

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİM REPORT

170 | NİSAN
2019

TİM KADIN KONSEYİ İLE İHRACAT SEFERBERLİĞİ



ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI MEHMET CAHİT TURHAN
İLE ÖZEL RÖPORTAJ: "TİCARETTE TÜRKİYE DÖNEMİ BAŞLIYOR"

İHRACATÇININ
LONDRA'DAKİ
ADRESİ TTM

KÜTAHYA PORSELEN BAŞKANI
SEMA GÜRAL SÜRMELİ
İLE RÖPORTAJ

ENDER SARAÇ'TAN
İŞ İNSANLARINA
TAVSİYELER

You need it.
We move it.





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

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

Bilgi için:
www.tr.dsv.com
veya 444 4 378

DSV

Global Transport and Logistics



6 İHRACAT

Kadınlarla çok daha güçlüyüz



20 RÖPORTAJ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı
Mehmet Cahit Turhan



24 RÖPORTAJ

Kütahya Porselen Başkanı
Sema Güral Sürmeli



50 RÖPORTAJ

Dr. Ender Saraç'tan
Sağlıklı Yaşam Tüyoları

İÇİNDEKİLER

16 SEKTÖR

İhracatçı istedi ÖTV sıfırlandı

28 DÜNYA

Rusya ile ticaret
25 milyar doları aştı

34 TİM ADIM ADIM ANADOLU'DA

Doğu Anadolu Meclisi

36 TTM

Bilişimin ardından sıra seramikte

42 RÖPORTAJ

Ormandan toplanan
ihracat başarısı

50 GEZİ-ŞEHİR

Fuar şehri Düsseldorf'da
yapılacak 10 Şey

60 LOJİSTİK

Türkiye lojistik üs olacak

66 SEKTÖR

Türk mutfak ürünlerinden
Afrika ve ABD açılımı

76 GASTRONOMİ

Lezzetlerin harman
olduğu yer: Kayseri

88 OTOMOTİV

Türkiye'de en uygun fiyatlı
10 otomobil

SAHİBİ:
TİM adına Başkan
İsmail Güllü

YAYIN KURULU:
Mehmet Fatih Bilici
Enise Didem Elmas
Mustafa Kamar
Şahin Oktay
Okan İnce

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

YAYIN TÜRÜ:
Sürekli yerel dergi

YAPIM:


küçük mucizeler
yayıncılık ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:
Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER:
Bülent Onur Şahin
bulent@kucukmucizeler.com
Kübra Demir
kubra@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM:
Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF:
Berkay Yalçınkaya
berkay@kucukmucizeler.com

REKLAM DİREKTÖRÜ:
Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

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

BASKI VE CİLT:
Karakış Basım
Maltepe Mah. Litros Yolu Cad. 2.
Matbaacılar Sit. No:1B1F
Zeytinburnu/İstanbul

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

ALTIN SAKLAMANIN ÇOK DAHA KOLAYI VAR

Vakıf Katılım ile
Altın Günler'e gelin,
altınlarınız ekonomiye
katılsın değerine
değer katsın.

Şubenize özel
Altın Günler'i
web sitemizden
öğrenebilirsiniz.



VAKIF KATILIM

Ortak geçmiş, ortak gelecek.

0850 202 1202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr

HEM ÜRETİM, HEM KATMA DEĞER ARTMALI



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

Göreve geldiğimizde, tüm heyecanımız ve gayretimizle ihracatı artırmak için söz verdik ve bu amaç için birçok projeyi hayata geçireceğimizi söyledik. 83 bin ihracatçı firmamızla birlikte, geçtiğimiz yıl tüm zorluklara rağmen Cumhuriyet tarihi ihracat rekorunu kırarak, ülkemiz için üstümüze düşen vazifeyi yerine getirdik. Bu yılın ilk iki ayı da yeni rekorlarla yüzümüzü kara çıkarmadı.

Hayata geçirdiğimiz ilk projelerden biri de geçtiğimiz Ekim ayında kurduğumuz TİM Kadın Konseyi oluşumudur.

KADINLARIMIZI İŞ HAYATINA DAHA ÇOK KATMAK İHRACATI TABANA YAYMA ÇALIŞMALARIMIZDAN BİRİSİ. BİR DİĞERİ İSE İHRACAT KÜLTÜRÜNÜN ANADOLU'YA YAYILMASIDIR. BU AMAÇLA ÖNCEKİ AY GAZİANTEP'TE YAPTIĞIMIZ MECLİS TOPLANTISINI, GEÇEN AY DA ERZURUM'DA SÜRDÜRDÜK.

Hayatımızın, aklımızın, sevgimizin, ailemizin yarısı olan kadınlar, maalesef iş yaşamında çoğu zaman hak ettiği yerde olamıyorlar. Çeşitli nedenlerle önü

kesilen iş kadınlarının yaşadığı problemlerin, iş adamlarından fazla olduğunu görüyor, biliyoruz. Kadın Konseyi'ni, kadın girişimci ve ihracatçıların sorunlarını çözmek, kadınların ihracat ailesinde sayılarını artırmak ve geniş çapta farklı alanlarda projeler geliştirebilmek için kurduk. İhracatçı Birliklerimizin yönetim ve denetim kurullarında görev alan iş kadınlarının bir araya gelerek oluşturduğu TİM Kadın Konseyi ile Ankara'da rekor ihracatı birlikte açıkladık.

Kendisi de iş dünyasından gelen Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan eşliğinde yaptığımız açıklamada, Bakanımız da 'Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Dairesi'nin kurulduğu müjdesini verdiler. Böylesi çalışmalar, kadınlarımızın hak ettiği yerlere daha hızlı erişmesini sağlayacaktır.

Diğer yandan geçtiğimiz ay içerisinde Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak ve Ticaret Bakanımız Sayın

'DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE' HEDEFİNE ULAŞMAK İÇİN, HEM ÜRETİMDE KADINLARIN KATILIMI VE ANADOLU'YA YAYILMA, HEM DE TASARIM VE İNOVASYONLA İHRACATIMIZI KATMA DEĞERLİ ARTIRMAK İÇİN PROJELER ÜRETMEYE DEVAM EDECEĞİZ.

Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla, TİM Delegeler Çalıştay'ının 2'ncisini gerçekleştirmiştik. 27 ihracatçı sektörümüzün temsilcileri, sektörel taleplerini doğrudan yetkililere iletmişti. Bakanlarımız bu taleplere hızla dönüş yaptı. Otomotiv ve deri sanayilerinde sağlanan ÖTV sıfırlama uygulaması, sektörlerde hızla sonuç vermeye başladı. Her fırsatta ihracatçıyı desteklediğini gösteren Hükümetimize tekrar teşekkür ediyoruz.

Kadınlarımızı iş hayatına daha çok katmak ihracatı tabana yayma çalışmalarımızdan birisi. Bir diğeri ise ihracat kültürünün Anadolu'ya yayılmasıdır. Bu amaçla önceki ay Gaziantep'te Güneydoğu Anadolu İhracatçıları Birliği ile birlikte yaptığımız Meclis toplantısını, geçen ay da Erzurum'da sürdürdük. Türkiye'nin 81 ilinden 17'sinin sorumluluk alanında bulunan Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği'nin ev sahipliğinde bölge firmalarının sorunlarını ele aldık, fırsatları analiz etmeye çalıştık. Ülkemizin

her yanında olduğu gibi Doğu Anadolu'da da büyük potansiyel var. Beş ülkeye sınır komşusu ve lojistik olarak da çok önemli bir noktada bulunan bölgenin potansiyelini harekete geçirecek birçok yatırım fırsatı mevcut.

Sadece üreterek ihracat yapmanın yetmediğini, katma değeri artırmanın muhakkak şart olduğunu her fırsatta dile getiriyoruz. Bunun öncelikle tasarım kültürünün gelişmesiyle mümkün olduğunun da altını sürekli çiziyoruz. TİM olarak Design Week Turkey etkinliğiyle ülke sathına yaydığımız çalışmalarımızı, ihracatçı birliklerimiz de kendi sektörlerinde tasarım yarışmalarıyla sürdürüyor. Ay içerisinde çok önem verdiğimiz ve katma değer yaratmakta en başarılı alanlardan hazır giyim ve mücevher sektörlerimiz tasarım yarışmalarında final gerçekleştirdiler. Bu tür yarışmalar, sektörlerle tasarımcıların buluşmasına ve genç yeteneklerin sanayiye kazandırılması için en güzel araçlar.

Tasarım kadar, inovasyonun da katma değer için vazgeçilmez olduğunu hep vurguluyoruz. Türkiye'de inovasyon kavramına ilk sahiplenen kurum olan TİM, 2012'den beri düzenlenen organizasyonlarla konunun önemini anlaşılması ve farkındalık yaratılması için çalışıyor. Bu yıl "Türkiye İnovasyon Haftası" olarak düzenleyeceğimiz etkinlik Mayıs ayının başında gerçekleşecek. Uluslararası düzeyde yetkin isimler İstanbul'da ihracat kamuoyuyla buluşacak.

Verdiğimiz sözü tutmak 'Dış ticaret fazlası veren Türkiye' hedefine ulaşmak için, hem üretimde kadınların katılımı ve Anadolu'ya yayılma, hem de tasarım ve inovasyonla ihracatımızı katma değerli artırmak için projeler üretmeye devam edeceğiz.

Bahar aylarının ülkemize, huzur ve ekonomik büyüme getirmesi dilekleriyle...



TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

ŞUBAT 2019 İHRACAT RAKAMLARI
ANKARA -



**KADINLARLA ÇOK
DAHA GÜÇLÜYÜZ**

T.C. TİCARET
BAKANLIĞI

KADINLARIN İHRACAT RAKAMLARI BASIN AÇIKLAMASI

4 MART 2019

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



TİM'İN İLK KEZ OLUŞTURDUĞU TİM KADIN KONSEYİ, İŞ DÜNYASINDA YEPYENİ BİR FARKINDALIK YARATAÇAK. TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN VE TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE ŞUBAT AYI REKOR İHRACAT RAKAMLARINI TİM KADIN KONSEYİ İLE BİRLİKTE ANKARA'DA DUYURDU. ŞUBAT'TA İHRACAT YÜZDE 3,7 ARTARAK 14,3 MİLYAR DOLAR OLDU.



Türkiye'nin dört bir yanından ihracatçıların sisteme eklenmesiyle ihracat her ay yeni bir rekor kırarak ilerliyor. Şubat ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ev sahipliğinde, TİM Kadın Konseyi'nin katılımıyla Ankara'da gerçekleştirilen basın toplantısıyla duyuruldu. Şubat'ta yüzde 3,5 artışla 13,6 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracat, geçen yılın aynı döneminin rekorunu geride bıraktı. Serbest bölge ihracatları ve antrepo verilerini de kapsayan Genel Ticaret Sistemi'ne göre ise ihracat 14,3 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Malta'ya ihracat 10 kat arttı

2,5 milyar dolarla yine otomotiv lider sektör oldu. Onu 1,6 milyar dolarla kimyevi maddeler ve 1,4 milyar dolarla hazır giyim takip etti. İhracatını en çok artıran sektörler yüzde 35 artışla gemi ve yat sektörü, yüzde 30 ile kimyevi maddeler ve yüzde 28 ile mücevher oldu. En çok ihracat gerçekleştirilen ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İngiltere ve İtalya oldu. Ülkelere göre ihracatta dikkat çeken artışlar ise şöyle: Malta'ya ihracat 10 kattan fazla yükselirken, Libya'ya ihracat iki katına, Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracat 1,5 katına çıktı. İllerin ihracatında en dikkat

çekici artışlar Kastamonu, Rize ve Düzce'de yaşandı. Şubat ayında ihracat miktar bazında yüzde 20'ye yakın artışla 11,3 milyon tona ulaştı. Türk Lirası ile ihracat yapılan ülke sayısı 175, ihracat rakamı ise 4,3 milyar TL oldu.

Hedef, haftalık 4 milyar doları geçmek

Tarihte bir ilke imza atarak ihracat verilerini TİM Kadın Konseyi üyelerimizle birlikte açıkladıklarını, bu nedenle kendileri için ayrı bir anlam taşıdığını söyleyen TİM Başkanı

ve bu trend Mart'ta da devam edecek. Hedefimiz, haftalık ihracatı 4 milyar doların üzerine taşıyarak, bu yıl en az bir ay 16 milyar doları aşmak. Bu hedeflere ulaşmada, Hükümetimizin bizlere sunduğu desteklerin etkisi son derece kritik. 7 Şubat'ta Ticaret Bakanımız ile birlikte ev sahipliği yaptığımız 2'nci TİM Delegeler Çalıştay'ında Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak'a özellikle deri ve otomotivdeki ÖTV konusunda taleplerimizi iletmıştik. Toplantının üzerinden bir ay dahi geçmeden, 15

Türk ihracatçısı, 223 ülke ve bölgede ticaret yapmayı başardı. Bu ülkelerden 118'ine ihracatımız artarken, 93 ülkede ise artış yüzde 10'un üzerinde gerçekleşti.

İsmail Güllü, "2018 Şubat ayı tüm zamanların en başarılı ihracat verilerine ulaştığımız Şubat ayı olmuştu. Bu sene bunun da üzerinde bir performans sergilemeyi başardık. Artık pusulamız, her ay önceki yılın rekorunu daha da ileri taşımak" dedi. İhracatın geçen seneki ivmesini yakaladığına işaret eden Güllü şöyle devam etti: "Haftalık bazda 3 milyar dolardan 3,5 milyar doların üzerinde bir ihracat seviyesine ulaştık

yıldır düzenleme bekleyen konuda on binlerce ihracatçımız sonuca kavuştu. Yine, KDV iadeleri sorunu, ihracatımızın belki de en köklü sorunlarından birisiydi. Şubat ayında Hazine ve Maliye Bakanımız, bu konuda da çok önemli bir açıklama yaptı. KDV'nin yarısının, 10 gün gibi hayal dahi edilemeyecek bir sürede ödeneceğini müjdeledi. Ben her iki düzenleme ile ilgili, Cumhurbaşkanımız ile Hazine ve Maliye Bakanı

mıza şükranlarımı sunuyorum. Bu düzenlemelerin hayata geçmesinde bizlerle birlikte mesai harcayan, bizleri bir gün dahi yalnız bırakmayan, bizim sorunumuzu kendi sorunu bilen Ticaret Bakanımız'a tüm ihracatçılarımız adına teşekkür ediyorum."

TİM Kadın Konseyi'nden Sıfır Atık Projesi

TİM Kadın Konseyi'ne katılımları için teşekkür eden ve 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlayan Gülle, Konseyi'n çalışmalarını hakkında da bilgi verdi: "Ekim ayında TİM'in tarihinde ilk kez Kadın Konseyimizi kurduk. Oluştururken, konseyin sadece kadınlara özgü çalışma yapması da önceliğimiz değildi elbette. Konseyimizin en önemli projeleri arasında yer alan İhracatta Sıfır Atık projesi, yıllardır dünyada öne çıkan, TİM'in gündeminde olan ancak bir türlü harekete geçilemeyen bir alan. Konsey üyelerimizin ortaya koyduğu kararlı tavrı takdir ediyor, ileride yürütecekleri nice projeler için kendilerini şimdiden tebrik ediyorum. Bu çerçevede tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar gününü kutluyorum."

Dünya ticareti hız kesiyor

İhracat rakamları açıklama toplantısına 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlayarak başlayan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, kadın girişimcilere verdikleri önemin bir kanıtı olarak Bakanlık bünyesinde "Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Dairesi"ni kurduklarını söyledi. Pekcan, kadın ve gençlerin küresel pazarlarda daha aktif yer almasını beklediklerini ifade ederek, "Kadınlarımızın ihracata açılmasının tam zamanı. Çok büyük başarılarımıza imza



atacaklarına inanıyorum." dedi. Dış ticaretin geliştiği dönemlerin küresel entegrasyonun arttığı, gerilediği dönemlerin ise küresel entegrasyonun azaldığı dönemler olduğuna işaret eden Pekcan, günümüzde küresel entegrasyonun zayıflaması manasında "slowbalization" tanımının sıklıkla kullanılır olduğunu vurguladı. Küreselleşmenin güçlendiği 1990'lı yılların başında küresel ticaretin ekonomiye oranının yüzde 39 olduğunu, 2008 yılında bu oranın yüzde 61'e yükseldiğini, ancak geçen yıl bu oranın yüzde 58'e gerilediğini aktaran Pekcan, IMF'nin Ocak ayı raporunda küresel ekonomik büyüme tahminini yüzde 3,5'e düşürdüğünü hatırlattı. Pekcan, şöyle sürdürdü: "Dünya ekonomisi frene basmış olsa da, dış ticaret verilerimizin milli gelirimize oranında zirveyi yakalayacağımızı öngörüyoruz. Dünya ticareti hız kesiyor ve bu rakamlara da yansıyor. Bu zor döneme rağmen ihracatımızın arttığına özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum." Bakan Pekcan, dış ticaret açığındaki daralmanın bu yılın ilk iki ayında dış finansman ihtiyacını 10,8 milyar dolar azaltıcı yönde etkilediğini söyledi.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlayan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, kadınlara verdikleri önemin bir kanıtı olarak Bakanlık bünyesinde 'Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Dairesi'ni kurduklarını bildirdi.

Hedef pazar stratejisine devam

Bakanlık olarak ihracatı geliştirmek üzere stratejiler oluşturduklarını anlatan Pekcan, "2019 bu stratejilerimizi birer birer uygulamaya koyduğumuz bir yıl olacak. Önümüzdeki 10 yılda temel hedefimiz, orta gelirli olmaktan çıkıp yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmektir." ifadesini kullandı. Potansiyel pazarlara erişmeyi de ihmal etmediklerinin altını çizen Pekcan, "Hedef pazarlarımızdan Hindistan'a ihracatımız yüzde 20,7, Rusya'ya yüzde 6, Meksika'ya yüzde 12,8 düzeyinde artmış durumda" diye konuştu.

TİM KADIN KONSEYİ'NDEN ORTAK MESAJ: “KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA ÇOK YER ALMALI”

TİM TARAFINDAN KADIN GİRİŞİMCİ VE İHRACATÇI SAYISINI ARTIRMAK AMACIYLA KURULAN TİM KADIN KONSEYİ, BİRÇOK PROJE ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR. KONSEY ÜYELERİ, KADINLARI İŞ HAYATINDA CESUR OLMAYA DAVET EDİYOR.



ADALET İNANÇ
Orta Anadolu Hububat, Bakliyat İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi, iş hayatının içerisinde var olan bir potansiyelin sesini daha yüksek perdeden duyurabilmesinin önünü açtı ve açmaya devam edecek. Çalışan ancak dış piyasaya açılma cesareti bulamayan nice kadın üreticimizin, fırsatları görmesi için çok büyük bir adım bu.



ASİYE AY ÇELİK
Çelik İhracatçıları Birliği

Bu çalışma, kadınlara engel oluşturabilecek her türlü sorunu ele alarak gerekli iyileştirmeler için çalışıyor olacak. Bu kapsamda yapacağı çalışmalar ile kadınların iş hayatına ve dolayısıyla ihracata daha yüksek oranda ve daha aktif bir şekilde dâhil olmasını hedefliyoruz.



AYSSEL YÜCESOY
Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği

Kadın girişimci sayısının arttığı ülkemizde, kadın ihracatçıların bu kadar önemli bir platformda bir araya gelmesinin Türkiye'ye mutlak surette olumlu yansımaları olacaktır. Konsey'de ekonomiye katkıda bulunacak projeleri hep birlikte çıkaracağımıza inanıyorum.



AYŞEGÜL ÇAPAN
İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği

Konseyimiz kadın girişimcilerin mevcut sorunlarını daha hızlı bir şekilde çözüme kavuşturmak, projelerini daha etkin yürütmek ve kadın ihracatçı sayımızı artırmak amacıyla kuruldu. İhracatçı kadın sayımızın artacağına ve ülkemizin hedeflerine katkı koyacağına inanıyorum tam.



BAHAR ELBAN
İstanbul Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

Kadın işgücünü yadsıyarak kalkınmanın gerçekleşmeyeceği çok açıktır. İhracat alanında kadın işgücünü ön plana çıkaran TİM Kadın Konseyi'nin kurulmuş ve düzenli görüş alışverişleriyle aktif olması beni ülkem adına heyecanlandırıyor.



BANU BEKİŞOĞLU
Ege Maden İhracatçıları Birliği

TİM, bünyesinde oluşturduğu Kadın Konseyi vasıtasıyla farklı sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçı kadınların birbirleri ile fikir alışverişi yapabilmelerine ve ülke genelinde farklı sektörlerdeki gelişmelere hâkim olabilmelerine olanak sağlamıştır.



BELMA YILMAZYIĞIT

Ankara Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği

Konsey'de, kadın bakışı ve dokunuşu ile ihracatın geliştirilmesine yönelik faydalı projeler çıkaracağız. Bizim için eminim. İhracatımızın artması, bundan sonra görev alacak kadınlarımızın örnek olmak ve daha fazla yer almalarını sağlamak en büyük başarımız olacaktır.



ÇİĞDEM ŞENYURT

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği

Ülkemizin refah düzeyinin artması ve büyümenin gerçekleşmesi için iş hayatında kadın istihdamının önemli bir rolü bulunmaktadır. Konsey olarak kadınlarımızın iş dünyasında karşılaştıkları ortak sorunları daha hızlı şekilde çözüme ulaştıracak projelere imza atmayı hedefliyoruz.



DERYA PALA

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği

Kadınların daha ince düşünen, detaycı yapıları göz önüne alındığında, her platformda olduğu gibi ihracatta ve birliklerin yönetiminde farklı bakış açılarıyla etkin olmaları, ülkenin renkliliğini ve verimliliğini artıracaktır. Yeni pazarlar yaratmak hedefimiz.



DİDEM ELMAS

İstanbul Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

Bütün Konsey arkadaşlarımı ve TİM yönetimini, böyle anlamlı bir oluşumu gerçekleştirdikleri için tebrik ediyorum. Konsey birçok farklı projeye odaklanacak. Bunlardan ilki olan 'İhracatta Sıfır Atık Projesi' için çoktan harekete geçtik ve yakında sonuçları paylaşacağız.



FİRDEVS KÜLEKÇİOĞLU

İstanbul Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi'nin kurulması, kadın yöneticilerimizde farkındalık yaratarak ön plana çıkmalarına vesile olacak. Konsey toplantılarımız hedeflerimize daha hızlı ulaşmamızı sağlıyor. En büyük amacımız genç nesillerimizin ve pırl pırl iş kadınlarımızın yollarını açmak.



HATİCE ÖZ

Bah Akdeniz İhracatçıları Birliği

Konsey üyeleri farklı tecrübe ve deneyimlerle, Türkiye'nin dört bir yanından bir araya geldiler. Bu Konsey'in, saygı ve çalışma azmiyle birlikte, ihracatta Türkiye için çok uzun yıllar adından söz ettirecek başarılı projelere imza atacağından tek bir şüphem dahi yok.



HAZAL KARAMAN

Bah Akdeniz İhracatçıları Birliği

Konseyimiz; projeler geliştirerek, planlayarak ve uygulayarak kadının nitelikli iş gücü piyasasına katılım oranının artışında önemli katkılar sağlayacak. Amacımız, ülke ekonomisine katma değer yaratmak ve dünyada ülkemizi en iyi şekilde temsil etmek.



HÜLYA GEDİK

İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği

Ülke olarak ihracat seferberliği içindeyiz. Üretim yapmak ve ürettiğimiz ürünlerin çeşitli pazarlarda pazarlamak ve satmak yanında bir çok zorluk ve sıkıntıları da getirmektedir. TİM Kadın Konseyi bu konuda bizlere yol gösterici olacaktır.



İŞILAY REİS YORGUN

İstanbul Hububat Bakliyat İhracatçıları Birliği

Konsey olarak kadın ihracatçılarımızın karşılaştıkları sorunları hızlı bir çözüme kavuşturmayı ve ortaya koydukları projelerini daha etkin şekilde yürütmelerine yardım etmeyi hedefliyoruz. Kadınların hayatın her alanında söz sahibi olması gerektiğine inanıyorum.



JALE TUNCEL

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi çatısı altında, yakın zamanda Sayın Emine Erdoğan'ın himayesinde hayata geçirdiği Sıfır Atık Projesi'nde olduğu gibi kadınların üstleneceği, kadının istihdamdaki yerini artıracak projelerle çalışmalarımıza devam etmeyi hedefliyoruz.



MELİSA TOKGÖZ MUTLU

İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği

Ekonomik olarak ülkemiz zor bir süreçten geçiyor. En büyük gücümüz ihracatımız. İlk defa Kadın Konseyi altında bir araya gelen biz iş kadınları, değişik sektörlerdeki deneyimlerimizi paylaşarak ortaya çıkarmamız gereken projeleri konuşmaya başladık.



MELTEM DEMİRCİ KÖKNAR

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi'nde yer almak onur verici. TİM tarihinde ilk kez, bizim dönemimizde kurulması da ayrı bir şans. İhracatı başarabileceğine inanan, bu yolda çalışan kadınlarımız ne kadar artarsa ekonomimiz de o kadar büyüyecek ve gelişecektir.



MUKADDES BAŞKAYA

Denizli İhracatçılar Birliği

TİM tarihinde ilk kez Kadın Konseyi kurulmasının, Türkiye için gerçekten çok değerli olduğunu söylemek istiyorum. Özellikle İsmail Başkanımızı öncü olduğu bu girişiminden ve fikrinden dolayı kutluyorum. Ülkem için çalışıyor olmaktan gurur duyuyorum.



NİLAY DENİZLİ

İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği

Konsey'in, sanayinin ve ticaretin içinde zaten aktif olarak var olan, katkı sağlayan kadın işgücüne yönelik farkındalığı artıracak, toplumun her kesimine iş dünyası, emek ve hizmet penceresinden örnek olacağını ve cesaret vereceğini düşünüyorum.



NİLGÜN ÖZDEMİR

İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi ile Türkiye'nin üretim ve ihracattaki gücü ikiye katlanmıştır. Sadece sanayi ve ticaretle değil, hayat kuşatan tüm alanlarda kadının yetki ve karar sahibi olması ile birlikte, modern Cumhuriyetimiz iki ayacağının üzerine çok daha sağlam basacaktır.



ÖZGE ÖZ

Ege İhracatçılar Birliği

TİM, ihracatı arttırmak adına Kadın Konseyi'ni kurarak kadınlara belki de daha öncesinde hiç görülmeyen bir hak verdi. Bir kadının çalışıp çabalayarak neler yapabileceğini göstermek için yapılan güzel bir girişim oldu. Bu şekilde milli hedeflerimize daha hızlı ulaşacağız.



ÖZLEM BAKİREL

Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği

Kadın Konseyi'nin kurulmasıyla milli hedeflerimize çok daha hızlı bir şekilde ulaşacağımıza inanıyorum. Kadın ihracatçıları olarak mevcuttaki sorunları çözerek ve ihracatçı sayımızı artırarak ekonomimize büyük katkı sağlayacağımızı düşünüyorum.



PELİN ŞENSÖZ

Denizli İhracatçılar Birliği

Öncelikle Sayın Başkanımız İsmail Güllü'yi biz ihracatçı kadınları bir araya getirdiği için kutluyorum. TİM ailesi, Kadın Konseyi ile kadınların daha fazla görev aldığı bir oluşuma adım atmış bulundu. Bunun ileri dönemlerde örnek teşkil edeceğini düşünüyorum.



PINAR TAŞDELEN ENGİN

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi ile yaklaşık yüzde 7 civarında olan ihracatçı kadınların sayısının artırılmasına, yaşadıkları problemlerin giderilmesine ve ortaya koydukları projeleri daha etkin şekilde yürütmelerine destek olmayı hedefliyoruz. İhracatımızı artıracak ve ekonomimizi güçlendireceğiz.



SEDEF SEDEF

Ege Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği

Ülkemizin kadın ihracatçıları olarak elimizden gelen tüm gayreti sarf ediyor ve ekonomimize katkıda bulunuyoruz. Umarım TİM Kadın Konseyi gibi oluşumların sayısı artar ve kadınlarımızın iş dünyasına katılımı çok daha fazla olur. İnanıyorum bu isteğim gerçekleşecek.



SEMA BEKTAŞ

Karadeniz İhracatçıları Birliği

Atılım-yatırım-liderlik üçlemesine birlik unsurunu da kattığımız Konseyimizin başlıca hedefleri, kadın ihracatçı sayısını artırmak, ihracatı devamlı ve kalıcı bir hale getirmek, projeleri etkin hale getirmektir. Kadın Konseyi, mihenk taşı olmuştur.



SEVDA KAYHAN YILMAZ

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği

Biz ihracatçı kadınlar olarak enerjimizi, global rekabetteki var oluş mücadelemizdeki savaşçı ruhlarımızı TİM'e aktarmayı başarabilirsek ne mutlu! Özlemim, kadın konseylerinin veya kadın kotalarının olmadığı günler elbette.



SİBEL KUTMAN ORAL

İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi'nin çok yerinde bir girişim olduğunu düşünüyorum. Kadınlarımızın ekonomiye katkı oranının her geçen gün arttığı bu günlerde, her biri kendi konusunda birçok başarıya imza atmış ihracatçı Birlikleri'ndeki kadınlarımızın ideal örnek teşkil edeceğine inanıyorum.



SULTAN TEPE

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi'ni kuruluşuyla, TİM ekonomide ve ihracatta cinsiyet eşitliği için önemli bir adım atmış ve güçlü bir yapı oluşturmuştur. Kadınların yalnızca uygulamada değil, karar süreçlerinde de bulunması, toplumsal gelişmişliğimiz için çarpan etkisi yaratacaktır.



ŞAHİKA YÖRÜKOĞLU AŞKİNER
Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

Bu konsey hem ülkemizde yeni yetişen ve iş hayatına atılacak genç kızlarımız için bir yol gösterici, hem de Cumhuriyetçi Türk kadının tarih boyunca her alanda olduğu gibi, ihracatta da neler başarabileceğinin bir göstergesi olması açısından çok önemlidir.



ŞENDAĞ UZUN
Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği

Konsey ile kadınlarımızın daha güçlü olarak öncelikle girişimliliğinin geliştirilmesi ve yeni girişimlerimize yol gösterici, rol model olabilmek için varız. Kadın girişimcilerimizin öncelikle ihracatın her alanındaki sorunlarını çözebilmek hedefiyle birçok proje çalışacağız.



ŞENGÜL KAYA
Denizli İhracatçıları Birliği

Öncelikle TİM ekibini tebrik ederim. Türk kadını olarak yapamayacağımız hiçbir şey yok. Yeter ki isteyelim. Kadınlarımızın eğitimine önem vermeliyiz ki daha başarılı ve tüm iş alanlarında söz sahibi olsunlar. TİM Kadın Konseyi'nde bunun en güzel ve de en anlamlı örneklerinden.



ŞERİFE ALTINDAL
Orta Anadolu Süs Birkileri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

Bu onurlu oluşum içinde olmaktan çok mutluyum. TİM Kadın Konseyi'ndeki ihracatçı kadın arkadaşlarımızla sanki uzun zamandır berabermiş gibi çok kaynaştık. Toplantılarımızda olumlu ihracat fikirleriyle de birikimlerimizi paylaşıyoruz.



ŞERİFE İNCİ EREN
Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği

27 farklı sektör ve disiplinden gelen, müthiş deneyim, yaratım ve bilgi birikimi olan kadınların paylaşımında bulunabildiği TİM Kadın Konseyi'nin ülke ekonomisine yapıcı bir katkı sağlayacağına inanıyorum. Bu platform kadın statüsünün gelişimine katkı olacak.



TANSU KUMRU
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği

Her bireyin ülke ekonomisine katkıda bulunmasını sağlamak için her ortamda desteklenmesi çok önemli. Başarıları birlikte kutlayarak, sorunları paylaşıp birlikte çözüm üreterek, birbirimize destek vererek daha fazla gelişeceğimize inancım tam.



TUĞBA HAZAR
Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

Kadın isterse her şeyi başarır. Son yıllarda iş dünyasında daha çok varız. TİM Kadın Konseyi olarak kadınlarımızın işgücünde daha çok yer alması adına bir farkındalık yaratıyor ve ses getiriyoruz. Bu oluşumun örnek olmasını temenni ediyorum.



ÜMÜT KAYGUSUZ YAVUZ
Ege Maden İhracatçıları Birliği

Hayatın her alanında fazlasıyla sorumluluk üstlenen kadınlarımız, maalesef iş, siyaset, yönetim ve idari alanlara gelince yok farz ediyor. Kadın Konseyi adı altında ayrımcılık içeren beyanları tasvip etmesek de, günümüz koşullarında bu pozitif ayrımcılığa fazlasıyla ihtiyaç var.



YASEMİN İŞSEVER
Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği

TİM, Kadın Konseyi'ni kurarak ihracatçı birliklerinde rol alan kadın üyelerin sinerjisini iş sonuçlarına dönüştürmeyi hedefliyor. Bu konsey kadın dayanışmasının, üretkenliğinin, azminin ve mücadele ruhunun önemli bir temsilcisi olmaya aday.



YASEMİN TAŞ
Akdeniz Kimyevi Maddeler İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi'ni oluşturarak, erkek egemen STK'larda kadınların özgürce proje üretecekleri bir alan oluşturmuş oldu. Kadın Konseyi'nin nitelikli proje fikirlerinin geliştirildiği ve hayata geçirildiği bir oluşum olacağına inanıyorum.



ZERRİN TUNABOĞLU ÜLKEN
Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği

TİM Kadın Konseyi, bir kadının istediği zaman neler başarabileceğinin en güzel örneklerinden biridir. Bu tür organizasyonlarla ve oluşumlarla kadınlarımızın hak ettikleri konuma geleceklere inanıyorum. Emeği geçen herkesi tebrik ederim.



ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN
Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği

Dünya üzerine nüfusun yarı yarıya kadın-erkek olduğu düşünülürse, iş hayatında bunun olmaması büyük eksiklik. TİM, Kadın Konseyi ile kadın ihracatçıyı bir araya getirerek kadının gücünün farkına varmasını sağladı, bu durumdan çok memnunuz.



Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

KÜRESEL PARA POLİTİKALARINDA YAŞANAN HIZLI DEĞİŞİM TL'DEKİ DEĞER KAYBI BASKISINI AZALTI. ÖZELLİKLE ENFLASYONLA MÜCADELEDE BU FIRSAT İYİ KULLANILMALIDIR.

2 017 ve 2018'de ABD Merkez Bankası ile Avrupa Merkez Bankası (AMB) uzun yıllar sürdürdükleri parasal genişlemeyi sona erdirip para politikasında normalleşme sürecine girmişlerdi. Özellikle 2019 yılında dolar ve euro bölgelerinde faiz artışları ile merkez bankaları bilançolarında küçülmeler bekleniyordu. Ancak küresel ekonomide ortaya çıkan riskler ve yavaşlamayla ABD ve Avrupa Merkez Bankaları keskin bir dönüş yaptılar. Türk Lirası da para politikalarındaki normalleşme sürecinde üzerinde değer kaybı baskısı yaşarken, merkez bankalarının keskin dönüşleri sonrası üzerindeki baskıyı bir ölçüde atmış oldu. Bu gelişme

KÜRESEL PARA POLİTİKALARINDA KESKİN DÖNÜŞ, TÜRK LİRASI VE İHRACAT

enflasyonla mücadele için olumlu iken ihracat için riskler taşıyor. ABD Merkez Bankası FED, en son Aralık 2018'de olmak üzere geçen yılın tamamında toplam dört kez 25'er baz puanlık faiz artırımına gitmişti. Böylece faiz oranı yüzde 2,25-2,50 aralığına yükselmişti. Bu yıl için iki veya üç faiz artışı beklentisi bulunmaktaydı. Ancak FED önce 2019 Ocak ayı toplantısında faiz artırımlarına ilişkin sabırlı olmayı taahhüt ederek, önemli bir politika değişikliğine gitmişti. Mart ayı toplantısında ise 2019 için faiz artırımını tahminini sıfıra düşürdü. FED'in 2020 için faiz artırım beklentisi ise değişmeyerek 1'de kaldı. Böylece 2020 yılı sonuna kadar FED mevcut koşullar içinde sadece bir kez faiz artırmayı öngören bir politikaya geçmiş oldu. Faiz artışlarının sınırlanmış olması doları zayıflatırken diğer gelişen ülke para birimleri ile birlikte TL üzerindeki değer kaybı baskısını da önemli ölçüde azalttı.

Küresel kriz öncesi 870 milyar dolar olan ABD Merkez Bankası bilanço büyüklüğü 2017 yılı Ekim ayında 4,55 trilyon dolara kadar yükselmişti. FED para politikasındaki normalleşme çerçevesinde bu tarihten itibaren bilançosunu da küçültmeye başladı. Ve açıkladığı takvimle 2020 sonunda bilançosunu 2,95 trilyon dolara kadar indireceğini ilan etti. Ancak ekonomideki gelişmeler faiz artışlarını durdurduğu gibi, bilanço küçülmesine de fren yaptırdı. Bilanço küçültmeyi 2019 Eylül'de sonlandırma kararı aldı. Böylece Eylül ayında bilanço 3,55 trilyon dolar seviyesine kadar geriledikten sonra bu büyüklükte kalacak. FED daha önceki planına göre küçültmeyi 600 milyar dolar daha az yapma kararı aldı. Bu da dünyanın geri kalanı için dolar likiditesine erişim açısından olumlu. Dolar bu karardan da olumsuz etkilenirken, TL ve diğer gelişen ülke para birimleri üzerinde bu kanaldan oluşan değer kaybı baskısı da azaldı. AMB de 2018 yılsonunda daha önce

planladığı gibi varlık alımlarını durdurarak parasal genişlemeye son vermişti. 2019 içinse para politikasında normalleşme ve halen -0,3 olan politika faizinde de bir artış beklentisi oluşmuştu. Ancak Avrupa ekonomisinde yaşanan hızlı yavaşlama, para politikasında kısa sürede keskin bir dönüş yapmasına yol açtı. AMB 2019 Eylül ayında bankalara yönelik yeni bir kredi programı başlatma kararı aldı. Banka açıkladığı yeni uzun vadeli refinansman işlemleri (TLTRO) programı ile 2021 Mart'a kadar bankalara destek olacak. Bu programla Avrupalı bankalar AMB'dan çok düşük maliyetler ile kredi alabilecek. Programın açıklanmasıyla bu kez euro zayıfladı. Yine gelişen ülke para birimleri ile TL olumlu etkilendi. Özellikle Türkiye'de bankalar 2014 ve 2016 yıllarında uygulanan aynı program dönemlerinde olduğu gibi Avrupalı bankalardan düşük maliyetli euro cinsi kaynak bulabilme şansına sahip olacaklar.

Euro faizleri 2020 sonuna kadar düşük

AMB faiz politikasında da önemli bir değişikliğe gitti. Banka bundan önce 2019'da bir faiz artışı yaparak yükselişin başlayabileceğini öngörüüyordu. Ancak banka Mart toplantısında en azından '2019 boyunca faizlerin sabit kalması öngörülmektedir' şeklindeki politikasını değiştirdi. Piyasalar Euro Bölgesi'nde ilk faiz artışının en erken 2020 sonbaharında olabileceğini fiyatlamaya başladı. Böylece euro, faizlerin de uzun süre düşük kalacağı beklentisi ile yine zayıfladı. Euro Bölgesi faizlerinin uzun süre düşük kalacak olması gelişen ülke paraları ile TL üzerindeki değer kaybı baskısını da hafifletti.

Son söz; küresel para politikalarında yaşanan bu hızlı değişim TL'deki değer kaybı baskısını azalttı. Türkiye özellikle enflasyon ile mücadelede bu fırsatı iyi kullanmalıdır.

DÜNYA MUTFAKLARININ TERCİHİ İNOKSAN

- INTERCONTINENTAL DUBAI MARINA BAY
- JUMEIRAH BILGAH BEACH HOTEL
- RADISSON BLUE HOTEL ST. PETERSBURG
- SHERATON JUMEIRAH BEACH DUBAI
- SOFİTEL BAHRAIN ZALLAO THALASSA SEA & SPA
- GOLDEN TULIP SHARMA RESORT
- AKIRIFUSHI RESORT BY ATMOSPHERE HOTELS & RESORTS MALDIVES
- AMARI DOHA
- ELITE CRYSTAL HOTEL BAHRAIN
- BLUE BAY HOTEL GREECE
- BAKÜ HİLTON

- DAMRO MARINO SANDS HOTEL SRI LANKA
- HİLTON CORNICHE ABU DHABI
- İALYSSOS BAY HOTEL RHODES
- THOUSAND NIGHTS HOTEL JORDAN
- İRENE PALACE RHODES
- İSTA AHMEDABAD
- MAALU MAALU RESORT & SPA
- MARRİOTT JAIPUR
- PANORAMA HOTEL BAHRAIN
- PARK REGIS KRIS KIN HOTEL DUBAI
- AMİSH MARKET - NEW YORK 9TH AVE.
- RADISSON SAS TİFLİS - GÜRCİSTAN
- RADISSON SAS KENYA

- ENKA HOLDİNG YATIRIMLARI / JAPAN
- FACEBOOK SİNGAPORE OFFICE
- GAMA - GAZPROM BİLİM TEKNİK MERKEZİ / MOSKOVA
- HAWASA UNIVERSITY
- MERİT ROYAL CASİNO
- T.C. DENİZ KUVVETLERİ KOMUTANLIĞI / ALBANIA
- U.S.A. EMBASSY - COLOMBO
- JUNGLE AQUA PARK
- YAKIN DOĞU UNIVERSITY
- AKTI İMPERIAL RHODES - GREECE
- LAKE NAIVASHA RESORT - KENYA
- ASTANA KAZAKİSTAN HAVALİMANI



TURQUALITY*



Çağrı Merkezi
0850 290 44 00

www.inoksan.com

[inoksan](#) [inoksanmutfak](#) [in company/inoksan](#)

İNOKSAN

İHRACATÇI İSTEDİ HAMMADEDE ÖTV SIFIRLANDI

İHRAÇ EDİLEN OTOMOBİLLERİN İLK DOLUM AKARYAKIT VE YAĞI İLE HAM KÜRK İTHALATINDA ÖTV SIFIRLANDI. İHRACATÇININ UZUN SÜREDİR BEKLEDİĞİ KONUNUN ÇÖZÜME KAVUŞMASI, İKİ SEKTÖRÜN İHRACATINA YENİ BİR SOLUK VERECEK.



Uzun zamandır beklenen konu sonuçlandı ve Resmi Gazete'de yayımlanan karar ile ihraç edilen otomobillerin ilk dolum akaryakıt ve yağ ile ham kürk ithalatında özel tüketim vergisi (ÖTV) sıfırlandı. Sektör temsilcileri, 15 yıldır çözüme kavuşturulması beklenen sorunun üç hafta gibi kısa bir sürede sonuçlanmasının ihracatta ellerini güçlendirecek önemli bir adım olarak değerlendirdi.

TİM Delegeler Çalıştay'ında gündeme gelmişti

Konunun, 7 Şubat 2019 tarihindeki TİM 2. Delegeler Çalıştay'ında ele alındığına işaret eden TİM Başkanı İsmail Gülle, "Hazine ve Maliye Bakanımızla gerçekleştirdiğimiz, Ticaret Bakanlığımız ve TİM'in ev sahipliğindeki son Çalıştay'da dile getirildikten kısa bir süre sonra hayat bulmuş olması, ihracatımızı artıracak için bizi sevindirmiştir" dedi.

Gülle, Türkiye'nin üretim ve ihracatı adına, ilgili sektörlerdeki ÖTV sıfırlanmasının ihracatı katlamaları adına büyük destek vereceğini belirterek, şöyle sürdürdü: "Bakanlarımızın, Delegeler Çalıştay'ında, İhracatçı Birliklerimizin takdim ettiği beklentilerini üç hafta gibi kısa bir sürede destek vermiş olmaları, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ekonomimize sağladığı dinamizmin de anlamlı bir örneğini teşkil etmektedir. Bakanımız altı saat boyunca hiç ara vermeden, ihracatçılarımızın talep ve isteklerini dinleyip not alarak, tüm bunları çözüme kavuşturacağı sözünü vermişti. Bunların dikkate alınması ve hayat bulması, ihracatçılarımızın yeni rekorlara imza atmaları adına, şevkimizi ve gücümüzü artırıyor."

Otomotiv, önemli bir maliyetten kurtulacak

Otomotivde de ihraç edilen araçların ilk dolum akaryakıt ve yağ ithalatında ÖTV sıfırlandı. Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Baran Çelik sektöre katkısı şöyle değerlendirdi: "Otomotiv ihracatında ilk dolum yakıtında ÖTV'nin sıfırlanması, otomotiv ana sanayinde 1,3 milyon adet araç ihracatı düşünüldüğünde, önemli bir maliyet yükünden kurtarmış olacak. İhracatçı firmalarımızın rekabetçiliğine katkıda bulunacağı, ÖTV'ye ayrılan kaynağın daha katma değerli üretim projelerinde kullanılma fırsatı doğuracağı açıktır. Bu vesileyle uzun yıllardır talep edilen konunun çözüme kavuşturulmasından dolayı duyduğumuz memnuniyeti dile getiriyor, başta Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak ve Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan ve konuyu hassasiyetle gündeme getiren TİM Başkanımız İsmail Gülle başta olmak üzere herkese teşekkürlerimizi sunuyoruz."

ÖTV indiriminin yıl sonuna kadar uzatılmasını bekliyor

Otomotivde ÖTV ve KDV indirimleri 30 Haziran tarihine dek ikinci kez uzatıldı. Motor hacmi 1600 cc altında ve ÖTV matrahı 70 bin lira altındaki otomobillere uygulanan yüzde 45 vergi yüzde 30 ve 1600 cc altındaki motor hacmine sahip, ÖTV matrahı 70 bin lira ile 120 bin lira aralığında olan otomobillere uygulanan yüzde 50 vergiyse yüzde 35 şeklinde uygulanacak. Ticari araçlardan alınan yüzde 18 KDV oranı ise 30 Haziran'a kadar yüzde 1 olarak uygulanacak. Baran Çelik, pazardaki daralmanın giderilmesi için bunun olumlu bir haber olduğunu dile



BARAN ÇELİK
OİB Başkanı

"Otomotiv ihracatında ilk dolum yakıtında ÖTV'nin sıfırlanması, otomotiv ana sanayinde 1,3 milyon adet araç ihracatı düşünüldüğünde, ihracatçıları önemli bir maliyet yükünden kurtarmış olacak."

getirerek, "Ülkemizde pazar 2018 öncesinde son üç yılda istikrarlı bir şekilde 1 milyon adetlik ortalamaya ulaşmıştı. Bu önemli bir satış rakamıydı. Ancak 2018 yılında pazar 642 bin adede geriledi. ÖTV indiriminin pazardaki gerilemeyi bir miktar hafiflettiğini söyleyebiliyoruz. Ancak yine de 2019 yılının ilk iki ayında Türkiye motorlu araçlar pazarı yüzde 53 düşerek 40 bin adet civarında gerçekleşti. Dolayısıyla indirimle rağmen iç pazar daralmaya devam ediyor. Temel talebimiz ÖTV indiriminin yıl sonuna kadar uzatılmasıdır. Pazarın 500 bin adetlerin altına inmesi, ülkemizde üretim yapan firmaların planlamalarını olumsuz etkileyecek. İstikrarlı ve büyüyen bir iç pazar yeni yatırımlar ve ülkemizdeki üretimin devamlılığı için olmazsa olmaz bir koşuldur" dedi.



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

“Sektörümüz, dünya pazarından potansiyelimize uygun payı alamıyordu. Dolayısıyla sektör olarak ham ve yarı mamul kürkte ÖTV'nin sıfırlanmasını büyük mutlulukla karşılıyoruz.”

Deri sektörü Afrika'da 10 yılda 10 kat büyüdü

Deri ve mamulleri sektörü, 2018 yılında yüzde 9,5 oranında ihracat artışıyla 180 ülkeye 1,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Afrika'ya tüm zamanların en yüksek deri ve deri mamulleri ihracatı yapıldı. Geçen yıl 125 milyon dolar değerinde ürün satılan Afrika'ya yapılan ihracat, 2008 yılından bu yana 10 kat arttı. Türkiye ortalamasından yaklaşık on kat daha katma değerli ihracat gerçekleştiren deri ve deri mamulleri sektörü, 2018 yılında Asya kıtasına da tüm zamanların en katma değerli ihracatını yaptı. 2008 yılından bu yana Asya'ya ihracatta kilogram başı birim fiyatı 7 kat artarak 15 dolar seviyesine ulaştı. 2018'de tüm zamanların en yüksek ihracat de-

ğerine ulaşan ayakkabı sektörü ise 888 milyon dolarlık yurtdışı ihracatla yüzde 15,6 oranında artış yakaladı. Kürk konfeksiyon sektöründe ise 25,4 milyon dolarlık ihracatla Amerika kıtasına ihracatta Cumhuriyet tarihi rekoru kırdı. Şimdi bu başarı tablosuna, ÖTV sıfırlanması ile yeni başarıları ekleme zamanı...

Dünyada ilk dörtteyiz

Dünya genelinde perakende sektörü dâhil 15 milyar dolar değerinde bir pazara sahip olduğu değerlendirilen kıymetli kürkü üretebilecek 3-4 ülkeden bir tanesi Türkiye. Ancak rakip ülkelerde olmayan ve yüzde 43'lere ulaşan KDV ve ÖTV yükü üretimimizi zorlaştırıp, rekabetçiliğimizi önemli oranda etkiliyordu. İstanbul Deri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Şenocak, ham kürk ve deri ithalatında ÖTV sıfırlanmasının uzun zamandır iletilen bir konu olduğunu belirterek, “Dünyanın en önemli kıymetli kürk ihracatçısı olabilecek sektörümüz, potansiyelini kullanamıyor, dünya pazarından yeterli payı alamıyordu. Dolayısıyla sektör olarak ham ve yarı mamul kürkte ÖTV'nin sıfırlanmasını büyük mutlulukla karşılıyoruz. En son 2. TİM Delegeler Çalıştayında konuyu bir kez daha gündeme getirdik. Bakanlığımız ise çok hızlı bir şekilde aksiyon alarak sektörümüzün en önemli problemlerinden birini çözmüş oldu. Bunun için bir kez daha Sayın Bakanlarımıza ve TİM Başkanımız Sayın İsmail Güllü'ye teşekkür ediyorum” dedi. Şenocak, 2019 hedeflerinin 2 milyar dolar ihracata ulaşmak olduğunu ifade ederek, şöyle söyledi: “2019'da da yeni bir rekor kırmayı hedefliyoruz.”

“YURT İÇİNDE ÖTV'NİN ARTMASINI SAVUNDUK”

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, ÖTV indiriminin deri sektörüne etkisini şöyle değerlendirdi: “İhracatımızı orta vadede çift haneli artıracamızdan ve dünyadaki sıralamamızı iki-üç basamak yukarı çıkaracağımızdan hiç şüphemiz yok. Bu pazarda artık daha etkin rol oynayacağız. İhracat hedeflerimizi daha da yukarıya taşıyacağız. Üzülerek gördük ki, konuya ilişkin olarak medya ve sosyal medyada maalesef birtakım yanlış haberler yer aldı. Bir hususu ayrıca vurgulamalıyız. Sektör olarak talebimiz sadece ihracata yönelik olarak kıymetli kürkün ham maddesi ve yarı mamulünde ÖTV düzenlemesi yapılması, nihai üründe ise gerekirse ÖTV'nin daha da artırılması yönündeydi. Yurt içi satışlarda ÖTV alınmaması gibi bir talebimiz hiçbir zaman olmadı. Hatta bu konu ile ilgili olarak kamuoyunda da yanlış anlaşılmalara sebebiyet vermemek, ‘kürkten ÖTV alınmıyor’ algısının oluşmasını önlemek için yurt içi satışlarda ÖTV'nin yükseltilmesini talep ettik. Talebimiz doğrultusunda ihracatçı için üretimde kullanılacak girdi üzerindeki ÖTV yükü sıfırlandı; öte yandan nihai ürünlerdeki ÖTV oranı yüzde 20'den yüzde 25 seviyesine yükseltildi.”

TÜRKİYE'nin ÜRETEEN GÜCÜ



HUĞLU®

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

TİCARETTE TÜRKİYE DÖNEMİ BAŞLIYOR

TÜRKİYE'NİN İÇİNDE BULUNDUĞU BÖLGENİN YENİ DÖNEMDE TİCARET, TURİZM VE TAŞIMACILIKTA ÇOK DAHA ÖNEMLİ HALE GELECEĞİNİ BELİRTEN ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI MEHMET CAHİT TURHAN, "BU NEDENLE BİZ TÜRKİYE'Yİ EN KISA SÜREDE ULAŞIMIN HER MODUNDA ULUSLARARASI BİR KORİDORA ÇEVİRMeye ÇALIŞIYORUZ" DEDİ.

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçilmesiyle birlikte kamunun ulaştırma ve altyapı yatırımlarını yürüten stratejik öneme sahip kurumlar Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı adı altında toplandı ve bu önemli Bakanlığın başına 1985 yılından bu yana ulaştırma sektöründe önemli mevkilerde bulunmuş bir isim; Mehmet Cahit Turhan getirildi. Ülkemizin 2023 ihracat hedeflerine ulaşmasında önemli etkiye sahip olan ulaştırma ve lojistik hizmetlerin başındaki isim olan Turhan ile ülkemizin ulaştırma ve lojistik sektörlerindeki vizyonunu ve devam eden dev yatırım projelerini konuştuk.

Sayın Bakan, Türkiye için nasıl bir ulaştırma vizyonu öngörüyorsunuz?

Ulaşım sektörü ekonomik kalkınmada en temel itici güçlerden biri, toplum refahının artırılmasına katkı sağlayan önemli bir hizmet sektörüdür. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak da bunu bilerek çalışıyoruz, projeler üretiyoruz. Dün insanımız için hayal olan pek çok ulaşım ve bilişim hizmeti bugün gündelik hayatın vazgeçilmez oldu

ve bu bağlamda Türkiye gelişim açısından Avrupa ortalamasının üzerinde bir ivme yakaladı. Buna karşın, yapılan çalışmalarda ulaşım talebinin 2023 yılına kadar en az bir kat daha artacağı, 2050 yılına kadar ise 4 kat büyüyeceği öngörülmüyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak, oluşması beklenen bu talebin zamanında ve üstün kalitede karşılanmasını planlıyoruz. 2023 yılına ulaştığımızda; ulaşım ve haberleşmenin tüm modlarında; vatandaşlarımızın güvenli, konforlu, ekonomik veya hızlı her türlü ihtiyacına cevap verebilecek alt yapıya sahip bir sistem kurmak istiyoruz. Her şeyden önce 2023, 2035 ve daha sonrası için belirlenen bir vizyonla hareket ediyoruz. 2023 yılına kadar yeni havaalanlarıyla ve tabii ki İstanbul Havalimanı'yla sadece bölgesel değil; kıtalararası konumunu güçlendirmiş, havacılık endüstrisinde söz sahibi olmuş ve hatta kendi milli uydusunu üretmiş bir Türkiye olacağız. 2023 yılına 56 olan havalimanı sayımızı 65'e; yolcu sayısını ise 210 milyondan 450 milyona çıkartacağız. Bununla birlikte tamamen özgün yerli bölgesel uçak yapımının gerçekleştirilmesi ve

sertifikasyonunu da tamamlamış olacağız. Ayrıca 5 yıl içinde insansız hava araçlarının kullanımının yaygınlaştırılması ve denetim altında olması amacıyla da İnsansız Hava Araçları için test sahası ve özel havalimanı sağlamayı hedefliyoruz. Bildiğiniz gibi yerli uydularımızı yapmaya başladık. Hedefimiz yakın zamanda hem yerli uydu sistemlerimizi hem de yer kontrol istasyonu üretim teknolojilerini geliştirilmeyi ve sınıflandırmayı planlıyoruz. Ve tabii ki bu kapsamda kendi uydu sistemlerimizin ticari ürünlere dönüştürülerek dünya pazarlarına sunulması, yerli uydu rampa sisteminin ticari kullanıma açılmasını da istiyoruz.

Ulaştırmanın stratejik önemi de dikkate alındığında sektörde yerli üretim konusunda yapılan çalışmalarda hangi aşamaya gelindi?

Bugün bunu tüm dünya dile getiriyor. Artık kendinden emin ve gücüne inanan bambaşka bir Türkiye var. Evet bu doğru. Ekonomisiyle, iç ve dış politikasıyla, bölgesinde liderliğe oynayan bir Türkiye var artık.

Hedefleri olan, bu hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerleyen bir Türkiye... Sorumlusu olduğum ulaşım altyapısı da geleceğe taşınmış bir Türkiye'ye ulaştık. Karayoluyla, demiryoluyla, denizyoluyla, havayoluyla ve lojistik merkezlerle bir bütün olarak yeniden planlanmış bir ülkemiz var. Hamdolsun, demiryollarımızı da bu değişimini en hızlı yaşayan altyapılarımızdan biri haline geldi. Tabi ki yerli sanayiniz olmazsa, kendi rayınızı, kendi araçlarınızı, kendi tekerinizi üretmezseniz küresel oyuncu olamazsınız. Bu nedenle ilk olarak yerli sanayimizi kurduk, kısa sürede çok önemli bir yol kat ettik. Bir yandan mevcut hatlarımızı KARDEMİR'de ürettiğimiz yerli raylarla yeniledik. Bir yandan araç parkını modernize ettik. Artık milli motorun da üretimine ve ihracına başladı. Milli Yüksek Hızlı Trenimizin yapım sürecine de başlandı. Konsept tasarımı tamamlandı. Bu yıl içerisinde Milli Elektrikli Tren Setinin proje çalışmalarını tamamlayarak Prototip milli tren setlerinin üretimine başlamayı planlıyoruz. Milli Yüksek Hızlı Tren projemiz kapsamında TÜDEMSAŞ'ta Milli Yük Vagonu da üretilmeye ve ihrac edilmeye başladı. Yerli uçağımız HÜRKUŞ da sertifikalandırıldı. Özgün Helikopter sertifikasyon çalışmalarına da devam ediyoruz. Kendi gözlem uydularımızı ürettik, uzaya gönderdik. Haberleşme uydularımızın da üretimine başladık.



MEHMET CAHİT TURHAN
Ulaştırma ve Altyapı Bakanı





Uzay Sistemleri Entegrasyon ve Test Merkezinde (USET) üretimine başlanan ilk yerli haberleşme uydusu Türksat 6A'da Kritik Tasarım Gözden Geçirme Fazı toplantılarını gerçekleştirdik. Ülkemizin, haberleşme uydusu üretebilen 10 ülke arasında yer almasını sağlayacak projeyi 2020 yılında tamamlamayı ve 2021 yılı içerisinde uzaya göndermeyi planlıyoruz.

Lojistik konusunda stratejik bir konumda bulunan ülkemizin küresel lojistik sektöründeki yerini daha da sağlamlaştırması için ne gibi adımlar atılmaktadır?

Ülkemizin coğrafi konumu, küresel pazarlara yakınlığı, üretim ve işgücü maliyetinin düşük olması nedeniyle lojistik ve taşımacılık alanında büyük avantaja sahip. Özellikle uluslararası taşımacılık alanında önemli bir tecrübeye sahip olduğumuz da aşikar. Ancak bununla birlikte şunu belirtmekte fayda gö-

KANAL İSTANBUL'U 2025'TE ÜLKEMİZE KAZANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ

Kanal İstanbul Projesinin Etüt Proje ve Danışmanlık Hizmetleri tamamlandı. Çevresel Etki Değerlendirme Raporu çalışmalarını sürdürüyoruz. Diğer yandan projenin hayata geçirilebilmesi için Çevre Düzeni planı ile alt ölçekli imar planı çalışmaları da devam ediyor. Projede toplam maliyetin yaklaşık 15 milyar dolar olmasını bekliyoruz. Güzergah üzerinde 7 karayolu köprüsü, biri köprü diğeri yer altı geçişi olmak üzere toplam 2 demiryolu geçişi, 2 metro geçişi planlandı. Yakın zamanda ihalesini gerçekleştirmeyi ve 2025'te Kanal İstanbul'u ülkemize kazandırmış olmayı planlıyoruz.

rüyorum. Ticaret açısından gelecek dönem, bizim coğrafyamızın da içinde bulunduğu bölgelerin önemi olacaktır. İnaniyoruz ki; Anadolu, Kafkasya, Orta Asya ve hatta Çin'in batısına kadar olan bölge, gelecekte hem taşımacılık hem ticaret hem turizm bakımından çok daha önemli hale gelecek ve çok daha fazla konuşulacaktır. Bunda Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nin de büyük önemi bulunmaktadır. Bu nedenle biz Türkiye'yi en kısa sürede Asya, Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Kafkaslar ve Kuzey Karadeniz ülkeleri arasında ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirmeye çalışıyoruz. Türkiye'nin Son 16 yılda göstermiş olduğu ekonomik başarılarında da Türkiye'yi ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirme çabaları yatmaktadır. Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmaniye Köprüsü, Avrasya Tüneli, İstanbul Havalimanı gibi dev projelerimiz Türkiye'yi uluslararası koridora çevirecek önemli yatırımlardır. Ancak Bir Kuşak Bir Yol Projesi ile artacak talebe cevap verebilmemiz için tüm ulaşım modlarını bir çatı altında birleştiren; lojistik sektörünün ihtiyaç duyduğu bütün hizmetleri verebilmek için lojistik köyleri kurmaya da başladık. Bu kapsamda yapımı planlanan 21 lojistik merkezin 9'u işletmeye açıldı, 5'inin de inşaat çalışmaları devam ediyor.

Denizcilik sektörünün atılım yapması için sağlanan destekler nelerdir? Bu destekler beklenen sonucu vermiş midir?

Denizciliği biz bir bütün olarak görüyoruz. Hem konvansiyonel (ticari) denizcilik hem amatör seviyede denizciliğimizde geliştirmek

istediğimiz alanlar var. ÖTV' siz yakıt uygulamaları devam etmekte. Türk Sahipli, yabancı bayraklı özel tekmelere sağladığımız kolaylıklar bulunmakta. Tabii burada denizciliğimizi sadece gemi işletmeciliği olarak ele almamalıyız. Diğer taraftan limancılık faaliyetlerimizde kolaylaştırıcı çözümlere de odaklanmaktayız. Örneğin ordino belgesi ücreti konusunda yakın zamanda bir düzenleme yaptık. Ticari denizciliğimiz ile ilgili mevcut deniz trafiğini izleme projelerimizin güncellemelerini yapıyor ve süratle açılışları gerçekleştiriyoruz. 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat yapmayı hedefleyen ülkemizin bu hedefe ulaşabilmesi için ihtiyaç duyacağı büyük ölçekli liman yatırımları hayata geçirilmektedir. Önümüzdeki dönemde "Üç Denizde Üç Büyük Liman" projesi kapsamında, İzmir Çandarlı, Zonguldak Filyos ve Mersin Konteyner Limanlarının hayata geçirilmesi için çalışılmaktadır. Gemi sanayinde yerli katkı oranını artırmak için üretim odaklı gemi yan sanayi ürünleri desteklenecektir. Özetle denizciliği emniyet ve güvenlik başta olmak üzere, limancılık, gemi işletmeciliği, balıkçılık, deniz turizmi, deniz güvenliği, tersanecilik kısmı olarak topyekün bir bakış açısıyla ele alıyoruz. Nihayetinde denizcilikte ana hedefimiz, dünya denizciliğinin her alanında lider denizci ülkeler arasında yer almaktır.

Ihracatçılarımız açısından önem taşıyan Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı projesi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Söz konusu demiryolu hattı, İstanbul-Halkalı istasyonu ile Kapıkule / Bulgaristan sınır geçiş noktasında

yer alan Svelingrad istasyonu arasında güvenli, konforlu ve hızlı yük ve yolcu taşımacılığı yapılmasına olanak sağlayacak. En son teknoloji ürünü sinyalizasyon sistemleri ile donatılmış olup saatte 200 km'lik bir tasarım hızına uygun nitelikte yapılacak. Hattın inşası tamamlandığında uluslararası ithalat ve ihracat faaliyetleri açısından büyük önemi olan bir koridorda üreticilerimiz daha ekonomik ve daha güvenilir taşıma hizmetlerinden faydalanabilecek. Yavuz Sultan Selim Köprüsü demiryolu bağlantısı

"Türkiye'yi en kısa sürede Asya, Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Kafkaslar ve Kuzey Karadeniz ülkeleri arasında ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirmeye çalışıyoruz."

ve YHT hatları inşaatlarının da tamamlanmasının ardından Halkalı-Kapıkule demiryolu hattının önemi bir kat daha artacak. Marmaray ve BTK Demiryolu hatlarına da bağlanması ile Türkiye üzerinden AB ile Orta Doğu, Kafkaslar ve Orta Asya'yı birbirine bağlayacak büyük bir ticaret koridorunun en önemli noktalarından biri olacak.

ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI MEHMET CAHİT TURHAN

1960 yılında Trabzon'da doğdu. 1981 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi İnşaat Mimarlık Fakültesi İnşaat Bölümü'nü bitirdi, aynı üniversitede yüksek lisans yaptı. 1985 yılında Karayolları Genel Müdürlüğü'nde mühendis olarak çalışmaya başladı ve 20 yıl çeşitli kademelerde görev aldıktan sonra 2005-2015 yılları arasında Karayolları Genel Müdürlüğü yaptı. Bu görevinden emekli olduktan sonra Cumhurbaşkanlığı Başkanışmanlığı, ardından Danıştay Üyesi olarak vazife yürütmüştür. Danıştay Üyeliğinden emekliliğinin ardından, Kuzey Marmara Otoyolu inşaatını üstlenen konsorsiyumun CEO'luğuna getirilmiştir. Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından 9 Temmuz 2018 tarihinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanı olarak atanmıştır. Evli ve üç çocuk babasıdır.

PORSELENDE DÜNYA DEVİ

72 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN KÜTAHYA PORSELEN'İN YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEMA GÜRAL SÜRMELİ, TASARIM KÖKENLİ EĞİTİMİNİ İŞİNE BÜYÜK BİR SEVGİYLE KATARAK YENİ DEĞERLER ÜRETİYOR. DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ OLARAK HEDEFLERİ SÜREKLİ YÜKSELTİYOR.

Türkiye'nin en köklü markalarından biri olan Kütahya Porselen'in başında bulunuyor Sema Güral Sürmeli. Daha küçük bir çocukken bahçedeki çamurları şekillendirip fırında pişirerek, gerçek tabiriyle işin mutfağında yetişmiş bir isim o. 2014 yılında devraldığı Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra bir tasarımcı olarak çok sayıda karma sergide yer aldı. Tüm bu yoğunluğunun içerisinde sosyal sorumluluk projelerinde yer almaktan da asla vazgeçmiyor. Özellikle gençler ve çocuklar için çok sayıda projede faal olarak yer alan Sema Güral Sürmeli'nin başarılı olmak isteyen kadınlara tavsiyesi ise önce başarısızlığı tatmak.

Kütahya Porselen'deki öykünüzü sizden dinleyebilir miyiz?

Türkiye'de, aldığı eğitimle mesleği aynı olan şanslı insanlardan biri olduğumu düşünüyorum. Porselene duyduğum merak ço-

cukluğumda başladı. Bahçedeki çamurları kendimce şekillendirip kiremitten fırında pişirirdim. O zamanlar ailem kerestecilik ve madencilik yapıyordu. Sonraki yıllar Kütahya Porselen ailemizin en önemli markalarından biri oldu ve benim çocukluğumun önemli bir bölümü de Kütahya Porselen fabrikalarında geçti. Bir yandan şirketimizin geleceği ile ilgili planlar yaparken bir yandan kurduğum başarı hayalleri üzerine çalışmalar yaptım. 1999'da Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisansımı üstün başarı derecesi ile tamamladıktan sonra Kütahya Porselen'de Ür-Ge ve Tasarım Grup Başkanlığı, Toplumsal Projeler Koordinatörlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliği yaptım. 2014 yılından itibaren de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlendim.

Dünya porselen sektöründe şirketiniz nasıl bir yere sahip?

Porselen üretiminde dünyadaki



SEMA GÜRAL SÜRMELİ

Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı



Sema Güral Sürmeli, başarılı bir yönetici olmasının yanı sıra aynı zamanda bir porselen tasarımcısı. Sürmeli'nin tasarımları çok sayıda karma sergide yer aldı.



en büyük kapasiteye sahibiz, aynı çatı altında bizim kapasitemize sahip başka bir firma yok. Esnek bir üretim hattına sahip olduğumuz için farklı teknik özelliklere sahip sofraya eşyaları üreterek müşteri taleplerini karşılıyoruz, böylelikle pazardan ciddi bir pay alıyoruz. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere 72 farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Latin Amerika ülkelerindeki pazar payımız ve Kuzey Afrika ülkeleri ile çalışmalarımız gün geçtikçe artıyor. Ortadoğu pazarında markamız çok güçlü, mevcut pazar payımızı her gün geliştirerek en çok tercih edilen marka konumuna gelmeyi hedefliyoruz.

Kütahya Porselen, sektörün dünyadaki en büyük fabrikası. Porselen sofraya eşyaları sektöründe "Tasarım Merkezi" kuran ilk firma olan Kütahya Porselen, dünyada trendleri belirleyen bir pozisyona erişmiş durumda.

Ar-Ge ve teknolojiye nasıl yatırımlarınız var?

Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yapmak, bizim için son derece önemli. Bu nedenle, Türkiye'de porselen sofraya eşyaları sektöründe "Tasarım Merkezi" kuran ilk firmayız. Aynı zamanda Ar-Ge Merkezimiz de var. Bu merkezleri kurabildiğimiz ve ilkleri başardığımız için dünya porselen sektörüne yön verebilen bir firma konumuna geldik. Aynı zamanda Kütahya Porselen, kendi teknolojisini kendi üreten bir marka. Üretim tekniklerimiz ve teknolojiğimizle pek çok farklı özelliği bulunan ürün koleksiyonlarını üretebiliyoruz.

Tüm bu süreçlerde Ar-Ge gücü, ciddi bir tecrübe ve teknolojik üstünlük gerektiriyor.

Sizin için tasarım ne ifade ediyor?

Benim için tasarım, insanın hayal dünyasının özgürce dışavurumudur. Bazen somut kavramları bazen de bir düşünceyi resmetmektir. Ancak tasarımlarımızda ürünün ergonomik olması, kullanım kolaylığının bulunması ve ekonomiye sağladığı katma değeri de göz önünde bulunduruyoruz. Kütahya Porselen ailesi olarak ürün çeşitliliğinde yarattığımız form ve dekor zenginliğimiz ile porselen sektöründe trendleri belirleyerek, dünyanın en güçlü markalarıyla rekabet edebilir konuma geldik. Katma değeri yüksek ürünlerimizi her sene uluslararası fuarlarda sergiliyor ve inanılmaz güzel yorumlar alıyoruz. Yurt dışında bizim ürünlerimizin beğenilmesi demek ihracat demektir. Türkiye'ye döviz kazandıran bir firma olmanın gururunu yaşıyoruz.

Başarılı olmak isteyen kadınlara neler önerirsiniz?

İş hayatında başarılı olmak isteyen kadınlara ilk tavsiyem çok çalışmak ve başarısızlık karşısında asla pes etmemektir. Hayatta başarılı olabilmenin ilk adımı başarısız olmaktır. Zamanla o başarısızlıklardan ders alarak, daha çok çalışarak ve en önemlisi hayal ederek yola devam etmek gerekir. Ancak tüm bunları yaparken de referans hayat hikâyelerine bir göz atmak lazım. Yaşam tahmin ettiğimiz



kadar uzun değil. Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. İş yaşamında tecrübelerden istifade etmek en hızlı yöntemdir.

Kadınların iş dünyasında daha çok yer almasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda bunun artması çok güzel. İnanıyorum ki, ülkemizdeki kadın istihdamı sayısı her geçen gün daha da artacaktır. Kadınlar da istedikleri işleri yaparak o işte başarılı olabilirler ve iş dünyasına aynı katma değeri sağlayabilirler. Bu yüzden tüm iş yerlerinde kadın ve erkek çalışan sayısına dikkat edilmeli, eşit bir dağılım olmalı. Ancak bu adaletli iş gücü dağılımı beceri, yetenek ve bilgi de göz önünde bulundurulurak yapılmalı.

SEMA GÜRAL SÜRMEİ KİMDİR?

1975 yılında Kütahya'da doğan Sema Güral Sürmeli, Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik Bölümünde lisans, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisans eğitimini üstün başarı derecesiyle tamamladı. Kütahya Porselen URGE ve Tasarım Grup Başkanlığı, Toplumsal Projeler Koordinatörlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliği'ni başarılı bir şekilde yürüttükten sonra 2014'ten itibaren şirketin Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Mart 2019 itibarıyla TOBB Kütahya Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanlık görevini üstlendi. Kütahya Porselen'in ve Nafi Güral Eğitim Vakfı'nın sosyal sorumluluk projelerinin tamamında yer aldı. Özellikle çocuk ve gençlerin

sağlık ve eğitimleri konularına hassasiyet gösterdi. Yer aldığı birçok sosyal sorumluk içerisinde en çok "Sigarasız Türkiye" projesi ile dikkat çekti. Bir porselen tasarımcısı olarak Nafi Güral'a ithafen "Geçmişe Özlem, Porselenden Hayatlar Osmanlı" sergisini ve ayrıca Topkapı Sarayı Bab-ı Hümayun'da "Camdaki Hazine" sergisini gerçekleştirdi. Çeşitli kurumlarca birçok kez yılın iş kadını seçildi. 2017 yılında Avrupa İş Konseyi (EBA) tarafından İngiltere'nin Oxford kentinde iş dünyasının oskarı kabul edilen Sokrates ödülleri kapsamında Kütahya Porselen "En İyi Yatırım" ve Sema Güral Sürmeli "En İyi Yönetici" ödülüne layık görüldü. Sema Güral Sürmeli evli ve iki çocuk annesi.

RUSYA İLE TİCARET 25 MİLYAR DOLARI AŞTI



2020 YILINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK 5. EKONOMİSİ HALİNE GELECEK OLAN RUSYA İLE TÜRKİYE'NİN TİCARET HACMI HER GEÇEN GÜN ARTIYOR. TÜRKİYE, RUSYA'NIN İTHALAT YAPTIĞI ÜLKELER ARASINDA 3 YILDA 10 BASAMAK YÜKSELEREK 12. SIRAYA YERLEŞTİ. TİCARET HACMI İSE 25 MİLYAR DOLARI AŞTI.

1 7 milyon kilometrekareyi aşan alanı ile dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip ülkesi olan Rusya, SSCB'nin dağılmasından buna oldukça inişli çıkışlı bir performans sergiliyor. Temel ihraç maddesi olan petrolün fiyatına bağlı yaşanan gelişmelere ek olarak, hinterlandı kabul ettiği ülkelerle yaşadığı ikili problemler, ülke ekonomisinin seyrinde belirleyici oluyor. Bunun son örneği 2014 yılındaki Kırım müdahalesinin ardından başlayan uluslararası yaptırımlar ve petrol fiyatlarının gerilemesi ile yaşandı. Düşen petrol fiyatları ve hızlı sermaye çıkışları rublenin devalüasyonuna sebep

olurken, enflasyon yükselişe geçti ve hanehalkı tüketimi önemli ölçüde geriledi. Ekonomik durgunluğun baş gösterdiği 2015 yılında ülkenin para birimi ruble yüzde 20 daha değer kaybetti. 2015 yılındaki yüzde 3,7'lik ekonomik daralmayı 2016'daki yüzde 0,6'lık küçülme takip etti. Ancak 2017 ve 2018 yıllarında petrol fiyatlarının yeniden yükselişe geçmesiyle toparlanma sürecine giren Rusya ekonomisi, 2017'deki yüzde 1,6 oranındaki büyümenin ardından geçen yıl da yüzde 2,3 büyüme gösterdi. Böylelikle, Rus ekonomisi yüzde 3,7 büyüdüğü 2012 yılından bu yana en iyi performansını gerçekleştirmiş oldu.

RUSYA İLE TİCARETİN PÜF NOKTALARI

Rusya'da işletmelerin odalara kayıt mecburiyeti bulunmuyor. Bu nedenle firma güvenilirliği konusunda büyük firmalar hariç kişisel görüşler önem kazanıyor.

Takip hukukunun etkin olmaması nedeniyle alacak tahsilinin sorun olabildiği ülkede mal bedelini garanti altına alacak ödeme sistemlerine ağırlık verilmeli.

2019 büyüme beklentisi düşük

2019 yılı için Rusya Merkez Bankası'nın GSYH büyüme beklentisi yüzde 1,5-2, Gaydar Enstitüsü'nün beklentisi yüzde 1,5-1,8 ve Uluslar arası Para Fonu IMF'in beklentisi ise yüzde 1,5 seviyesinde. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı 2024 yılına gelindiğinde ülke ekonomisinin yılda yüzde 3 büyüme temposunu yakalayacağını öngörüyor. Çok uluslu Standard Chartered bankasının yayınladığı uzun vadeli büyüme tahminlerine göre de 2020 yılında Rusya'nın Almanya ve İngiltere'yi geride bırakarak dünyanın en büyük 5. ekonomisi haline gelmesi bekleniyor.

Öte yandan, ülkenin önde gelen ekonomik düşünce kuruluşlarından "Yüksek Ekonomi Okulu", büyümenin bu yıl yüzde 1,3'e gerileyeceğini ancak sonrasında 2020'de yüzde 1,6, 2021'de ise yüzde 1,9'a yükseleceğini açıkladı. Rusya ekonomisi için başlıca olumsuz faktörleri, petrol fiyatlarının düşmesi, ihracat artışının azalması, Batı'nın yaptırımlarına adaptasyon süreci, sürekli bütçe kurallarının uygulanması ve vergi yükünün artması olarak açıklayan Yüksek Ekonomi Okulunun tahmi-



nine göre, 2018 yılında 71 dolar olan ortalama Brent petrol varil fiyatı 2021 yılında 63 dolara gerileyecek.

İki ülke ticareti yeniden yükselişte

SSCB döneminden bu yana Türkiye'nin önemli bir ticaret ortağı konumunda olan Rusya ile ticari ilişkiler coğrafi yakınlığın yanı sıra birbirini tamamlayan ekonomiler olması açısından da konjonktürel gelişmeler dışında sürekli ilerleme kaydediyor. Rusya ile 2012 yılında yakalanan 33,3 milyar dolarlık ticaret hacmi 2013'te 32, 2014'te 31,2 mil-



Temmuz ayında Yekaterinburg şehrinde düzenlenecek X. INNOPROM Fuarı ile eşzamanlı olarak T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle Türkiye-Rusya İş Forumu düzenlenmesi planlanıyor.

Rus tüccarlar yabancı firmaların temsilcilik ya da deposunun olup olmamasına önem veriyor. KOBİ niteliğindeki işletmeler depolardan mal teminini tercih ediyor.

Uluslararası ticaret takvimlerinde belirtilmese de, resmi tatil günlerinin hafta sonuna denk gelmesi durumunda takip eden ilk işgünü tatil olacağını unutmamalı.

Rusya'da şirket genel müdürlerinin yetkileri çok geniş. Ülkede firma kuran Türk girişimcilerin bunu dikkate alması önem arz ediyor.

yar dolara geriledikten sonra 2015 ve 2017 yıllarında sert bir düşüş yaşadı. 2015'te yaklaşık 24 milyar dolar olarak gerçekleşen ticaret, 2016'da son 10 yılın en düşük seviyesi olan 17 milyar dolara düştü. Ancak iki ülkenin de iyi niyetli çabaları ile ticaretin yeniden canlandırılmasına yönelik girişimler meyvelerini verdi ve 2017 yılında Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 2,7 milyar dolar, Rusya'dan ithalatı ise yaklaşık 19,5 milyar dolar seviyesinde oldu. 2018 yılı sonu ikili ticaret rakamlarına göre Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 3,4 milyar dolar, ithalatımız ise 22,3 milyar dolar seviyesinde olup toplam ticaret hacmi yaklaşık 25,7 milyar dolar seviyesine ulaştı.

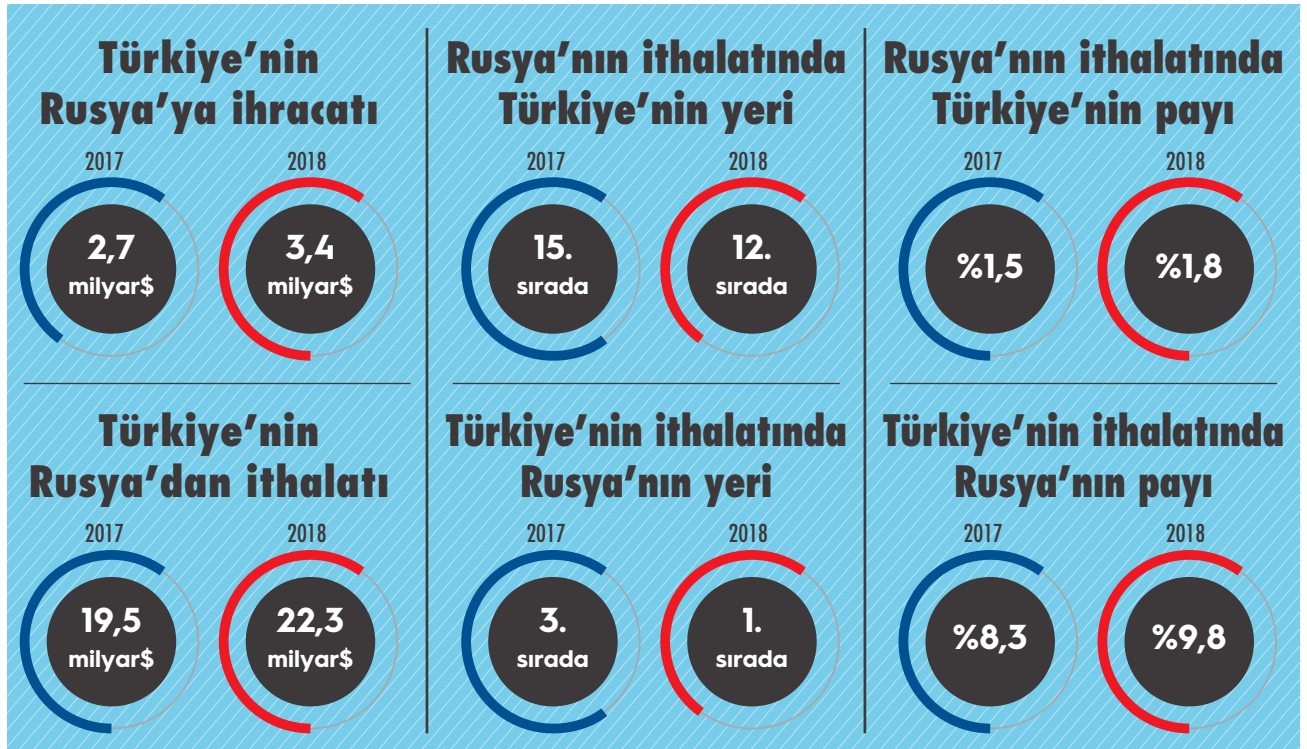
Hedef 100 milyar dolar

Ticaret hacmini gelecek dönemde 100 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen iki ülke, bu amaçla mevcut potansiyeli açığa çıkararak ve potansiyeli

2019 TÜRKİYE-RUSYA KÜLTÜR VE TURİZM YILI

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin başkanlığında Moskova'da düzenlenen Türkiye-Rusya Üst Düzey İşbirliği Konseyi Toplantısı'nda her iki ülkenin kültür bakanları tarafından "2019 Türkiye-Rusya Karşılıklı Kültür ve Turizm Yılı Niyet Bildirgesi" imzalandı. Kültür ve Turizm Yılı'nın resmi açılışı Moskova'daki Büyük Tiyatro'da "Truva" operasıyla yapılacak. Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Rusya Lideri Putin'in de katılımının beklendiği etkinliğin tarihi 8 Nisan. Kültür ve Turizm yılı kapsamındaki önemli etkinliklerden biri de ünlü şarkıcı Tarkan'ın Kazan ve Moskova'da vereceği konserler olacak.

daha geliştirecek etkinliklere ağırlık vermeyi planlıyor. 2018 yılının Aralık ayında Türkiye ve Rusya'nın ilgili bakanlık ve kurum temsilcilerinin katılımıyla Ankara'da gerçekleştirilen Sanayi Çalışma Grubu Toplantısında önümüzdeki Temmuz ayında Ye-katerinburg şehrinde düzenlenecek olan X. INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı'na Türkiye'nin milli katılım organizasyonunun düzenlenmesi konusunda mutabık kalınmıştı. Fuarla eşzamanlı olarak T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle Türkiye-Rusya İş Forumu düzenlenmesi de planlanıyor. Rusya Federasyonu'nun ithalatında tüketim mallarının ağırlığı devam ettiği sürece ülkemiz menşeli tüketim mallarına bu pazarda ihtiyaç duyulması kaçınılmaz görünüyor. Ayrıca Türkiye menşeli ürünler Rusya pazarında fiyat ve kalite olarak da rakiplerine göre avantajlı konumda bulunuyor.





Lojistikte,
iyi ki bizden daha iyisi var...



ANTREPO-DEPOLAMA-DAĞITIM
ULUSAL LOJİSTİK

www.ulusalantrepo.com.tr



PROF. DR. EMRE ALKİN

HIZLI BÜYÜMEYLE ÇOK ÖVÜNÜNCE

Rahmetli Erdoğan Alkın Hoca, büyüme ve nüfus meraklısı olanlarla tatlı tatlı dalga geçerd. Bu sabah açıklanacak 2018 büyümesi öncesinde tekrar hatırladım. Büyüme konusunda o kadar çok övündük ki, dünya sıralamasında bir arpa boyu yol gidemediğimizi görmezden geldik. Yok, yanlış anlamayın sakın! Büyüme sıralamasında değil. Çağdaş yaşam standartlarında. Gerçi Mahfi Eğilmez Hoca, Milli Gelir konusunda da olduğumuz yerde saydığımızı geçenlerde çok net bir şekilde göstermişti bir yazısında.

BİZİM GİBİ ÜLKELERDE MAALESEF, EŞİTLİK "VASATTA BULUŞTURMAK" ŞEKLİNDE SAĞLANIYOR. SAHİP OLDUĞUNUZ DEĞERLERİN STANDARTLARINI DÜŞÜRMEK İÇİN YOĞUN ÇABA VERİYORSUNUZ. ÇOĞUNLUK VASATA RAZI OLUNCA, SÖYLEMLERİNİZ "REALİST" DEĞİL "İDEALİST" OLARAK ADLANDIRILİYOR.

Bunun da altını çizeyim. Aslında gelişen bir ülkeden gelip, gelişmiş ülkedeki meslektaşlarınızla buluşunca, aranızda bir fark olmadığını görürsünüz. Herkes en az sizin kadar bilgili, siz de en az onlar kadar biliyorsunuz. Ancak dönüp dolaşıp sohbet bir yerde tıkanıyor. Size hiç binalarınızı, köprülerinizi ya da havalimanlarınızı sormuyorlar. Ne kadar büyüdüğünüzü de sormuyorlar. Çünkü bunları herkes yapabiliyor. Size önce adalet, sonra özgürlükler ve nihayetinde eğitim durumunu soruyorlar. Çünkü "reform" denilen icraat, bu üçlünün herkese yüksek seviyede ve eşit olarak uygulanması anlamına geliyor. Bizim gibi ülkelerde maalesef, eşitlik "va-

satta buluşturmak" şeklinde sağlanıyor. Bu sebeple bizim gibi ülkelerde sahip olduğunuz değerlerin standartlarını düşürmemek için yoğun çaba veriyorsunuz. Çoğunluk vasata razı olunca, söylemleriniz "realist" değil "idealist" olarak adlandırılıyor. Sonuç olarak, sorunların gerçek sebebi yerine sonuçlarını tartışanlara karşı yalnız kalıyorsunuz. İşte burada gerçekten bilginizi, görgünüzü hatta benliğinizi muhafaza etmeniz gerekiyor.

"Gerçek ben" ve "herkesin hoşuna gidecek ben" arasında doğru kararı vermek söylendiği kadar kolay değil dostlar... Başkalarının tarif ettiği ya da onayladığı gibi yaşamak ve konuşmak gibi bir tuzağa düştükten sonra çıkması kolay değil.

Türkiye'nin sahip olmadığı tek şey, sabır. Yukarıda satırlarda belirttiğim gerçeklere bakınca, büyüme ve nüfus konusunda öne sürülen heyecanlı söylemlerin retorikten ibaret olduğunu, hatta yüksek büyüme ile övünmenin anlamsız olduğunu net şekilde görebiliriz. Sonuçta önemli olan büyüme değil kalkınmadır.

2017 yılındaki yüksek büyümenin neden işsizlik yarattığını, neden sürekli çoğalmaktan bahsedildiğini analiz etmemiz gerek. İşin doğrusu, verimsizlik yüksek olduğu için çoğalıyoruz, katma değeri artıramadığımız için sürekli daha fazla üretmekten bahsediyoruz. Büyüyünce övünüyor, büyüyemeyince üzülüyor ve bahane üretiyoruz.

Bana artık "ne yapmak lazım" diye sormasınlar. Diğerleri nasıl başarmışsa, ay-nısını yapmak lazım. Sabır ister elbette. Bizde olmayan tek şey de bu zaten.

KURUMSAL İNGİLİZCE İHTİYAÇLARINIZA NOKTA ATIŞI ÇÖZÜMLER

Global pazarda rekabet eden ve günümüzün global para birimi olan İngilizce'ye ihtiyaç duyan kurumlar, çalışanları ve yöneticilerine İngilizce eğitimi sağlıyoruz.

Genel İngilizce

İş İngilizcesi

Yöneticiler için İngilizce

Grup Eğitimleri

Birebir Eğitimler

KNOW THE LANGUAGE OF THE WORLD
REACH THE WORLD



ADIM ADIM ANADOLU'DA



GEÇEN AY GAZİANTEP İLE BAŞLAYAN TİM ANADOLU MECLİSLERİ, BU KEZ 'DOĞU ANADOLU MECLİSİ' İLE ERZURUM'DA YAPILDI. TİM KOBİ İHRACAT SEFERBERLİĞİ EĞİTİMLERİNİN İLKİ DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. BÖLGE SORUNLARININ ELE ALINDIĞI BULUŞMADA, TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, ERZURUM'UN YÜKSEK TEKNOLOJİDE ÜLKEMİZ ORTALAMASININ ÇOK İLERİSİNDE OLDUĞUNU VE BU GÜCÜ İHRACATA YANSITABİLECEĞİNİ SÖYLEDİ.

TİM, Anadolu Meclisi buluşmalarının ikincisini, Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği'nin (DAİB) ev sahipliğinde Erzurum'da gerçekleştirdi. "TİM Doğu Anadolu Meclisi" adıyla düzenlenen buluşmada TİM, "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" hedefi doğrultusunda ihracatçının taleplerini dinledi ve bölgesel sorunlarını masaya yatırdı. TİM Doğu Anadolu Meclisi'ne Erzurum Valisi Okay Memiş, Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, DAİB Başkanı Et-

hem Tanrıver ve bölgenin iş insanları katıldı. Düzenlenen programın ilk günü 18 Mart'ta, katılımcılar ihracat konusunda bilgilendirildi; Doğu Anadolu Bölgesi'nin ihracatına ilişkin veriler, analizler ve fırsatlar paylaşıldı. 19-20 Mart tarihlerinde ise, "TİM Kobi İhracat Seferberliği" konulu ihracata ilişkin eğitim programı gerçekleştirildi.

"Türkiye'yi baştan başa dolaşacağız"

TİM Başkanı İsmail Gülle toplantıda

yaptığı konuşmasında; "Bu yılın ilk iki ayında da rekorlarımıza devam ediyoruz. Ancak, bu başarılar, daha iyi yarınlar için bizlere çok büyük sorumluluklar da yükledi. TİM olarak, ihracatımızın geleceğine yönelik, değerini, ihracatçı firma sayısını ve ürün çeşitliliğimizi artırmaya yönelik kritik başlıklar belirledik. Bu üç olgu beraber gerçekleşirse, küresel ticaretten aldığımız payı katlayabileceğimiz çok açık. Bu çerçeveden açık iletişim platformu niteliğindeki bölgesel meclis toplantılarımıza

bu yıl yoğun bir şekilde devam etmeye kararlıyız. Gaziantep'te başladığımız ve bugün Erzurum'da yakaladığımız bu heyecanı, Türkiye genelinde bir seferberliğe dönüştürerek, ülkemizi baştan başa dolaştıracağız. Erzurum ilimizin gençlerine, girişimcilerimize, ihracatçılarımıza ihracatın her alanına ilişkin eğitimler verecek, onları hem bu alanda cesaretlendirecek hem de ihracata hazırlayacağız" dedi.

Erzurum ihracatı artmalı

2018 yılında yüzde 9'a yakın bir artışla 18,5 milyon dolar ihracat yapan Erzurum için İsmail Gülle 100 milyon dolar ihracatın hedeflenmesi gerektiğini kaydetti: "Erzurum'un geçmişinde 30-40 milyon dolarlık yıllık ihracat başarıları var. 2012 yılında 46 milyon dolarla tüm zamanların en yüksek ihracat rakamına

TİM Anadolu Meclisleri, "Doğu Anadolu Meclisi" ile rotasını Erzurum'a çevirdi. Etkinlikte ihracatçıların talepleri dinlendi ve bölgesel sorunlar masaya yatırıldı.

ulaşılmıştı. İlimizin ihracatını önce 50 milyon dolara, ardından 100 milyon dolara nasıl taşıyabiliriz, bunu çok iyi irdelemeliyiz. Dadaşların şehrine, 100 milyon dolarlık ihracatın yakışacağına inancım tam. Çalışmalarımızı, kaynaklarımızı bu çerçevede değerlendirirsek, 2019 yılında 100 milyon dolar ihracatı aşan 53 ilimiz arasında Erzurum'u da görmemiz işten bile değil." 2018 yılında Türkiye'nin ihracatının yüzde 3,3'ünü ileri teknoloji yüzde 34'ü aşkın bir oranını ise orta-ileri teknoloji ürünleri olduğunu hatırlatan Gülle, şunları söyledi: "Erzurum yüksek teknolojide ülkemiz ortalamasının ilerisinde. İlimizin ihraca-

tında ileri teknolojili ürün ihracatı yüzde 8,7 pay alırken orta ileri teknolojide ise oran yüzde 38,9. Bunda, ilimiz ihracatında özellikle tıbbi kimyasallar ve cihazlar ile ölçme, kontrol ve test cihazları ihracatının rol aldığını görüyoruz."

KOBİ'ler için ihracat eğitim seferberliği

TİM, Anadolu Meclisleri kapsamında, KOBİ'lerin ihracata özendirme amacıyla "İhracat Seferberliği" eğitim programlarına Erzurum'da başladı. Çok sayıda KOBİ temsilcisi, girişimci ve öğrencinin katıldığı programda, ihracat destekleri, finansmanı, kredileri, e-ihracat pazar analizi gibi konularda bilgi verildi. TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Kerem Alkin, ülke genelinde 83 bin ihracatçı firma olduğunu ifade ederek, "TİM olarak, KOBİ İhracat Seferberliği



PROF. DR. KEREM ALKİN
TİM Genel Sekreteri

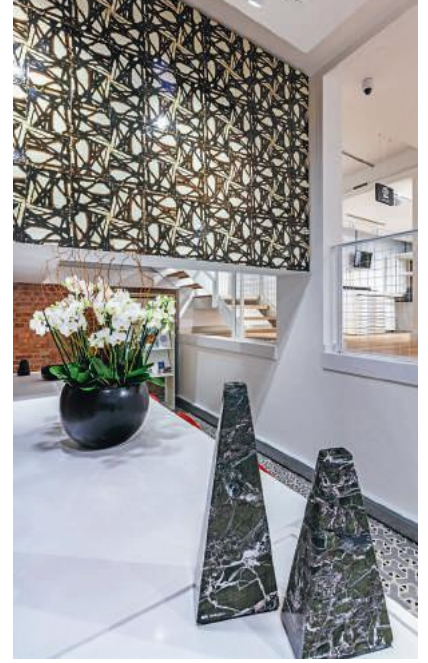
gerekenler ve ne tür destekler sağlandığı konularında eğitim veriyoruz" dedi. Yeni ihracatçı firma kazanmayı hedeflediklerini vurgulayan Alkin, "Üniversiteden mezun olmaya hazır olan genç girişimcilerimiz var. Onlara Teknopark ile girişim evlerinde nasıl girişimci ve ihracatçı olacaklarına dair eğitimler veriyoruz. KOBİ ve üniversiteden mezun olacak genç girişimcileri motive edeceğiz. Amacımız her bölgedeki ihracatçı sayısını artırmak" diye aktardı.

eğitim programı düzenleyerek, bölgedeki girişimcileri ihracata özendirerek şekilde, işletmenin ihracata yönelmesi durumunda yapılması





BİLİŞİMİN ARDINDAN SIRA SERAMİKTE



LONDRA'DAKİ BİLİŞİM TÜRKİYE TİCARET MERKEZİ'NİN ARDINDAN, SERAMİK SEKTÖRÜ TÜRKİYE TİCARET MERKEZİ DE HİZMETE AÇILDI. 14 FİRMAYA EV SAHİPLİĞİ YAPAN TTM, İNGİLTERE İLE BREXIT SONRASI TİCARİ İLİŞKİLERİ İLERİ TAŞIMAK ADINA ÖNEMLİ BİR ADIM OLACAK.

ingiltere'de 2018 yılının Ocak ayında açılan Bilişim Türkiye Ticaret Merkezi (TTM) oldukça yüksek bir performans sergilemişti. Sektörlerden gelen talepleri dikkate alan TİM A.Ş. Yönetimi, Londra Seramik TTM'yi de hizmete açtı. Bu merkezle beraber TTM'lerin sayısı 9'a ulaştı. Lokasyon olarak mimarlık ve tasarım ofislerinin merkezi olan Clerkenwell Bölgesi'nde Londra metrosunun önemli ve çok yoğun kullanıldığı Chancery Lane ve Farringdon istasyonları arasında yer alan merkez, ulaşım imkânı bakımından oldukça avantajlı bir konumda.

Temmer Marble'in TTM yolculuğu

Londra Seramik TTM'de yer alan şir-



ketler arasında Temmer Marble ve Diem Mühendislik Mimarlık firmaları da bulunuyor. Temmer Marble'in TTM macerası, global oyuncu olma ana fikriyle dünyadaki büyük projelere imza atan firmaların kimler ve nerede olduklarının araştırmasını yaparken başlamış. Bu araştırmalar,



başarılı firmayı UK London, ardından Clerkenwell ve nihayet TTM'ye getirmiş. Temmer Marble Yönetim Kurulu Başkanı Rüstem Çetinkaya TTM'nin sunduğu imkanları "Toplu hareket etmenin getirdiği birçok avantajın içerisinde en önemlisi, tabii ki teşviklerden yararlanma konusunda bürokrasiyi tamamen TTM'nin üstlenmiş olması. Bu hayatımızı oldukça kolaylaştırıyor. Sonrasında iyi yönetilmesi durumunda pazarlama bütçelerinin birleştirilmesi yoluyla ses getirebilecek çalışmalar yapabilmeyi sağlıyor" diyerek özetliyor.

Temmer Marble, pazara daha yakın olmanın ve adreste sürekli bir sorumlu bulundurmanın getirdiği avantajla şimdiden küçük çaplı işler almış durumda. Birkaç da büyük ölçekli projeye de irtibat halindedir. Çetinkaya, faaliyet gösterdikleri süreç kapsamındaki gelişmeleri şöyle anlatıyor: "Ön fiyatlandırmalar yapıyoruz, sonuçları ne olacak gö-

receğiz. Projeler anlamında aslında dünyanın ne kadar küçük olduğunu da anlamaya başladık. Aynı proje için dünyanın çok farklı bölgelerinden arayıp sorular oluyor." Doğal taş sektörünün global oyuncusu olma amacıyla yola çıkan Temmer Marble, TTM'yi dünyaya açılan önemli bir kapı olarak değerlendirerek, faydalı sinerjilerin yaratılacağına altını çiziyor. TTM'de yer almak isteyenlere Rüstem Çetinkaya, "Başarılı bir yönetim ve iyi çalıştırılması durumunda çok önemli olduğunu düşünüyor, kaçırılmaması gerekir diyoruz" diye aktarıyor.

"Global erişimler için TTM önemli"

Diem Mühendislik Mimarlık ise,

dördüncü ayda ilk müşterisiyle iş birliği sağlayarak olumlu gelişmelere imza atan başarılı katılımcı firmalardan biri. Yaptığı network çalışmaları ve teşvik araştırmaları neticesinde Londra'daki TTM ile yolları kesişen Diem Mühendislik Mimarlık, bu bağlantıyla hızlı network, tanıtım ve lansman gibi pek çok avantajlı gelişime tanıklık ederek, önceden Londra'da faaliyet gösteren firmaların tecrübelerini de yakından gözlemlene fırsatı bulmuş.

Diem Mühendislik Mimarlık'ın kurucu ortaklarından Melih Şamlı TTM'de yer almanın önemini şu sözlerle özetliyor: "Londra özelinde hızlı giriş için TTM önemliydi. Ama bir o kadar da global network erişimleri için TTM önemli. Diğer ülkelerdeki TTM'ler ile iletişim ve erişim çok kolaylaştırdı."



Sektörlerden gelen talepleri dikkate alan TİM A.Ş. Yönetimi, Londra Seramik TTM ofisi de hizmete açtı. Bu merkezle beraber TTM'lerin sayısı 9'a ulaştı.



LONDRA TTM'DE *FAALİYETLER*

TTM, dünyaca ünlü mimarlık ve müşavirlik ofislerinin bulunduğu Clerkenwell Bölgesi'nde, "26, St. Cross Street, London EC1N 8UH" adresinde hizmette.





24 Ekim 2018

Sektör lansmanı ve network etkinliğine TTM katılımcısı firmalardan ve sektör profesyonellerinden 160 kişi iştirak etti. Etkinlik, dünyanın en önemli mimari mecralarından biri olan Dezeen dergisi iş birliği ile yapıldı. Organizasyonda "The Power of Pattern" (Desenin Gücü) konulu bir panel de gerçekleştirildi.



29 Kasım 2018

2. Alüminyum Yurt Dışı Pazarlama Takımı URGE projesi dahilinde gerçekleştirilen İMMİB Ticaret Heyeti kapsamında TTM İngiltere Seramik binasına 9 küme firması ve 11 firma yetkilisi tarafından heyet ziyareti gerçekleştirildi.

20 Kasım 2018

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği tarafından yürütülen 16. URGE Türk Doğal Taşları Kümelenme Projesi kapsamında TTM'de B2B toplantıları gerçekleştirildi. Toplantılara 26 satın almacı firma katıldı.

15 Kasım 2018

Londra Build Up etkinliğine 100 kişilik katılım sağlandı. Sektörün önde gelen isimleriyle firma temsilcilerinin birlikte olduğu bir network etkinliği düzenlendi.



5 Aralık 2018

TTM Seramik sektörü için VIP network etkinliği uluslararası mimarlık dünyasının en önemli isimlerinden Paul Finch'in katılımı ve marka elçiliği ile gerçekleştirildi.



9 Şubat 2019

Ankara Sanayi Odası tarafından yürütülen Ankara'nın İhracatında Hazır Giyimin Atağı adlı Tekstil Küme Projesi, 13 küme üyesi firmanın katılımıyla ilk yurt dışı faaliyetini 9-13 Şubat 2019 tarihleri arasında Londra'da gerçekleştirdi.



29 Ocak 2019

TTM Seramik sektörü için gerçekleştirilen VIP network etkinliği kapsamında dünyaca ünlü Türk mimarımız Emre Arolat'ın katılımıyla Sancaklar Camii ve sektör dinamikleri hakkında bir panel düzenlendi. Etkinlik Sancaklar Camii hakkında bir seminer ile başlayıp daha sonra network resepsiyonu ile devam ederek katılımcıların showroom alanlarını gezmesiyle ve firma yetkilileri ile tanışmasıyla sona erdi.



ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK
Onursal Başkanı

GÜNÜMÜZDE ÇALIŞAN KADROLARI, FÜTÜRİSTLERİN VE ENĐİŞELİ MODERNLERİN ELLERİNE BIRAKMAMAK, TEKNOLOJİ YATIRIMIYLA BİRLİKTE İNSAN KIYMETLERİNİN GELİŞİMİNE DE YATIRIM YAPMAYA ÇABA HARCAMAK YERİNDE OLACAKTIR.

Ne zaman teknolojik gelişmeden söz edilse, hele fütüristler devreye girip hiçbir zaman gerçekleşmeyen hayallerinden dem vurarak

robotlardan ve yapay zekâdan söz etseler, konu hemen ardından dönüp dolaşıp otomasyon ve iş kaybı tartışmasına gelir.

Robotlar gelip bütün işleri elimizden alacaklar!

Vıcdan meselesi gibi insanın ruhsal şekillenmesinin ürünü olan hasletlerin hiçbir robota aşılamayacağı için, robotların insanların yerini almalarının mümkün olamayacağını basit bir

TEKNOLOJİ İŞ KAYBINA NEDEN OLMAZ!

mantıkla dahi anlamanın mümkün olduğunu anlatmanın ve bu minvalli bir felsefi tartışmanın iş insanlarımızın pek işlerine yaramayacağını tespit edip, biz daha somut görüşlere yönelmenin, daha akılcı olacağını düşünüyoruz.

Bu çerçevede Singularity Üniversitesi'nin yayınlarından Singularity Hub'ta yer alan bir makaleden söz etmekte ve kendi işletmelerimizde buradaki görüşleri tartışmakta yarar var.

Makale Byron Reese'ini taşıyor. Reese, Teknoloji ve Araştırma Şirketi Gigaom'un CEO'su, çeşitli yüksek teknoloji firmalarının kurucusu ve Infinite Progress, How Technology and the Internet Will End Ignorance, Disease, Hunger, Poverty and War adlı kitapların yazarı. Öncelikle, çalışan kesimde oluşan ve özellikle fütüristlerin şeamet tellallığı yapmaktan zevk alırcasına yaydıkları iş kaybı korkusuna dayanan endişe, aslında iş verimliliğini olumsuz yönde etkilemekte. Yazara göre, teknoloji konusunda bilgi ve beceri yetersizliği bazı işlerin kaybedilmesine tabii ki neden olabiliyor. Ancak bunun nedeni teknolojik gelişme değil, bu konuda takınılan yanlış tavır ve edinilen yanlış bakış açısı.

Makalede, en düşük beceri isteyen en düşük maaş düzeyinden en yüksek beceri isteyen en yüksek maaş düzeyine kadar işler, kademeli artan şekilde bir grafikte gösterilmiştir. Sonra da yanına yüksek teknolojinin gelişmesiyle ortaya çıkan -mesela gen mühendisliği ile ilgili- yeni bir iş olanağı kolonu yerleştirilmiştir.



Reese diyor ki, ilk akla gelen, en az beceriye ve en düşük maaşa sahip 'en aşağıdaki' kişinin işini kaybedeceğidir. Çünkü teknolojik gelişmeyle o iş

fonksiyon dışı kalacaktır ve o kişi gen mühendisi olamayacağı için de işsiz kalacaktır...

Doğru, yüksek teknoloji, az beceri gerektiren düşük ücretli işleri ortadan kaldıracak ve yüksek maaşlı işler yaratacaktır. Ancak Byron Reese, insanların işsiz kalacağına tespitine katılmıyor ve diyor ki, "Öyle bir sistem oluşmaktadır ki, en alt kademedeki kişi biraz gayretle bir üst kademeye sıçrarken bu zincirleme reaksiyon yukarıya kadar gitmekte ve hiç kimse işini kaybetmemektedir."

Reese, bu durumu da iki grafikte izah etmiş:



Bu sistemde, hamburgercide çalışan biri tabii ki genetik alanında çalışmayacaktır. Fakat bir üniversitede biyoloji dersi veren profesör, genetik alanında çalışabilir. Bir lise biyoloji hocası kendini geliştirip profesörün yerini alabilir. Sonra bir yedek öğretmen tam zamanlı biyoloji hocası olabilir. Zincir bu şekilde aşağıya kadar inebilir...

Reese'e göre bu akademik bir teori değil. Yazar, "Batı'nın 200 yıllık iktisat tarihi bu durumu doğruluyor. Büyük Kriz dışında tüm teknolojik gelişmelere rağmen işsizlik yüzde 2 ile 13 arasında kaldı... Oysa o 200 yıl içinde tüm tanımlı işlerin yarısı yok oldu" diyor.

Özellikle katma değeri yüksek ürün ve hizmet ihracatının hedeflendiği ve bunun için de yüksek teknolojinin devreye sokulmasının öneminin üzerinde durulduğu günümüzde çalışan kadroları, fütüristlerin ve endişeli modernlerin ellerine bırakmamak, teknoloji yatırımıyla birlikte insan kıymetlerinin gelişimine de yatırım yapmaya çaba harcamak yerinde olacaktır.

MİLYONLARCA KİLOMETREYİ TESADÜFEN GİTMİŞ OLAMAYIZ!

Türkiye'nin 81 ilinden her hafta, ister 1 koli ister 1 proje olsun gönderimi gerçekleştirilmek istenen bütün ürünleri aynı hassasiyetle İzmir ve İstanbul merkez çıkışlı olarak **Romanya, Almanya, İngiltere, Irak ve İran'a** taşıyoruz.

Uluslararası nakliye hizmetleri vermeye başladığımız ilk günden itibaren, geleneksel nakliye hizmeti anlayışından ziyade **"lojistik"** kelimesinin anlamının karşılığını **tam olarak veriyor**, ülkeler arası **güven köprüsü** kuruyoruz.

"Hatasız hizmet" ilkesini benimsemiş alanında uzman ekibimizin, kalitemize doğrudan etki eden performansının **hep en üst seviyede olması**, bugün elde ettiğimiz uluslararası **başarımızın en önemli nedenidir**.

ORMANDAN TOPLANAN İHRACAT BAŞARISI

ORMAN ATIKLARINDAN YILBAŞI SÜSLEMELERİ YAPIP 25'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRAÇ EDEN BAŞARILI BİR GİRİŞİMCİ O. ŞERİFE ALTINDAL, "HAYALLERİNİZİ VE FİKİRLERİNİZİ KÜÇÜMSEMİYİN. UNUTMAYIN, BUGÜN DÜNYADA KULLANILMAZ, GEREKSİZ DENİLEN NİCE ÜRÜN, ARANAN İYİ BİRER MARKAYA DÖNÜŞEBİLİR" DİYOR.



ŞERİFE ALTINDAL
Firma Sahibi

Şerife Altındal, Orta Anadolu Süs Bitkileri ve Mamulleri İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve TİM Kadın Konseyi'nin üyesi iş kadınıdır. Bugün onu başarılı bir ihracatçı olarak tanımamızı sağlayan hikâyesiyse 19 yıl önce Antalya'da Alman asıllı bir kadınla tanışmasıyla başlamış. Kısa sürede dekor amaçlı ürünlerle buket ve çelenk yapımını öğrenen Altındal, bugün orman atıklarından Noel taçları yaparak ülkemize ihracat girdisi sağlıyor. Kurucusu olduğu Elvan Çiçek firması, Japonya, Çin ve Kanada gibi farklı destinasyonlarda 25'den fazla ülkeye ihracat yapıyor, yıllık 200 bin civarında çelenk üretiyor. İki elin



parmağını geçmeyen insanla çıktığı bu yolda, şimdi arkasında yaklaşık bin kişilik ekip var. Şerife Altındal, "Katma değeri yüksek, inovatif ürünlerle ülkemiz de girişimciler de kazanacaktır. Hayallerinizi ve fikirlerinizi küçümsemeyin. Unutmayın ki, bugün dünyada kullanılmaz gereksiz denilen nice ürün, aranan iyi birer markaya dönüşebilir. Biliyoruz ki; kadınların farkındalıkları dünyayı değiştirecek" diye konuşuyor.

Avrupalıların literatürüne 'Turkish Wreath' imzası

Orman atıklarından Noel ve yılbaşı için dekoratif çelenkler yapma fikrinin doğuşu enteresan: "Hikâyemiz 2000 yılı sonunda Alman asıllı bir



1974 Burdur'un Bucak ilçesi doğumlu Şerife Altındal, ilk ve orta öğremini Bucak'ta tamamladı. Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden 1996 yılında, Ankara Üniversitesi Tömer İngilizce bölümünden 2004 yılında mezun olan Altındal iyi derece İngilizce biliyor. Evli ve 3 çocuk annesi.

"Azimliydik, kararlıydık, hala öyleyiz..."

Elvan Çiçek'in ürünlerinin tamamı orman ürünleri ve süs bitkilerinden oluşuyor. Çevreci bir çalışmaya imza atan Altındal, "Orman Müdürlükleri bu atık ürünlerin temizlenmesi için işçilik ödüyor. Biz firma olarak hem atık ürünleri toplatıyor, hem de ormandan tali ürün adıyla satın alıp, gelir sağlıyoruz. Yani milli ekonomiye katkımız büyük" diye açıklıyor. İnsanların ilgilenmediği bu işe başlarken, korkudan çok heyecanlı olduklarını vurgulayan Şerife Altındal, "Heyecanımız vardı. Buna rağmen herşeyi düşündük. Ama tereddüt etmedik. Çünkü gençtik, azimliydik, araştırmacıydık ki hala öyleyiz. Eşimle beraber birbirimizi teşvik edebiliriz bu noktalara geldik" diyor.

19 yıldır, hep ihracat

Çelenk üretimine başlamadan önce, aile olarak mısır cipsi imalatı yaptıklarını ve Akdeniz Bölgesi ile Göller Yöresi'nde lider olduklarını söyleyen Altındal, 2001 kriziyle yönlerinin değiştiğini aktarıyor. Ciddi kayıplara uğrayan firmaları, o zaman yeni bir istikamete sapsın: "Her zaman derim; her şerde bir hayır vardır. O dönem öyle büyük ve güzel kararlar aldırdı ki. Asla ithalata bağlı girdiyle üretim yapmayacağız ve tüm ticaretimizi ihracatla, geli-



KADINLAR, HAYDİ GİRİŞİME

Şerife Altındal'ın kendi işini kurmak isteyen kadınlara da tavsiyeleri var: "Hiç beklemeden ticarete girin. Üstelik devletimiz kadın girişimcilere son yıllarda öylesine fırsatlar sundu ki; alkışlıyor ve devamını destekliyorum. Fakat ihracata yönelik işlerde başvuran sayısının çok az ve cesaretin olmamasını gözlemliyorum. İhracattan korkmayın ve lütfen çok iyi çalışın dersinize. İnternette boşa geçirilen zamanlarının az bir kısmıyla çok şeyler öğrenilebilir. Mutlaka dil bilin. İngilizce yeterlidir. Gerekirse birleşerek ticaret yapın. Dünyada gıda ve sağlık sektörü çok değerli yerlerde olması gerekirken; insan sağlığını tehdit eden firmaların elinde. Genç mühendislerde büyük görev düşüyor. Şimdilerde teknokentlerde gençlerin grup çalışmalarını hayranlıkla izliyorum. Devamını ve sürdürülebilirliğini heyecanla özellikle kadın girişimcilerden bekliyorum. Bilhassa süs bitkileri ve mamulleri konusunda çeşitliliğe ve geliştirilmiş farklı ürünlere çok ihtiyacımız var."

hanımla Antalya'da tanışmamla başladı. Kendisiyle iki ay kadar çalıştık. Dekor amaçlı ürünlerle buket ve çelenk yapmaktaydı ve sadece Almanya'ya satıyordu. Biz de işi daha farklı hale nasıl getirebiliriz diye düşündük ve tamamen orman atıklarından Noel taçları üretmeye başladık. Öylesine tarzlar yarattık ki... Avrupalıların literatürüne "Turkish Wreath" adını yazdırmayı başardık. Bence bunun en büyük nedeni, uluslararası fuarlara her yıl, düzenli ve özellikle belirtmek isterim ki kendi imkânlarımızla katılımlarımızdır. Bize özgün ürünlerle mücadeleimiz en iyiye ulaşmak içindi. İhracatımızı kaliteli ve moda yaratacak şekilde geliştirdik."



rimiz de dövizle gerçekleştireceğiz dedik. O günden beri, 19 yıldır hep ihracat hep ihracat."

"Ülkemizin bitki çeşitliliğine hayran kaldık"

Tabii ki bu süreçler kolay geçmiyor. Kendisinin de ifadesi ile başlarda ihracatı bilmez ve bugünkü gibi internete açıklayıcı bilgiler olmazken

Orman atıklarından noel ve yılbaşı çelengi diye adlandırılan ürünlerin Türkiye'deki ticari tanımı 'Taç'. Kutsal sayılan bu ürünler yuvarlak şeklinden dolayı Hz. İsa'nın doğumunu yani Miladi Takvimin başlangıcı olarak sıfırı simgeliyor.

girdikleri bu yolda asla vazgeçmeden ilerlemeyi başarmışlar: "Orman atık ürünleri dediğim ürünlerin büyük kısmı tıbbi ve aromatik bitkilerdir. İnanın Antalya'nın sıcak günlerinde çok çalıştık dağlarda ve öyle ürünler bulduk ki. Ülkemizin bu bitki çeşitliliğine bir kez daha hayran kaldık."



Inovasyon her yerde

Firmanın ürünleri doğal ve doğal renklerden oluşuyor. Kendi modalarını yarattıklarını ve bunu her yıl yeni ürünler katarak geliştirdiklerini vurgulayan Altındal, renk ve model tercihlerinin ülkelere göre değişiklik

"Başta inovasyon. Biz hep yenilikçi olduk. Öyle ki; taç yapımında, süs bitkilerinden yapma dekorasyon malzemelerinde modayı takip etmedik, çünkü modayı hep biz yarattık."

gösterdiğini belirtiyor. Örneğin İngilizler, altın ve gümüş rengi ürünler veya tamamen doğal canlı renkler tercih ederlerken; Hollandalılar ve Almanlar doğal, Japonlar inovatif, doğal ama bitki sağlığı yönünden kalite belgeli ürünler istiyorlar. Elvan Çiçek'in hedefi Amerika ve Avustralya'da da var olmak. Şerife Altındal işin sırrını şöyle özetliyor: "Başta inovasyon. Biz hep yenilikçi olduk. Öyle ki; taç yapımında, süs bitkilerinden yapma dekorasyon malzemelerinde modayı takip etmedik, çünkü modayı hep biz yarattık."

Ev kadınlarının geçim kapısı

Firma, ilk günden beri Antalyalı ev kadınlarının da bir geçim kapısı. Altındal bu süreci şöyle anlatıyor: "Kadınlarımız için gerçekten mükemmel bir iş imkânı sağlandı. 2000'li yıllarda fide üretimi henüz gelişmemişken, bize öyle yüksek talepler vardı ki, ilk yıllarda üretimimiz 600 binler civarına kadar ulaşmıştı. Çalışan sayımız 700-800 civarındaydı. Tabii ki bu rakama dağda bitkiye atık ürün toplayanlar dâhil değildir. Bizimle 19 yıldır çalışan kadınlara verdikleri çaba, özveriler için, ellerine sağlık diyorum. Şu anda toplamda 300'e yakın kadınla çalışmaktayız."

İnovatif çözümlerle...

FORTUNE
500
SİRKETİ
2018

RESPONSIBLE CARE
OUR COMMITMENT. YOUR RESPONSIBILITY.

SQAS
Assessment
Company



... hedeflerinizi geleceğe taşıyoruz.

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

ALİŞAN LOJİSTİK:

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



DR. ENDER SARAÇ'TAN SAĞLIKLI YAŞAM TÜYOLARI





"ÖNCE KENDİNİZİ SEVİN" DİYOR ÜNLÜ DOKTOR ENDER SARAÇ, AMA HEMEN EKİYOR "TÜRKLER OLARAK EN BÜYÜK EKİŞİMİZ KENDİMİZE BAKMAYI VE SEVMİYİ ÖĞRENEMEMİZ." YOĞUN ÇALIŞMA HAYATINDA, İŞ İNSANLARINA ÖZEL ALTIN DEĞERİNDE TAVSİYELERİ ENDER SARAÇ'TAN DİNLİYORUZ.



i hracatta rekorlar kıran, ülkemizin adını dünyanın dört köşesinde duyuran iş insanları, bu yoğun ve stresli koşuşturmanın içerisinde ne kadar doğru besleniyor ve sağlıklı yaşıyorlar? Dr. Ender Saraç, sağlıklı yaşam tüyoları TİMREPORT'a anlattı. İş toplantılarında yapılan hatalardan jet-lagınızı hemen atmanız için yapmanız gerekenlere kadar A'dan Z'ye akıllardaki tüm sorulara Ender Saraç cevap veriyor...

İş insanları sağlıklı yaşam konusunda en fazla hangi hataları yapıyor?

Kendine iyi bakmak zorunda olan bir kitleden bahsediyoruz. Çünkü onların sağlığı sadece kendilerini ilgilendirmiyor. Çalışanlarını ve ailelerini de ilgilendiriyor. İş insanlarının stres katsayısı çok yüksek. Kişinin iş hacmi, üretimi, kariyeri ve bulunduğu mevkinin gerektirdiği koşullar büyüdüğü zaman, stres katsayısı artıyor. Bu sefer, kendinden çalmaya başlıyor. Uykudan, yemek saatinden ve ailesinden çalıyor. Birinci hasar, burada başlıyor. Yükselmenin bir bedeli var. Yaş ilerliyor ve tahammül katsayısı, hücrelerin kendini yenilemesi, bedenin kendini detokslaması, ruhun kendini tekrardan sıfırlaması gittikçe zorlaşırken, bu stresi artırıyor. Sonuç olarak rahatsızlıklar çıkmaya başlıyor. Siz bunları önce çok önemsemiyorsunuz. Yoğun bir şekilde koşturmaya devam ediyorsunuz. Derken bir gün bir bakıyorsunuz ki tansiyon, şeker hastası olmuşsunuz. Daha kötüsü kanser, kalp krizi gibi bir takım rahatsızlıklar geçirmişsiniz. Bundan sonraki süreçte tamirat çok zor oluyor. Dal kırılmadan, ciddi bir hasar görmeden fabrika ayarlarına dönmek için hemen hareket etmek lazım.

Peki ne yapmalı?

Birincisi kendinizi önemsemeye, sevmeye ve emek vermeye başlayacaksınız. Her zaman başarılı iş insanlarına soruyorum, sizin şirketin en önemli demirbaşı nedir? Bu sorunun cevabı kimi için şirketin tırları, kimi içinse üretim makinaları oluyor. Hayır! Bu işin bir numaralı

NE YAPMALI? NE YAPMAMALI?

- Kiloya dikkat! Göbek ve bel civarı erkeklerde 94, kadınlarda ise 88 cm'yi geçmemeli.
- Yılda en az bir kere kan tahlili yaptırın.
- Dik durun.
- İyi nefes alın. Eğer stres altındaysanız, nefes kontrolü yapın. Derin nefes alıp, daha uzun sürede ağızınızdan verin.
- Alkollü ve şekerli asitli içecekleri azaltırken onun yerine doğal bitki çaylarını, maden suyunu, veya şekerli çok az doğal tatlandırıcılarla tatlandırılmış buzlu çaylara ağırlık verin.
- Kışın akşam 7'den sonra, yazın ise akşam 8 ila 8 buçuktan sonra çok geç ve ağır yemeyin. Tok karnına tatlı yemeyin. Yemekleri yavaş ve küçük lokmalar halinde tüketin.
- İş toplantılarında alkol veya kan şekerini fırlatıcı içecekler yerine daha sağlıklı ve detoksleyici içecekler için.
- İyi bir uyku çok önemli. Yatmaya iki-üç saat kala kahve ve çay gibi uyarıcı içecekler değil; onun yerine melisa, papatya gibi rahatlatan, gazı alan ve uykuya geçişi kolaylaştıran bitki çaylarını için.

demirbaşı sensin. Sen varsan hepsi var. Sen yoksan hiçbir şey yok. 'Vaktim yok kendime bakamam' deme. Kalp krizi geçirmeye vaktin var mı? Kemoterapi olmaya vaktin var mı? Vaktin varken kendine bakacaksın. Bu çok önemli. Türkler olarak en büyük eksiğimiz kendimize bakmayı ve sevmeyi öğrenemememiz. Bugün Amerika'da çok önemli bir CEO'nun tenisini oynadığını, masajını ve bakımını yaptırdığını görürsünüz. Tahlillerini aksatmadan yaptırır. Bakar kendine. Çünkü bunu yapmazsa iş performansının olumsuz etkileneneğini bilir. Bunun uzun vadeli bir koşu olduğunu bilir.

O zaman kendimizi sevmekle başlıyoruz...

Evet, çünkü ancak bundan sonra hizmet edebilir bir durumda olabiliriz. Cep telefonlarımızı bile şarj etmeden kullanmıyoruz. Bu bedeni iyi kullanmak lazım. Mutlaka yılda bir kez, ciddi hastalık riskleri ve obezite varsa yılda iki kere detaylı bir kan tahlili yaptırmak lazım. Günümüzde pek çok iş insanında D3 ve B12 vitaminleri eksik. O zaman ne oluyor? Halsizlik, unutkanlık, geçici ağrılar, ruhsal durumda biraz yavaşlama, vücutta sinir ağrıları, bunların dışında kansızlık ve göbek bölgesinde yağlanma olabiliyor.

Toplantılarda yapılan hatalar nelerdir?

İş toplantısı zihnin açık olduğu, mideye yüklenilmediği ve kan şekerinin fırlamadığı sağlıklı bir ortam demektir. Ancak böyle bir ortamda verimli bir görüşme yapabilirsiniz. Oysa günümüzde iş toplantılarında tatlılar yeniyor, alkol ve tütün maddeleri tüketiliyor. Bu durum zihnin akışkanlığını bozuyor ve hatta ertesi

günkü performansınızı da etkiliyor. O gün sizin için keyifsiz bir gün haline dönüşüyor. İş yemeklerinin biraz daha erken bir saatte, daha sağlıklı içeceklerle, üzerine ağır tatlılar yenmeden kaliteli bir şekilde olması çok önemli. Ne yazık ki iş toplantılarında hamur işi, kurabiye ve pastane ürünleri veriliyor. Bunlar belki lezzetli ama tehlikeli şeyler. Kesinlikle iş insanları bunları sofralarından kaldırmalı. Uzun süren toplantılarda ortaya çığ olmak koşulu ile fındık, badem, hint fıstığı, kaju, çiğ antepfıstığı ve hurma konulmalı. Vişne kurusunu, çekirdekli siyah üzümü ve organik kuru kayısı da öneririm. Bunların yanı sıra az şekerli taze meyveler, örneğin C vitamini deposu ananas, kivi, böğürtlen, ahududu hatta greylift verilebilir. Bu dediklerimi yaparsanız günde beş tane bile iş toplantısına girer, zıpkın gibi çıkarsınız.

Stresli bir toplantıdaysak ne yapmalıyız?

Stresli bir toplantıda zihninizin uyarılmış olması gerekiyor. Çarpıntı, gerginlik olmamalı, kan şekeriniz çıkmamalı. O nedenle bu tür toplantılardan önce birkaç tane hurma, kuru kayısı, kuru üzüm, kuru incir, bolca ceviz, badem, fındık veya antepfıstığı yemenizi öneririm. Ve bir bardak da rahatlatıcı erkeklere mate çayı, kadınlara ise adaçayı tavsiye ederim. Bunlar çarpıntı yapmadan uyarır ve zihni açarlar. Ama çok gerginseniz ve bir çarpıntı hissediyorsanız o zaman bir melisa çayı içebilirsiniz. Hatta melisa artı rezene çayı sizi sakinleştirir ve daha mantıklı adımlar atmanızı sağlar.

İş yemeklerinde neler olmalı?

Özellikle omega 3 yönünden balık

yenmesini öneriyorum. Havanın durumuna göre bağırsak ve sindirimi rahatlatmak için salata veya sıcak bir çorba iyidir. Asitli şekerli içecekler yerine limonlu bir maden suyu olabilir. Ya da yasemin çayı, rezene çayı, yeşil çay ve mate çayı gibi bitki çayları çok iyi ve hazmettiricidir. İş yemeklerinde tok karnına tatlı yemeyin. Ayrıca ceviz, zeytin, zeytinyağı, hurma, keten tohumu ile yağsız ve kızartmadan yenilen kırmızı et de zihni daha iyi çalıştırmaya yardımcı olur.

Sağlıklı bir kahvaltı için önerileriniz?

Özellikle yoğun bir gün geçirecekseniz kahvaltı çok önemli. Mutlaka az yağlı taze peynir, çökelek gibi, organik tam tahıllı, buğday yahut çavdar ekmeği, limon sıkılmış zeytin, zeytinyağı ve bir parça da yeşillik tüketilmeli. Kekik ve zahter de kan dolaşımını canlandırır ve hastalanmayı önler. Sabahları bir tatlı kaşığı bal da hem şeker ihtiyacınızı karşılar, hem de hücre yenilenmesini sağlar.

Jetlagın en iyi ilacı nedir?

Jetlagı atmak için en iyi madde melatonindir. İlk gün özellikle batıya uçuyorsanız, dayanacaksınız ve de uyumamaya çalışacaksınız. En azından oranın saatiyle akşam 9 buçuğa kadar dayanmalısınız. Dolaşın, açık havalarda bulunmaya çalışın. Sonrasında hafif bir yemek yiyin ve bir tane melatonin alıp rahatlatıcı bir bitki çayı için. Çok güzel uyursunuz ve ertesi sabah jetlagı çok büyük ölçüde toparlamış olarak uyanırsınız. Aynı zamanda jetlag için doğal melatonin salgıtan çaylar vardır. Bunlar kızılcık, vişne ve papatyadır. Bol su içmekte jetlagınızı atmaya yardımcı olur.

ERKEKLER DİRENÇ EGZERSİZİ, KADINLAR PİLATES YAPMALI

İş insanları tempoları içerisinde spora ne kadar zaman ayırabilir?

Mazeretler sonucu değiştirmez. Evren sonuçlarla ilgilenir, mazeretlerle değil. Biz Türkler biraz mazeret toplumuuz. Kendimize sürekli bahaneler üretiriz. Şu seyahat bitsin, bütçe toplantısı var vb... O damar tıkalı mı, değil mi, sistem buna bakar. Bunu bir kere öğrenmemiz lazım. Ciddi bir sağlık darbesi yemeden pozisyon alınmalı. Bugün bugündür, an şu andır. Yarın, öbür gün, önümüzdeki hafta yok. Yoksa mazeretler bitmeyecek. Haftada en az üç, tercihen dört-beş kere günde bir saat yürüyün. Ama yürüyerek kas yapamazsınız. Kırk yaşından sonra kaslar erimeye ve göbek yağlanmaya başlar. Bu yüzden yürüyüşün üzerine haftada üç kere erkekler ağırlık veya direnç egzersizi, kadınlar ise pilates yapmalı.



FUAR ŞEHİRİ DÜSSELDORF'DA YAPILACAK 10 ŞEY

ALMANYA'NIN EN CANLI VE HAREKETLİ KENTLERİNDEN DÜSSELDORF, FUARLARA EV SAHİPLİĞİ İLE TAM BİR TİCARET MERKEZİ. EN YAŞANABİLİR ŞEHİRLER LİSTESİNDE DÖRDÜNCÜ OLAN METROPOLDE, FUARDAN ARTA KALAN ZAMANLARI DEĞERLENDİRMEK İÇİN BİRÇOK SEBEP VAR...

Adını Düssel Deresi'nden alan Almanya'nın en kalabalık 7'nci şehri Düsseldorf, hüzünlü bir geçmişe sahip. İkinci Dünya Savaşı'nda şehrin yüzde 80'i yıkılmış. Fakat kent o yıllardan bugüne yeniden yapılanma ile birlikte kendini küllerinden var etmeyi başarmış. Bugün Düsseldorf, Avrupa'nın en yaşanabilir şehirlerinin başında geliyor. Küresel ölçekte gerçekleştirilen Mercer Yaşam Kalitesi 2018 Araştırması'na göre en yaşanabilir şehirler listesinde dördüncü sırada yer alıyor. Önümüzdeki yıllarda liderliğe oynaması da hiç şaşırtıcı olmaz. Geniş yolları, tertemiz sokakları ve modern mimari yapısı ile yüksek yaşam standartlarına sahip olan Düsseldorf'un, söz sahibi olduğu en önemli alan ise fuarcılık. Ülkemizden de çok sayıda iş insanı her yıl bu kente farklı sektörlerden fuarlara katılmak için yolu bu şehre düşüyor. Düsseldorf'da iyi zaman geçirecek yerleri sizler için derledik...

BENRATH SARAYI



Pembe renkli köşk

Pembe rengi ve barok tarzındaki mimarisi ile 1755 yılında Alman Prens Carl Theodor tarafından yaptırılan Benrath Sarayı, Düsseldorf'un ziyaret edilmesi gereken mekanlarının başında geliyor. Yapıldığı dönemde av köşkü olarak kullanılan ve dönemin ünlü mimar ismi Nicolas Pigage'nin imzasını taşıyan sarayda, yok yok. 18'inci yüzyılın ikinci yarısına ait objelerin sergilendiği bahçede kısa bir yürüyüş yapabilirsiniz. Doğa ilginiz varsa, saray içerisindeki Doğa Tarihi Müzesi ve Avrupa Bahçe Sanatı Müzesi tam size göre.



1.

Deniz Tanrısı'na selam verin

Kentin en işlek caddelerinden Königsalle'de bulunan Tritonenbrunnen, İtalya'nın ünlü aşk çeşmesini andırıyor. Bu sefer size selam verense Yunan mitolojisinde deniz tanrısı olarak tanımlanan Poseidon'un oğlu Triton. Heykeltıraş Friedrich Coubillier tarafından Königsalle Kanalı'nın sonunda 1902 yılında yapılan çeşme tedirgin edici bir güzelliğe sahip. Çünkü Triton'u elinde bir mızrakla dev bir balıkla mücadele içerisinde görüyorsunuz.

2.



TRITONENBRUNNEN ÇEŞMESİ

RHINE KULESİ

Seyir terası

Kente tepeden bakmak isterseniz, sizi Rhine Kulesi'ne alalım. Rheinturm adı ile de bilinen kule, Ren Nehri'nin kenarında 234 metre uzunluğunda. 1979'dan beri hizmetteki yapı, kentin simgelerinden biri aynı zamanda. Üzerinde, radyo ve televizyon verici antenlerinin bulunduğu kulenin üzerinde dünyanın en büyük dijital saati de bulunuyor. Her gün 10.00 ile 23.30 saatleri arasında ziyaret edilebiliyor.

3.

STADTTOR BİNASI

Kentin simge yapılarından



5.

Avrupa'nın en iyi ofis binası ödülünü alan Stadttor, dış yüzeyi tamamen camlarla çevrili, şeffaflık esas alınarak tasarlanmış bir yapı. Yüksekliği 73 metre olan ve toplam 20 katın bulunduğu Stadttor'da, ulusal ve uluslararası birçok firmanın ofisi mevcut.

Mimariden sanata

Liman bölgesinde konumlanan Medienhafen'e uğramadan olmaz. Mimar ve mühendislerin özgün çalışmalarına izin verildiği bölgede çok sayıda ofis, iş merkezi ve reklam ajansı görebilmemiz mümkün. Dünyaca ünlü Frank Gehry, Claude Vaconi, David Chipperfield gibi mimarların tasarladığı modern ve post modern binalar burada. Yapılar özellikle renkli ışıklandırma ile hoş bir görüntü sunuyor.

4.



MESSE DÜSSELDORF

Fuarlara uğramadan gitmek olmaz

Dünyanın en büyük fuar alanının Düsseldorf'ta olduğunu biliyor muydunuz? Her yıl 23 sektörde fuarların düzenlendiği ve uluslararası pek çok misafirin ağırlandığı Messe Düsseldorf, her iş insanının mutlaka en az bir kez katılım gösterdiği alanlardan biri olarak ifade ediliyor. Toplam sergi alanı 285 bin metrekare. Geçtiğimiz günlerde Çevre ve Şehircilik

Bakanlığı'nın katkılarıyla 5 bin metrekarelik alanda "Evim Türkiye Gayrimenkul ve Yatırım Fuarı" düzenlenmiş ve üç gün boyunca 6 binden fazla katılımcı ülkemizin gayrimenkul sektörüne yakın ilgi göstermişti.



6.

DÜSSELDORF LUNAPARKI



Avrupa'nın en büyük eğlence parkı

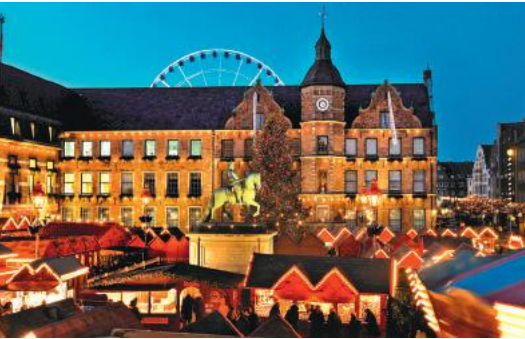
Şehir merkezinden, yalnızca 6 dakika uzaklıktaki, Lueg Platz Meydanı'nda yer alan Düsseldorf Lunaparkı, Avrupa'nın en büyük eğlence parkı. Her yıl, Temmuz ayının üçüncü haftasında kurulan ve milyonlarca ziyaretçiyi kendine çeken lunaparka girmek için 11 euro ücret ödemeniz gerekiyor. Ren Nehri'nin hemen yanına kurulan lunaparkta en çok dikkat çeken oyun, devasa boyutlardaki dönme dolap.

7.

MARKTPLATZ

Festival ve karnavalların meydanı

9.



Düsseldorf aynı zamanda bir karnaval şehri. Her yıl sayısız karnaval ve ilginç etkinliklerin başlangıç yeri ise Düsseldorf'un ana meydanı olan Marktplatz'da başlıyor. Ortasında Jan Wellem Heykeli'nin yer aldığı meydana, Noel zamanı pazar tezgahları da kuruluyor.

REN NEHRİ

Şehri ikiye bölen ırmak

Ren Nehri'nin kıyısı, trafiğe kapalı yürüyüş alanlarından oluşuyor. Nehir kıyısında sıralanmış birçok restoran, kafeterya ve yeşil alanlar size nefes aldırarak. Araç trafiği ise yerin altındaki tünellerden ilerliyor. Bu kordonboyu Rheintreppen merdivenlerine de ev sahipliği yapıyor. Ren Nehri kıyısındaki panoramik tekne gezileri yaklaşık bir saat sürüyor.



8.



10.

Nerede yemeli? **BRASSERIE 1806**

Düsseldorf'ta ne yemeli sorusunun ilk cevaplarından biri kente özgü bezelye çorbası, enfes tadı ile tekrardan gelip yemek isteyeceğiniz hardallı biftek ve yemek sonunda tatlı niyetine Alman pastası. Ünlü gurme Vedat Milor'un restoran önerisi ise ambiyansı ve makul fiyatları ile Brasserie 1806 adlı mekan. Milor, özellikle siyah havyar ya da sade olarak ısmarlanabilen çiğ dana etini mutlaka tavsiye ediyor.



KATMA DEĞERE GİDEN YOL, TASARIMDAN GEÇİYOR

TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK İHRACATÇI SEKTÖRLERİNDEN HAZIR GİYİMİN GELENEKSELLEŞEN VE 27’NCİSİ DÜZENLENEN KOZA GENÇ MODA TASARIMCILARI YARIŞMASI SONUÇLANDI. İHKİB BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE, “33 MİLYAR DOLARLIK İHRACATA GİDEN YOLU TASARIMLI, YÜKSEK KATMA DEĞERLİ VE MARKALI ÜRETİM İLE KISALTIYORUZ” DİYEREK HEDEFİ YÜKSELTİ.



Genç tasarımcılar, altında İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği’nin imzası bulunan KOZA Genç Moda Tasarımcıları Yarışması ile vitrinde yerlerini aldılar. Kıyasıya bir çekişmeye sahne olan yarışmada, jüri seçim yaparken hayli zorlandı. Birinciliği kazanan Mehmet Demir 25 bin TL’lik para ödülünün de sahibi oldu. İkinci Süreyya Süleymanoğlu 20 bin, üçüncü Tanyeli Erdem ise 15 bin TL para ödülü kazandı. İlk üçe giren yarışmacılar ayrıca birer yıl İngilizce eğitim hakkı elde etti.

Bütün finalistler İstanbul Moda Akademisi’nde bir yıllık lisansüstü eğitim hakkı da kazandılar.

Orta vadede iki kat ihracat artışı

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, 2018’de 17,6 milyar dolar olan ihracatın orta vadede iki katına çıkarmayı hedeflediklerini bildirdi. Gültepe, “33 milyar dolarlık ihracata giden yolu tasarımlı, yüksek katma değerli ve markalı üretim ile kısaltıyoruz” dedi. Türkiye’yi üretici kimliğinden sıyrıp küresel moda endüstrisinin merkezlerinden biri

yapmak istediklerini söyleyen Gültepe, yol haritalarını şöyle anlattı: “Dört Dörtlük Plan ile ihracat çitımızı 33 milyar dolara çıkardık. Hedefe ulaşabilmemiz için tasarımın, yüksek katma değer yaratmanın, markalaşmanın ve elbette tanıtımın hayati önemi bulunuyor. Yüzlerce tasarımcı kazandırdığımız KOZA Genç Moda Tasarımcıları Yarışması’nın 27’ncisini gerçekleştirdik. Dört yıl içinde markalı ihracatımızı ikiye katlayarak 5 milyar dolara çıkaracağız. Yüksek tasarımlı ürün ihracatımızın payını ise yüzde 1’den 5’e taşıyacağız.”

BÜYÜYEN TÜRKİYE' NİN KÜRESEL GÜCÜ



30

Ülkede yerel ofis.



100+

Ülkeye ihracat



450

Farklı ürün çeşidi



Türkiye'nin ilk

500

Büyük sanayi kuruluşu içerisinde

Oluşturduğumuz ekonomik değer ve sahip olduğumuz bu ölçekle, **büyüyen Türkiye'nin küresel gücü** olmaya devam ediyoruz.



Akfix
ÇÖZÜM USTASI

Bir AKKİM markasıdır.
www.Akfix.com

www.akkim.net • info@akkim.net

AKKİM
SEALANTS & ADHESIVES

'EKONOMİYE KATKI ÖDÜLÜ' TİM BAŞKANI'NA

Vergi Müfettişleri Derneği (VMD) tarafından düzenlenen "Başarı Ödülleri" kapsamında, 10 farklı kategoride 29 kişi ve kuruma 22 Mart tarihinde ödül verildi.

Düzenlenen törene binden fazla özel davetli katıldı. Meslekte 35 yılını tamamlamış vergi müfettişlerine de vefa plaketi verildi. Gecede "Ekonomiye Katkı Ödülü" de TİM Başkanı İsmail Gülle'ye verildi. Gülle ödüle ilişkin, "Şahsıma layık görülen 'Ekonomiye Katkı' ödülünü 83 bin 500



ihracatçımız, milyonlarca çalışan işçi kardeşimiz, çalışma arkadaşlarım ve TİM ailesi adına aldım" dedi. VMD Genel Başkanı Özgür Kubuş ise, derneğin 1975'ten beri faaliyetlerine devam ettiğini, 5 binden fazla üyesiyle kamudaki en büyük sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu söyledi. Kubuş, mesleklerinin sürekliliğini oluşturan üstat-yardımcı eğitim döngüsüyle nesilden nesile dernek kültürünün aktarıldığını belirtti.

DOĞANIN SESSİZ ÇIĞLIĞI MÜCEVHERLER

Mücevher İhracatçıları Birliği (MİB) tarafından bu yıl "Anadolu'nun Nadir Endemikleri" teması ve "Doğanın Sessiz Çıığı" başlığıyla düzenlenen 11. Mücevher Tasarım Yarışması'nın sonuçları, 23 Mart 2019 tarihinde görkemli bir törenle açıklandı. Sunuculuğunu Öykü Serter'in üstlendiği törene, TİM Başkanı İsmail Gülle, MİB Başkanı Mustafa Kamar ve sektörden çok sayıda önemli isim katıldı. Özgün Mücevher Tasarımcısı Avedis Kendir, uluslararası mücevher sanatçısı Cosimo Vinci gibi isimlerin yer aldığı jüri, finale çıkmaya hak kazanan 10 tasarımı, koreografisi Asil Çağıl tarafından gerçekleştirilen ve ünlü manken Özge Ulusoy'un podyuma çıktığı defilede puanladı.

Tasarım yarışmaları ihracata destek

Altın Takı Kategorisi ihracat birincisi Arpaş oldu. Firma ödülünü TİM Başkanı İsmail Gülle'nin elinden aldı. Gülle, "Mücevher

özel bir sektör. Bugüne kadar yapılan başarılarla gurur duyduk. Tasarım yarışmaları ile çıkmış olan bu değerleri gençlerimizle birlikte ihracatımızı çok daha ileri seviyelere taşıyacağız" dedi.



Gateway to Eurasia



13-15 Kasım 2019
İstanbul

www.logitrans.com.tr



lt logitrans
TURKEY

international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

KAĞITSIZ İHRACAT UYGULAMASINA GEÇİLİYOR

GÜMRÜKLERDE DİJİTALLEŞME DÖNEMİ BAŞLIYOR. TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN, TÜM İŞLEMLERİN ELEKTRONİK YAPILDIĞI KAĞITSIZ İHRACAT UYGULAMASINA GEÇİLECEĞİNİN MÜJDESİNİ VERDİ. SİSTEM 30 NİSAN İTİBARIYLA TÜM GÜMRÜKLERDE UYGULANACAK.



Singapur, Dubai, Güney Kore, İsveç, ABD ve Hollanda gibi ülkelerde başarıyla uygulanan gümrüklerde dijitalleşme artık Türkiye'de de uygulamaya başlıyor. Birçok kolaylığı beraberinde getirecek uygulamanın tanıtıldığı basın lansmanında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatta tüm işlemlerin elektronik yapıldığı kağıtsız uygulamaya geçildiğini belirterek kağıtsız uygulamaya geçiş kapsamında 154 belgenin elektronik ortama alındığını vurguladı. Sistemin pilot olarak Esenboğa, Ankara gümrük müdürlüklerinde başlatıldığını, Ambarlı ve Atatürk Havalimanı'nda deneme yapıldığını kaydeden Pekcan, 30 Nisan'a kadar tüm gümrüklerde uygulamaya gireceğini belirtti.

İhracatta yenilik ve sürdürülebilirlik yılı

Basın lansmanında konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, 2019 yılını TİM Olarak "İhracatta Yenilik ve Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ettiklerini, 2018'de ihracat rakamlarında yakalanan başarıyı ivmeyi sürdürerek, daha da ileri götürmek ve bu başarıyı kalıcı hale getirmek en büyük hedefleri olduğunu belirtti. Gülle; "Bu yılın ilk 2 ayında ihracatta yeni rekorlar kırmayı sürdürdük. Mart ayında da, ihracat ailesi olarak, Türkiye Ekonomisine verdiğimiz güçlü desteği sürdürmeye devam edeceğiz" dedi. Gülle; konuşmasında ayrıca "Tüm işlemlerimizin elektronik ortamda gerçekleşeceği, daha hızlı ve daha güvenilir bir uygulama olan kağıtsız ihracat uygulamasının tüm ihracatçılarımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

YENİ UYGULAMANIN GETİRDİĞİ KOLAYLIKLAR

- İhracatçı, ihracat beyannamesi ve eklerini ofisinden verebilecek.
- Memur tarafından ilave belge talebi sistem mesajı yoluyla iletilecek.
- İhracatçı ilave talepleri elektronik ortamda iletilecek.
- Kağıt ortamda belge ibrazı sona erecek, arşivleme yükü ortadan kalkacak, belge ve sertifika beyanı esnasında yaşanan zaman ve maliyet kaybı son bulacak.
- İhracat işlemlerindeki tüm süreçler de elektronik ortamda izlenebilecek.

**Yol ne kadar uzun olursa olsun, bizim için farketmez!
Önemli olan, teslimatınızı zamanında
ve güvenli bir şekilde ulaştırmaktır.
Çünkü yol, hayattır...**



TÜRKİYE LOJİSTİK ÜS OLACAK

LOJİSTİK, ÜLKE MİLLİ GELİRİNİN YÜZDE 12'SİNİ OLUŞTURURKEN, 2023 YILINDA BÜYÜKLÜĞÜNÜN 240 MİLYAR DOLARA KADAR ÇIKARILMASI PLANLANIYOR. KARAYOLU TAŞIMACILIĞININ LİDERLİĞİNİ KORUDUĞU SEKTÖRDE, YENİ İSTANBUL HAVALİMANI İLE HAVAYOLU AĞIRLIĞINI ARTIRACAK.

Üretim ve ticaretin ayrılmaz bir parçası, lojistik. Türkiye ekonomisinin istenilen düzeye gelmesi ve 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefinin gerçekleşmesinde kilit bir rol oynuyor. Ülkemizde ulusal ve uluslararası alanda üç bin firma faaliyette. Direkt olarak 400 bin, dolaylı olarak bir milyon kişiye istihdam sağlayan sektörün, büyüklüğü 2017 yılında 300 milyar TL olarak açıklanırken, bu rakam dünyaca ünlü denetim firması PwC'nin yaptığı değerlendirmelere göre, 2018'de 372 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün büyüklüğü GSYH'nin yüzde 12'sine denk geliyor ve 2023 büyüklüğünün 200 ila 240 milyar dolara çıkması bekleniyor. Son teknolojik gelişmeler, havaalanı inşaları, karayolu

ve demiryolu ağlarının sayısındaki artışla beraber, Türkiye 'lojistik üs' olmak için emin adımlarla ilerliyor.

Liderlik karayolunda

Lojistik sektöründe liderlik kültüründe karayolu ile yapılan taşımacılık var. Nakliyenin yüzde 92'si karayolları ile gerçekleştiriliyor. Fakat teknolojinin hızlı gelişimi, ürün sevkiyatlarında terminlerin kısılması, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığında da ülkemizin payını artırması gerekiyor. Bu konuda havayolu ile yapılan taşımacılıkta yapılan yatırımlar dikkat çekici. Hava kargo sektörü son yıllarda yakaladığı büyüme hızıyla dünya ile arasındaki farkı iyice kapatıyor. 2013 yılından beri 13 havayolu şirketi faaliyet gösterirken, bunlardan üç

tanisi kargo taşıyor. İlk sırada Türk Hava Yolları var. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) verilerine göre Türkiye'de sadece kargo taşımacılığı yapan uçak sayısı 26. Toplam kargo yük kapasitesi filolara katılan üç yeni uçakla 1 milyon 296 bin tona yükseldi. Giderek büyüyen hava kargo kapasitesi DHMI'den gelen bilgilere göre 2018'de geçen yılın aynı dönemine göre yazda 106 artışla 2 milyon 527 bin tona ulaştı. Sektörün hava kargoda asıl sıçramayı İstanbul Havalimanı ile yapması bekleniyor. Yeni havalimanında 1,4 milyon metrekaRELİK 29 uçak park kapasiteli bir kargo şehri inşa edildi. Çok sayıda yabancı şirketin İstanbul Havalimanı'nda yer almak için şimdiden harekete geçtiği biliniyor. İlk hava kargo yüklemesi de geçtiğimiz günlerde gerçekleşti.

**Türk lojistik sektörünün büyüklüğü
2018'de 372 milyar TL**

**2023'e dek hedeflenen yatırım
60 Milyar TL**

**Sektörün GSYH'den aldığı pay
yüzde 12**

**1 milyon kişiye
istihdam**

**Lojistik Performans Endeksi'nde
Türkiye 37'nci sırada**

**Türkiye'de
3 bin firma faaliyette**



SEKTÖRÜN 2019 BEKLENTİLERİ

*Uluslararası Taşımacılık ve
Lojistik Hizmet Üretenleri
Derneği (UTİKAD), sektörün 2019
yılı beklentilerini şöyle sıralıyor:*

- LPI kriterlerinde ilerleme göstermek için lojistik ve gümrük süreçlerinin iyileştirilmesi
- Transit ticaretin kolaylaştırılması ve ülkemizin hak ettiği payı alması
- Yeni Gümrük Kanunu'nun gümrük süreçlerini hızlandıracak ve bürokrasiyi azaltacak şekilde yasalaşması
- Kombine taşımacılığın teşvik edilmesi
- İstanbul Havalimanı'na geçişin sorunsuz sağlanması
- Türkiye Lojistik Master Planı çalışmalarının tamamlanması
- Lojistik sektörünün teşviklerden daha kapsamlı yararlanması
- E-Ticaretin gelişmesi Endüstri 4.0 ve Blockchain teknolojisinin getirdiği olanakların sektöre adapte edilmesi

DÜNYA BANKASI RAPORUNDA LOJİSTİK PERFORMANSINDA İLK 10

- 1 *Almanya*
- 2 *Hollanda*
- 3 *İsveç*
- 4 *Belçika*
- 5 *Singapur*
- 6 *İngiltere*
- 7 *Japonya*
- 8 *Avusturya*
- 9 *Hong Kong*
- 10 *ABD*

DİJİTAL DÜNYANIN LOJİSTİK ÇÖZÜMLERİ BİR ARADA



ULUSLARARASI LOGİTRANS TRANSPORT LOJİSTİK FUARI, 13-15 KASIM 2019 TARİHLERİ ARASINDA TEDARİK ZİNCİRİNİN DÜNYA ÇAPINDAKİ BİLEŞENLERİNİ 13'ÜNCÜ KEZ İSTANBUL'DA BULUŞTURACAK.



Lojistik sektörünün önemli buluşmalarından biri olan Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı, 13-15 Kasım 2019 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek. Her yıl lojistik satın almacılar ve şirketlerin üst düzey karar vericilerinden oluşan 15 binden fazla profesyonel ziyaretçiyi ağırlayan buluşmayı, Eko Fuarcılık düzenliyor. Eko Fuarcılık Fuarlar Müdürü Altınay Bekar, "Nakliyecimizin lojistik operatörlere, yerel işletmelerin dünya liginde yer alan markalara dönüşme serüveninde yaklaşık 15 yıllık bir süreçte bizler de onların yanında yer aldık. Bu yıl 13'üncü kez kapılarını açacağımız Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı, beş kıtadan katılım ve ziyaretçisi ile birlikte ülkemizin lojistik endüstrisine yakışır bir ortam yaratıyor" şeklinde konuştu.

İran ve Çin pavilyonu da açılacak

Altınay Bekar; "Logitrans Fuarı, tedarik zincirinin bütün halkalarını içerecek şekilde kurgulanmış; otomotiv, kimya, tekstil, gıda, inşaat sanayi gibi farklı farklı endüstrilerin depolamadan nakliyyeye, liman hizmetlerinden ticari filo kurulumuna kadar pek çok ihtiyacına yönelik çözümleri bir arada bulabileceği bir ortam. Logitrans, firmaların hem mevcut, hem de potansiyel müşterileri ve iş ortakları ile üç gün boyunca üst düzey toplantılarda bir araya geldikleri, uluslararası katılımcıları ile son derece nitelikli bilgi paylaşımına olanak tanıyan forumlar, seminerler ve konferanslar ile endüstrinin gelişimine katkı sağladıkları dolu dolu bir etkinlik" dedi. Katılımcılarının yüzde 50'si uluslararası nitelikte olan fuarda, bu yıl Almanya, Fransa ve Avusturya'nın yanı sıra İran ve Çin pavilyonu da açılması planlanıyor.



ALTINAY BEKAR

Eko Fuarcılık Fuarlar Müdürü

Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı, beş kıtadan katılım ve ziyaretçisi ile birlikte lojistik endüstrisine yakışır bir ortam yaratıyor.



BÜYÜK PROJELERİN LOJİSTİĞİNE BÜYÜK HASSASİYET



www.abentegre.com

LOJİSTİKTE TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM

LOJİSTİK SEKTÖRÜ AKILLI SİSTEMLERLE, RİSKLERİ MİNİMİZE EDEREK REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYOR. ULUSAL LOJİSTİK'İN GENEL MÜDÜRÜ EMİN GÜRHAN İSKENDER, UYGULADIKLARI AKILLI DEPO SİSTEMLERİYLE MÜŞTERİLERİNİN REKABETTE ÖNE GEÇME ŞANSI YAKALADIKLARINI VURGULUYOR.

Teknoloji, hayatın her alanında olduğu gibi lojistik sektöründe de ağırlığını koyuyor. Araç takibi, sevkiyat, teslimat ve rota planlaması gibi pek çok alanda geliştirilen yazılımlar ve akıllı uygulamalarla hem zamandan, hem de maliyetlerden tasarruf sağlanmaya başlandı. Yaklaşık 14 bin müşteriye hizmet veren yüzde 100 Türk sermayeli Ulusal Lojistik, bu hizmetleri sunan firmalardan biri. Müşterilere sunulan 'akıllı depo' sistemleri sayesinde, tedarik ve dağıtım işlemleri başından sonuna kadar takip edilebiliyor. Firma sahibi Emin Gürhan İskender, "Sadece biz değil, müşterilerimiz de talep ettiği takdirde anlık olarak stoklarını görebiliyorlar. Bu akıllı depo sistemleri ile müşterilerimizin risklerini minimize ederken, rakiplerinin önüne geçme şansı da sağlıyoruz" diyor. Firmanın yaptığı projeler arasında Bolu Tüneli, Kadıköy Kartal Metro'su, Bodrum Havalimanı, HES ile alakalı enerji yatırımları ve birçok entegre sanayi tesislerinin tüm anahtar teslim lojistik işlemleri yer alıyor.

Rekabet kaliteyi getirdi

Türkiye lojistik sektöründe birçok kurumsal oyuncunun olduğunu, ancak yüzde 100 Türk sermayeli şirket sayısının bir elin parmaklarını geçmediğini söyleyen İskender, "İşte biz o sayılı şirketlerden biriyiz.

Global network ağı olan ve dünya markası olan birçok lojistik firmanın alt tedarikçisi olarak hizmet verdik. Kendimizi o günlerden bugünlere çok geliştirdik. Avrupa'da depolar açarak ağıımızı büyütmeyi ve güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bunu da ülke ekonomisi ve dünya piyasalarını takip ederek, ayakları yere basan şekilde yapmayı planlıyoruz" diyor. Artık tüm firmaların dünya trendlerini ve teknolojiyi yakından takip ettiğini ifade eden İskender, "Bu durum rekabeti artırırken kaliteyi de beraberinde getiriyor. Bu rekabet ortamında fark yaratıp sıyrılmak için çok çalışıyoruz. Gerek teknik donanımızı güçlendirmede, gerekse kalifiye personel konusunda çok hassasız. Sektörün ihtiyaç ve taleplerine hızlı refleks göstererek çözümler bulma noktasında uzmanlaştık" şeklinde aktarıyor.



EMİN GÜRHAN İSKENDER
Ulusal Lojistik
Genel Müdür





KÂRLI YAKLAŞIM: “Kalite Kârlılığı Getirir”

Ömürden ÖZACAR – KRONER Türkiye Satış Müdürü

Alışıla gelmiş KRONER kalitesi, Türk nakliyecisine sadece günlük operasyonlarını tamamlamaları için değil, uzun ömürlü ve geleceği garantiye alan bir ürün sunuyor. KRONER'nin çok işlevli, yakıt verimliliği sağlayan, taşıma kapasitesi yüksek ve tamamen Türkiye'de üretilen treylerleri TİRE/İZMİR fabrikasında sizleri bekliyor.



KRONER
Geleceği Taşıyoruz

www.krone.com.tr | Telefon: +90262 777 0056 | info@krone.com.tr | [f](https://www.facebook.com/kronetrailerturkey) kronetrailerturkey

TÜRK MUTFAK ÜRÜNLERİNDEN AFRİKA VE ABD AÇILIMI

TÜRK MUTFAK ÜRÜNLERİ İÇİN, AMERİKALILARLA VE ŞEFERLE BULUŞTURACAK ORGANİZASYONLAR GERÇEKLEŞTİRİLECEK. SOSYAL MEDYADA ETKİLİ İNSANLARLA İŞ BİRLİĞİ YAPILIRKEN, BLOGGERLAR İLE ÇALIŞILACAK VE TÜRK ÜRÜNLERİNİN BİLİNLİRLİĞİ ARTACAK.

Metal ürün ihracatının artırılması için yeni bir tanıtım atağına kalkılıyor. İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki, İDDMİB'in yeni dönemde en önemli hedefinin ABD ve Afrika pazarlarında yapacakları tanıtım çalışmaları olduğunu açıkladı. İDDMİB Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte basınla buluşan Öztiryaki, sektörün geçen yılı yüzde 18,8'lik artış ve 8,2 milyar dolarlık ihracatla tamamladığını aktardı. En önemli ihracat pazarı Avrupa Birliği ülkeleri olurken, en çok ihracat da Almanya'ya yapıldı. Yeni pazarlara yöneleceklerinin altını

çizen Öztiryaki, Ticaret Bakanlığı'nın hedef olarak gösterdiği Hindistan, Meksika, Çin ve Rusya'nın yanında, Afrika pazarına özel bir önem vereceklerini dile getirdi. Öztiryaki şöyle ifade etti: "Afrika'da yeni bir senaryo yazılıyor, yeni bir hayat oluşuyor. Zaman geçtikçe herkes o bölgeyi konuşacak. Biz şu anda kaliteli ürünleri değerinde fiyata satan bir ülke konumundayız. Afrika'nın kaynaklarını ucuz alıp onlara ürünleri pahalı satan diğer ülkeler gibi değiliz. Afrika'da mevcut durumda operasyonlarımız ufak olsa da oransal olarak hızla büyüyor. Eskiden sadece Kuzey-Güney hattında ticaret yaparken, artık Nijerya'dan Kenya'ya uzanan Doğu-

YABANCI ÖĞRENCİLER BİZİM UÇ BEYLERİMİZ OLABİLİR

Yabancı öğrenciler, Türkiye'nin fahri elçisi olacak. TİM'in önderliğinde gerçekleştirilecek proje kapsamında Türkiye'deki üniversitelerde okuyan 135 bin yabancı öğrenci fabrikalarda staj yaptırılarak, ülkelerine geri döndükleri zaman o firmanın bir temsilcisi gibi hareket edecekler. TİM'in projelendirdiği ve Başkan İsmail Gülle'nin müjdesini verdiği konuya ilişkin Tahsin Öztiryaki'de görüşlerini paylaştı. Öztiryaki, "Bu öğrencilere mezun olduklarından itibaren minimum iki senelik çalışma izni verilmesini talep ediyoruz. Böylece burada çalışan yabancı öğrenciler ülkelerine döndükten sonra bizim gönüllü elçilerimiz haline gelebilir, kendi ülkeleriyle aramızda sıcak ticari ilişkilerin gelişmesini sağlayabilirler. Dünya artık network'ler üzerinde dönüyor ve bizim de bu network'leri oluşturmamız gerekiyor. Türkiye'de çalışan yabancı öğrenciler gelecekte bizim firmalarımızın uç beyleri olabilirler" dedi.





▲ İDDMİB Yönetim Kurulu, 2019 hedeflerini basınla paylaştı.

Batı hattında yer almayı ve Afrika'yı Türk ürünleri ile buluşturmayı hedefliyoruz. Çin başta olmak üzere Avrupa ülkelerinin de etkili olduğu bu pazarda yerimizi bir an önce almamız gerekiyor."

ABD pazarına fenomenlerle girecek

İDDMİB Başkanı, ABD pazarının da son derece önemli olduğuna işaret ederek, Çin'le başlayan ticaret savaşları sonrasında ciddi bir fırsat oluştuğunu ve Türkiye'ye kapı açıldığını belirtti. ABD'nin mutfak pazarının en büyük ülkesi olduğunu Öztiryaki; "Endüstriyel mutfak ürünleriyle başlayıp arkasından diğer alt sektörlerle ABD pazarındaki etkinliğimizi artıracacağız. Amerikan mutfak sektörüne, sosyal medya fenomenleri ile gireceğiz. New York, San Francisco, Chicago, Los Angeles ve Miami'de Türk mutfak ürünlerini, Amerikalılar ve şeflerle buluşturacak organizasyonlar yapacağız. Sosyal medyada etkili insanlarla iş birliği yapacağız,

bloggerlar ile çalışacağız ve Türk ürünlerinin bilinirliğini artıracacağız. Buna Türkiye'nin rol model projesi diyebiliriz" ifadelerini kullandı.

Sektör için URGE önemli

İDDMİB olarak bu sene geçen yıl olduğu gibi sektörün en önemli fuarlarına milli katılım organizasyonları gerçekleştireceklerini anlatan Öztiryaki, ayrıca sektörel ticaret heyetleri ve URGE çalışmaları ile ihracatı desteklemeye devam edeceklerini bildirdi: "URGE projelerinin gelişimi için Bakanlıkla da görüşüyoruz. Henüz gelişmekte olan Afrika gibi ülkelerde B2B yapmakta zorlanıyoruz. Fuarlara katılarak URGE yapmayı teklif ettik." Öztiryaki, alüminyum sektöründe ABD'ye ihracatın yüzde 174 arttığını belirterek, "Türkiye'deki alüminyum imalatı, kapasitesi ve teknik verimliliği çok güçlü. ABD'de de pazar çok büyük. Kendileri üretse bile ithalata ihtiyaçları var. Dolayısıyla biz alüminyumda hâlâ büyüyeceğiz" diye konuştu.



TAHSİN ÖZTİRYAKI ▲ İDDMİB Başkanı

İDDMİB, alüminyum, bakır, mutfak eşyaları, endüstriyel mutfak, yapı malzemeleri, bağlantı elemanları, kilitler ve el aletleri, döküm, kaynak ve ambalaj olmak üzere birçok alt sektörün çatı birliği konumunda. İDDMİB geçen yıl, yüzde 18,2 artışla 8,2 milyar doları aştı.

MUTFAKTAKİ POTANSİYELİ KEŞFET



ZENGİN YEME-İÇME KÜLTÜRÜMÜZ, GASTROEKONOMİ İLE GÜÇLÜ BİR KATMA DEĞER SAĞLAMA POTANSİYELİ TAŞIYOR. ANCAK BU ALANDAN ŞU AN YETERİNCÉ YARARLANDIĞIMIZ SÖYLENEMEZ. TİM'İN DE DESTEĞİYLE DÜZENLENEN GLOBAL GASTROEKONOMİ ZİRVESİ'NDE, HİZMET SEKTÖRÜNÜN BU ÖNEMLİ AYAĞINDA NELER YAPILABİLECEĞİ TARTIŞILDI.

Turizm Restoran Yatırımcıları ve Gastronomi İşletmeleri Derneği (TURYİD), bu yıl ikinci kez düzenlediği Global GastroEkonomi Zirvesi, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve TİM'in desteği ile 12 Mart'ta Lütüfî Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirildi. 'Sürdürülebilir kalkınma' konusunda restoran ihracatının ve buna bağlı olarak ürün ihracatının

önemine odaklanan zirvede, Gastronomi Ekonomi, Gastro Diplomasi, Gastronomi Turizmi ve Sosyal Gastronomi konuları masaya yatırıldı.

Zirvede Ticaret Bakan Yardımcısı Tuna Turagay, Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alpaslan, TİM Başkanı İsmail Güllü ve TURYİD Başkanı Kaya Demirer'in konuşmaları gerçekleşti. Köklerimiz ve geleceklerimizin yarınımız olduğunun

altını çizen Ticaret Bakan Yardımcısı Tuna Turagay şunları söyledi: "Geleceğe bakınca her şey ortada. 2000'li yılların başına kadar mal ihracatı yaparken, bugün Türkiye'nin lezzetlerini nasıl ihraç edeceğimizi konuşuyoruz. Coğrafyamıza bakınca birçok medeniyetin beşiği olan bir ülkede yaşıyoruz. Turist başı gelir 647 dolar. Bunu 1100, 1200 dolarlara çıkarmamız işten bile değil. Biz bakanlık olarak desteğimizi

esirgmeden el ele çalışarak daha büyük başarıya yelken açmak istiyoruz.”

Lezzet projeleri oluşturuluyor

TİM Başkanı İsmail Gülle, geçen sene 48 milyar dolarlık hizmet ihracatımız olduğunu kaydederek, gastronominin eğitiminin ve müfredatın geliştirilmesi ve gençlerimizin meslek tercihlerinde öncelikli hale getirilmesi gerektiğini belirtti. Gülle, “Aslında eğitimle başlattığımız ve köklerimizden, kültürümüzden, tarımızdan gelen bu kadar çok lezzeti bir araya getirip dünyaya sunmak bizim için en önemli projelerden biri. Türkiye Tanıtım Grubu’nda ülkemiz lezzetlerinin bilinirliğini artıracak projeler oluşturuyoruz” ifadelerini kullandı. Zirve, Devlet Markalaşmasında Gastrodiplomasinin Yeni Yeri, Türk Kahvesinin Diplomatik Yolculuğu, Meksika’da Kamu ve Geleneksel Şeflerin İş Birliği, Yeni Turizm Ürünlerinin Yaratılması ve



Ticarileştirilmesi, Yükselen Değer Restoran İhracatına Turquality Desteği, Turizm, Tarım ve İhracatı Buluşturan Bağ: Şarap, Yatırımcıların ve Fonların Gastronomiyle İlgisi, Geleneksel Mutfağları ile Dünyayı Fethedenler, Geleneksel Mutfağın Turizmdeki Payı ve Yereli Yücelten Şefler başlıklı konuşmalar katılımcılara seslendi.

20 MİLYAR TL’LİK EKONOMİ

“İyi bir tarihe, zengin ve farklı kültürlere sahibiz. Bu nedenle yemek kültürümüzün sürdürülebilir kalkınmanın en önemli parçalarından biri olduğunu düşünüyoruz. TURYİD olarak, 250’si yurt dışında toplam 1500 işletmeye sahibiz. Sağladığımız istihdam yurt içinde 50 bin kişiye ulaştı ve 20 milyar TL’lik bir ekonomi yarattık. Bu rakamlar da ortalama Türkiye’nin toplam yeme içme ekonomisinin yüzde 24’üne tekabül ediyor. Ekonominin büyümesi için sürdürülebilir kalkınma zaruri. Gastronominin ciddi potansiyele sahip bir kalkınma aracı olduğunu düşünüyoruz. TURYİD olarak gastronomiyi yalnızca yeme-içme kültürü olarak görmüyoruz; çok ciddi bir ekonomik

katma değer sektörü olarak değerlendiriyoruz. Gastronomi, ülkeler ve kültürlerarası etkileşimi artırmanın, ülke mutfaklarını markalaştırmanın, yerel lezzetlerin yüksek katma değerli ticari ürünlere dönüşmesinde çok önemli bir rol oynuyor. Bu nedenle ülkeler, farklı etkileşimlerini artırmak, ilişkilerini güçlendirmek için kendi kültürel miraslarını ‘yemek’ üzerinden paylaşıyorlar; bunun için de ‘gastro-diplomasi’ kavramını kullanıyorlar. Biz de bu değişime seyirci kalmamak adına, Türk mutfağının tanıtımında, markalaşmasında ve hak ettiği konuma gelmesinde gastrodiplomasini çok etkin bir şekilde kullanmamız gerektiğine inanıyoruz.”



KAYA DEMİNER
TURYİD Başkanı

ZAMANIN RUHUNU YAKALAYIN

GÜRAL PORSELEN YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI HARİKA GÜRAL, "ZAMANIN RUHUNU YAKALAYAMAYAN FİRMALARIN TARİH SAHNESİNDEN SİLİNECEĞİNİN FARKINDAYIZ. GELİŞEN VE DEĞİŞEN TEKNOLOJİYİ EN İYİ ŞEKİLDE KULLANAN FİRMALAR YARINLARDA DA OLACAKLAR" DİYOR.

Yüzde yüz yerli sermaye ile 1989 yılında kurulan Güral Porselen, bu sene 30'uncu yaşını kutluyor. 60 ülkeye ihracat yapan firmanın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Harika Güral, "Porselen konusunda çok yol aldık. Bugün beyaz sert porselen HoReCa grubu ve rem renkli HoReCa grubunun yanında ev grubu porselen yemek takımı ve ev grubu krem renkli yemek takımı üretimi yapan, dünyanın en büyük ve kapsamlı üreticilerinden birisi durumundayız. İlk yıllarda bize ismimizi daha kolay telaffuz edilen yabancı bir isim ile değiştirirsek daha rahat satış yapacağımız söylendi. Fakat biz adımızı değiştirmeyi bir gün bile düşünmedik. Bizi biz yapan değerlerimize sahip çıkmamız gerektiğine inanıyoruz. Önemli olan ürünün kalitesi, bulunabilirlik, ürün çeşitliliği, ürünün sürekliliği ve satış sonrası hizmettir" diyor.

Firmalar pazarı iyi analiz etmeli

Geçen yıl Türkiye'nin porselen ihracatı 66 milyon 344 bin euro iken, Güral Porselen'in ihracattaki payının yüzde 36 olduğunu söyleyen Harika Güral, başarılı olmak isteyen firmalara şu önerilerde bulunuyor: "Firmalar pazarları iyi analiz etmeli. Bir başka ürünün benzerini yapmak yerine olabildiğince kendi kimliği olan, özgün tasarımlarla var olma savaşı vermeli. Teknolojiyi en iyi şe-

kilde kullanmalı, aktif satış fırsatları aranmalı. Ayrıca satış pazarlama faaliyetlerine ağırlık verilmeli. Unutmayalım ki global dünyada herkes herkesin rakibi." Porselen sektöründe Türkiye'nin ilk devlet destekli Ar-Ge Merkezi Güral Porselen bünyesinde bulunuyor. Bu desteğin kapsamında şu an TÜBİTAK'a sunmak üzere projeler geliştirdiklerini söyleyen Güral, "Sürekli iyileştirme projeleri geliştirilen ekiplerimiz var. Zamanın ruhunu yakalayamayan firmaların tarih sahnesinden silineceğinin farkındayız. Gelişen ve değişen teknolojiyi en iyi şekilde kullanan firmalar yarınlar da olacaklar. En son yatırımımız Dijital Baskı teknikleri üzerine oldu. Yer ve duvar seramiği sektörünü başka bir boyuta geçiren dijital baskı tekniği sonunda porselen üretimine uyumlu hale geldi" diyor.



HARİKA GÜRAL
Güral Porselen
YK Başkan Yardımcısı



GÜRAL PORSELEN



Digibone Serisi



gural.com.tr

RAF SİSTEMLERİNDE İNOVASYON

1 951 yılından bu yana gıda servisinde çeşitli ürün seçenekleriyle farklı segmentlere yönelik, hizmet veren Cambro, bugün ABD, Avrupa, ve Asya'da üretim tesisleri ve satış merkezleri olan uluslararası bir kuruluş. Türkiye, MENA, CIS ve Balkan Ülkeleri'nin Satış Direktörü Onur Önen, "Cambro olarak otellerden sağlık hizmetlerine, yemek şirketlerinden restoran zincirlerine kadar gıda zinciri işini iyi biliyoruz ve ürünlerimizi son kullanıcıyı akıldan



çıkarmadan tasarlayıp üretiyoruz" diyor. Amaçlarının müşterilerine uzun ömürlü, işçilikten tasarruf sağlayan ve gıda güvenliğini artıran ürünlerle, mümkün olan en yüksek değeri vermek olduğunu vurgulayan Önen, Türkiye'de üretilen Premium ve Basic Plus depolama raf sistemlerinin, farklı ebat ve özelliklerdeki tepsile-

rin, polikarbonat ve polipropilen GN küvetlerin, bulaşık yıkama ve depolama sistemlerinin ihracatta öne çıktığını söylüyor. 2018 yılı itibari ile Türkiye'de pultrüzyon teknolojisi kullanarak Basic Plus serisi raf sistemlerini üretmeye başlayan uluslararası firma, kısa zamanda Avrupa dahil birçok farklı bölgeye ihracat yapabilme şansı yakalamış.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLERLE BEŞ KİTAYA YAYILDI

Vehbi Varlık tarafından 1980 yılında kurulan İnoksan, 4 bin çeşide varan yardımcı mutfak ürünüyle; otel, bar, kafe, restoran, catering ve turistik tesis gibi yeme içme alanlarının bulunduğu bütün mekanlara gereken tüm ürün ve

aksesuarları üretip, müşterilerine sunan sektörün lider firmalarından biri. Mutfak profesyonellerinin taleplerine çözümler sağlayan İnoksan, bunların yanı sıra çamaşırhane ekipmanları, açık büfeler ve soğuk odalar da üretiyor. 20 bin m² kapalı alanda kurulu teknolojik

bir mutfak üssüne sahip firma, beş kıtaya ihracat gerçekleştiriyor. Çevre ülkeler arasında birinci, Avrupa endüstriyel mutfak ekipmanları üretiminde ise ikinci olduklarını ifade eden İnoksan Genel Müdürü Esra Batkın, "Endüstriyel mutfak sektörü bugün baktığımızda 15 milyar lira pazar büyüklüğüne ulaşan ve 60 bin kişiye istihdam sağlayan dev bir sektör. Dünya arenasında yenilikçi ürünlerimizle boy gösteriyor ve ülkemizi en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz. Bu doğrultuda fabrikamıza yaptığımız teknolojik yatırımları sürdüreceğiz" diyor.



plast|port®
by **KAPP**

Yıllarca beraber...



T H E R M O C A S E
☀️
❄️

..VE daha fazlası için web sitemizi ziyaret edin www.plastport.com

DÜNYA MUTFAKLARINDA BİR TÜRK MARKASI

DÜNYA'DA 70'İN ÜZERİNDE ÜLKEYE ÜRÜNLERİNİ İHRAÇ EDEN KAPP VE PLASTPORT'UN HEDEFİ, 2019 YILINI 9 MİLYON DOLAR İHRACAT CİROSUYLA KAPATMAK.

1 1977'den beri profesyonel mutfaklara hizmet veren Kapp, piyasanın ihtiyaçlarını takip ederek bu doğrultuda ürün gamını geliştiriyor. Şirketler grubuna Plastport'u da dahil eden firma, ana üretim grubu olan paslanmaz çeliğin yanı sıra, müşterilerine plastik ve türev ürünlerinde de hizmet veriyor. Dünyada 70'in üzerinde ülkede ve Türkiye'nin tüm şehirlerinde her ölçekte mutfağa hitap eden Kapp, hazırlık, servis, açık büfe, masa üstü, set üstü makinalar gibi ürün gruplarında sektör profesyonellerine hizmet veriyor. Firmanın Genel Koordinatörü Yücel Önkül, üretiminin yüzde 60'tan fazlasını ihraç eden Kapp ve Plastport'un dünya mutfaklarında Türkiye markasını başarıyla temsil ettiğini söylüyor. Önkül, "Sadece ülkemizde değil, dünya çapında şeflerin tercih ettiği markalar arasında ilk sıralarda yer alan Kapp, patentli teknolojileriyle rakiplerinden ayrı bir yerde konumlandırılıyor" diye anlatıyor.

"Olimpiyatlardaki milli sporcu gibiyiz"

İhracatın kendileri için çok önemli olduğunu ifade eden Önkül, "İhracat yaparken konu sadece ürünlerimizi pazarlamak olmuyor. Biz her ihra-



YÜCEL ÖNKÜL
Kapp Genel Koordinatörü

catımızı Türkiye'yi temsilen olimpiyatlara katılmış milli bir sporcu gibi değerlendiriyoruz. Ülkemizi en iyi şekilde temsil etmek, yurtdışındaki saygınlık ile kalite algısı yaratmak ve korumak birinci önceliğimiz. Kapp, bugün dünyada aranan markalar arasındaysa bu vizyonun bunda çok büyük etkisi vardır" diyor. Firmanın ihracat yaptığı bölgelerin başında Avrupa, Ortadoğu, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetler geliyor. Bunun yanı sıra Çin, Hindistan, Güney Amerika ve Afrika da ihraç pazarları arasında. Firmanın hedefi, 2019 yılını 9 milyon dolar ihracat cirosuyla kapatmak.





Mükemmel
mutfaklar için
kusursuz
ekipmanlar!



www.kapp.com.tr

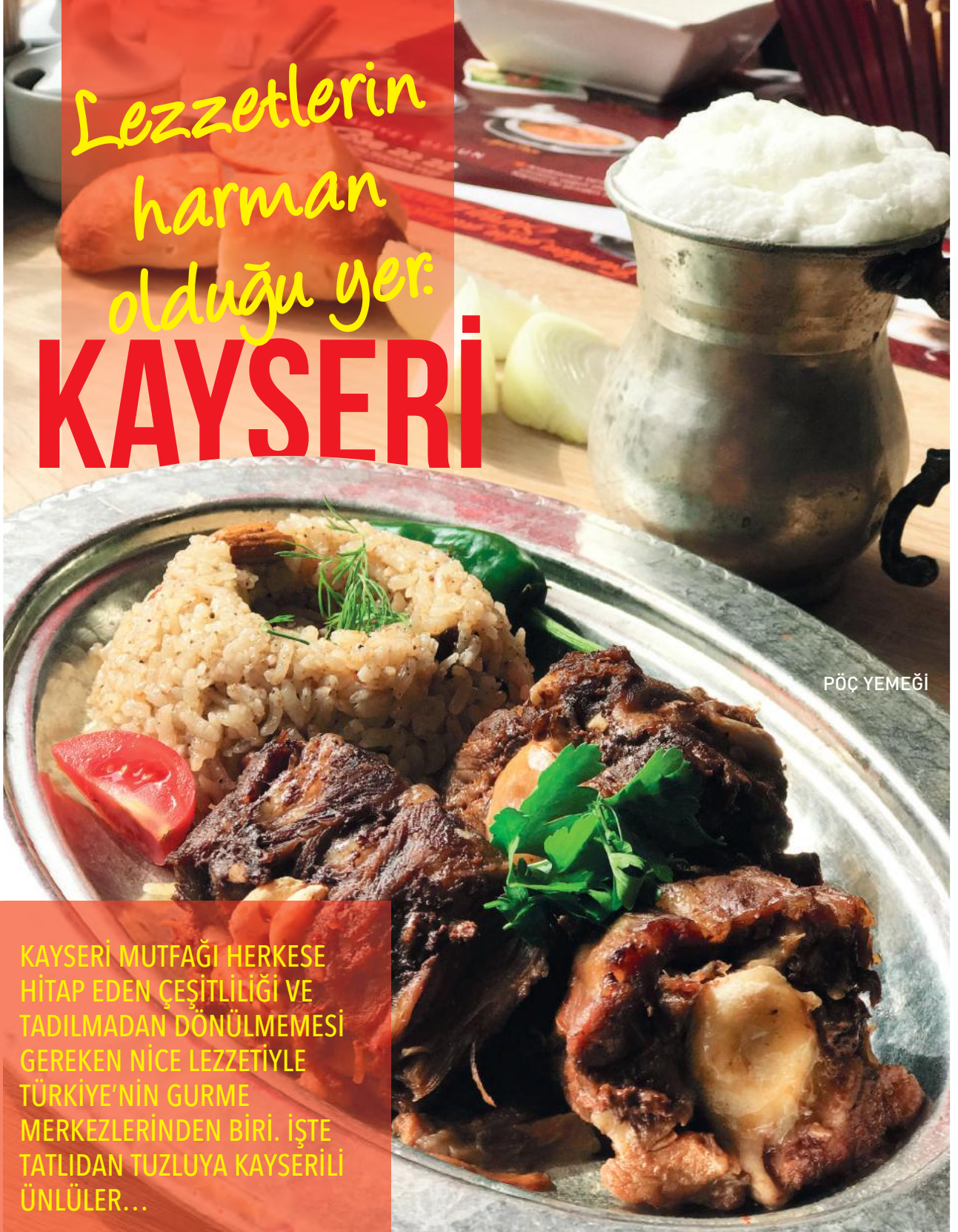


Lezzetlerin
harman
olduğu yer:

KAYSERİ

PÖÇ YEMEĞİ

KAYSERİ MUTFAĞI HERKESE
HİTAP EDEN ÇEŞİTLİLİĞİ VE
TADILMADAN DÖNÜLMEMESİ
GEREKEN NİCE LEZZETİYLE
TÜRKİYE'NİN GURME
MERKEZLERİNDEN BİRİ. İŞTE
TATLIDAN TUZLUYA KAYSERİLİ
ÜNLÜLER...



Beş bin yıllık mirasa sahip toprakları. Pek çok uygarlığa ev sahipliği yapmış medeniyetler beşiği Kayseri, kültürel zenginliğini mutfağına yansıtıyor. Şehrin mutfağında, genel olarak et ve hamur işleri ön planda. Kayseri denince akla ilk gelen her ne kadar mantı, sucuk ve pastırma üçlüsü olsa da, Orta Anadolu'nun yıldız şehrinde saklı birçok lezzet var...

Akla ilk gelen:

Mantı

Türk kültürünün en ünlü yemeklerinden mantının onlarca çeşidi bulunuyor. Boşnak ve Sinop mantıları da epey meşhursa da, hiçbiri Kayseri Mantısı kadar ünlü olamaz. "Bir kaşığa 40 mantı sığdırmak" deyiimi de Kayseri'den çıkma. Bunun açılımı, eski zamanlarda gelinin el becerisini ölçmek için uygulanan bir test aslında. Anlatılmak istenen, mantı ne kadar küçükse o kadar lezzetli olur. Elbette buradaki 40 sayısı Türk kültüründeki öneminden; kaşıқта o kadar olduğundan değil.



MANTI

Lahmacunu katlayan lezzet: Yağlama

Lahmacunu andıran, sarımsaklı yoğurtla beraber yendiğinde bir kat daha lezzet kazanan yağlama, Kayseri mutfağının özel yemeklerinden. İncecik hamur üzerine kıymalı harç eklenip kat kat yükselen yağlama için, Kayseri'de Kervansaray Restoran ve Çemen's Gurme tavsiye ediyor.



YAĞLAMA

Yemek niyetine çorba: Kurşun Aşı

Kurşun Aşı ismi bazı yörelerde Lülük Aşı olarak da biliniyor. Kayseri yemekleri arasında çok önemli bir yere sahip olan yemek dana eti, nohut ve mercimek ile yapılıyor.



KURŞUN AŞI

Hep yanımızdaydı: Pastırma

Türklerin tarihte mantı gibi Orta Asya'dan günümüze, Anadolu'ya taşıdığı en önemli yiyeceklerden biri de pastırma. Pastırmanın başkenti ise şüphesiz Kayseri. Çiğ etin çeşitli baharatlar, özellikle çemen ve tuzla kurutulması ile yapılmış pastırma, bir ayı bulan meşakkatli bir dizi işlemden sonra hazırlanıyor.



PATIRMA

Develi Cıvıklısı

Kayseri'nin meşhur lezzetlerinden olan cıvıklı, adını Kayseri'nin Develi ilçesinden alıyor. Görüntü ve lezzet

olarak Konya'nın etli ekmeğini andır- sa da hamur olarak biraz daha kalın olan cıvıklı, yükseklerde beslenen hayvanların etinin kıtır kıtır pideyle buluşması ile ortaya çıkıyor.



DEVELİ CIVIKLISI

Omurganın bittiği yer: Pöç

Adını ilk duyduğunuzda, 'o da neymiş öyle' dedirten pöç yemeği, 300-400 kiloluk danadan sadece 1,5 porsiyon çıkan, omurganın son boğumlarından yapılıyor. Toprak güveçte taş fırınlara yerleştirilen kemikli et, en az 17 saat pişiriliyor.



Bayramların vazgeçilmezi: Nevzine Tatlısı

Bayram günlerinin değişmez tatlısı olan nevzine, aynı zamanda yeni doğum yapmış kadınlara da yediriliyor. Soğuk iklimin güçlendirici tatlısının sosunda pekmez, içinde ise ceviz bulunuyor.



NEVZİNE TATLISI

DOĞALTAŞIMIZ KATMA DEĞERİNİ ARTIRACAK

DOĞALTAŞ VE ÖZELLİKLE MERMER ZENGİNİ TÜRKİYE, ÜRETİMİNİ DAHA YÜKSEK KATMA DEĞERE DÖNÜŞTÜRMEK İÇİN TASARIM KOZUNU KULLANIYOR.

Dünya mermer rezervinin yüzde 40'ı ülkemizde bulunuyor. Neredeyse tekel olduğumuz bu alanda ihracatımızın yüksek olmasına rağmen, katma değeri artırmak için daha birçok çalışma yapılması gerekiyor. Harekete geçen Ege Maden İhracatçıları Birliği, bu yıl ilk kez "Doğaltaş Tasarım Yarışması" düzenliyor. Mart ayında düzenlenen ve dünyanın en büyük iki doğaltaş fuarından biri olan İzmir Marble Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'nda verilen startla, tasarımcıların Türkiye'den çıkan doğaltaşa ruh vererek ihracatta yeni bir atılımın sağlanması hedefleniyor.

Mimarlarla buluşma

Ege Maden İhracatçıları Birliği Başkanı Mevlüt Kaya, bu yıl ilk defa organize edecekleri "Doğaltaş Tasarım Yarışması" ile tasarımcıların ortaya çıkardığı eserlerin projelerde kullanılması için mimarlarla buluşmalarını planladıklarını vurguluyor. Yarışmayla doğaltaşlarımızın daha katma değerli şekilde büyük mima-

ri projelere girmesini hedeflediklerini anlatan Kaya, "Ürünlerimizin tasarımcı ve mimarlara tanıtılarak günlük yaşamda kullanılabilmesini arzuluyoruz. Özgün ve üretilebilir ürünlerin tasarlanmasına katkı sağlanması, sektörle, üniversite öğrencileri ve profesyonellerin bir araya getirilmesi, ihracatta tasarım açısından güçlü, katma değeri yüksek, çevreye duyarlı, sürdürülebilir ürünler geliştirilmesini hedefliyoruz" diyor.

Başvurular 15 Nisan'da başlıyor

Doğaltaş Tasarım Yarışması'na başvurular 15 Nisan-20 Mayıs tarihleri arasında online kabul edilecek. Başvuran tasarımcılar için doğaltaş fabrika gezisi planlanıyor. Jürinin başvurular arasında yapaçağı seçim sonrasında dereceye giren tasarımlar için üç boyutlu modelleme çalışması yapılacak. Yarışmanın finali, mimarlarla tasarımcıların bir araya geleceği 'Mimarlık Haftası' ile eş zamanlı bir ödül töreni, sergi ve network toplantısı yapılması planlanıyor.





Çin’de beklenti yüksek

Çin Uluslararası İthalat Fuarı’na katılacak 100’e yakın Türk firması, Şanghay’da şov yapacak. Çin’in beş yılda 10 trilyon dolarlık ithalat hedefiyle ses getiren fuar, Kasım’da ikinci kez kapılarını açacak. Milli katılım organizasyonunu İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği yapıyor. Geçen sene 38 firmayla fuara gittiklerini belirten TİM Başkanı İsmail Gülle, bu yıl daha yoğun bir ilgi beklediklerini ifade etti.



CAM VE SERAMİKTE DUBAİ’DE YENİ ARAYIŞLAR



Dünya cam sektörünün, dış cephe konusunda en önemli etkinliklerinden biri olan "ZAK- World of Façade" konferansları her sene farklı kıtalarda 25 ülkede gerçekleştiriliyor. Güvenli ve sürdürülebilir dış cephe çözümlerinde deneyimlerin paylaşılması amacıyla bir gün boyunca farklı

oturumlarda konuşmacıların yaptıkları sunumlarla gerçekleşen etkinliğin Ortadoğu ayağı, bu yıl 19 Mart’ta Dubai’de yapıldı. Türk cam sektörünün yurt dışı markası TurkishGlass ve seramik sektörünün markası TurkishCeramics bu önemli etkinlikte sponsor olarak yerini aldı. Etkinliklerde cam ve seramik sektörlerimizin aktif tanıtımına önem verildi.

SAVUNMA SANAYİ ŞAHA KALKTI

Savunma ve havacılık sanayi, yılın ilk iki ayında yüzde 60 artışla 600 milyon dolar ihracat yaptı. Böylece, ihracatını oransal olarak en çok artıran sektör oldu. Geçen yıl dört ayda eriştiği ihracata iki ayda ulaşan sektör, gelecekte de çok umutlu. Savunma ve havacılık sanayisi 2016 yılında kg başına 27,74 dolar olan ihracatını, 2017’de 39,71 dolara, 2018’de ise 46,59 dolara çıkardı. Sektör, 2011 yılında 60 firma ile başladığı yolculuğuna, bugün 700’ü aşan firma ile devam ediyor. İhracat hacmi ise 2011 yılına oranla iki kattan fazla büyüdü.



TİM, DÜNYANIN HER YERİNDE

TİCARET BAKANLIĞI KOORDİNASYONU VE TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'NİN ORGANİZASYONUNDA MEKSİKA, KENYA, PERU VE ŞİLİ'YE TİCARET HEYETLERİ DÜZENLENDİ. YENİ PAZARLAR İÇİN İŞ BAĞLANTILARINA İMZA ATILDI.



Türkiye İhracatçılar Meclisi, Güney Amerika ve Afrika'yı odağa aldı. 13-17 Mart 2019 tarihinde düzenlenen Meksika Ticaret Heyeti'nde toplamda 150 iş görüşmesine imza atıldı. Bu kapsamda düzenlenen Meksika – Türkiye İş Forumu'nda T.C. Meksiko City Büyükelçisi Tahsin Timur Söylemez, THY'nin Ağustos ayında başlatacağı Meksiko City – İstanbul uçuşlarının önemine dikkat çekti.



Kenya, Türkiye'nin Doğu Afrika'daki ortağı

Kenya Ticaret Heyeti, 19-22 Mart 2019 tarihleri arasında Kenya'nın başkenti Nairobi'de gerçekleştirildi. Ticaret Heyeti kapsamında düzenlenen İş Forumu ve ikili iş görüşmeleri, Kenya iş dünyası tarafından yoğun ilgiyle karşılandı. Heyete Başkanlık eden Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, Kenya'nın Türkiye'nin Doğu Afrika'da önemli bir ortağı olduğunu söyledi.



İyi niyet zaptı imzalandı

17-24 Mart 2019 tarihleri arasında düzenlenen Peru & Şili Ticaret Heyeti, Lima ve Santiago'da gerçekleştirilen temaslara ve başarılı iş görüşmeleri ile birlikte sona erdi. TİM ve Lima Ticaret Odası arasında iyi niyet zaptı (MOU) imzalandı.

BU TEKNOLOJİLER HAYAT KURTARIYOR

FANDFPS, TEKNOLOJİ MERKEZLİ UYGULAMALARI İLE YAŞAMA SAYGILI VE HAYATI KOLAYLAŞTIRAN ÇALIŞMALARLA İMZA ATIYOR. FİRMANIN KURUCU ORTAĞI SÜLEYMAN TUNÇ VİZYONLARINI, "TEKNOLOJİNİN BİR TIK ÖTESİNDE OLABİLMELİYİZ" DİYE ANLATIYOR.



FandFPS
Flexible and Feasible



Türkiye'nin katma değerli teknoloji ihracatını artırmak amacıyla girişimci işletmeleri geliştiren TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklediği firmalardan biri, FandFPS. 2011 yılında Konya Teknokent Teknoloji Üssü'nde faaliyetlerine başlayan firma, esnek ve uygulanabilir çözümler üretiyor. Yazılım, elektronik geliştirme ve uygulama alanlarında hizmet veren FandFPS'nin kullandığı araçların başında ise RFID (Radio Frequency Identification), İş Zekası ve Süreç Yönetimi geliyor. Tüm bu uygulamalarda en üst teknolojiyi kullanan firmanın Kurucu Ortağı Süleyman Tunç'a göre, ihmal ve göz ardı edilen bir nokta var. Tunç, "Teknoloji geliyor ve bunu yıkıcı olarak yapıyor. Tam bu noktada girişim hayatımıza yeni kavramların girmesi

gerektiğini düşünüyorum: doğal yaşam için teknoloji. Biz, bu kavram için çalışmalara başladık. Hep birlikte çalışmalı, hayata, yaşama saygılı teknolojiler geliştirerek teknolojinin bir tık önünde olabilmeliyiz" diyor.

Kapalı Alan Konum Belirleme Sistemi

Bu çalışmalardan biri TÜBİTAK destekli 'Kapalı Alan Konum Belirleme Sistemi'. Bu sistem otonom sürüşte, robotikte, üretim sahasında bir ürünün nerede olduğunu belirlemede veya felaketlerde hayat kurtarmaya kadar birçok alanda kullanılıyor. Yine şirket imzasını taşıyan "Atık Scada sistemi" ise kamusal alanda ve diğer alanlarda yer alan atık toplama konteynerlerinin uzaktan hem doluluk ve seviye, hem de güvenlik risklerini izliyor. Proje ilk olarak 2014

yılında Turkcell iş birliği ile Selçuklu Belediyesi'nde uygulanmış. Firma aynı zamanda perakende, lojistik ve üretim gibi alanlarda RFID donanımları ve uygulamaları geliştirerek ürünlerin güvenilirliğini sağlıyor. TİM-TEB Girişim Evi ile Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde uyguladıkları Start-Up programı ile tanıştıklarını söyleyen Tunç "Bu programdan beklentimiz, işletmemizi dışarıdan bir gözün değerlendirmesiydi. Bu beklentinin ötesinde start-up olan firmamızın pazarda konumlandırmasından, gelişim alanlarının belirlenmesine, rekabet ortamında ilerleyebilmek için network sağlamaya kadar birçok desteği bize sağladıklarını söyleyebilirim. Level-Up ve Follow-Up programları ile firmamızın gelişmesi için destek sağlamaya devam etmekte" diyor.

A+++



minibar & oda ekipmanları

www.minibar.com.tr

0242 321 46 76

“FARK YARATMAK İÇİN AR-GE ŞART”

MÜŞTERİYE ÖZEL YAZILIMLAR GELİŞTİREN SISKON ENDÜSTRİYEL OTOMASYON, AR-GE VE TEKNOLOJİYE YAPTIĞI YATIRIMLARLA, DÜNYANIN ÇEŞİTLİ YERLERİNDEKİ BİNDEN FAZLA CİHAZDAN GERÇEK ZAMANLI VERİLER TOPLUYOR.

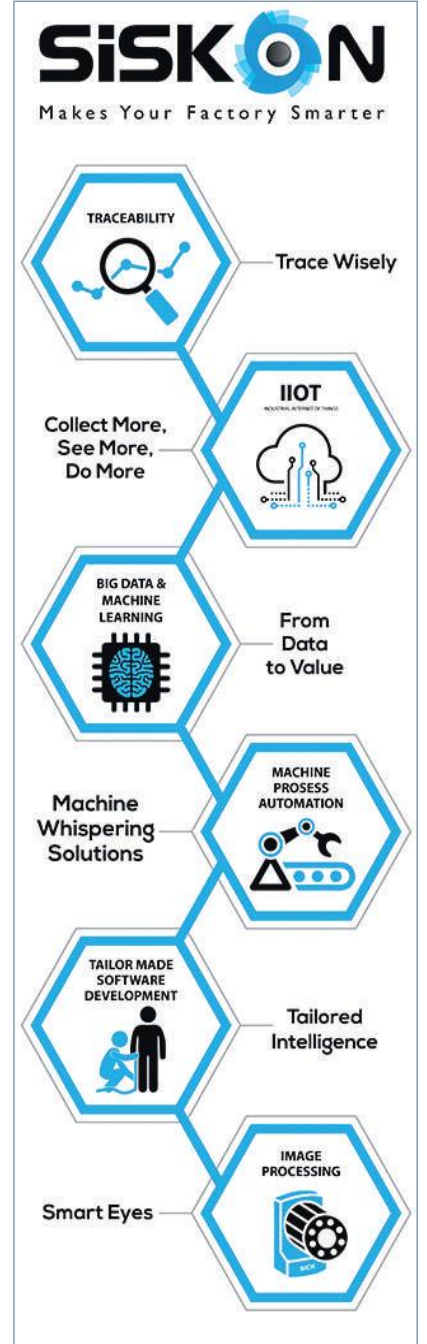
Makine ve proses otomasyonu, veri toplama, üretimde izlenebilirlik, görüntü işleme ve makine öğrenmesi konularında projeler geliştiren teknoloji şirketi Siskon Endüstriyel Otomasyon, 1997 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Özellikle tekstil, tütün, ilaç, makine ve otomotiv sektörleri için Endüstri 4.0 çözümleri sunan firmanın Genel Müdürü Muvaffak Amasya, sektörde fark yaratmak için Ar-Ge'nin şart olduğunu söylüyor. Amasya, “Doğru veriyi, doğru zamanda, doğru kişiyle, doğru formatta sağlama konusunda fark yaratmak için Ar-Ge projeleri yapıyoruz” şeklinde anlatıyor. Ar-Ge'nin hedeflere ulaşmada zorunlu olduğunu özellikle vurgulayan Amasya, en büyük avantajlarının şirketin kuruluşundan bu yana hem otomasyon, hem de yazılım alanlarında uzmanlaşmalarından kaynaklandığını söylüyor. Amasya, “Bu sayede müşterilerimizin ihtiyaçları için komple çözümler sunabiliyoruz. Endüstri 4.0 dönüşümü için, hem üretim sahasındaki sensör seçimi, makine otomasyonu ve modernizasyonu gibi iş paketlerini yapabilirken, hem de veri toplama, işletmede kullanılan diğer yazılımlarla entegrasyon, müşteri gereksinimlerine özel ek yazılımlar, dashboardlar ve bunların en üstünde de makine öğrenmesi gibi iş paketlerini de başarıyla yapabiliyoruz” diyor.



▲ MUVAFFAK AMASYA
Siskon Genel Müdür

Cironun yüzde 75'i ihracat

Yazılım geliştirme alanında ISO 15504 SPICE sertifikasını alan ilk firmalardan biri olan Siskon, aynı zamanda Microsoft, Beckhoff, SICK ve Projet Makem Image gibi dünyaca ünlü firmalarla iş ortağı. Binden fazla cihazdan gerçek zamanlı veriler toplayan şirket, her yıl 3 binden fazla problemi çözüme kavuşturuyor. İlk ihracatını Mısır ve Pakistan'a tekstil boyahaneleri için otomasyon panoları ve kendi ürettikleri kontrol cihazlarıyla yapan firmanın, bugün üç global projesi dünyada 30'dan fazla ülkede çalışıyor. Amasya, “Son beş yıldaki ciromuzun en az yüzde 75'ini ihracat oluşturuyor. TİM'in yapmış olduğu Hizmet 500 Araştırması'nda Türkiye sıralamasında 370'inci sırada, Bilişim Hizmetleri'nde ise 19'uncu sırada yer aldık” diyor.



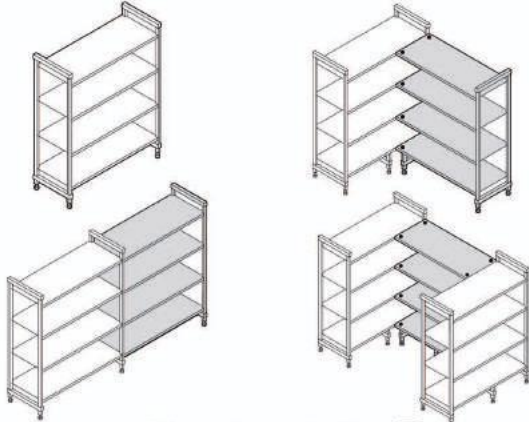
Camshelving Raf Sistemleri

Her Bütçeye Uygun Güvenli ve Verimli Alan Kullanımı

CAMSHELIVING PREMIUM seri



CAMSHELIVING BASICS PLUS seri



COMPONENT

Detaylı bilgi için Cambro Özay Plastik San. Tic. A.Ş.

Telefon: (90) 262 751 29 40 E-Posta: cambroturkey@cambro.com

Facebook: www.facebook.com/cambroturkiye

Instagram: www.instagram.com/cambroturkiye



Paslanmaz: pas ve korozyona karşı ömür boyu garanti



Hijyenik: çıkarılabilir raf plakaları sayesinde bulaşık makinesinde kolayca yıkanarak temizleme



Ayarlanabilirlik: alanlara göre ayarlanabilirlik sayesinde en uygun şekilde kullanım



Sağlamlık: her rafın 200 kg'a kadar taşıma kapasitesi



Dayanıklılık: -38 °C'den 88 °C'ye kadar soğuk, sıcak, ıslak ve kuru saklama koşullarına karşı dayanma

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™



BURAK ŞİŞMAN

Instagram @tasarimkitabi
 www.tasarimkitabi.com

TEKSTİL VE HAZIR GİYİMDE PATRONLARI BULUŞTURAN AĞ: TASARIM KİTABI

Türkiye'de yaklaşık 1,5 milyon kişinin istihdam edildiği tekstil ve hazır giyim sektöründe en önemli sorunlardan biri, nitelikli insan kaynağına ulaşabilmek. Bu sorunu çözmek için inovatif bir yaklaşımla yeni bir girişime imza atan Burak Şişman, internet üzerinden oluşturduğu network ile tekstil ve hazır giyim sektörünün tepe isimlerinin kullanabileceği bir sistem geliştirdi. "Tasarım Kitabı" markasıyla sekiz yıl önce devreye giren sistemi, şu an sektörün devleri arasında yer alan 120

hissediyorlar. Bu noktada Burak Şişman, "Tasarım Kitabı" ile iş arayan çalışanları direkt patronlara ulaştırmayı başardı.

Çok aktif sosyal medya kullanımı

"Tasarım Kitabı"nın, Facebook, Instagram ve LinkedIn'de 8 farklı hesapla sayfalar bulunuyor ve bu sayfaları toplam 80 bin kişi takip ediyor. Instagram'da sektörle ilgili bilgiler, güncel olarak paylaşılıyor. Sayfalara, tekstil ve hazır giyim sektöründen patronların, insan kaynakları müdürleri ve üst segment çalışanları referansla sayfalara alınıyor. Gizlilik prensiplerini ana kural olarak belirleyen "Tasarım Kitabı" sektörteki insan kaynakları sorununu pratik bir şekilde aşmanızı sağlıyor.

NİTELİKLİ İNSAN KAYNAKLARINA ULAŞMAKTA SORUN MU YAŞIYORSUNUZ? ARADIĞINIZ ÖZELLİKLERE SAHİP ÇALIŞAN BULMAK BÜYÜK DERT Mİ? ŞİMDİ SİZE BU KONULARDA PRATİK ÇÖZÜMLER SUNAN BİR YARDIMCINIZ VAR!

büyük firma aktif kullanıyor. Sistemin en önemli özelliği sadece patronların kullanabilmesi! Sektörde işini değiştirmek isteyen üst pozisyondaki çalışanların bilgilerini, diğer şirket sahiplerine bildiren bir network ağı olarak çalışıyor.

İş aramanın psikolojik ağırlığı

Ne kadar deneyimli olursan olun, çalışan dünyasında iş aramak belli bir yaştan sonra insan psikolojisini bozan, deyim yerindeyse ağrına giden bir durumdur. Çalışanlar iş ararken birkaç kişiyle muhatap oluyor, ister istemez bu durum onlarda belli bir rahatsızlık uyandırıyor. İş arayanlar direkt patrona ulaşamadığı için, araçlara minnet etmek zorunda

SİSTEMİN AVANTAJLARI

- ✓ Diğer kariyer sitelerindeki gibi firmaların ismi görünmüyor. Gizlilik prensipleri içinde kendi işletmelerine aradıkları pozisyondaki elemanı transfer edebiliyorlar.
- ✓ Alanında deneyimli ve uzman kişilere direkt ulaşabiliyorlar.
- ✓ Referanslı adayları görebiliyorlar.
- ✓ Sektörde kim işinden memnun değil, kim ayrılıyor veya kim iş arıyor bilgilerine sahip olabiliyorlar.

BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

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

Darüŝsafaka
1863
CEMİYET

TÜRKİYE'DE EN UYGUN FİYATLI 10 OTOMOBİL

ÖTV VE KDV İNDİRİMLERİ 30 HAZİRAN'A KADAR UZATILDI. BUNUN SATIŞLARI ARTIRMASI BEKLENİRKEN, TÜRKİYE'DE ALINABİLECEK EN UYGUNLU FİYATLI OTOMOBİLLER LİSTESİNE YERLİ ÜRETİM MODELLER DAMGA VURDU. ALINABİLECEK EN UYGUN SIFIR ARAÇ FİYATI 62 BİN TL.



İç piyasada daralan otomotiv satışlarını artırabilmek için Hükümet KDV ve ÖTV indirimlerini 30 Haziran'a kadar uzattı. Vergi indirimlerinin satışlara destek olması beklenirken, otomotiv sektörünün en büyük veri ve analiz şirketlerinden Cardata, Türkiye'de satın alınabilecek en uygun fiyatlı otomobilleri açıkladı. ÖTV ve KDV indirimleri ile liste fiyatları dikkate alınarak hazırlanan ve 2018

modelleri de kapsayan güncel sıralamada, Türkiye'de üretilen otomobillerin sayısı dikkat çekiyor.

İlk sırada Fiat Egea

Listenin bir numarası 62 bin TL'ye 1.4 Fire Easy donanıma sahip Fiat Egea Sedan olurken, iki numarada 70 bin 900 TL'ye 1.0 D-CVVT Jump donanımlı Hyundai i10, üç numarada ise 71 bin 100 TL'ye bir başka Fiat mode-

li Panda 1.2 Popstar yer aldı. Türkiye otomotiv pazarında yer alan 59 markaya ait, tüm sıfır kilometre ve ikinci el araçlara ait bilgileri şirketler ve tüketicilerle buluşturan Cardata'nın ücretsiz mobil uygulaması da bulunuyor. Uygulama ile sıfır kilometre araçların fiyatlarını öğrenebiliyor, araçları karşılaştırabiliyorsunuz. Uygulamada ikinci el araçlar için de fiyat aralığı veriliyor.

1. Fiat Egea Sedan 1.4 Fire Easy
2. Hyundai i10 1.0 D-CVVT Jump
3. Fiat Panda 1.2 Fire Popstar
4. Fiat Egea Sedan 1.4 Fire Urban
5. Fiat Egea Hatchback 1.4 16V Fire Easy Plus
6. Hyundai i10 1.0 D-CVVT Jump (Otomatik)
7. Citroen C-Elysee 1.2 PureTech Live
8. Fiat Egea Sedan 1.4 Fire Mirror
9. Hyundai i10 1.0 D-CVVT Style
10. Kia Rio 1.25 CVT Cool



İRAN VE RUSYA'NIN AVOKADOSU ALANYA'DAN

Alanya'da narenciye ve muzdan sonra üreticinin en çok tercih ettiği ürün avokado. Üreticilerin yetiştirirken zorluk yaşamadığı avokado getirisi de oldukça yüksek bir ürün. Daha çok Alanya, Gazipaşa ve Anamur bölgelerinde yetiştirilen avokado çok fazla masrafi olmaması ve bakımının da kolay olması sebebiyle üretici tarafından son dönemlerde daha çok tercih ediliyor.

Avokado son süreçte başta İran olmak üzere Ukrayna ve Rusya'ya gerçekleştirilen ihracat rakamlarıyla da yüzleri güldürmeye devam ediyor. Alanya Avokado Üreticileri Birliği Başkanı Hilmi Sevilgen, "Ağırlıklı olarak İran, Ukrayna ve Rusya'ya ihracatlarımızı gerçekleştiriyoruz. Hasat zamanı göz önüne alındığında avokadoda sezon ağustos ayında başlar ve mayıs ayına kadar devam eder. Eylül ayında başlayan ihracat rakamlarında güzel bir ivme kazandığımızı söylemek mümkün. Geçtiğimiz yıl mart ve nisan aylarında da deneme amaçlı olarak

Almanya'ya ihracat gerçekleştirmiştik. Memnun kaldılar. Aynı dönemde Hollanda ve Ukrayna da bizden ürün istemiş, lakin elimizde yeterli ürün bulunmamasından ötürü gönderememiştik" ifadelerini kullandı. Geçen yıl 16 milyon adet avokado üretimi gerçekleşti. Bu yıl ise 40 milyon adet bir beklenti söz konusu.

Avokado, dikimi itibarıyla 4 yıl sonra meyve vermeye başlıyor. Alanya Avokado Üreticileri Birliği Başkanı Hilmi Sevilgen, "Alanya'da şu an 40 bin adet dikili avokado ağacımız mevcut. Bunlar kayıt altındaki veriler. Gayri resmi sonuçlara bakılacak olursa aşağı yukarı 50 bin civarında bir ağaç sayısı olduğunu tahmin ediyoruz" diyor ve şöyle devam ediyor:

"Şu an dikili vaziyette bulunan 40 bin dikili avokado ağacının 30 bin civarı meyve verir durumda. Alanya'da 20 bin dönüm arazi üzerinde şu an avokado üretimi yapılmakta ve getirisi yüksek olduğu için de her geçen gün üretim artıyor."



Türkiye'ye 1953 yılında hobi amaçlı üretim için Meksika bölgesinden getirilen avokadonun tüketimi artınca 1990'lı yılların başında Alanya başta olmak üzere Antalya, Gazipaşa, Anamur ve Mersin bölgelerinde ticari olarak üretimine başlandı. Yılın sadece 4 ayında yetişebilen avokado meyvesi Alanya'da melezlenerek en uzun süre meyve verecek ağaç yetiştirildi.

ÇİN DEMİRYOLLARININ KİLİDİ ONLARA EMANET

ENDÜSTRİYEL KİLİT PAZARINDA 90 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN MESAN KİLİT, ROTAYI ÇİN'E ÇEVİRDİ. GEÇEN YIL ÇİN'E YAPTIKLARI İHRACATI 15 KAT ARTIRDIKLARINI İFADE EDEN ŞİRKET GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA MERTÖZ, "BUNU UCUZ FİYAT İÇİN DEĞİL, DEĞİŞEN İHTİYAÇLARA UYGUN ÇÖZÜMLER SUNDUĞUMUZ İÇİN BAŞARDIK" DİYE ANLATIYOR.

Avrupa kilit sektörünün ilk üçünde yer alan, Türkiye'de ise lider durumda olan Mesan Kilit, büyümesini ihracat odaklı olarak devam ettirecek. Geçen yılın ilk yarısını çok iyi geçirdiklerini, üçüncü çeyrek ve sonrasında yaşanan yavaşlamayı ise atlattıklarını ifade eden Mesan Kilit Genel Müdürü Mustafa Mertöz, "Yılın sonuna doğru piyasa yeniden toparlamaya ve işler hızla artmaya başladı. Özellikle havalimanı, köprü, tünel ve otoyol gibi proje bazlı işler çok fazlaştı. Hatta yaşanan yoğunluktan dolayı 15 yıldan beri hiç ara vermeden katıldığımız Mısır'daki fuara bile gide-medik" diyerek, sektörün yakaladığı artış trendini ifade ediyor. Üçüncü çeyreğin sonuna doğru dövizde yaşanan yükselişin oluşturduğu şoktan çabuk çıkıldığını belirten Mertöz, 2018 için yüzde 25 olarak koydukları büyüme hedefini, yılsonunda tutturdıklarını aktarıyor. Özellikle ihracata önem verdiklerinin altını çizen Mertöz, üretimlerinin yüzde 70'ine yakınına ihraç ettiklerini ifade ederek, bu yıl da ihracat odaklı büyümeyi hedeflediklerini aktarıyor.



MESAN, endüstriyel kilit ve menteşe sektöründe 1979 yılından beri faaliyet gösteren, küresel pazarlarda marka haline gelmiş köklü bir kuruluş.



Cirolarında ihracat payını dörtte üçe çıkarmayı planlayan Mesan Kilit, Nisan ayında yapılacak Almanya Endüstri Fuarı için iyi hazırlanmış durumda.

2019 Çin yılı

Mesan Kilit'in toplam ihracatının yarısından fazlası Batı Avrupa'ya yapıyor. Mustafa Mertöz, bu pazarları koruyarak yeni açılımı, Çin ve ABD'ye yapacaklarını söylüyor. Avrupa'daki başarısının yanı sıra, geçen yıl Çin'e yaptıkları ihracatın 15 kat arttığının altını çizen Mertöz, şöyle söylüyor: "Bizim şu an ihracatta en hızlı büyüdüğümüz yer Çin. Toplamdaki payının yüzde 3'e çıkacağını tahmin ediyoruz. 2019, bizim için Çin yılı olacak diyebiliriz. Daha önce de çok denememiz olmuştü,



MUSTAFA MERTÖZ
Mesan Kilit Genel Müdür

ama şu anda Çin'de ciddi bir iç piyasa ve kaliteli ürün talebi var. İlk kez orada yerleşik bir satış ekibi kurduk. Üreticilerle devamlı görüşmeler yapıyoruz."

Amerika'dan ucuz, Çin'den kaliteliyiz

On sene önce endüstriyel kilit üretiminde üçüncü olan Çin'in şimdi açık ara birinci olduğunu ve 3,5 milyar dolarla dünya endüstriyel kilit pazarının yüzde 10'unu oluşturduğuna işaret eden Mertöz, şöyle aktarıyor: "Bizim ABD'li rakibimizin ülkesinden sonra en büyük pazarı Çin. İnsanlar Çin'de ürün satılmayacağını söylüyorlar, ama bu doğru değil. Çin, bizden aldığı ürünleri Ortadoğu ve Avrupa pazarlarına satıyor. Çünkü kaliteli ürünler üretiyoruz.

"İLETİŞİM KURABİLDİĞİMİZ BİR YÖNETİM VAR ARTIK"

Mesan Kilit Genel Müdürü Mustafa Mertöz, TİM Başkanlığına İsmail Güllü'nin seçilmesinin ardından, iletişim kurulabilen bir yönetimin göreve başladığını söylüyor. Mertöz, "Artık iletişim var, kapıları açık. Ben bir ihracatçı olarak TİM Başkanına bir telefonla ulaşarak derdimi aktarabiliyorum" diyor.

Örneğin Çin'in en büyük jeneratör üreticisi ihracat ürünlerinin hepsinde Mesan ürünlerini kullanıyor. Çin devlet demiryollarının kilitleme sistemlerini üretiyoruz. Oradaki demiryolu yetkilileri bize Amerika'da üretilen ürünlerden daha iyi ürünleri, uygun fiyata ürettiğimizi söylediler. Amerika pazarının her zaman bizden daha iyi görülmesine rağmen bu işi almayı başardık. Çin konusunda çok ümitliyiz. Ayrıca Çin'deki telekom sektörüne de elektromekanik kilit sistemleri sağlayacağız. Bu pazarı çok önemsiyoruz."

Okyanus ötesi ihracat

Amerika'ya olan ihracatta da önemli bir artış yakaladıklarına işaret eden Mertöz, çok sayıda bayilik anlaşması yaptıklarını kaydediyor. Mekanik ve elektromekanik ürünlerin dünya genelindeki en büyük dağıtıcılarından biriyle de anlaşma imzaladıklarını belirten Mertöz, yeni anlaşmanın ABD'ye olan ihracatı üç sene içinde yüzde 10 artıracığını tahmin ediyor. Latin Amerika kıtasına özel bir önem verdiklerini anlatan Mertöz, bölge için bir satış organizasyonu oluşturduklarını ve Brezilya merkezli yapılanmaya Türkiye'den çalışan göndereceklerini ifade ediyor.

İki jeneratörden birinde Mesan

Jeneratörlerin artık tüm dünyada kabinler içine koyulduğunu ve bunun için de kilit ve menteşe ihtiyacı doğduğunu belirten Mustafa Mertöz, "Mesan olarak bu alanda dünya pazarının yarısına sahip olduk. Her iki jeneratörden birinde bizim kilit sistemlerimiz kullanılıyor. Üstelik bunu ucuz fiyat için değil, değişen ihtiyaçlara uygun çözümler sunduğumuz için başardık" diye anlatıyor.

Girişimcilerin yeni buluşma adresleri

PAYLAŞIMLI OFİSLER

PAYLAŞIMLI OFİS İMKANLARI İLE FIRSATLAR SUNAN KOLEKTİF HOUSE; AHMET ONUR VE İKİ ORTAĞI TARAFINDAN 2015'TE KURULDU. İSTANBUL'DA LEVENT, MASLAK VE ŞİŞHANE'DE ÜÇ FARKLI LOKASYONDA KONUMLANAN KOLEKTİF HOUSE'UN SUNDUĞU EN ÖNEMLİ İMKANLARDAN BİRİ DE NETWORKİNG OLANAKLARINI GELİŞTİRME.

Dört yıl önce üç girişimci tarafından hayata geçirilen Kolektif House, paylaşımlı ofis konseptiyle Levent, Şişhane ve Maslak lokasyonlarında birçok girişimci ve markaya hizmet sunuyor. Vodafone, Yandex, İş Bankası gibi kurumsal şirketlerin de bulunduğu Kolektif House'ta üyeler, paylaşımlı ofislerin sunduğu en önemli fayda olan networking olanaklarını genişletme imkanı buluyorlar. Kolektif House CEO'su Ahmet Onur, ABD'de üniversitede girişimcilik okuyup, birkaç iş deneyiminden sonra iki arkadaşıyla bu projeyi hayata geçirmiş. Ahmet Onur, girişimcilere çalışma ortamı sağlamak fikri yola çıktıklarını belirterek, "Farklı paydaşları Kolektif House çatısı altında toplamayı başardık. İdeal çalışma ortamını sunuyoruz. En önemli kısmı; birbirleri arasında iş birliği yapabileceği ortam sağlıyoruz, çünkü adı üzerinde paylaşımlı bir ofis Kolektif House. Alanı paylaşarak tasarruf ediyorlar; akıl paylaşarak daha hızlı öğreniyorlar; iş paylaşarak ve birlikte iş yaparak hacimlerini artırıyorlar. Sadece mekanı değil, her şeyin paylaşıldığı bir ortam oldu Kolektif House" diyor. Üyelerine verdiği ofis, çay-kahve

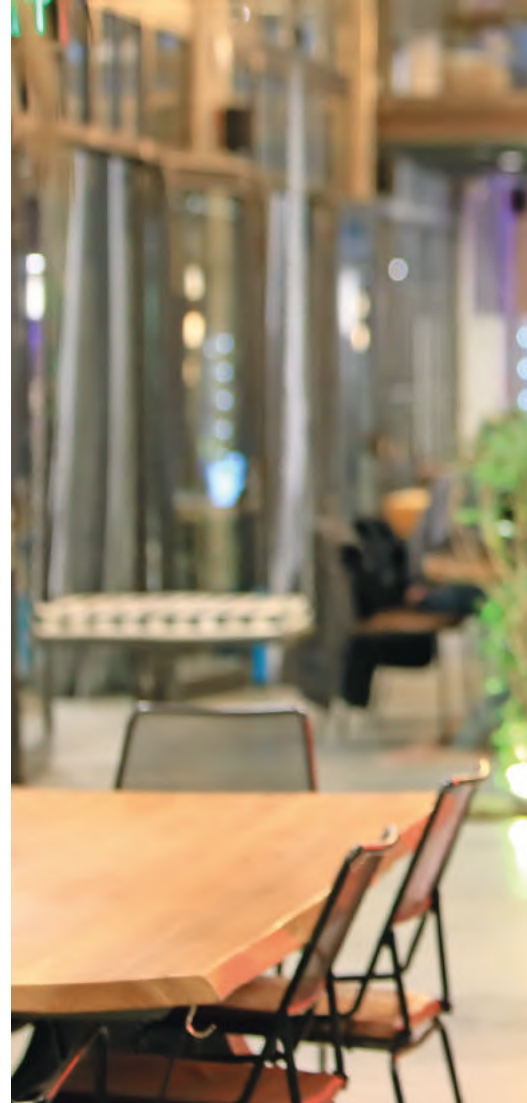
servisi, internet erişimi, temizlik, güvenlik gibi hizmetlerin yanında Kolektif House herkese açık etkinlikler de düzenleniyor.



AHMET ONUR

Kolektif House CEO'su

"Alanı paylaşarak tasarruf ediyorlar; akıl paylaşarak daha hızlı öğreniyorlar; iş paylaşarak ve birlikte iş yaparak hacimlerini artırıyorlar."



Başarı öyküleri aynı çatının altında

Kolektif House çatısı altında birçok başarılı girişim barındırıyor. Birçok iyi firmanın kendi paylaşımlı ofislerinden çıktığını belirten Onur, "İhracat konusunda Sinemia diye bir örneğimiz var. Şu anda milyonlarca dolarlık satış yapıyorlar ABD'ye. Bu konuma iki buçuk yılda geldiler. Belki 30 yıllık şirketlerin ulaşamadığı rakamlara ulaştılar. İlk adımı burada attılar. Dört-beş kişiyle başlayan ekibe, şu an tahsis ettiğimiz alan 80 kişilik..." şeklinde anlatıyor. Mutlubiev projesinin Kolektif House bünyesinden çıkan önemli bir girişim örneği olduğunu aktaran

Ahmet Onur, şirketin önce İtalya'ya ardından da İspanya'ya açıldığını söylüyor. İhracata en hızlı ulaşacak olan yapıların start-up projeleri olduğunu ifade eden Ahmet Onur, bu projelerin yabancı yatırımcının odağında olduğunu ve ülkeye döviz girişini hızlandıracak girişimler olacağını savunuyor. Teknoloji alanında önemli bir firma Insider'ın da Japonya'dan Singapur'a 40 kadar ülkeye Kolektif House'dan yayıldığını söylüyor.

1000 şirkete koşuyor

Başladıklarında 600 metrekare alanda, 4 ofis ve 32 sandalyesi olan Kolektif House bugün 18 bin met-

rekarede 900'ün üzerinde şirkete hizmet sunuyor. Açıldığından beri her yıl yüzde 180 arttıklarını belirten Onur, Kolektif House bünyesindeki firmaların ortalama yüzde 50 büyüdüğüne işaret ediyor.

Başlarken güzel katma değerli bir iş yapma fikrini hep istediklerini aktaran Onur, sağlıklı büyüyerek buraya kadar gelebileceklerini hayal etmediklerini anlatıyor. Zamanlamanın doğruluğunu, işin içinde gördüklerini söyleyen Onur, ancak sürekli çalışarak, işi şansa bırakmadıklarını vurguluyor.

İhracata imza atan girişimcileri duyuracak

Yakın zaman Kolektif House içerisinde yer alan girişim ve firmalar arasında bir ankete başlayacaklarını söyleyen Onur, Kolektif House bünyesinde hayata geçen projeleri, iş fikirlerini, büyüme oranlarını, yaptıkları ciroyu, sağladıkları istihdamı ve ulaştıkları ihracat rakamını bir etki raporu şeklinde hazırlayacakları bilgisini paylaştı.

Ahmet Onur, 2019 yılında İstanbul Ataşehir'de yeni bir paylaşımlı ofis ortamını daha hayata geçireceklerini belirterek, yurt dışına açılmak için fırsat kolladıklarını ve ortaklık yoluyla yeni projeler geliştirebileceklerini söylüyor.



Kolektif House, 2019'da İstanbul Ataşehir'de yeni bir paylaşımlı ofis ortamını daha hayata geçirecek. Şirket yurt dışına açılmak için fırsat kolluyor.





GENEL SEKRETER:
PROF. DR. KEREM ALKIN
GENEL SEKRETER YRD.:
ERKAN KAPLAN
GENEL SEKRETER YRD. V.:
İBRAHİM ÖZÇELİK

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

AKİB AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

BAİB BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

denib DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

DAİB DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

DKİB DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

eib EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

GAİB GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

İİB İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

İMMİB İSTANBUL MADEN VE METAL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

İTKİB İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

KİB KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

OAİB ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

UIB ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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



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

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



KARGOLARINIZI HIZLI VE GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA TAŞIYORUZ.

Turkish Cargo olarak, e-ticaret ürünlerini dünyada 120'den fazla ülkede
300'den fazla noktaya güvenle taşıyoruz.



**TURKISH
CARGO**

turkishcargo.com