonya mutfağı Orta Avrupa ülkesi olması nedeniyle daha çok Almanya, Litvanya ve Rus mutfağından etkilenmekle beraber, Türk sofralarında görmeye alışık olduğumuz yemekleri de içermektedir. Polonya mutfağı ile özdeşleşen yemeklerin başında Polonya Mantısı olarak da bilinen 'Pierogi' yer almaktadır. Pierogi çeşitleri arasında kıymalı, mantarlı, ispanaklı olarak tuzlu tadım yapabileceğiniz gibi yaban mersini ve çilekli olarak hazırlanan tatlı olanlarını da deneyebilirsiniz. Polonya çorba kültürü açısından Türk damak tadına benzeyen örnekleri de barındırır. Tavuk suyuna çorba, domates çorbası,



3,5

MİLYAR DOLAR

2019 yılında Türkiye'nin Polonya'ya ihracatı

29

MİLYON DOLAR

2020 Eylül ayında gemi ve yat sektörünün Polonya'ya ihracatı



AUSCHWITZ

Köyü'nde yer almaktadır. Savaş sırasında 1 milyonu Yahudi olmak üzere 1 milyon 100 bin kişinin gaz odalarında ya da kurşuna dizilerek öldürüldüğü Auschwitz, 1979'dan bu yana müze olarak kamuya açık bir şekilde kullanılmaktadır.

POLONYA'DA TURİZMİN HER TÜRLÜSÜ VAR

Ülke, çok sayıda gölleri, yemyeşil ormanları, dağları, denizi ve ikonik şehirleriyle adeta bir turizm cennetidir. Baltık Denizi ile uzun bir kıyı şeridinde sahip olan Polonya, deniz tesisleri açısından oldukça zengindir. Baltık'ta yer alan Wolin Adası, deniz turizmi açısından ülkenin en önemli noktalarından biridir. Südet Dağları'nın Polonya sınırlarında bulunan kısmı olan Karkonosze Dağları'nda kayak ve yürüyüş için çok sayıda tatil ve spor merkezi yer almaktadır. Karpatlar'ın en yüksek noktası olarak bilinen Tatra Dağları da başka bir turizm bölgesidir. Başkent Varşova ve Krakow ülkenin en çok turist çeken şehirleridir. Bialowieza Ormanı ve Göller Bölgesi de ülkenin en çok ziyaret edilen sayfiye alanlarının başında gelir.

POLONYA'NIN COVID-19 KARNESİ

Dünyayı büyük bir endişe ve umutsuzluğa sürükleyen COVID-19 salgınından Polonya da her ülke gibi etkilendi. İlk resmi vakanın 4 Mart 2020'de görüldüğü Polonya'da, COVID-19'a bağlı ilk ölüm haberi ise 12 Mart'ta 56 yaşında bir kadının hayatı kaybetmesiyle geldi. 10 - 12 Mart tarihlerinde başlayan sosyal izolasyon önlemleri çerçevesinde ilk olarak okullar ve üniversiteler kapatıldı. 25 Mart'ta toplu dini ritüeller ertelendi. Sosyal izolasyon kısıtlamaları 31 Mart - 1 Nisan tarihleri arasında, sokaklarda yürüyen bireylerin iki metre ile ayrılmasını, parkları, bulvarları, plajları, kuaförleri ve güzellik salonlarını terk etmelerini ve refakatsiz küçüklerin evlerinden çıkmasını yasaklamasını gerektiren bir hükümet düzenlemesiyle sıkılaştırıldı. 10 Nisan'dan sonra kısıtlamalar ülke genelinde gevşetilmeye başlandı.



890
BİN 839

2019'da Polonya'dan
Türkiye'ye gelen turist sayısı

sebze çorbası çeşitlerinin yanında, patates ve sosisle servis edilen 'Zurek' en bilinen çorba çeşididir. Pırasa ve lahana da Lehlerin yemeklerinde çok tercih ettiği sebzelerden. Özellikle lahana dolması Türk mutfağındaki örnekleriyle neredeyse bire birdir. Kapusta, Lehçe'de 'lahana' anlamına gelir. İnce doğranmış lahana ya da lahana turşusu ile yapılan 'Bigos' görüntü olarak bizdeki kapuskaya çok benzer. Kesin bir bilgi olmamakla birlikte, kapuska adının Lehçe'den Türk diline girdiği öne sürülmektedir.

DÜNYA TARİHİNİN UTANÇ KAMPİ AUSCHWITZ

Polonya, İkinci Dünya Savaşı'nda en büyük acıların yaşandığı, insanlık tarihinin utanç kaynaklarından biri olarak görülen mekanlardan birine de ev sahipliği yapıyor. Nazi Almanyası tarafından kurulmuş en büyük toplama ve sistematik imha kampı olarak bilinen Auschwitz, Polonya'nın Krakow şehrinin 60 km batısında yer alan Birkenau

Geleceği Sürdürülebilirlikle Şekillendiriyoruz

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



Ünlü modacı Osman Bulut

Atatürk ve Kanuni'ye kıyafet hazırlamayı çok isterdim



Ünü Türkiye sınırlarını aşan Osman Bulut, özel kumaşlar alanında yerli üretimin eksikliğine dikkat çekerken, söz konusu ürünleri imal ve ihraç edebilecek düzeye gelmemiz gerektiğine vurgu yaptı. Bulut, “Tarihe yön veren isimler arasından kimlere kıyafet hazırlamak isterdiniz?” sorusuna ise “Mustafa Kemal Atatürk ve Kanuni Sultan Süleyman” cevabını verdi.

Ünlülerin tasarımcısı Osman Bulut ile kariyer yolculuğundan kişisel moda hakkındaki görüşlerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Sadece yurt içindeki kişilere değil, Türkiye sınırlarının dışında olan, dünyanın değişik köşelerindeki önemli isimlere de özel kıyafetler hazırlayan Osman Bulut, müşterilerini aile ve dost yakınlığında gördüğü için mutlu bir iş hayatına sahip olduğunu söylüyor. Tasarımlarında kullandığı kumaşların büyük bir kısmını yurt dışından ihraç ettiğine dikkat çeken Bulut, Türkiye'nin özel kumaş ihracatı yapabilecek potansiyele sahip olduğuna dikkat çekiyor. usta tasarımcı, "Tarihe yön veren isimler arasından kimlere kıyafet hazırlamak isterdiniz?" sorusuna cevap olarak ise "Mustafa Kemal Atatürk ve Kanuni Sultan Süleyman" diyor. İşe Osman Bulut ve sorularımıza verdiği samimi cevaplar.

Kariyer yolculuğunuz nasıl başladı?

Tekirdağ Dedecik'te 1967 yılında doğdum. Çocukluğumdan itibaren fiziksel estetik konularına ilgilim vardı. Yeni farklılıklar üzerine yoğunlaşıp tasarımlar yapıyordum. İlk eğitimimi tamamladıktan sonra, Beyoğlu Terzilik Meslek Lisesi ve Nişantaşı Rüştü Uzel Tasarım Okulunda moda eğitimi aldım. Meslek hayatıma ilk Atatürk'ün terzisinin kalfası olan, o günlerin en popüler ismi İlhan Şerif'in Moda Evi'nde başladım. Bana profesyonel anlamda yeni açılımlar sunan Vizon Show defilelerinde özel tasarımlar sergileme imkanı buldum. Beni giyim konusunda en fazla etkileyen şey fiziksel estetik oldu. Doğduğum İl Tekirdağ, coğrafi şanslılığı olan bir bölgede yer alıyor. Kültürel ve evrensel akla ulaşabilmek adına avantajlı bir bölge. Bu yüzden kendimi şanslı sayıyorum. O yıllar, ülkemizin genel olarak kendi içine kapanık olduğu ve yokluğun yaşandığı bir dönemdi. İmkanların kısıtlılığundan, babam bizlere yılda sadece bir bayramda elbise diktirebiliyordu. Onun dışında günlük kıyafetlerimizi yırtıldıkça sürekli yama yaparak kullanıyorduk ama yokluk olmasına rağmen sosyal dostluklar daha hissedilir sıcaklıkta idi.

Ailenizin mesleğinize merakı var mı?

Eşim estetik görünüm ve modayla çok ilgili. Bir erkek ve bir kız olmak üzere iki çocuğum var. 22 ve 12 yaşlarındalar. İkisi de modaya karşı meraklı ve kabiliyetliler. Oğlum üniversite öğrencisi. Tüm boş zamanlarını benim yanımda geçiriyor ve mesleğimi farklılıklarla geliştirme çabası var. Onun gelecekte bu meslekle ilgili fark edilir donanıma sahip olacağını görüyorum ve buna inanıyorum. Her insanın iş ve aile arasında bölündüğü gerçek. Ben iş yaşamımda müşterilerimi aile ve dost yakınlığında gördüğümden olsa gerek, mutlu bir iş hayatım var. Aile olabilmek ise benim için yaşamın huzur merkezi ve en değerli bölümü.

Kişisel modayı nasıl tanımlıyorsunuz?

Teknolojinin gelişmesi ve ticari hedeflerle birlikte aynı moda, herkesin üzerinde görülebilir bir hale geldi. Kişisel modanın, kumaşın belirlenmesiyle modelin en baştan sona kadar kişinin üzerinde ruh kazanmasını sağladığı büyük bir gerçek. Ben kişisel modayı, modanın bireysel olarak sonuçlandırılan hali olarak tanımlıyorum. Çünkü biz kıyafeti kişi üzerine ve o kişinin özelliklerine göre tasarlıyoruz. Ticari modanın küresel döngüsüne, bireysel tasarımları dahil edemeyiz. Edersek, kişiye özel olmaktan çıkıp standart olur. Her mevsimin kendine özgü renk coşkularını, sosyal çevrenin etkisine bakmadan, her dönemde moda haline getirebilirsiniz.

Özel dikimin Türkiye'deki yeri nedir?

Tasarımlarım için tüm kumaşlarımı ve diğer ürünleri iğneden ipliğe yurt dışından dünyanın en kaliteliğini seçerek ithal etmek zorunda kalıyorum. Doğrusu bu beni çok üzüyor. Bu durumu tersine çevirip özel kumaşları biz ihraç ediyor olmalıyız. Tekstilde bilgi birikimimiz olmasına rağmen katma değeri yüksek markalar için yeterli yatırım yapılmıyor. Bu markaların ürettikleri bir metre yün kumaşı biz aynı yün kumaştan 15 metre ürettiğimizde aynı değere satabiliyoruz. Bu alanda ülkemizden örnek vermek gerekirse, gömlek kumaşı üretiminde dünya markası olan, en iyi ipliklerinden kumaş üreten gurur duyduğum Söktaş var.

Nişantaşı; çocukluğumdan bugüne yaşadığım yer. Nişantaşı'nın, dünyanın Türkiye'deki moda ve kalite merkezi olduğuna inanıyorum.



müşterilerim bulunuyor. Örneğin tüm kıyafetlerini hazırladığım çok değerli dostum ve ağabeyim, Türk olarak gurur duyduğum Prof. Dr. Mehmet Öz... Benim için milli değerlerimiz en hassas konulardan ve önce kendi değerlerimizi yüceltmemiz gerektiğini düşünüyorum. O tarihlerde yaşamış olsaydım, liderliğini fiziksel estetikle de taşımış Mustafa Kemal Atatürk'ün kıyafetlerini hazırlamayı çok isterdim. Daha eskilere gidecek olursak, tarihte dünyaya varlığımızın vurgusunu kıyafetleriyle de yaşatmış büyük bir değerimiz olan Kanuni Sultan Süleyman'a da kıyafet hazırlamayı çok arzularım.

Pandeminin modaya etkisi ne yönde oldu?

Bu süreçte genel ihtiyaçlarımız değişti, iş yaşamı kısıtlandı ve çoğunlukla evden çalışma yöntemine geçildi. Bu yüzden özel kıyafet giyme ihtiyaçlarında azalma var. Şimdi kıyafet seçimlerinde daha rahat, şık, spor tasarımlara talep arttı. Bundan sonra da dünya genelinde spor tasarımların kullanımı artacak.

Futbola olan ilginiz nereden geliyor?

Bu amatörce gönüllerde oluşan bir şey. Çocukluğumdan itibaren futbola ilgin çoktu. Eski günlerimizde her akşam ciğerlerimizin acıdığını hissedene kadar futbol oynadığımız Dedicikspor'a olan manevi bağlarımdan dolayı destek oluyorum. Kendi kategorimizde iyi bir takımla başarılı olup kupa almak, sevdiğim insanlarla bu mutluluğu paylaşmak beni mutlu ediyor.

Genç modacılar tavsiyeleriniz var mı?

Özellikle genç personel yetiştirme gayreti içerisindeyim, ancak ne yazık ki yardımcı bulmak çok zor. Yeni nesil genel olarak tüm mesleklere ilgisiz. Bu kuşaklar eskiler kadar sosyal ve ekonomik zorlukları yaşamadıklarından olsa gerek, hayatın gerçeği olan meslek kazanma sürecini kaçırıyorlar. Başarı; başarısızlıkların sürekliliğinden yılmayıp doğru hedef ve sürekli çalışma ile geliyor. Öncelikle kolay ve sıradan olanı, var olanı kopyalayarak değil, bireysel düşünce güçleriyle içselleştirecekleri moda ya yoğunlaşarak ortaya farklılıklar koymalıdır.

Dünya moda merkezleri arasında İstanbul'un yerini nasıl tanımlarsınız?

Erkek modasının en dönüşümlü ülkesi olan İtalya'ya çok sık seyahatlerim oluyor. Her gidişimde bu işe gönül vermiş insanlarla tanışma imkanı buluyorum. Tasarlayıp giydiğim kıyafetleri gördükten sonra Türkiye'deki özel dikime olan bakışların değişmesinden dolayı çok mutlu oluyorum. Artık İstanbul çok gözde bir kent. Özel dikimde Londra ve Milano'yla boy ölçüşecek enerjimiz, donanımımız var. Tek farkımız yapılan işlerin, değerlerinin tam anlamıyla karşılığını bulmaması. Ülkemizde ne yazık ki, her meslekte farklı yenilikler üretme ayrıcalığı olanlara karşı engelleme, bastırma güdüsü var. Farklılıkları üretebilseniz dahi, medya basında ağırlığı olanlar sadece kendi tercihlerine uyan kişileri şişirerek tanıtma çabası ile gerçek üretkenliği gölgeliyor.

Dünyada, "Kıyafet tasarlamayı çok isterdim" dediğiniz kişi ya da kişiler var mı?

Bugün en başta sıcak kültürümüzü, lider ruhuyla taşıyan Sayın Cumhurbaşkanımıza kıyafetler hazırlayabiliyor olmak benim için en büyük onur. Dünyada; İtalya, Rusya, Kazakistan ve en çok Amerika'da

Hiçbir canlının aynı olmaması gibi her insan da sosyal çevresiyle şekillenen eşsiz bir yapıya sahip. Kişiyi özel kıyafet hazırlarken, bu farklılıkları ortaya çıkarmalıyız.

Lojistik Zincirinde Altın Bir Halka...



www.rodaport.com



Hayat eve sığdı Peki ya ofisler?

Pandemi iş yapış şekillerindeki değişimleri de beraberinde getirdi. Uzaktan çalışma modellerinin yoğunluk kazanmasıyla, evlerdeki mobilyalar da yeniden gözden geçirilmeye başlandı. Çoğu kişi ofislerini evlerine taşıırken, mobilyalarını değiştirme ya da yenileme yoluna gitti.

2,4
MİLYAR DOLAR

2020'nin ilk dokuz aylık döneminde yapılan mobilya ihracatı.

3,94
MİLYAR DOLAR

2020'nin ilk dokuz aylık döneminde yapılan kağıt ve orman ürünleri ihracatı.

Pandemi ile birlikte evlerimizde her zamankinden fazla vakit geçirmeye başladık. Salgının yayılmasını en aza indirmek adına 2020 Mart ayı ile birlikte, altyapısı uygun olan kurum ve kuruluşlar iş yapış şekillerinde köklü değişimlere gitti. Özellikle beyaz yakalı personellerin büyük bir bölümü evlerinden çalışmaya başladı. Evler, yeni ofislerimiz haline alırken, 'Zoom' ya da 'Microsoft Teams' gibi çevrim içi platformlar yeni toplantı salonlarımız oldu. Bu büyük değişimden evler de payına düşeni aldı. Bilgisayar ve çalışma masaları başta olmak üzere, ofis mobilyaları neredeyse her konuta girdi.

MOBİLYA İHRACATI YÜKSELİŞTE

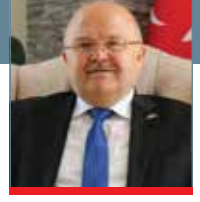
Sosyal kısıtlamaların kademeli olarak azaltılmasıyla, 'yeni normal' dönemiyle birlikte, mobilya satışlarında yukarı yönlü bir hareketlilik izlendi. Sokağa çıkma kısıtlamalarının kalkmasıyla birlikte, yeni ev çalışanları ve hijyen arayışına girenler, yurt içi pazarda mobilya satışlarının artmasını sağladı. Eylül ayında mobilya satışları Türkiye genelinde yüzde 20-25 arasında ivme kazandı. Kağıt ve orman ürünleri ihracatı ise 2020'nin ilk dokuz aylık döneminde 3,94 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Bu ihracatın 2,4 milyar dolarlık bölümünü ise mobilya sektörü tarafından gerçekleştirildi. Mobilya

ihracatında 2020 Eylül ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13,34 artış gözlemlendi.

DERSLİKLER EVLERE TAŞINDI

Mobilya satışlarının artmasında, COVID-19'a bağlı bir diğer etken de uzaktan eğitim modeli oldu. Salgın riskini en aza indirmek için çoğu ülke gibi Türkiye de uzaktan eğitim modelini benimsedi ve T.C. Milli Eğitim Bakanlığı EBA TV ile okulu öğrencilerin evlerine götürdü. Bu durum da çocuklarının çalışma masası olmayan ebeveynleri, mobilya mağazalarına gitmeye zorlayan başka bir etken oldu. Pandemi sonrası geliştirilen uzaktan eğitim modelleri, bir bakıma öğrenciler için evdeki çalışma masalarını veya sıraları olmazlar arasında soktu. Konserlerin ne zaman başlayacağı hakkındaki belirsizliğin sürmesi, bazı tiyatro ve sinema salonlarının düşük kapasiteyle hizmet vermesine karşın, virüsle temas halinde bulunmak istemeyenler, sanatsal aktiviteleri de evlerine taşıdı. Konserler ve filmleri, evlerinde daha iyi ses sistemleri ile takip etmek isteyenler televizyon üniterlerinde değişiklik yapma yolunu seçti.

**MOSDER Başkanı
MUSTAFA BALCI**



“Devletimizden destek bekliyoruz”

Pandemi nedeniyle evden çalışma yönteminin ağırlık kazanması mobilya sektörünü hareketlendirdi. Sektör temsilcileri neredeyse mobilya üreticilerinin tamamının tam kapasite ile çalıştıklarına dikkat çekiyor.

Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Mustafa Balcı, evden çalışma şeklinin devam etmesinin sektöre ivme kazandırdığını ifade ederken, bu duruma pandeminin evlerdeki mobilyaların yeniden gözden geçirilmesine neden olmasının büyük katkı sağladığına vurgu yapıyor. Öte yandan, MOSDER Başkanı Mustafa Balcı, sektördeki hareketliliğe karşın ham madde fiyatlarındaki artışın üreticileri zorladığına dikkat çekti. Özellikle sünger alımında ham madde kilogram fiyatlarının geçtiğimiz seneye oranla neredeyse iki katına çıktığı ifade eden Balcı, “Yoğun talep nedeniyle iç pazarda ve ihracatta terminler 60 günü buluyor. Son aylarda gerek yurt içinden gerekse yurt dışından aldığımız siparişlere

yetişmeye çalışıyoruz. Bu nedenle mart, nisan ve mayıs ayındaki üretim durgunluğunu telafi edecek şekilde fabrikalarda tam kapasite ile çalışmaya devam ediyoruz dedi.

“MOBİLYALARA ZAM YANSITMAK İSTEMİYORUZ”

Pandemi sürecini fırsat bilip son dönemde üst üste yapılan ham madde zamlarının mobilya sektöründe faaliyet gösteren irili ufaklı tüm üreticileri yakından ilgilendirdiğini dile getiren Mustafa Balcı, dolar bazında alınan ham maddenin yurt dışından ithal edilmesinde sabit kur olmadığı için hali hazırda pahalıya alındığını ve KDV'si yüzde 18 olan, ödemelerin de vadesiz olarak yapıldığı ham madde alımlarında tüm yükün üreticinin üzerine bindiğini ifade ederken, “Bizler vatandaşımıza mobilya alımlarında zam yansıtmak istemiyoruz ancak bu konuya kısa sürede bir çözüm bulunması amacıyla devletimizden de sektörümüz adına bir destek bekliyoruz” dedi.





Bursa

ihracatta vites büyüttü

Ekonominin can damarlarından Bursa, pandemi öncesi ihracat verilerini yakaladı. 2019 Eylül ayında 1 milyar 205 milyon dolarlık ihracat yapan Bursalı sanayiciler, 2020'nin aynı ayında yüzde 5,71'lik yükselişle dış satımlarını 1 milyar 274 milyon dolara yükseltti. Yükselişte otomotiv sektörü başroldeydi.



Türk sanayisinin dinamosu Bursa, pandemi gölgesinde geçen 2020 yılında ihracat atağına kalktı. Bursalı iş insanlarının eylül ayı ihracatı 2020'nin aylık bazda en yüksek ikinci dış satım rakamı oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, ocak ayından bu yana kentten, yaklaşık 200 ülke ve özerk bölgeye ihracat gerçekleştirildi. İstanbul'un ardından en fazla dış satım yapan ikinci il konumundaki Bursa'nın eylül ihracatı, pandemi öncesi seviyelere yaklaştı. Eylül ihracatı, şubattan sonra 2020'nin en yüksek dış satım yapılan ikinci ayı oldu. 2019 yılı eylül ayında 1 milyar 205 milyon 532 bin dolarlık ihracatın altına imza atan Bursalı iş insanları, 2020'nin aynı döneminde dış satımı yüzde 5,71 artırarak 1 milyar 274 milyon 320 bin dolar seviyesine yükseltti.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ ZİRVEDE YER ALDI

Ocak-eylül dönemi göz önüne alındığında ise 8 milyar 797 milyon 708 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilen Bursa'nın, yurt dışı satışlarında otomotiv endüstrisi önemli rol üstlendi. TOFAŞ, Bosch, OYAK Renault ve Karsan gibi önemli firmaların yer aldığı kentte, otomotiv endüstrisi paydaşları, yılın 9 ayında 4 milyar 483 milyon 401 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Otomotiv endüstrisinin eylül ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,63 artarak 657 milyon 216 bin dolardan 687 milyon 97 bin dolara yükseldi.

HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON 2. SIRADA

Otomotiv endüstrisinin ardından en fazla ihracat, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe gözlemlendi. Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılar, eylülde dış satımı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 13,64 artırarak 150 milyon 720 bin dolara çekti. Sektör temsilcileri yılın 9 ayında ise yurt dışına 992 milyon 193 bin dolarlık ürün satışı gerçekleştirdiler. Tekstil ve ham

maddeleri sektörü ise 9 aylık dönemde 634 milyon 644 bin dolarlık dış satımla üçüncü sırada yer aldı. Sektörün eylül ihracatı 86 milyon 782 bin dolar olarak kayıtlara geçti.

EYLÜLDE ÖNEMLİ PAZARLARA İHRACAT ARTIŞI

Bursa'dan en fazla ihracat yapılan ülkeler arasında ilk sırada yer alan Almanya'ya, eylülde, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,18 oranında daha fazla dış satış yapıldığı gözlemlendi. Almanya'ya eylülde 183 milyon 91 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, ocak-eylül döneminde ise bu tutar 1 milyar 242 milyon 253 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Yine Eylül ayında, Almanya'nın ardından en fazla dış satım Fransa'ya gerçekleştirildi. Bu ülkeye 2020'nin aynı döneminde 120 milyon 431 bin dolarlık dış satım yapan sanayiciler, ihracatı yüzde 15,98 artırarak 139 milyon 674 bin dolara yükseltti. Bursa'daki ihracatçılar Fransa'ya yılın 9 ayında 959 milyon 776 bin dolarlık ürün gönderdi. Eylül ihracatında üçüncü sıradaki İspanya'ya dış satım 2019'un aynı ayına nazaran yüzde 36,92 artışla 81 milyon 345 bin dolardan, 111 milyon 379 bin dolara çıktı. Bu ülkeye ocak-eylül döneminde 653 milyon 939 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

BURSA İNCİRİ İÇİN TANITIM FİLMİ

Bursa'nın katma değerli gıda ürünlerinden siyah incirin dünya genelinde bilinirliğini artırmak için üç dilde tanıtım filmi çekildi. Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) Başkan Yardımcısı Senih Yazgan, Bursa siyah inciriyle ilgili İngilizce, Rusça ve Çince olmak üzere üç dilde tanıtım filmi hazırladıklarını ve bu filmi hedef ülkelerdeki belli kanallarda yayımlanmasını sağladıklarına dikkat çekti. Öte yandan Türkiye genelinden geçen yıl 17 bin 600 ton civarında siyah incir ihraç edildiğini hatırlatan Yazgan, "Bu sene siyah incir ihracatı 17 bin ile 17 bin 600-17 bin 700 bandında olabilir" ifadelerini kullandı.

200

2020 Ocak-Eylül dönemi ihracat yapılan ülke ve özerk bölge sayısı

1,3

MİLYAR DOLAR

Bursa'nın 2020 Eylül ayı ihracatı

% 5,71

Bursa'nın ihracatçıların 2020 Eylül ihracatının bir önceki yılın aynı ayına göre yükseliş oranı

Bursa; gastronomi açısından da oldukça zengin bir yapıya sahip. Bursa ile özdeşleşen yemekler arasında iskender kebabı kuşkusuz en fazla üne bilineni.



8,9
MİLYAR DOLAR

Bursa'nın 2020'nin ilk 9 ayındaki toplam ihracatı

4,5
MİLYAR DOLAR

Bursa'nın 2020'nin ilk 9 ayındaki otomotiv endüstrisi ürünleri ihracatı

ULUDAĞ YAZIN AYRI KIŞIN AYRI GÜZEL

Kış turizmi denince, Türkiye'de ilk akla gelene yerlerden biri olan Uludağ, içerisindeki tesislerle ve pistleriyle dünyanın da en önemli kayak merkezlerinden biri konumunda. Bursa Ovası'ndan 2543 m'ye kadar yükselen Uludağ, Marmara Bölgesi'nin en yüksek noktası. Aras Çağlayanı ve doruklarda görülen buzul izleri Uludağ'ı turistler tarafından daha da cazip bir hale getirmekte. Ayrıca Uludağ Milli Parkı, sadece kış aylarında değil, zengin mesire ve kamp alanlarıyla yaz aylarında da çok sayıda ziyaretçiye ev sahipliği yapıyor.

DENİZ VE GÖL TURİZMİ DE VAR

Bursa, Marmara Denizi'nin kıyısında yer alan bir il olması nedeniyle deniz turizmine de elverişli. Marmara Denizi'nin güneyinde yaklaşık 135 kilometre uzunluğunda kıyısı bulunan Bursa'da; Karacabey, Mudanya ve Gemlik ilçelerinde geniş doğal kumsallar ile İznik ve Ulubat

(Apolyont) gölleri kıyılarında güzel plajlar bulunmaktadır. Yeniköy, Bayramdere (Malkara) kesimi ile Mudanya'nın Zeytinbağ kesimine dek uzun ve geniş doğal kumsallar vardır. Kum kalitesi iyi olan bu kıyılarda Kurşunlu, Bayramdere, Yeniköy-Mudanya kesiminde de Mesudiye, Egerce ve Esence plajları bulunmaktadır.

KEBAPLAR, TATLILAR VE PİDELER...

Bursa gastronomi açısından da oldukça zengin bir yapıya sahip. Bursa ile özdeşleşen yemekler arasında iskender kebabı kuşkusuz en fazla üne sahip olanı... Ancak yüzlerce yıldır aynı şekilde hazırlanan İnegöl köfte de ilin çok tercih edilen yemeklerinden biri. Bursa, dendiği zaman akıllara gelen bir başka yemek de pideli köftedir. İskender kebabı gibi pideli köfte de tırnaklı pide ve özel sosu ile servis edilir. Mutfağında ana yemeklerin dışında tatlılarıyla da öne çıkan Bursa'nın en bilinen ürünleri; kestane şekeri, Kemalpaşa tatlısı ve Bağdat hurması tatlısıdır.

BURSA'DA 7 BİN YILLIK YERLEŞİM İZLERİ

Uygurluklar beşiği Bursa ve çevresi, çok eski dönemlerden bu yana çok çeşitli yerleşimlere sahne olurken çok sayıda medeniyete de ev sahipliği yaptı. Bölgede yapılan kazılarda, Bursa'daki yerleşimin 7 bin yıl kadar geriye gittiği saptandı. Ilıpınar Höyüğü kazılarında, MÖ. 5200 yılında da var olduğu anlaşılan bir yerleşim alanı tespit edildi. Türklerin Bursa bölgesine ilk kez 1081 yılından sonra geldikleri görülüyor. İznik, 1081-1097 yıllarında Anadolu Selçuklu Devleti'nin başkentliğini yapmıştı. Osmanlı İmparatorluğu'nun kurucusu Osman Bey; Karacahisar, Yarhisar, İnegöl'ü aldı. 1302 yılında Yenişehir'i devletin merkezi yaptı. İznik ve Bursa'yı kuşattı ancak alamadan yaşamını yitirdi. 6 Nisan 1326 tarihinde Bizans tekfuruna, Bursa'yı Orhan Bey'e teslim etti. Böylece Bursa, tam anlamıyla Türklerin eline geçmiş oldu.

TİM Prestij Kitabı'nda Bursa farkı

Bursa, "TİM Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçısı 2019 Prestij Kitabı" listesinde 71 firmayla yer aldı. Listenin ilk 100'üne 8 firma sokan Bursalı iş insanları, 2019'da 9,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

61 ihracatçı birliği, 13 genel sekreterlik ile 95 bine yakın ihracatçının tek çatı kuruluşu olan TİM, "Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçısı 2019" Prestij Kitabı' verilerini

Eylül ayında açıkladı. Araştırmanın sonuçlarına göre, listeye 71 Bursa firması girmeyi başarırken, bu firmaların 2019 yılında gerçekleştirdiği toplam ihracat 9,2 milyar dolar oldu. 2019 ihracatına en çok katkıyı sağlayan şirket 2 milyar 385 milyon dolarla Oyak Renault Otomobil Fabrikaları



A.Ş. oldu. Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş. Türkiye sıralamasında ise dördüncü sırada yer aldı. Tofaş Türk Otomobil Fabrikaları A.Ş. Bursa özelinde 2 milyar 210 milyon dolarlık ihracatı

ile ikinci sırada yer alırken ülke genelinde 7. oldu. Bursa, "TİM Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçısı 2019" Prestij Kitabı'nda ilk yüze giren şirket sayısı ise 8 oldu.

**TÜRK UZAY İNSANLARI
BURSA'DA YETİŞECEK**
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası

(BTSO) tarafından yürütülen 16 makro projeden biri olan ve Büyükşehir Belediyesi tarafından da desteklenen "Gökmen Projesi" ile yeni nesil Türk pilot ve uzay insanları yetiştirilecek. Osmangazi'de 13 bin m² kapalı alanda inşa edilen Gökmen Uzay Havacılık Eğitim Merkezi (GUHEM) açılışı için geri sayım başladı. 200 Milyon liralık yatırım, 154 interaktif eğitim düzeneği ve 80 Milyon liralık TÜBİTAK desteği ile yola çıkan GUHEM'in 3 Şubat 2021'de faaliyete geçmesi bekleniyor. GUHEM, Avrupa'da en iyi ve dünyada ise ilk beş uzay-havacılık merkezinden biri olacak.

TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İHRACATÇISI LİSTESİNDE İLK 100'E GİREN BURSA ŞİRKETLERİ

SIRA	ŞİRKET	2019 İHRACATI
4	OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.	2.385.472.903,00
7	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	2.210.593.979,00
15	BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	923.763.043,00
58	YEŞİM SATIŞ MAĞAZALARI VE TEKSTİL FABRİKALARI A.Ş.	238.379.456,00
60	BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	237.615.052,00
71	ZORLU DIŞ TİCARET A.Ş.	202.506.877,00
75	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	197.083.642,00
98	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	156.207.573,00

PANDEMİYE RAĞMEN GİRİŞİMCİ SAYISI YÜKSELDİ

Türk sanayisinin can damarı Bursa'da pandeminin yarattığı olumsuzluklara rağmen yükseliş sürüyor. Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında açılan yeni firma sayısı, 2019 yılının aynı dönemine göre yaklaşık iki kat artışla bin 223 oldu. Kapanan firma sayısı ise 268 ile sınırlı kaldı. Geçtiğimiz yıl Eylül ayının tamamında 319 firma açılırken, bu yıl Eylül ayının sadece ilk 3 haftasında 360 yeni firma kuruldu.

17 ADET ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ BULUNUYOR

Bursa, cumhuriyet tarihine sanayi odaklı bakıldığında tüm iller arasında özel bir konuma sahip. 1961 yılında, Devlet Planlama Teşkilatı tarafından, uygun sanayi alanı bulmak adına ülke genelinde yapılan araştırmalar sonucunda, Bursa Organize Sanayi Bölgesi kuruldu. Bu anlamda Bursa Organize Sanayi Bölgesi Türkiye'deki ilk örnek. Bugün, il sınırları içinde tüzel kişilik sıfatını kazanmış 17 adet Organize Sanayi Bölgesi bulunuyor.

Krone üst üste dördüncü kez İlk 1000'de

Krone, 2019'da 27 farklı ülkeye toplam 2 bin 308 adet treyler ihraç ederek, TİM tarafından açıklanan 2019 yılı 1000 ihracatçı firma listesine 411'inci sıradan girdi. Krone, ilk olarak 2016 yılında giriş yaptığı listede üst üste dördüncü kez yer aldı.



Avrupa'nın ve Türkiye'nin lider treyler üreticilerinden Krone, Türkiye'den 2019 yılında 47.1 milyon dolarlık ihracat hacmine ulaştı. TİM tarafından açıklanan 2019 yılı ilk 1000 İhracatçı Firma listesinde, tüm firmalar arasında 411'inci, Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmalar arasında ise 52'inci sıradan kendine yer buldu. Krone, 2016 yılında ilk defa yer aldığı bu listede 4'üncü kez üst üste yer almayı başardı. Aynı zamanda Krone, listede yer alan 2 treyler markasından biri olmayı da başardı. Krone Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Rıza Akgün, 4'üncü kez üst üste ilk 1000 ihracatçı firma listesinde girdikleri için gurur duyduklarını belirtirken, "Tire fabrikamızdan 2019 yılında tam 2 bin 308 adet treylerimizi 27 farklı ülkeye gönderdik. Tire fabrikamızda faaliyete ilk başladığımız gün bu fabrikayı daha önce üstün Krone kalitesiyle

tanışmamış ülkelerle buluşturmayı hedeflediğimizi dile getirmiştik. Krone kalitesini yeni ülkelerle buluşturmanın yanı sıra seçkin Avrupa ülkelerine de buradan treyler ihraç ederek, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından ilan edilen bu başarılarımızı taçlandırıyoruz" şeklinde konuştu.

TÜRKİYE'DEN 27 FARKLI ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

Sektöre getirdiği dinamizm ve rekabetle adından sıkça söz ettiren Krone, üst düzey kalite anlayışı, uzun ömürlü ürün yapısı ve gelişime odaklı bakış açısıyla sadece Türk nakliyecisinin değil Türkiye'den ihracat yaptığı 27 farklı ülkede de nakliyecilerin ilk tercihleri arasında yer alıyor. Krone, İzmir Tire'de bulunan fabrikasında tamamı Türk çalışanlarıyla yıllık 10 bin adet treyler üretme kapasitesine sahip.

Destek Patent'ten ihracatçılara tescil önerileri

Yurt dışında da marka haklarının tescil yoluyla koruma altına alınmasına yönelik girişimde bulunmak isteyen firmalara Destek Patent'ten altın değerinde tavsiyeler var.



Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı ▲
Kemal Yamankaradeniz

Yurtiçinde olduğu gibi yurt dışında da marka haklarının tescil yoluyla koruma altına alınmasının pek çok getirisi olduğu aşikardır. Faydalanılabilecek destek ve teşvikler kapsamında maddi avantajların yanı sıra, özellikle tescil sonrası sahip olunacak "prestij" büyük önem arz ediyor. Destek Patent bu noktada firmalara çok özel tavsiyelerde bulunuyor.

YURT DIŞI PATENT İŞLEMLERİNDE BUNLARA DİKKAT!

Yurt dışında tescil öncesinde ilgili markanın tescilinin mümkün olup olmadığına dair "ön araştırmanın" yapılması riskleri aza indirmek için

izlenmesi gereken bir yoldur. Destek Patent yurt dışında marka tescili yaptıracak firmalara şu önerilerde bulunuyor:

- Ülke kanunlarına dikkat edilmeli
- Marka örneği redde sebep olabilecek unsurlar içermemeli
- Faaliyet alanına giren sınıf & emtia seçilmeli
- Ülkeye göre "kullanım esası" göz ardı edilmemeli
- "İhtiyaç analizi" iyi yapılmalı
- En uygun tescil sistemi tercih edilmeli
- "Ön araştırma" yapılmalı
- Konusunda "UZMAN" kişiler ile çalışılmalı.

Türk Ekonomisinin Yıldızları listesinde tek kargo şirketi Yurtiçi Kargo

Yıldız Teknik Üniversitesi ve Türkiye İstatistik Akademisi'nin ortak çalışması ile hazırlanan Ekonomiye Fayda Endeksi ile Türkiye ekonomisine ve sosyal hayata en çok fayda sağlayan markalar belirlendi. Ülke ekonomisine en çok katkı sağlayan 30 şirket arasında yer alan tek kargo şirketi Yurtiçi Kargo oldu.

İlk kez 2019'da gerçekleştirilen bu sene ikincisi hazırlanan Ekonomiye Fayda Endeksi (2020), Türkiye İtibar Akademisi ile Yıldız Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümü'nün ortak çalışması sonucu yayınlandı. Türkiye ekonomisine ve sosyal hayata en çok fayda sağlayan markaların ve kurumların; elmas, platin ve altın olmak üzere üç şekilde kategorize edildiği rapor, 12 bin kişiyle yapılan ve toplamda 140 bin dakikalık görüşme sonucunda elde edildi. Bu araştırmanın sonucunda Yurtiçi Kargo en değerli grup olan Elmas kategorisinde yer aldı.

“HER KOŞULDA MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDA OLACAĞIZ”

Alınan bu büyük ödül hakkında açıklama yapan Yurtiçi Kargo Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Fahrettin Hamzaoğlu, “Gelişen teknoloji ile birlikte, perakende ticaretin en kilit noktasında yer almaktan ve vatandaşlarımıza kaliteli hizmet veriyor olmaktan gurur duyuyoruz. Bu unvanı pandeminin en yoğun olduğu dönemde sahada hep birlikte görev yaptığımız arkadaşlarımıza kabul ediyoruz. Araştırma sonucunda tek kargo şirketi olarak yer almanın yanı sıra üç farklı kategorinin en değerli grubunda olmak bizi onure etti. Biz, her şart ve koşulda müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz” dedi. Pandemi döneminde kargo sektörünün ve e-ticaretin öneminin daha iyi anlaşıldığını ifade eden Fahrettin Hamzaoğlu, Pandemi ile birlikte kargo sektörünün, perakende ticaret akışının can damarı haline geldiğini ifade etti.



Seluz'dan 20 milyon dolarlık teknoloji üssü

Koku kimyasalları sektöründe bu yıl yine ihracat liderliği ödülünü alan Seluz, esanstaki başarısını gıda aromasına da taşıdı. Seluz, 20 milyon dolarlık ilave bir yatırımla kurulan yeni aroma üssünde gıda sektörü için katma değerli ürünlerin üretimine başladı.

Türkiye'de gıda aroması sektöründe milli üretimi ve tedarikini destekleme misyonuyla aroma sektörüne giriş yapan Seluz, Türk firmalarının yabancı markalarla rekabetini artırmak için esans sektöründe uyguladığı başarılı stratejiyi aromaya da taşıyor. Seluz Kurucusu ve CEO'su Murat Öztürk bu konuyu şöyle özetliyor: “Aroma sektörü için dünya genelinde 14 - 15 milyar dolarlık bir pazar hacmi bulunmaktadır. Türkiye'de ise 320 milyon dolarlık bir pazar öngörüyoruz. Bu rakamın yaklaşık 200 milyon dolarlık önemli bir kısmı ne yazık ki ithalatla karşılanıyor. Aromaya yatırım yaptık çünkü Türkiye'de çok az aroma

üreticisi bulunuyor. Diğer taraftan da biz katma değerli bir iş yapıyoruz. Esans tarafında da bunu başarmış durumdayız. Dolayısıyla yeni bir katma değer arayışı bizi Ar-Ge gücümüzü taşıyabileceğimiz aroma sektöründe de yatırım yapmaya itti. Avrupa standartlarında hatta onlardan daha hassas proseslerle aroma üreterek, gıda üreticilerimize daha uygun ve kaliteli ürünleri çok daha hızlı sunacağız.”



Enerji Bakan Yardımcısından Smart Energy'e ziyaret

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez, Smart Energy'nin Gebze'deki fabrikasını ziyaret etti. Smart Energy Yönetim Kurulu Başkanı Halil Demirdağ eşliğinde üretim alanlarını gezen Dr. Çetin Ali Dönmez, Smart Energy gibi üretim tesislerinin Türkiye'ye olan faydalarını bir kez daha vurguladı.



Güneş enerjisi sektöründe 2009'dan bu yana faaliyet gösteren Smart Energy, Gebze'deki tesisinde yüksek kalite ve verimliliğe sahip yerli güneş panelleri üretimine devam ediyor. Güneş enerjisi sektörüne yaptığı yatırımlarla adını duyuran Smart Energy'nin Gebze Fabrikasında Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez ağırlandı. Dönmez, Smart Energy'nin yatırımları, panel ve mühendislik projeleri, Ar-Ge faaliyetleri ve hedefleriyle ilgili detaylı bilgiler edindi. Smart Energy Yönetim Kurulu Başkanı Halil Demirdağ eşliğinde üretim alanlarını ilgiyle gezen Dr. Çetin Ali Dönmez, Smart Energy gibi üretim tesislerinin Türkiye'ye olan faydalarını bir kez daha vurguladı.

“TEKNOLOJİ ODAKLI ÜRETİMLERİMİZE DEVAM EDECEĞİZ”

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez'in ziyaretinden büyük bir mutluluk duyduklarını belirten Smart Energy Yönetim Kurulu Başkanı Halil Demirdağ şunları söyledi: “Güneş enerjisi sektörünün en güçlü oyuncularından biri olarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızı fabrikamızda ağırladık. Teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarımız sayesinde geniş bir ürün ve hizmet yelpazesine ulaştığımızı anlattık. Güneşten en yüksek faydayı sağlamak adına Smart Energy olarak teknoloji odaklı üretimlerimize büyük bir özveriyle devam edeceğiz.”

Wipelot dünya genelinde ilk 6 arasında

İngiltere'nin önde gelen ileri teknoloji merkezi Digital Catapult'un yaptığı araştırmada, dünyadaki pek çok firma arasından gerekli koşulları sağlayan 6 firma arasında yer alan Wipelot, Türkiye'den seçilen tek firma oldu.



Türkiye'de endüstriyel IoT alanında üretim yapan ve bugüne kadar hayata geçirdiği çok sayıdaki teknolojik çözüm ile ilk olma başarısı gösteren Wipelot, COVID-19 pandemisine karşı geliştirdiği sosyal mesafe izleme ve uyarı sistemi ile bir başarıya daha imza attı. İngiltere'nin önde gelen ileri teknoloji ve yenilik merkezi Digital Catapult'un yaptığı araştırmada dünyadaki pek çok firma arasından gerekli koşulları sağlayan 6 firma arasında yer alan Wipelot, Sosyal Mesafe İzleme ve Uyarı Sistemi ile Türkiye'den seçilen tek firma oldu ve Londra'da düzenlenen online etkinlikte geliştirdiği bu teknolojiyi tanıttı.

SOSYAL MESAFEYİ KORUYAN TEKNOLOJİ

COVID-19 pandemisi ile birlikte işletmelerin önceliklerinin değiştiğini ifade eden Wipelot CEO'su M. Rifat Ok, bu süreçte çalışan sağlığının ve güvenliğinin büyük önem kazandığına dikkat çekti. Tercihe göre çalışanın kemerinde, bileğinde, baretinde veya boynuna asarak taşıdığı Wipelot cihazlarla entegre şekilde kullanılabilen Wipelot SDS Sosyal Mesafe İzleme ve Uyarı Sistemi, çalışanların kişisel bilgi ve gizliliğini korumak adına sadece güvenli kimlik doğrulama ile yetkili kullanıcıların erişimine açılıyor.

Sağlık Lojistik YYS ile hızına hız katacak

Lojistik sektörünün önde gelen firmalarından Sağlık Lojistik, AEO - Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası'nı teslim aldı. Firma bu sertifikayla iş süreçlerini daha da hızlandıracak.

Sektöründe 42. Yılımı dolduran ve bu tecrübeyle lojistik hizmetler sunan Sağlık Lojistik; Ticaret Bakanlığı tarafından verilen, şirketlere gümrük işlemlerinde kolaylık ve imtiyazlar getiren, uluslararası geçerliliğe sahip Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) sayesinde, işlemlerin daha hızlı gerçekleştirilmesiyle zaman ve maliyet tasarrufunu artırarak, müşterilerinin rekabet güçlerine ve iş hacimlerine daha çok destek olmayı hedefliyor. Uluslararası kara yolu, deniz yolu, hava yolu ve demir yolu taşımacılığı, gümrüklü depolama, serbest depolama, express taşıma ve mikro dağıtım hizmetlerini tek veya entegre olarak sunabilen Sağlık Lojistik; güvenilirliği, gümrük yükümlülüklerini yerine getirme biçimi, düzenli kayıt sistemleri, izlenebilirliği, mali yeterliliği, emniyet ve güvenlik standartları, kendi otokontrolünü yapabilme kabiliyeti

onaylanmış bir firma olarak birlikte çalıştığı tüm markaların iş yükünü hafifletiyor ve onlara global ticaret sürecinde güç kazandırıyor.

ÇEVREYE DUYARLI 550 ARAÇLIK FİLO

Sağlık Lojistik, kurumsal yapısı, müşteri odaklı çalışma prensibi ve YYS statüsüne sahip güvenilir bir firma olmanın avantajlarını hizmet sunduğu markalarla paylaşıyor. Sadece mevzuat uyarınca belirtilen koşulları yerine getiren güvenilir şirketlere verilen Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) sahibi Sağlık Lojistik, tamamı çevreye duyarlı Euro-6 normundaki 550 araçtan oluşan filosuyla, sunduğu intermodal ve multimodal lojistik çözümleriyle, tüm iş süreçlerinde doğa dostu düzenlemeler geliştirerek Ülke ekonomisine ve müşterilerinin ticari gelişimlerine lojistik destek sağlıyor.



Elektra Elektronik'ten 60 ülkeye ihracat

Türkiye'de alçak gerilim trafo ve reaktör sektörünün lider firması konumunda olan Elektra Elektronik, 6 kıtada 60'a yakın ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Dünya pazarlarındaki paylarını artırmayı amaçladıklarını belirten Elektra Elektronik Satış Direktörü İlker Çınar, ihracat hedeflerini anlattı.

Transformatör (trafo) üretmek amacıyla 1980 yılında İstanbul'da kurulan Elektra Elektronik, bugün ağırlıklı olarak endüstriyel uygulamalarda kullanılan transformatör üretiminin yanında reaktör, sargılı elemanlar, enerji kalitesi ve güç elektroniği çözümleriyle hizmet veriyor. Türkiye'de ve dünya genelinde inşaat, raylı sistemler, elektrik, elektronik, otomasyon, robotik, demir çelik, makine, vinç sanayi, asansör, aydınlatma, sağlık, savunma sanayii ve denizcilik başta olmak üzere pek çok farklı sektörün önde gelen projelerinde enerji kalitesini artırıyor. Atılım yılı ilan ettiği 2019'da fabrika kapasitesini iki katına çıkararak 10 bin metrekare kapalı alana ulaştıran bir yatırım

gerçekleştiren Elektra Elektronik, devlet destekli Ar-Ge projeleri ve öz kaynaklarıyla yürüttüğü çalışmalarını neticesinde enerji kalitesi alanında ileri teknoloji ürünler üretiyor.

İHRACAT HACMİ BÜYÜYOR

Elektra Elektronik olarak 2021 yılında yurtdışı büyüme hedeflerine odaklandıklarını belirten Elektra Elektronik Satış Direktörü İlker Çınar, "6 farklı kıtada 60 ülkeye yerli ve milli trafo ve elektronik ürün ihracatı gerçekleştiriyoruz. 2021 yılında da hedefimiz ihracat yaptığımız ülke sayısını artırarak ihracat hacmimizi yüzde 10 oranında büyütme. Uzak Doğu ve Güney Afrika ülkeleri ile ilgili araştırmalarımız sürüyor" dedi.



Enerji sektörü

'nin yolunu
gözlüyor

Dünyada çok sayıda ülke 2050'de 'sıfır karbon' hedefini yakalamak için çabalıyor. Türkiye ise dünyanın en büyük güneş enerjisi santralini tamamlamak adına geri sayımda ve rüzgar türbini projelerine her geçen gün yenileri ekleniyor. Enerji sektörünün paydaşları yenilenebilir ve akıllı enerji hamlelerini hızlandırmak için bir an önce 5G teknolojilerinin yaygınlaşmasını bekliyor.

Enerji üreticileri geleceğe bakarken dijitalleşme alanında yaşanan gelişmelerle vizyonlarını daha da güçlendirdiler. Akıllı, dijital ve yenilenebilir enerji kaynaklarının, 2050 yılında dünya elektrik ihtiyacının yüzde 70'ini karşılaması, 2033 itibarıyla dünya çapında satılan otomobillerin ise en az yarısının elektrikli olması muhtemel. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), 2040 yılında yollardaki elektrikli otomobil sayısının 330 milyon olmasını öngörüyor. IEA, sektördeki dijitalleşme oranı arttıkça, petrol endüstrisi (E&P) liderlerinin dijital teknolojilere yaptığı

yatırımların da yükseldiğine vurgu yapılan bir rapor hazırladı.

YENİLENEBİLİR ENERJİ VE
5G TEKNOLOJİSİ

Çin'in teknoloji devi Huawei, çok sayıda şirkete yaptırdığı araştırmanın sonucuna göre; 5G teknolojisi ile dünyanın COVID-19 öncesi ticari ritmine döneceğine vurgu yaparken, yenilenebilir enerji hamlelerinin ön planda olacağına dikkat çekiyor. 5G teknolojilerinin 2030 yılına kadar, dünya ticaret hacmine fazladan 1 trilyon 500 milyar dolar katkı sağlaması bekleniyor.

Telekomünikasyon alanındaki ilerlemeler her sektörde olduğu gibi enerji sektörüne de önemli avantajlar sağlayacak. Dünya, ilk nesil kablosuz telefonlar ile birlikte '1G' teknolojisi ile tanıştı. 2G, 3G ve 4G teknolojileriyle de metin mesajları, kablosuz LAN ve gelişen Bluetooth uygulamaları mobil iletişimin nimetlerinden daha da fazla faydalanmıza olanak verdi. Şimdi 5G zamanı... 'IoT' olarak tanımlanan nesnelerin interneti 5G ile birlikte kendini kaçınılmaz olarak güncelleyecek. Sırada 'Industrial Internet of Things' yani 'IIoT' var... Bu teknoloji ile birlikte enerji üretimi ve yönetimi de bambaşka bir şekilde bürünecek. 5G; petrol kuleleri ve rüzgar türbinleri gibi 4G'nin desteklediği birçok büyük sistemi daha da geliştirecek.

AKILLI ENERJİNİN FAYDALARI NELER?

5G teknolojilerinin kullanım alanını artırmasıyla birlikte enerji alanında en göze çarpan noktalardan biri de akıllı şebekeler olacak. Yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanan elektriğin şu an için kesintili bir şekilde aktarılmasından dolayı yaşanan şebeke sıkıntıları ortadan kalkacak. Akıllı şebekeler, güç akışlarını kontrol etmeyi ve desteklemeyi daha kolay hale getirecek. Elektrik dağıtımını akıllı sayaçlara yönlendirilecek. Akıllı sayaçlar; nihai kullanıcıların enerjiden tasarruf etmesine, daha az fatura ödemesine hatta aynı şebekeden beslenen iki farklı abonenin birbirlerine elektrik satmasına dahi olanak tanıyacak. Kısacası, 5G ile hayatımıza girmek üzere olan akıllı şebekeler ve akıllı sayaçlar yaşantımızı her zamankinden daha hesaplanabilir ve kolay bir hale sokacak.

EN BÜYÜĞÜ TÜRKİYE'DE OLACAK

Türkiye de akıllı ve yenilenebilir enerji alanlarında yaptığı hamlelerle dikkatleri üzerine çekiyor. Konya Karapınar'da, 20 milyon metrekare alana kurulan ve dünyanın en büyük güneş enerjisi sahasına sahip santralin,

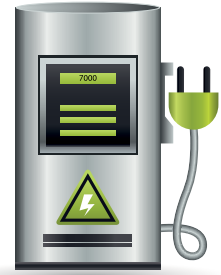


2050 yılında yenilenebilir enerji kaynaklarının dünyadaki tüm elektrik üretimine oranı.

2023 yılında tam kapasite ile çalışması bekleniyor. 3,5 milyon adet panelin yer alacağı santral tamamlandığında bin 300 megavatlık elektrik sağlayacak. Bu da ülke genelinde en az 2,5 milyon hanenin elektriğinin Konya Karapınar'dan alması anlamına geliyor. Karapınar Güneş Santrali'ne her ay 104 bin panel ekleniyor.

ARTIK RÜZGARLAR BOŞA ESMEYECEK

Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) güncel verilerine göre, ülke genelinde kurulu rüzgar türbinlerinden 8 bin 288 megavatlık enerji üretiliyor. 197 işletme kendi rüzgar türbini santrallerinin kurulmasını tamamladı ve elektrik ihtiyacının önemli bir kısmını bu noktalardan karşılıyor. Türkiye genelindeki toplam rüzgar türbini sayısı ise 3 bin 351 adet. 14 Ekim



% 50

2033 yılında dünya genelinde elektrikle çalışması beklenen otomobillerin oranı



PETROL ÜRETİM MALİYETLERİ DÜŞECEK

Enerji sektörünün arz tarafında; gelişmiş modelleme yöntemlerinin, süreçlerin otomasyonunun ve sensör kullanımının artmasıyla birlikte, petrol ve gaz üretim maliyetlerinin yüzde 10 ila yüzde 20 arasında azalacağı öngörülüyor. Dünyanın

en büyük ikinci hizmet ağı ve danışmanlık şirketi olarak görülen PricewaterhouseCoopers (PwC) raporunda ise önümüzdeki birkaç yıl içinde, akıllı enerji hamleleriyle, şirketlerin küresel anlamda 1 trilyon dolarlık tasarruf sağlaması bekleniyor.



1,5 TRİLYON DOLAR

5G teknolojilerinin 2030 yılına kadar dünya ticaretine sağlaması beklenen katkı tuttu

ÇİN'DE 100 MİLYON KİŞİDE 5G VAR

Dünyada ilk kez 5G, Amerika'da 2018'de kullanılmaya başlandı. Asya'da ise Çin, Japonya ve Güney Kore bu konuda lider ülkeler. Çin'de 5G teknolojisine sahip abone sayısı 100 milyon kişiyi geçti. Çin, 5G konusunda hem teknoloji üretimi hem de kurulumlarda öncü konumunda. Avrupa'da; Almanya, İsveç, Estonya, Finlandiya, Hollanda, Fransa, Rusya ve Norveç 5G altyapısını tamamlayan ülkeler arasında. Ancak ilk kullanan ülkeler içinde İngiltere, İspanya ve İsviçre var.

2020 itibarıyla Türkiye genelinde 53 adet inşa halinde rüzgar enerji santrali bulunuyor. Sadece bu santrallerin tamamlanmasıyla 2 bin 451 megavatlık ek bir enerji kaynağı daha sağlanmış olacak.

MÜNİH'İN SIFIR KARBON HEDEFİ 2025

6 Ekim 2015'te Paris'te yapılan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi içinde yer alan Paris Anlaşması'na göre birçok ülke yol haritasını belirledi. BM Genel Sekreteri António Guterres'in 23 Eylül 2019'da topladığı iklim zirvesinde ise 77 ülke ve 100'den fazla şehir yöneticisi 2050'ye kadar sıfır karbon sözü verdi. İsveç, 2045 yılına kadar karbon nötrlüğüne ulaşma sözü veren ülkelerin başında geliyor. Birleşik Krallık ise 2050'ye kadar net sıfır emisyon hedefini tutturmanın peşinde. Fransa, Danimarka ve Yeni Zelanda da sıfır karbon salınımı takvimini 2050 senesine ayarlayan ülkeler arasında.

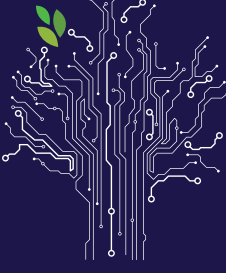
Dünya şehirleri arasında en iddialı olanı ise Münih... Münih kenti, 2025 yılına kadar tamamen yenilenebilir enerji sağlamayı planlıyor. Münih Belediyesi ayrıca, Kuzey Denizi'ndeki deniz rüzgar parkından gelen enerjiyle kentsel raylı sistemi S-Bahn'a güç sağlamak için de bir sözleşme imzaladı.

130 TRİLYON DOLAR GEREKİYOR

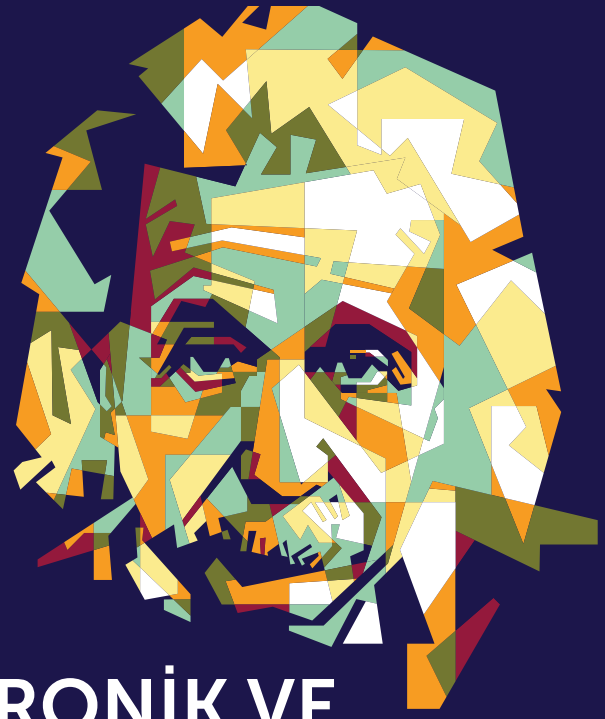
Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı (IRENA) "Küresel Ölçekte Yenilenebilir Enerjinin Görünümü" başlıklı raporunda, enerji dönüşümünün, 2050'ye kadar ekonomik büyümeye ve istihdama yüksek düzeyde katkı sağlayacağını ortaya koyuyor. Rapora göre, iklim riskleri açısından 2050 yılına kadar ilk etapta dünya genelinde 110 trilyon dolarlık bir enerji yatırımı gerekiyor. Kapsamlı ve net sıfır emisyon hedefleyen senaryo için ise 20 trilyon dolar daha gerektiği öngörülmekte. Rapora göre, tam anlamıyla global olarak sıfır karbon düzeninin sağlanması için 130 trilyon dolara ihtiyaç var.

BİYOKÜTLE ENERJİSİ EMEKLEME AŞAMASINDA

Türkiye'de kurulu enerji santralleri göze alındığında, güneş ve rüzgar enerjisinin tüm elektrik üretimi içindeki toplam oranı, Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi (TEİAŞ) tarafından temmuz ayında yüzde 15,2 olarak açıklandı. Yaşayan ya da yakın zamanda ölmüş olan tüm biyolojik materyallerden sağlanan biyokütle enerjisi ise Türkiye'de henüz çok yeni ve kurulu güç dağılımı arasında yüzde 1,3'lük bir potansiyele sahip.



TET PROJEPAZARI 9
ELEKTRİK
ELEKTRONİK
BİLİŞİM



ELEKTRİK, ELEKTRONİK VE BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE “YENİLİKÇİ PROJELER” ARIYORUZ!

Başvuru için: www.tetprojepazari.org

Birinciye:
100.000 TL

İkinciye:
75.000 TL

Üçüncüye:
50.000 TL

tetprojepazari/    



*Seçilen Projelerin İstanbul için ulaşım-konaklama-transfer masrafları karşılanacaktır.



firmaların iş süreçlerini rahatlatıyor

2007 yılında İzmir Teknopark bünyesinde kurulan SADELABS, firmalar için ürettiği makineler arası iletişim (M2M) ve nesnelerin internetine (IoT) yönelik ürün ve hizmetlerle her sektöre hitap ediyor. SADELABS firmaların iş süreçlerini dijitalleştiriyor.



TEB

GİRİŞİM EVİ

Dokuz Eylül Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği bölümünden 2007 yılında mezun olan Mehmet İlem, aynı yıl İzmir Teknopark'ta yer almaya hak kazanarak SADE Teknoloji'yi bir kuluçka girişimi olarak kurdu. Takip eden yıllarda IoT çözümleri özelinde patentli çözümler geliştirdi.

Startupboothcamp Barselona, Endeavor ScaleUp, TİM TEB Girişim Evi Level Up programlarında yer aldı. SADE Teknoloji A.Ş.'nin dışında, SADETEK A.Ş. ve UNIVERASADE EUROPE B.V. firmalarında da kurucu ortak olarak yer aldı.

SADELABS, yenilikçi ürün ve hizmetler oluşturmak için kablosuz ağ teknolojilerini kullanarak makineler arası iletişim (M2M) ve nesnelerin interneti (IoT) uygulamaları ile müşterilerin dijital dönüşümlerine destek olmakta. SADELABS'ın kurucu ortağı Mehmet İlem ile şirketlere sağladıkları hizmetler hakkında konuştuk.

SADELABS olarak neredeyse tüm sektörler için yönelik çözüm ve ürünler geliştiriyorsunuz. Bize bunlardan bahsedebilir misiniz? SADELABS, geliştirdiği donanım ve yazılım çözümleri

ile üretim, enerji, sağlık, perakende, otomotiv, hizmet, turizm başta olmak üzere farklı sektörler için izleme, takip, uzaktan ölçüm ve bunlarla bağlantılı entegre uygulamalar sunar. SADELABS'ın Türkiye'de ve yurt dışında öne çıkan çözümleri arasında; depolar, araçlar, dolaplar, zincir mağazalar gibi tüm noktaların sürece dahil edildiği soğuk zincir takibi; araç takibi ile başlayan ve günümüzde endüstriyel alanlarda kullanılan tüm ekipmanlara uygulanmakta olan mobil takip sistemleri, kapalı ya da açık alanlarda kullanılan personel ve/veya demirbaş takibi, tehlikeli yaklaşma tespiti ve verimlilik ölçümü gibi uygulamalar için gerçek zamanlı konum belirleme sistemi (RTLS) ve enerji izleme sistemleri gibi uygulamalar yer almaktadır.

SADELABS müşterilerine proje ağırlıklı vazgeçilmez hizmetler sunuyor. Bu bağlamda geliştirdiğiniz ürünler hakkında da bilgi verebilir misiniz?

SADELABS'ın Türkiye'de ve yurt dışında uzun yıllardır başarı ile kullanılmakta olan ve teknolojik gelişmelere paralel şekilde güncellenerek Bluetooth 5, NB-IoT, LTE gibi kablosuz iletişim teknolojilerini destekleyen IoT donanım ürün ailesi ile entegre çalışan yazılım platformu sayesinde, hem donanım hem de yazılım alanındaki ürünlerimizi pazara sunmaktayız.



Sunduğumuz ürünlerimiz arasında farklı sektörlerden kullanıcılarına hizmet vermeyi sürdüren soğuk zincir izleme sistemi, günümüzde 20'nin üzerinde ülkede kullanılmaya devam etmektedir. Araç takibi ile başlayan ve günümüzde endüstriyel alanlarda kullanılan tüm ekipmanlara uygulanmakta olan mobil takip sistemleri, havalimanı yer hizmetlerinden, şehir içi ve şehirlerarası toplu taşıma hizmetlerine, otomotiv üreticilerinin operasyonel süreçlerinden iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarına kadar birçok alanda başarılı bir biçimde kullanılmaktadır.

Kapalı ya da açık alanlarda kullanılan personel ve/veya demirbaş için konum takibi, hareket/darbe tespiti ve verimlilik ölçümü gibi uygulamalar için gerçek zamanlı konum belirleme sistemi (RTLS) çözümlerimiz tersaneler, fabrikalar, iş merkezleri gibi büyük tesislerin yönetiminde aktif olarak rol almaktadır. Türkiye'nin en büyük tersanelerinden biri için devreye aldığımız sistem sayesinde, 3 bin 500'ün üzerinde personelin anlık olarak tesis içerisindeki konumunu, verimlilik ölçümünü ve olası iş kazası durumlarının anlık tespitini yapıp alarm sistemini tetikleyerek süreçler dijital hale getirilmiştir.

COVID-19 pandemisine yönelik hizmet ve ürün geliştirdiniz mi?

Güncel konuların başında gelen, salgın sürecinde iş yaşamını kesintisiz bir biçimde sürdürebilmek için işletmelerde filyasyon çalışması yapmaya yarayan sosyal mesafe ihlal çözümü bu süreçte geliştirilmiş ve kullanıma sunulmuştur. Sunduğumuz çözüm; giyilebilir cihaz sayesinde sosyal mesafenin ihlali durumunda kişileri sesli, görsel ve titreşimle uyarırken etkileşim bilgilerini de kaydetmekte ve bu kayıtları 'gateway' yardımıyla bulut platformuna senkronize etmektedir. Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarında başarıyla devreye alınmış ve hızla yaygınlaşmıştır.

COVID-19 pandemisi IoT teknolojileri ve buna bağlı projelerin önemini daha da anlaşılır kıldı? Bu noktada neler söylemek istersiniz?

Bizim de şirket olarak uzaktan çalışma modeline geçtiğimiz günlerde, üretim sektöründe faaliyet gösteren ve uzaktan çalışmayı uygulamanın mümkün olmadığı, gerekli önlemleri alarak işlerini kesintisiz sürdürmesi gereken firmaların ilk aklına gelen çözümler hem ülkemizde hem de yurt dışında hiç şüphesiz IoT tabanlı uygulamalar oldu. Firma olarak sahip olduğumuz kapalı alan konumlandırma teknolojilerindeki bilgi birikimimizi kullanarak, giyilebilir bir cihazımızla birlikte yazılım ve gateway altyapımızı hızlıca sosyal mesafe ihlalini tespit eden ve bunu raporlayabilen bir çözüm için özelleştirdik. Bu sayede özellikle çok sayıda kişinin çalıştığı büyük ölçekli işletmelerde elle tutulan formlar gibi uygulaması zahmetli ve düşük güvenilirliği olan kayıtlar yerine hem otomatik kayıt oluşturan hem de kişileri gerçek zamanlı olarak uyarabilen bir çözümümü hayata geçirdik. Bu sayede olası bir pozitif vaka durumunda temaslıların kolaylıkla tespit edilmesini sağlarken, pozitif vaka olmaması durumunda da fazlaca temas gerçekleştiren kişilerin de daha dikkatli olmasını sağladık.

Daha geniş perspektiften baktığımızda, Covid-19 salgını teknolojik çözümleri benimseme sürecini hızlandırdı. Salgının yoğun yaşandığı dönemle birlikte mobil ya da temassız ödeme alışkanlıklarının yayılması, e-ticaretin daha geniş kitleler tarafından kullanılmaya başlanması, eğitimin uzaktan yapılması gibi gelişmeleri değerlendirdiğimizde; çeşitli gruplardan insanların daha önce ihtiyaç duymaması, erişememesi gibi farklı nedenlerle tanışmadığı teknolojileri tanınmasına imkan sundu. Geçmişte kablolu altyapı ile teknik olarak yapılabilir durumda olmayan ya da ekonomik olarak karşılanamayan birçok proje hayal edilebilir ve dahası uygulanabilir hale geldi.



TİM-TEB GİRİŞİM EVİ'NE TEŞEKKÜRÜ BORÇ BİLİRİZ

2016 yılında Barcelona'da düzenlenen IoT/M2M Heroes organizasyonunda Bluetooth Low Energy tabanlı SADE. IO olarak markaladığımız IoT çözüm ailemiz; Akıllı Şehirler kategorisinde yüzlerce çözüm arasından finalist olma başarısı göstermiştir, aynı yıl içerisinde Microsoft Azure Certified Partner olarak tescillenmiş ve devam eden yıllarda da hayata geçirdiğimiz birçok proje ile başarılı serüvenini devam ettirmektedir. Farklı sektörlerden ve ülkelerden firmaların güvenini kazanarak yeni nesil IoT uygulamaları geliştirmeye ve pazara yeni çözümler sunmaya devam etmekteyiz. TİM-TEB Girişim Evi'ne de özel bir teşekkürü borç biliriz. TİM-TEB Girişim Evi tarafından sağlanan danışmanlık, mentörlük ve nitelikli bir ekosisteme dahil olma avantajları bizlere yeni bakış açıları kazandırırken, yeni fırsatlar da sunmaya devam ediyor.

GAİB hububat ve bakliyat ihracatının yükseldiğini açıkladı

Güneydoğu illerinden yılın ilk dokuz ayında 1,6 milyar dolarlık hububat ve bakliyat ihracatı yapıldı. Bölgenin soya fasulyesi ihracatı, yüzde 263 arttı.



Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) Başkanı Mahsum Altunkaya, soya fasulyesi ihracatındaki ivmeyi değerlendirdi. Altunkaya, Türkiye'nin COVID-19'un ortaya çıktığı süreçte ticaretin sağlıklı bir şekilde sürmesi ve zorlu şartlara uyum sağlamadaki başarının, özellikle Türk hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamullerine olan talebi ciddi şekilde artırdığının altını çizdi. Türkiye'nin ocak-eylül döneminde gerçekleştirdiği soya fasulyesi ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 263 artarak 15,7 milyon dolara yükseldi. Soya fasulyesi ihracatı geçen yılın ocak-eylül döneminde 4,3 milyon dolar seviyesindeyken bu yılın aynı

döneminde yaklaşık 2,5 kat artış sergiledi. Türkiye'den 9 ayda 35 bin 31 ton soya fasulyesi ihraç edilirken bu miktar geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 290 yükseliş olarak kayıtlara geçti.

GÜNEYDOĞU'DAN 1,6 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

GAİB verilerine göre, Şanlıurfa, Mardin, Diyarbakır, Gaziantep, Kahramanmaraş, Malatya, Adıyaman ve Kilis'in bağlı olduğu Güneydoğu Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği üyeleri, eylül-ocak döneminde 162 ülkeye 1 milyar 634 milyon 715 bin dolarlık dış satım gerçekleştirdi.

İTKİB tıbbi ürün ihracatı verilerini açıkladı



Pandemi ile birlikte, başta maske olmak üzere günlük hayatın zorunluluklarından biri haline gelen tıbbi ekipman ve koruyucu tekstil ürünlerinin ihracat grafiği yükselişini sürdürüyor. Tıbbi maske, bez maske ve koruyucu giysi ihracatı ocak-eylül aylarında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 12 kat artarak 994,3 milyon doları buldu. Bu dönemde maske ve koruyucu ekipman imalatında kullanılan dokunmamış kumaş ihracatı da İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) verilerine göre yüzde 17'lik yükselişle 520,4 milyon dolar oldu.



İİB pandemiye rağmen 2019 verilerini yakaladı

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB) açıklamasına göre, haziran, temmuz, ağustos ve eylül aylarında toparlanma yaşayan kağıt ve kağıt ürünleri sektörü, geçen yılın aynı döneminde 1,32 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracat rakamına yaklaştı. Türkiye kağıt ve kağıt ürünleri sektörü ocak-eylül döneminde 1,28 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Başta İngiltere olmak üzere, Almanya, ABD, Çin, Bulgaristan, Mısır, Fas, İsrail, Irak ve İran en çok ihracat yapılan ülkeler oldu. Öte yandan, yılın ilk 9 ayında geçen yıla göre değer bazında kağıt ve kağıt ürünleri ihracatı, Çin'de yüzde 216,52, ABD'de yüzde 106 büyüme gösterdi.

İlk sanal gıda fuarı The Fource Kasım'da

Ege İhracatçı Birlikleri tarafından gerçekleştirilecek ilk sanal gıda fuarı The Fource'un lansmanı yapıldı. The Fource'un sektörün değişen ihtiyaçlarına cevap vermesi bekleniyor.

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) tarafından gerçekleştirilecek ilk sanal gıda fuarı The Fource'un lansmanı yapıldı. 23-27 Kasım 2020 tarihleri arasında düzenlenecek The Fource sanal gıda Fuarı, pandemi süreciyle sekteye uğrayan ticari girişimleri, çağın sağladığı imkanlarla canlandırmayı ve sektörünün en kapsamlı dijital kaynağı olmayı hedefliyor. EİB Başkanı Jak Eskinazi "Dijitalleşme sürecinde en hızlı pozisyon alan ihracatçı birliği olduk. Türkiye'nin ilk sanal fuarı Shoedex 2020 Ayakkabı ve Saraciyeye Fuarı'nı 1- 4 Haziran 2020 tarihlerinde düzenlemiştik. Bu sefer gıda sektöründe Türkiye'nin ilk sanal fuarı The Fource için çalışmalarımızı başlattık. The Fource, dünyadaki değişimin hızına paralel olarak sektörün değişen ihtiyaçlarına en iyi biçimde hizmet verebilecek güçlü bir platform olacak" ifadelerini kullandı.



EN KAPSAMLI DİJİTAL KAYNAK OLACAK

COVID-19 pandemisinin yaşamın her alanında köklü değişiklikleri de beraberinde getirdiğine değinen Jak Eskinazi, ciddi biçimde sekteye uğrayan günlük hayatın yanı sıra küresel ticaretin de durma noktasına geldiğine dikkat çekerken, "The Fource, dünyanın dört bir yanındaki gıda sektörü paydaşlarına erişim sağlayan, yeni nesil bilgi, ticaret ve uluslararası gıda sektörünün en kapsamlı dijital kaynağı olacak" diye konuştu.

AKİB, 'yeni normal' döneminin zirvesinde

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), Eylül ayında 924,16 milyon dolar ihracat gerçekleştirirken 8 birlikten 5'inde dış satışını artırma başarısı gösterdi.

Türkiye, eylül ayında ihracat rekoru kırarken, Akdenizli iş insanları da bu başarıya büyük katkıda bulundu. Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), eylül ayında 924,16 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken 8 birlikten 5'inde dış satışını artırma başarısı gösterdi. AKİB'in Eylül ayında en fazla ihracat artışı yakaladığı ülkeler ABD, İspanya ve Hollanda oldu. AKİB Koordinatör Başkanı Huriye Yamanyılmaz, "COVID-19 salgını sürecinde haziran ayından itibaren başlayan yeni normalde en yüksek ihracat rakamına Eylül ayında ulaştık. Eylül'de ağustos ayına kıyasla ihracatımızı yüzde 22,55 oranında artırdık" dedi. Eylül'de Türkiye geneli ihracattan yüzde 6,2 pay alan AKİB'in dış satışını sektörlerle göre

değerlendiren Başkan Yamanyılmaz, yılın dokuzuncu ayında en fazla ihracatı 240 milyon dolar ile Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nin yaptığını açıkladı.

EN FAZLA İHRACAT İRAK'A YAPILDI

AKİB'in ana pazarlarını Avrupa Birliği ülkelerinin oluşturduğunu, bölge ihracatçılarının ABD pazarında da günden güne güçlendiğini vurgulayan Başkan Yamanyılmaz, "Eylül ayı ihracatımızı ülkelere göre değerlendirdiğimizde en fazla dış satımı 91,6 milyon dolar ile Irak, 66,8 milyon dolar ile İspanya ve 44,1 milyon dolar değer ile ABD'ye gerçekleştirdik. İhracatımızı en fazla artırdığımız ülkelerin başında yüzde 98 artış ile ABD yer aldı" diye konuştu.



DKİB'den ihracatta su ürünleri rekoru

Doğu Karadeniz illerinden 2020'nin ilk 9 ayında yapılan su ürünleri ihracatı, geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 38 artarak 37 milyon 389 bin 615 dolara ulaştı.

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) verilerine göre bölgeden yılın ocak-eylül döneminde 12 ülkeye 8 bin 390 ton su ürünleri ihracatı gerçekleştirildi. Söz konusu ihracattan da 37 milyon 389 bin 615 dolar gelir elde edildi. Bölgeden geçen yılın aynı döneminde de 4 bin 725 tonluk su ürünleri ihracatından 27 milyon 174 bin 257 dolar kazanç sağlanmıştı.

Böylece Doğu Karadeniz'den yapılan su ürünleri ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 78, değerinde de yüzde 38 arttı.

En fazla ihracat Rusya'ya Rusya Federasyonu, Vietnam, Gürcistan, Japonya ve Polonya en fazla dış satım yapılan ülkeler oldu. Ocak-eylül döneminde Rusya Federasyonu'na 31 milyon 546 bin 930 dolarlık, Vietnam'a 2 milyon 459

bin 882 dolarlık, Gürcistan'a 1 milyon 473 bin 166 dolarlık, Japonya'ya 558 bin 968 dolarlık ve Polonya'ya da 502 bin 478 dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Bu dönem ayrıca geçen yılın aynı döneminde ihracat yapılmayan Fransa, Ukrayna, Çin Halk Cumhuriyeti, Hollanda ve Beyaz Rusya'ya da su ürünleri ihraç edildi.

"9 AYDA REKOR ARTIŞ SAĞLANDI"

DKİB Su Ürünleri Sektör Komitesi Başkanı İsmail Kobya, bölgeden yılın 9 aylık döneminde yapılan su ürünleri ihracatının geçen yılın aynı dönemine göre rekor artış gösterdiğini söyledi. Söz konusu ihracatın miktar olarak yüzde 78, değer olarak da yüzde 38 arttığını vurgulayan Kobya, "Bölgeden en fazla balık ihraç edilen ülke Rusya Federasyonu oldu" dedi.



UTİB üyelerine Arjantin anlatıldı



Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) üyelerine yönelik olarak yeni pazar arayışlarında bilgilendirici, yön gösterici programlarını sürdürüyor. Son olarak Arjantin Buenos Aires Ticaret Müşaviri Biray Kuş'un konuşmacı olarak katıldığı programla Türkiye'nin önemli ihracat pazarlarından olan Arjantin'deki durum anlatıldı. UTİB, Arjantin Buenos Aires Ticaret Müşaviri Biray Kuş'un katılımı ile gerçekleştirilen 'Tekstil Sektöründe Kullanılan İplik ve Ara Ürünler' bilgilendirme seminerinde üyelerini ve sanayicileri Arjantin pazarı hakkında bilgilendirdi.



OİB üyeleri ekim toplantısını yaptı

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Baran Çelik ve yönetim kurulu üyeleri video konferans ile ekim ayı yönetim kurulu toplantısında bir araya geldi. Toplantıda eylül ayında yılın en yüksek ihracat rakamına ulaşan otomotiv endüstrisi ile ilgili genel bir değerlendirme yapıldı. 2020 ve 2021 yılında düzenlenecek yurt içi ve yurt dışı etkinliklerle ilgili istişarelerde bulunuldu. OİB Başkanı Baran Çelik, eylül ayında 2,6 milyar dolar ihracat ile geçen yılki aylık ortalamasının da üzerinde bir rakama ulaştıklarına dikkat çekti.

TİM UYGULAMA İLE İHRACAT CEBİNİZDE

- Duyurular ve Güncel Haberler
- Anlık Döviz Kurları
- Günlük, Aylık ve Yıllık İhracat Rakamları
- Araştırma Raporları
- Heyetler ve Etkinlikler
- Order Türkiye
- İnoSuit, İnovaLİG, İnovaTİM
- TİM-TEB Girişim Evleri
- Devlet Yardımları Rehberi
- Basitleştirilmiş Gümrük Hattı
- Üyelik Sorgulama
- Yeşil Pasaport Sorgulama
- GTİP Kodu Sorgulama
- İhracatçı Birlikleri
- Dergilerimiz
- İhracat Radarı



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



www.tim.org.tr

- ✉ turkhracat
- 📷 turkiyeihracatcilarmeclisi
- 📺 Türkiye İhracatçılar Meclisi
- 📱 trihracatcilarmeclisi

TÜRKİYE'NİN 2020 YILI EYLÜL AYI İHRACATI **16 MİLYAR 13 MİLYON DOLARA** ULAŞARAK CUMHURİYET TARİHİ REKORUNU KIRDI. İHRACAT BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE **YÜZDE 4,8 ARTIŞ** GÖSTERDİ.

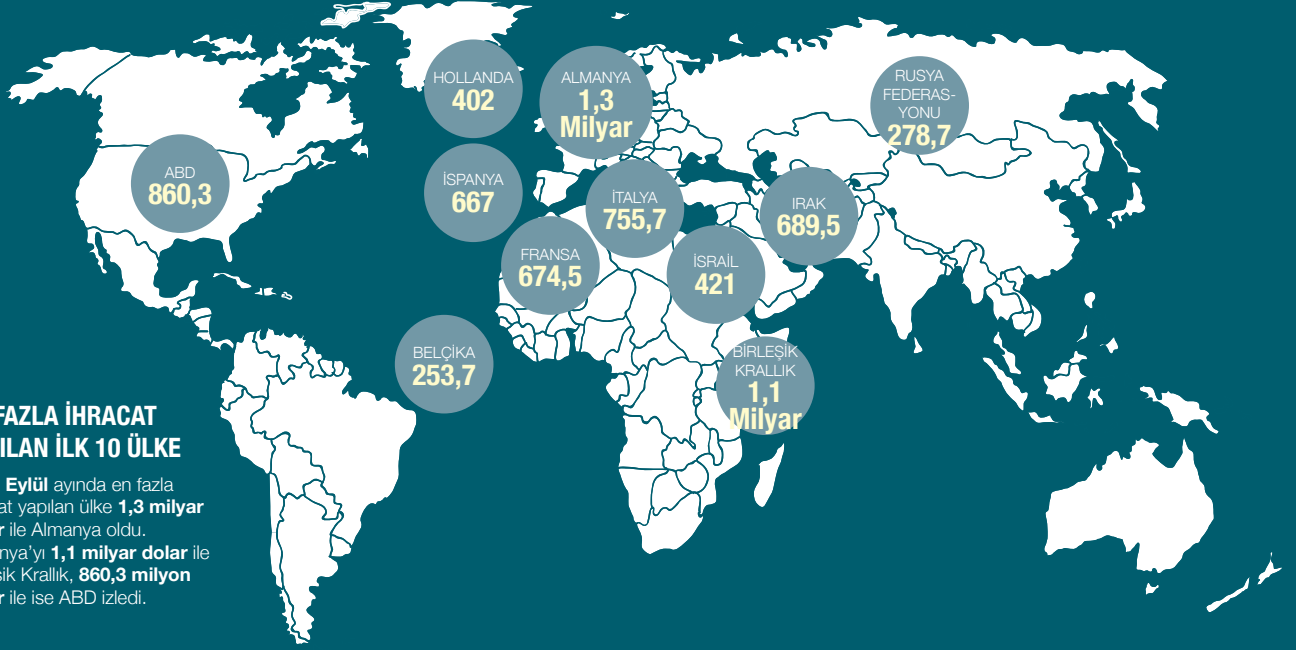
TÜRKİYE'NİN 2020 YILI EYLÜL AYI İTHALATI **YÜZDE 23,3 ARTARAK 20 MİLYAR 892 MİLYON DOLAR** OLDU.

TÜRKİYE EYLÜL AYINDA 2017 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ. İLK 10 ÜLKENİN İHRACATTAKİ PAYI **YÜZDE 49,3** OLDU.

DIŞ TİCARET HACMI **YÜZDE 14,6 ARTARAK 36 MİLYAR 905 MİLYON DOLAR** OLARAK GERÇEKLEŞTİ. İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI **YÜZDE 76** OLDU.

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

2020 Eylül ayında en fazla ihracat yapılan ülke **1,3 milyar dolar** ile Almanya oldu. Almanya'yı **1,1 milyar dolar** ile Birleşik Krallık, **860,3 milyon dolar** ile ise ABD izledi.

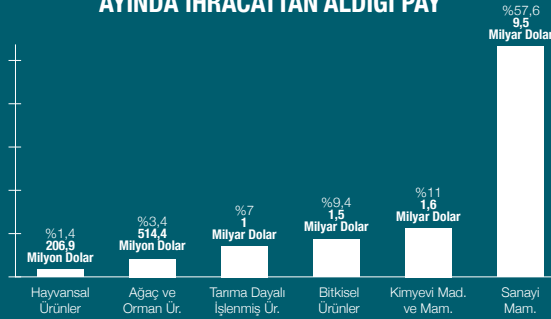


ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

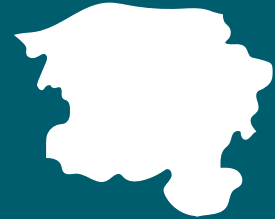
Sanayi %82,3
Tarım %14,9
Maden %2,8



ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

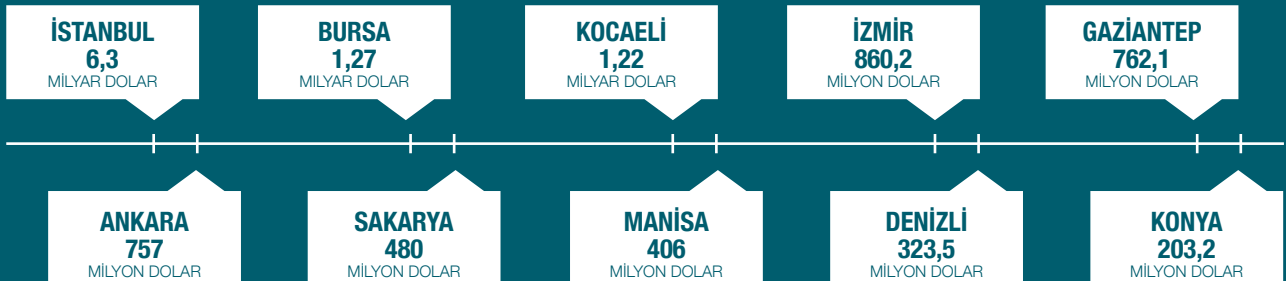


2020 AĞUSTOS AYINDA İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL



KASTAMONU
%147

İLLERE GÖRE 2020 AĞUSTOS AYINDAKİ İHRACAT DAĞILIMI



1 - 30 EYLÜL İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 30 EYLÜL				1 OCAK - 30 EYLÜL			
	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)	2019	2020	Değişim ('20/'19)	Pay(20) (%)
I. TARIM	2,074,104	2,220,697	71	14.9	16,341,017	17,130,355	4.8	15.7
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,416,653	1,499,317	5.8	10.0	10,465,533	11,452,600	9.4	10.5
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	568,541	644,822	13.4	4.3	4,840,675	5,251,073	8.5	4.8
Yaş Meyve ve Sebze	148,473	197,610	33.1	1.3	1,354,942	1,691,226	24.8	1.6
Meyve Sebze Mamulleri	152,523	167,005	9.5	1.1	1,133,232	1,199,121	5.8	1.1
Kuru Meyve ve Mamulleri	154,403	148,750	-3.7	1.0	953,387	927,739	-2.7	0.9
Fındık ve Mamulleri	274,784	223,173	-18.8	1.5	1,231,061	1,450,568	17.8	1.3
Zeytin ve Zeytinyağı	17,947	19,082	6.3	0.1	209,045	193,792	-7.3	0.2
Tütün	93,408	90,775	-2.8	0.6	661,881	662,853	0.1	0.6
Süs Bitkileri ve Mam.	6,574	8,100	23.2	0.1	81,310	76,228	-6.3	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	199,910	206,943	3.5	1.4	1,881,570	1,734,059	-7.8	1.6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	199,910	206,943	3.5	1.4	1,881,570	1,734,059	-7.8	1.6
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	457,541	514,437	12.4	3.4	3,993,914	3,943,697	-1.3	3.6
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	457,541	514,437	12.4	3.4	3,993,914	3,943,697	-1.3	3.6
II. SANAYİ	11,580,472	12,277,958	6.0	82.3	102,212,731	88,921,495	-13.0	81.6
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,054,676	1,090,244	3.4	7.3	9,022,730	7,803,354	-13.5	7.2
Tekstil ve Ham maddeleri	676,899	688,346	1.7	4.6	5,941,686	5,044,370	-15.1	4.6
Deri ve Deri Mamulleri	147,827	131,374	-11.1	0.9	1,278,900	988,098	-22.7	0.9
Halı	229,950	270,524	17.6	1.8	1,802,143	1,770,886	-1.7	1.6
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,653,647	1,633,212	-1.2	10.9	15,024,424	13,122,589	-12.7	12.0
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,653,647	1,633,212	-1.2	10.9	15,024,424	13,122,589	-12.7	12.0
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,872,149	9,554,502	7.7	64.0	78,165,577	67,995,552	-13.0	62.4
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,499,512	1,797,606	19.9	12.0	13,277,200	12,123,142	-8.7	11.1
Otomotiv Endüstrisi	2,591,967	2,605,033	0.5	17.5	22,546,596	17,140,579	-24.0	15.7
Gemi ve Yat	37,061	159,924	331.5	1.1	726,638	921,860	26.9	0.8
Elektrik Elektronik	1,011,370	1,063,809	5.2	7.1	8,178,827	7,603,913	-7.0	7.0
Makine ve Aksamları	647,144	689,081	6.5	4.6	5,700,610	5,280,897	-7.4	4.8
Demir ve Demir Dışı Metaller	651,276	748,596	14.9	5.0	6,040,145	5,873,409	-2.8	5.4
Çelik	1,131,209	1,101,728	-2.6	7.4	10,546,274	8,991,852	-14.7	8.2
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	303,893	344,634	13.4	2.3	2,639,037	2,732,218	3.5	2.5
Mücevher	438,814	314,915	-28.2	2.1	3,162,799	2,456,958	-22.3	2.3
Savunma ve Havacılık Sanayii	156,438	281,582	80.0	1.9	1,833,672	1,521,396	-17.0	1.4
İklimlendirme Sanayii	395,732	437,026	10.4	2.9	3,429,649	3,278,405	-4.4	3.0
Diğer Sanayi Ürünleri	7,734	10,568	36.6	0.1	84,130	70,921	-15.7	0.1
III. MADENCİLİK	353,397	421,003	19.1	2.8	3,200,968	2,966,374	-7.3	2.7
Madencilik Ürünleri	353,397	421,003	19.1	2.8	3,200,968	2,966,374	-7.3	2.7
TOPLAM (TİM*)	14,007,974	14,919,659	6.5	100.0	121,754,717	109,018,223	-10.5	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat	1,265,606	1,092,864	-13.6	6.8	11,037,855	9,337,237	-15.4	7.9
GENEL İHRACAT TOPLAMI	15,273,580	16,012,523	4.8	100.0	132,792,571	118,355,460	-10.9	100.0

Birlik adresleri



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Batı Akdeniz İhracatçılar

Birliği Genel Sekreterliği

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

Denizli İhracatçılar Birliği

Genel Sekreterliği

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

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

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

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği

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

Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul Maden Ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

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

Genel Sekreter V.
Senem Sanal Sezener

Genel Sekreter Yrd. V.
Yiğit Tufan Eser

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



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



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

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

sanmar.com.tr

KMT

1996

KOMET METAL ACCESSORIES

We Care! We Commit! We Lead!



+90 212 481 22 17



kmt@kometmetal.com.tr



@kometmetal

OEKO-TEX®

CONFIDENCE IN TEXTILES

STANDARD 100

07.MO.49689 HOHENSTEIN HTTI

Tested for harmful substances.
www.oeko-tex.com/standard100



OEKO-TEX®

CONFIDENCE IN LEATHER

LEATHER STANDARD

19.0.89455 HOHENSTEIN HTTI

Leather goods tested for harmful substances.
www.oeko-tex.com/leatherstandard



OEKO-TEX®

INSPIRING CONFIDENCE

STeP

19001236 HOHENSTEIN HTTI

Sustainable Textile & Leather Production.
www.oeko-tex.com/step



UNICERT
ISO 50001

ENERJİ YÖNETİM
SİSTEMİ



UNICERT
ISO 45001

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ
YÖNETİM SİSTEMİ



UNICERT
ISO 14001

ÇEVRE YÖNETİM
SİSTEMİ



UNICERT
ISO 9001

KALİTE YÖNETİM
SİSTEMİ

www.kometmetal.com.tr

