

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİM REPORT

171 | MAYIS
2019

BİLİŞİM İHRACATI

DUBAİ TTM İLE DAHA GÜÇLÜ



ALİ SABANCI:
“ÇIKIŞ YOLU İHRACAT”

KATMA DEĞERLİ
TÜRKİYE İÇİN
OTOMOBİLDEN MODAYA
TASARIM YARIŞMALARI

**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**



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TÜRKİYE !NOVASYON HAFTASI

03 > 04
MAYIS 2019

İSTANBUL
KONGRE
MERKEZİ

**ONLINE
KAYIT OL**
GİRİŞ ÜCRETSİZ



turkiyeinovasyonhaftasi.com



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



[inovasyonTR](https://www.youtube.com/inovasyonTR)

#inovasyonhaftasi

STRATEJİK PARTNERLER

Arçelik



TEB



TURKCELL



**TURKISH
AIRLINES**



6 İHRACAT

İlk çeyrekte tarihi rekor



10 RÖPORTAJ

"Düşün, planla ve dene"



24 TASARIM

Markalaşmanın anahtarı tasarım



50 DÜNYA

Brezilya'daki reformlar, Türkiye'yi nasıl etkiler?

İÇİNDEKİLER

16 BİLİŞİM

Bilişimin insanlığa yapay zeka hediyesi:

18 DÜNYA

Bilişim ihracatı
Dubai TTM ile daha güçlü

34 TTG

Bursa siyah inciri Çin'e odaklandı

36 COĞRAFI ÜRÜNLER

İsviçre'de doğdu
Kars'ta kendini buldu

44 RÖPORTAJ

Türkiye için dünyayla daha fazla iletişim

54 GEZİ-ŞEHİR

İspanya'nın kalbi
Madrid'de yapılacak 10 şey

58 RÖPORTAJ

Porselende el emeği ihracat

64 SİNERJİ

Mutfakta inovasyon, İnoksan'ın işi

66 ÖDÜL

Başarmak onların kimyasında var

74 FUAR

Evteks'ten çevre dostu tasarıma vurgu

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. Bİlaş
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.

Export Leader of TURKEY

Türkiye'nin İhracat Şampiyonu



*Kurulduğumuz günden bugüne 'global büyümeye'
ve yaratıcılığın vazgeçilmez olduğu 'katma değerli ürünlere' odaklanan
vizyonumuzla yatırımlarımız devam ediyor....*

*Tutkuyla yürüdüğümüz bu yolda dünyanın en hızlı büyüyen
esans ve aroma şirketlerinden birisi ve koku kimyasalları alanında Türkiye'nin
2018 yılı ihracat şampiyonu olmaktan kıvanç duyuyoruz...*

fragrances & flavors
BEYOND THE SENSES

seluz.

ŞİMDİ REFORMLARIN TAM VAKTİDİR



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

ARTIK ÖNÜMÜZDE 4,5 YILLIK SEÇİMSİZ BİR DÖNEM VAR. BU SÜRECİ HIZLI BİR EKONOMİK REFORM DÖNEMİ OLARAK OKUYORUZ. TİM OLARAK İLAN ETTİĞİMİZ "SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YENİLİK YILI" KAPSAMINDA BU REFORM SÜRECİNDE ÜLKEMİZİN REFAHI, BÜYÜMESİ VE İSTİHDAMI ADINA REKORLARIMIZI AYNI AZİMLE DEVAM ETTİRECEĞİZ.

Küresel ticarete zor bir dönemden geçiyor. ABD'nin Çin ile ekonomik, Rusya ile diplomatik mücadelesi, Brexit, AB ülkelerinin içinde bulunduğu tartışmalar dünya ticaretinde çeşitli riskler doğuruyor. Fakat tüm zorluklara rağmen, ihracatımız yüzümüzü güldürmeye ve ekonomimizi sırtlamaya devam ediyor. Yılın ilk çeyreğinde yeni bir rekor kıran ihracatımızın, yıl sonunda 200 milyar dolara ulaşması için, sayısı 80 bini aşan firmamız var gücüyle çalışırken, biz de TİM ve ihracatçı birlikleri olarak önlerini açmaya gayret ediyoruz.

bir döneme girdik. Halkımız demokrasimize sahip çıkarak, milli iradesini güçlü bir şekilde yansıttı. Öncelikle sonuçların ülkemize ve milletimize hayırlı olmasını diliyoruz. Artık önümüzde 4,5 yıllık seçimsiz bir dönem var. Bu süreci hızlı bir ekonomik reform dönemi olarak okuyoruz. TİM olarak ilan ettiğimiz "Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı" kapsamında bu reform sürecinde ülkemizin refahı, büyümesi ve istihdamı adına rekorlarımızı aynı azimle devam ettireceğiz.

Vergilendirmede, finansal yapıda ve tedarik zinciri mimarisinde yeni adımlar devrede olacak. Bu dönemde ekonomi yönetimimiz küresel rekabetteki iddiamızı ve kabiliyetimizi perçinleyecek olan, vergi, finans, üretim, istihdam ve büyümede yeni model ve politikalara imkân sağlayacak reformları hayata geçirecek. Kamu yönetimi maliyetleri yönetmek açısından ihracatçılarımıza daha fazla odaklanacak.

Geçtiğimiz ay yerel seçimlerin de tamamlanmasıyla yeni

SIYASİ TARTIŞMALARI BİR KENARA BIRAKIP, EKONOMİYE VE İHRACATA ODAKLANMALIYIZ. DEVLETİMİZ YAPISAL REFORMLARLA İHRACATÇININ ÖNÜNÜ AÇARKEN; BİZ İHRACATÇI VE SANAYİCİLER DE İNOVASYON, TASARIM VE AR-GE'YE DAHA FAZLA YATIRIM YAPARAK BÜYÜK HEDEFLERE DOĞRU YÜRÜMEYE DEVAM ETMELİYİZ.

Diğer yandan Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Berat Albayrak'ın Yeni Ekonomi Programı (YEP) kapsamında ortaya koyduğu hedefleri, ekonomimizi 360 derece kapsayacak yepyeni bir mimari içeren, bir yol haritası olarak değerlendiriyoruz. İhracata ve istihdama desteğin artarak sürececek olmasını ihracatçılar açısından müjde olarak kabul ediyoruz.

Kamu bankalarının sermayelerinin güçlendirilmesi, vergi alanında mükellefi önceleyen bir anlayışa geçilmesi ve ticaretin hukuki boyutlarına yönelik değişikliklerin de reformlar arasında yer alması çok önemli başlıklar... Reformlar hayata geçirildikçe Türkiye ekonomisi gücüne güç katacaktır. Sayın Bakanımızın ifade ettiği; katma değerli ürün ihracatı ve yerlileşmeye daha fazla teşvik sağlanması yoluyla ihracatımız yepyeni bir safhaya geçecektir.

İhracat ailesi yeni yol haritasını heyecan ve şevkle karşılamıştır.

TİM olarak en önem verdiğimiz noktalardan biri, Türkiye Ticaret Merkezleri (TTM) çalışmasıdır. Küresel ekonominin kritik kentlerinde faaliyet gösteren TTM'ler sayesinde çok farklı sektörlerimiz, odaklandıkları pazarda rekabette bir adım öne geçiyorlar. Ticaret Bakanlığımızın desteği ve TİM'in öncülüğünde yürütülen TTM'ler seramikten hazır giyime birçok sektörde firmalarımızın temsil edilebilmesini sağlıyor. Ülkemizin önüne koyduğu katma değeri yüksek ürün ihracatını artırma hedefinde, bilişim sektörü ayrı bir önem taşıyor. Londra ve Dubai'de bilişim firmalarımızı pazara açılma konusunda destekleyen TTM'ler bu anlamda ihracatta fark yaratmamızı sağlayacaktır.

İhracatçı birliklerimiz de yine katma değeri artırma arayışıyla

tasarıma yatırım yapmaya devam ediyor. Otomotivden tekstile, hazır giyimden doğal taş, plastikten mobilyaya kadar tasarım yarışmaları düzenleyen birliklerimiz, sektörlerimizin geleceğine dönük hem büyük bir farkındalık yaratmakta, hem de endüstrimizin genç yetenekleri keşfetmesini sağlamaktadır.

Geleceğimizin parlak olduğuna her daim inanıyoruz. Zaman zaman sıkıntılı dönemler yaşansa bile, ülkemiz güçlüdür ve genç nüfusumuz büyük bir potansiyel barındırmaktadır. Önümüzdeki dönemde siyasi tartışmaları bir kenara bırakıp, ekonomiye ve ihracata odaklanmalıyız. Devletimiz yapısal reformlarla ihracatçının önünü açarken; biz ihracatçı ve sanayiciler de inovasyon, tasarım ve Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yaparak büyük hedeflere doğru yürümeye devam etmeliyiz.



İLK ÇEYREKTE TARİHİ REKOR

YILIN İLK ÇEYREĞİNDE YÜZDE 3,34 ARTIŞ GÖSTEREN İHRACAT 44,5 MİLYAR DOLARLA TARİHTEKİ EN YÜKSEK DEĞERİNE ULAŞTI. İLK ÜÇ AYDA İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI YÜZDE 88,2'YE YÜKSELDİ. MART AYI İHRACATI DA 16,3 MİLYAR DOLARA ULAŞARAK REKOR KIRDI.

ihracat, Türkiye ekonomisinde çarkları döndürmeye devam ediyor. Açıklanan Mart ayı ihracat verileriyle, yılın ilk çeyreğinde de rekor kırıldı. İhracat rakamları, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Güllü'nin katılımıyla Ankara'da Ticaret Bakanlığı'nda duyuruldu. Mart ayı ihracatı, Özel

Ticaret Sistemi (ÖTS) kayıtlarına göre 15 milyar 488 milyon dolar seviyesinde gerçekleşirken Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre ihracat yüzde 0,5 artışla 16 milyar 334 milyon dolara ulaştı. Mart ayında ithalat ise yüzde 17,81 azalışla 18 milyar 299 milyon dolar seviyesine geriledi. Böylece ihracatın ithalati karşılama oranı ÖTS kayıtları ile

yüzde 87,9'a, GTS Kayıtları ile yüzde 89,3'e yükseldi. 2018'in Mart ayında ihracatın ithalati karşılama oranı yüzde 73 olmuştu.

Miktarda yüzde 23 artış

Miktar bazında Mart ayında ihracat, yüzde 23'e yakın bir artışla 12,8 milyon tona ulaştı. Euro-dolar paritesinin etkisi negatif yönlü 617 milyon

dolar olurken, yılın ilk üç ayında pariteden kaynaklanan negatif etki, 1,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Türk Lirası ile açılan beyannamelere göre, ay boyunca 174 ülkeye ihracatta lira kullanılırken toplam rakam bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 49 artarak 4,8 milyar liraya ulaştı. Yılın ilk üç ayına bakıldığında yüzde 3,34 oranında artış gösteren ihracat, 44,5 milyar dolarla tarihteki en yüksek değeri yakaladı. 2018'in ilk üç ayında yüzde 67,1 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, bu yılın aynı döneminde yüzde 88,2'ye yükseldi.

Kimya ikinciliğe oturdu

Avrupa pazarındaki daralmaya bağlı olarak ihracatta yüzde 8 düşüş yaşayan otomotiv sektörü, her şeye rağmen Mart ayında 2,9 milyar dolarla yine lider oldu. Onu 1,8 milyar dolarla kimyevi maddeler ve 1,7 milyar dolarla hazır giyim sektörleri takip etti. Kimyevi maddeler, geçen Aralık'tan bu yana ikincilik koltuğunu bırakmadı. İhracatını en çok artıran

sektörler yüzde 95,5 artış oranı ile savunma ve havacılık; yüzde 25,8 ile gemi ve yat; yüzde 18,9 ile çimento, cam ve seramik ürünleri oldu.

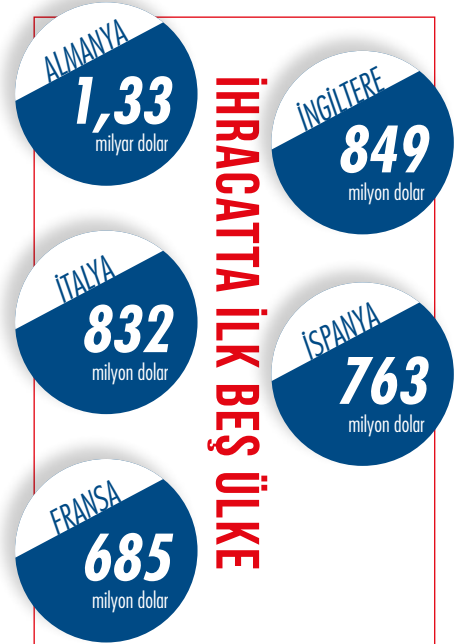
27 ülkeye artış oranı yüzde 100'ün üzerinde gerçekleşirken, ihracatımızın yüzde 48,7'si AB ülkelerine yapıldı. 47 ilin ihracatı artarken, en dikkat çekici yükselişler Gümüşhane, Yalova ve Yozgat'ta görüldü.

En çok ihracat 10 milyar dolarla deniz yoluyla yapılırken, karayoluyla 4,8 milyar dolar, havayoluyla ise 1,2 milyar dolar oldu.

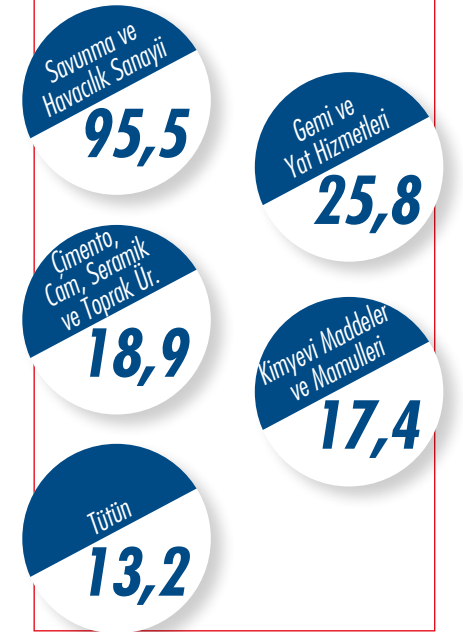
Bavul ticareti kayıtlara girecek

Verileri değerlendiren TİM Başkanı İsmail Güllü; küresel ticaretteki zorluğa rağmen, Mart ayında da

1,8 milyar dolar ihracat yapılan kimyevi maddeler sektörü, geçen Aralık'tan bu yana, hazır giyimden devraldığı ikincilik koltuğunu bırakmadı.



İHRACATI EN ÇOK ARTAN BEŞ SEKTÖR (%)





RUHSAR PEKCAN ▲
Ticaret Bakanı

İhracat performansını düşürmediklerini vurguladı. Gülle, GTS ile 2018 yılının genelinde, 9 milyar dolarlık bir ihracat rakamını daha kayıt altına aldıklarına işaret ederek, "Mart başında gerçekleştirdiğimiz lansmanla bavul ticaretini kayıt altına alacak önemli bir adım attık. Bavul ticareti yöntemiyle ihracat yapan, ancak ihracatçıların faydalandığı imkanlardan yararlanamayan ve sayıları neredeyse 7 bine ulaşan ihracatçılarımızın sorunu, çözüme kavuştu" ifadesini kullandı. Yıl genelinde de ihracatın performans çitasını yukarıda tutmaya kararlı olduklarını vurgulayan Gülle, tüm imkanları bu konuda seferber ettiklerini kaydetti.

"Nüfus artışı devam ederken, çalışmalarımızı yepyeni bir 'insan kıymetleri mimarisi ile' birleştirdiğimizde Türkiye'yi Avrasya'nın en cazip yatırım merkezi haline getirebiliriz" diye konuşan İsmail Gülle, reform beklentilerini şöyle aktardı: "Yeni bir vergi mimarisi, yeni bir finansal mimari ve yeni bir tedarik zinciri mimarisi devrede olacak.

Dolayısıyla bu reform döneminde ekonomi yönetimimiz, küresel rekabetteki iddiamızı ve kabiliyetimizi perçinleyecek olan vergi, finans, üretim, istihdam ve büyümede yeni model ve politikalara imkan sağlayacak reformlarına ve ihracatçılarıımıza odaklanacak."

Ekonominin güç kaynağı: İhracat

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, dış ticaretin Türkiye lehine değer yaratması için çalıştıklarını belirterek, "Dünyada küresel ticaretin, küresel ekonomiye oranı yavaşlıyor. AB ekonomisinin yavaşlaması, ABD ile Çin arasındaki ticari uyuşmazlık ve Brexit sürecinin belirsizliği, küresel ekonomiyi olumsuz olarak etkilemekte" ifadelerini kullandı. Dış ticaretin milli gelire oranının yüzde 50'yi yakaladığını belirten Pekcan, Türkiye ekonomisi için ihracatın en önemli güç kaynaklarından birisi olduğunun altını çizdi. "Biz yolumuza hızla devam etmek zorundayız" diyen Pekcan, şunları kaydetti: "Küresel ekonomideki tüm olumsuz gelişmelere rağmen, Türkiye ekonomisi 2018'de yüzde 2,6 büyümüştür. Net ihracatımızın



İSMAİL GÜLLE ▲
TİM Başkanı

Türkiye ekonomisine 2018 yılındaki katkısı yüzde 4,2'dir. Türkiye ekonomisi için ihracat en önemli güç kaynaklarından birisi haline gelmiştir." 2019 yılı stratejilerini uygulamaya başladıklarını belirten Bakan Pekcan, "Rekabetçi olduğumuz alanlarda markaya, tasarıma ve teknolojiye önem vererek daha fazla rekabetçi olmak için çalışıyoruz. İhracatta ülkemizin refah düzeyini artırmak için ileri teknoloji ürün payını yüzde 3-4 bandından yukarıya çekmek zorundayız" dedi.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZ KATAÇAK

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile lansmanını gerçekleştirdikleri 'Kağıtsız İhracat' uygulamasını hatırlatan TİM Başkanı Gülle; "13 ayrı dijitalleşme projesini hayata geçirmiş ve geçirmek üzere olan Ticaret Bakanlığı, Nisan sonu itibarıyla tüm gümrüklerde 'Kağıtsız İhracat' uygulamasını başlatıyor. Deneme süreçleri pilot olarak seçilmiş gümrüklerde tamamlanmış durumda. 'Kağıtsız İhracat' uygulaması, 83 bin ihracatçı firmamız ihracata konu toplam 154 belgede, fiziki olarak gümrüğe gitmeden, evraklarını elektronik ortamda ibraz edebilmesini sağlayacak" diyerek, ihracatta önemli bir hızlanmanın gerçekleşeceğini vurguladı.

Türkiye'nin dijital geleceği için

**İTÜ-Vodafone
Future Lab'i kurduk.**

Türkiye'nin dijital dönüşümüne destek için Vodafone ve İTÜ güçlerini birleştirerek Future Lab'i kurdu.

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısınız?



**vodafone
business**

İTÜ



“DÜŞÜN, PLANLA VE DENE”

PEGASUS'UN YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE ESAS HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ GENÇ İŞ ADAMI ALİ SABANCI BAŞARIYA GİDEN YOLDA ÜÇ KRİTERE DİKKAT ÇEKİYOR: DÜŞÜN, PLANLA VE DENE!

Başarılı insanların hayat hikâyeleri her zaman ilgi çeker. Onların sözleri hayatı yeni bir bakış açısından görmeyi sağlayabilir çünkü. 2000 yılında Şevket Sabancı'nın liderliğinde kurulan Esas Holding'in Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye'nin THY'den sonra iki numaralı havayolu şirketi Pegasus'un Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, sözleri, davranışları ve yaptıkları ile tam da böyle kulak verilen isimlerden biri. Ali Sabancı, başarıya giden yolda “Ne yaparsanız yapın iz bırakın. Sadece olmayın, iyi olun” diyor.

Dünya ile rekabet edebilme noktasında tasarım, Ar-Ge ve teknolojiye yapılan yatırım ne kadar önemli?

Ar-Ge ve teknoloji, günümüzün rekabetçi dünyasında şirketlerin varlığını sürdürebilmesi ve sağlıklı şekilde büyüebilmesi için vazgeçilmez birer unsur. Müşterinin merkezde, odak noktasında olduğu mevcut düzende, ki bu istisnasız her sektör için geçerli, teknolojinin avantajlarını kullanarak

akılcı yöntemlerle müşterinin süreçlerini kolaylaştıracak, ona iyi bir deneyim sunacak sistemler geliştirmek çok önemli. Bu bizim Pegasus olarak çok dikkat ettiğimiz ve çaba gösterdiğimiz bir alan...

Pegasus'un bugün geldiği noktayı kısaca değerlendirir misiniz?

Pegasus Hava Yolları, 1990 yılında charter uçuşlarla havacılık sektörüne giriş yaptı. 2005 yılında ise Esas Holding olarak Pegasus'u satın aldık ve düşük maliyetli iş modelini benimsedik. Biz havayolu ile seyahatin herkesin hakkı olduğuna inanıyoruz. Türkiye'nin lider düşük maliyetli havayolu olarak, uyguladığımız “low cost” modeliyle misafirlerimize uygun fiyatlı, zamanında kalkan ve genç uçaklarla seyahat etme imkânı sağlıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada misafirlerimizi 35'i yurt içinde, 73'ü yurt dışında olmak üzere toplam 41 ülkede 108 noktaya



ALİ SABANCI

Pegasus'un
Yönetim Kurulu Başkanı





ulaştırıyoruz. İstanbul Sabiha Gökçen üzerinden Türkiye ile Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu, Rusya, Orta Asya arasında bağlantılı uçuşlar gerçekleştiriyoruz. 2018 yılında girdiğimiz dijital dönüşüm çerçevesinde "Türkiye'nin Dijital Hava Yolu" mottosuyla hareket ederek, misafir deneyimini odak alan yaklaşımımızla onların seyahat deneyimlerini kolaylaştıracak dijital teknolojiler ve benzersiz yenilikler sunuyoruz. 2019'da da yatırımlarımıza devam edeceğiz, filomuza yeni uçaklar ekleyeceğiz. 10'un üzerinde yeni uçağı bu sene

"Ürünü hiçbir zaman kendinize göre yapmayın. Kendi kabuğunuzdan çıkıp, kitlelere hitap edecek ürünleri yaratabilmek çok önemli."

Airbus'tan teslim almayı bekliyoruz. Dijitalleşme yatırımlarımız da son hız devam edecek. Misafir memnuniyeti en büyük başarı kriterlerimizden bir tanesi, dijitalleşme ise misafirlerimizin deneyimlerini artırarak yeniden bizi tercih etmelerini sağlayan önemli unsurlardan... Bu sebeple yeni dönem hedeflerimiz bu iki kavram üzerinde şekilleniyor.

Yeni İstanbul Havalimanı, turizme ve Türkiye ekonomisine nasıl bir katkıda bulunacak?

İstanbul Havalimanı gerek turizm, gerekse Türk sivil havacılık sektörü adına çok önemli bir hamle.

İstanbul'a gelen hava trafiğinin daha sağlıklı yönetilebilmesi ve sürdürülebilir şekilde büyütülebilmesi için çok büyük rahatlık sağlayacak. Ülkemizin dünya turizm ve havacılık pazarındaki konumunun daha da güçlenmesi için önemli imkânlar sunacak. İstihdam ve yolcu trafiği anlamında da Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayacak.

Gençlere ve başarılı olmak isteyen iş adamlarına neler önerirsiniz?

Tavsiyelerimi size ikiye ayırarak vermek istiyorum: Birinci bölümdeki tavsiyelerim manevi boyutta, hayatınızın her döneminde size kılavuz olacağını düşündüklerim. Önemli olan yaşadığımız dünyaya katkıda bulunmak, burada iz bırakmak. Hal böyle olunca hangi alanda çalıştığınız, ne yaptığınız hiç önemli değil. Ne yaparsanız yapın, iyi yapmak için çalışın, izi ancak öyle bırakabilirsiniz. İz bırakın! Sadece olmayın, iyi olun. Denemekten korkmayın... Ama önce düşünün, planlayın ve sonra deneyin. Kendinize yatırım yapın. Bilmediğiniz konularda kendinizi geliştirin. Araştırın, okuyun. Hiçbir zaman yalan söylemeyin. Ne kendinize ne de başkalarına. İkinci bölüm tavsiyelerime gelecek olursak; girişimciliğin bana göre dört tane önemli unsuru var; düşünebilmek, plan yapmak, icraat yapmak ve en nihayetinde bunları dengede tutmak. Düşünmek, hayal etmek çok



önemli ama düşünmenin de bir sınırı var. Ürünü tasarlarken yüzde 100 doğruyu bulana kadar beklerseniz orada kalırsınız, bir adım ileriye gidemezsiniz. İstikamet olarak ürünün ne olduğunu belirlemeniz lazım. Ürün yüzde 51 doğruysa pazar zaten size ürünün ne olması gerektiğini söyleyecektir. İstikamet ve icraatta gecikmemek bana göre çok önemli. Başka bir tavsiyem de kaybettiğinizi, başaramadığınızı doğru zamanda anlamanız ve bırakmanız... Bırakmayı bilin. Girişimcilere bir başka tavsiyem de ürünü hiçbir zaman kendinize göre kendinizin satın alacağı bir ürün olarak yapmayın. Ben kendime göre bir havayolu yapsam su paralı, koltuklar da dar olmazdı. Özel uçak olurdu, ama onu kaç kişi kullanırdı? Kendi kabuğunuzdan çıkıp, kitlelere hitap edecek ürünleri yaratabilmek çok önemli. Ve yarattığınız bu ürünün de mümkünse uluslararası olması önemli ki daha büyük kitlelere hizmet edebilsin. Sizlere bir başka tavsiyem ise network. Network çok önemli. İnsanlarla konuşabilmek ve dinlemek önemli. Son olarak yaptığımız işi anlamasalar bile yaşça bizden büyük insanları dinlememiz de çok önemli. Çünkü dünyaya onların omuzlarından bakıyoruz.

Girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar neler?

Koton'un kurucusu Gülden Yılmaz'ın girişimciyi tanımladığı bir sözü var: Analitik hayalperest. Bu sözün bir girişimci için çok yerinde olduğunu düşünüyorum. Girişimci olmak kuşkusuz ki hayalperest olmayı, yapılmamış, denenmemiş denemeyi, yoktan var edebilmeyi, kutunun dışında düşünemeyi, ezberleri bozmayı gerektiriyor. Fakat bu hayalinizdeki fikri körü körüne gerçekleştirmemiz gerektiği anlamına



gelmiyor. Girişimciliğe giden yolda takip edilmesi gereken üç adım var: "Düşün, planla ve dene". Yeni bir işe girerken riskinizi, ne kadar kaybedebileceğinizi hesaplayabiliyorsanız o risk alınır. "Her şeyi kaybetsem, bu konuyla ilgili koyduğum tüm parayı kaybetsem bunu göze alabilir miyim?" diye düşünerek riskinizi hesaplamalısınız. Kaybetmeyi göze almak istemeyeceğiniz tek bir şey vardır, o da itibar. Doğru fikir, iş planı

maddi ortaklık olacak?" diye sorabilirsiniz. Onun da yolu var. Güvendiğiniz, fikri icra etmek için gerekli gördüğünüz kişilere kuracağınız şirketten hisse verin. Paylaşmayı bilerseniz, fikir de iyi ise doğru ekibi kurarsınız.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

Girişimci, öğrenci, profesyonel çalışan, ne olursak olalım, önemli olan yaşadığımız dünyaya katkıda bulun-

"Denemekten korkmayın... Ama önce düşünün, planlayın ve sonra deneyin. Kendinize yatırım yapın. Bilmediğiniz konularda kendinizi geliştirin. Araştırın, okuyun."

ve doğru kurulmuş bir ekiple başarıyı yakalayabilirsiniz.

İş planını icra etmek için iyi bir ekip kurmak lazım deyince tabii, ilk akla gelen "...iyi ekip için para lazım, ama işe başlayan girişimcinin zaten parası yok..." İyi ekip kurmak için para önemli, ama daha da önemlisi "iyi insanlara" fikri satabilmek, onları fikre ortak edebilmek. Ortak etmekten kastım da sadece manevi değil, maddi ortaklık. "Para yoksa nasıl

mak, burada iz bırakmak. Hal böyle olunca hangi alanda çalıştığımız, ne yaptığımız hiç önemli değil. Ne yaparsak yapalım iyi yapmak için çalışmalıyız, izi ancak öyle bırakabiliriz. Mesela çocuklarımız, beni görüyor, annelerini görüyorlar, her ikimiz de yoğun çalışıyoruz. Bunlardan dolayı olarak etkileniyorlar. Bu uğraş neden? İz bırakmak için. Herkesin bir "fikri" var. Ancak, hayata geçemiyorlar. Fikir yetmez, icraat önemli.



ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK
Onursal Başkanı

ÇİN ÖNÜMÜZDEKİ ON YIL İÇİNDE YAPAY ZEKA ARAŞTIRMA VE ÇALIŞMALARI İÇİN 150 MİLYAR DOLAR TAAHHÜT ETMİŞ. BAŞKAN Xİ JINPING, YATIRIMCILARI 2030 YILINA KADAR AMERİKAN TEKNOLOJİSİNİ AŞMAYA ÇAĞIRDIĞINI DA HATIRLATMIŞ...

G enel kanaat şu: ABD bilişim teknolojileri konusunda tüm dünyaya fark atmış vaziyette. Herkes hemfikir: Facebook, Amazon, Apple, Netflix ve Google (FANG) tüm rakamlarda başlarını alıp gitmişler... Öte yandan Yapay Zekâ (YZ) uygulamalarının, sağlıktan finansa, perakende satıştan ulusal savunmaya kadar, hizmet, ürün ve fikir dâhil, hayatın tüm üretim süreçlerinde belirleyici bir rol almaya başladığı da bir gerçek. YZ'de öncülüğü ele geçiren dünyayı ele geçirecek gibi bir durum var sanki... Brookings Enstitüsü'nün 2018 yılında yayınladığı bir rapora göre "YZ toplumu

ÇİN, FANG'İN HAVASINI SÖNDÜRMEYE NİYETLİ

her kesimini dönüştüren bir teknoloji. İnsanların bilgiye nasıl adapte olduğunu yeniden düşünmelerini, verileri analiz etmelerini ve yol açtığı kavrayışla karar alma süreçlerini geliştirmelerini sağlayan geniş kapsamlı bir araç."

ABD dünya çapında pek çok yenilikçi firma ve işgücünün sahibi. Yine de Amerikan hükümetinin YZ araştırmalarını yeterince desteklemediğine dair endişeler var. Örneğin, OpenAI kurucu ortağı Greg Brokerman, Kongre'de verdiği ifadede, hükümetin sınıflandırılmamış YZ teknolojisi için yaptığı yatırımın 1,1 milyar dolar olduğunu açıklamış. Oysa Çin önümüzdeki on yıl içinde yapılacak araştırma ve çalışmalar için 150 milyar dolar taahhüt etmiş. Brokerman, Başkan Xi Jinping'in, yatırımcıları 2030 yılına kadar Amerikan teknolojisini aşmaya çağırdığını da hatırlatmış...

Çin'in açıkladığı bu hedefler, boş vaatler değil. Tsinghua Üniversitesi'nin 2018 yılında yayınladığı rapora göre, "Çin, YZ konusunda yayınlanan akademik makalelerde en çok atıf yapılan bilimsel çalışmalara sahip." Ayrıca, Amerika ve Japonya'dan daha fazla YZ patenti üretmiş.

Amerikan Başkanı Donald Trump, bu konudaki endişeleri gidermek için "Amerikan YZ İnisyatifi"nin ulusal stratejisi için yeni bir yürütme emri çıkardıklarını duyurdu. Amerikan hükümetinin teknoloji konusunda yetkili birimleri de Amerika'nın yeni bir YZ stratejisine ihtiyacı olduğunu söylüyor. Söz konusu inisiyatif, başlangıçta atılması gereken adımları şöyle özetliyor: Federal verilere erişimin artması,

Ar-Ge'ye finansal destek sağlanması, dijital altyapıların geliştirilmesi ve iş gücü gelişiminin iyileştirilmesini amaçlanmakta. Hükümet verilerine erişimin daha da etkili bir şekilde sağlanması, YZ algoritmalarının eğitimini güçlendirecek ve yazılımın eksik veya yanıltıcı bilgiye dayalı yerleşik önyargıların üstesinden gelmesine yardımcı olacağı düşünülüyor. Daha hızlı genişbant, daha yaygın mobil ağlar ve daha hızlı bilgisayarlar sahip olmak YZ'nin yayılımı için hayati öneme sahip. Sürücüsüz taşıtlardaki yeni gelişmeler, uzaktan cerrahi, video akışı ve ulusal güvenlik, bilgisayar kapasitesinde gelişmelere neden olmakta. Bu tür bir ilerleme olmadan YZ'den tam kapasiteyle yararlanmak pek kolay değil. Çin ve ABD arasında bir rekabet de 5G şebekeleriyle ilgili olarak yaşanıyor. Yakın zamanda Brookings'ten Nicol Turner-Lee'nin belirttiği gibi "Bu, ileri teknoloji çözümleri sağlayacak yüksek hızlı mobil iletişim teknolojisine Çin, milyarlarca dolar yatırdı. Bu, ABD'nin ciddiye alması gereken teknoloji rekabetinin bir tezahürü." Teknoloji aşağıya, YZ yukarıya. İnsanın ruhu ne olacak? Çekirdek aile Batı'da yok olmakta. Z ve Alfa kuşakları bizim anladığımız anlamda 'fitrat' ve 'dünya görüşünden' bihaber. Kuzey ülkelerinde intihar oranları giderek artıyor. Madden müreffeh, manen yıkılmış bir insanlığa doğru gidiş mi körükleniyor? Hayatın anlamı aslında dengede. Çin bunu başarmaya özellikle binlerce yıllık bir medeniyetin üzerinde oturmaları nedeniyle daha yakın sanki ve tabii biz de...

GELECEĞİ
BİRLİKTE
ŞEKİLLENDİRELİM



GELECEĞİ LİDERLİKLE ŞEKİLLENDİRİYORUZ



Güvenilirliği, esnekliği ve yenilikçiliği ilke edindik.
Yarattığımız bu değerler üzerinde yükselerek
Türkiye yassı alüminyum sektörünün üretim ve ihracat lideriyiz.

Bu başarıda rol alan tüm iş ortaklarımıza ve
çalışanlarımıza sonsuz teşekkür ederiz.

BİLİŞİMİN İNSANLIĞA HEDİYESİ: YAPAY ZEKA

FARKINDA OLMASANIZ BİLE, YAPAY ZEKÂ HAYATIMIZIN BİRÇOK ALANINA YÖN VERİYOR. BU TEKNOLOJİYİ ÜRETEENLERİN ŞİMDİKİ ARAYIŞLARI SAĞDUYULU MAKİNELER YARATMAK. YAPAY ZEKÂNIN BİR GÜN DÜNYAYI ELE GEÇİRECEĞİ TEORİLERİNE İSE ÇOK TAKILMAMAK GEREKİYOR, ÇÜNKÜ BİZ DE ONLARLA BİRLİKTE DEĞİŞİYORUZ.

Akıl gerektiren herhangi bir eylem gerçekleştirildiğinde, buna 'zekâsını gösterdi' deriz. Küçük bir çocuğun çarpım tablosuna hâkim olması veya satranç oynaması gibi. İnsan zekâsının sınırları bilinmiyor, hala büyük bir muamma. Bilim dünyası, beynin ve zekânın sırlarını çözmeye çalışırken, yazılım bilimi kendisinden daha akıllı, ama yapay bir zekânın peşinde. Bu da yetmiyor yapay zekâya, sağduyu, tercih ve duygu kazandırmak için çalışıyor. Son dönemde adını sık duymasak da hayatımıza dahil olan en önemli kavramlardan biri, yapay zeka. Farkında olmadan hayatımıza az da olsa yön vermeye başladı. Kavramın henüz sınırları belli değil. Yani çok basit bir hesaplama yöntemi olan bir algoritma da, oldukça karmaşık işlemleri yerine getiren bir robot da yapay zekâ ile yönetiliyor. Bir zamanlar sadece bilim kurgu filmlerinde görebildiğimiz bu teknoloji, artık cebimizdeki akıllı telefonlara bile girmiş durumda. Peki, genel olarak bakıldığında yapay zekâ

nedir? Konu ilginizi çektiyse sözü fazla uzatmadan listemizi sıralamaya başlayalım.

Daha akıllı makineler

Beyin bir donanım ise, zekâ da onun yazılımı. Teknoloji dünyasının odak noktası haline gelen yapay zekâ da bir yazılım bilimi. Sınırlarını giderek genişleten yazılım biliminin ulaşılan en üst noktasındaki bu kavram, en basit ifadeyle akıllı makineler üretmeyi hedefler. Öğrenebilen, sebep sonuç ilişkisi kurabilen, sorun çözebilen, planlama yapabilen ve gerçek objelerle iletişim haline geçebilen makineler üretmek için yapay zekâ teknolojisi geliştiriliyor.

Yapay zekâ = Bilgi mühendisliği

Yapay zekânın temelinde bilgi yatıyor. Bu teknolojinin çekirdek bileşeni



ise bilgi mühendisliği. Bilim insanları ve bilgisayar mühendisleri, yapay zekâ çalışmalarında makinelerle olabildiğince fazla bilgiyi öğretmeye çalışıyor. Zeki makineler üretebilme yolunda yapılan çalışmalarda, yapay zekâ sistemlerinin bu bilgiler arasında bağlantı kurabilmesi için karmaşık algoritmalar geliştiriliyor.

Makine öğrenimi

Küçük bir çocuğun zaman içerisinde yaşama-yı öğrenmesi gibi, yapay zekâ da çeşitli bilgileri öğrenebilir ve bunlar arasında bağlantılar kurabilir. İnternetteki tercihlerimizin reklamlara dönüşmesi işlemi bunun en açık örneği. Kullanıcının arama tercihleri, tıklamaları konularına göre geçirdiği zaman, o kişinin tercihlerini belirliyor ve yapay zekâ üzerinden kişi analizi, veri şablonlarını tanımlaması veya sınıflandırması makine öğrenimi kategorisine giriyor.

Derin öğrenme ya da bir robot sağduyulu olabilir mi?

Yapay zekâ ve makine öğreniminin bir sonraki seviyesi derin öğrenme. Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da teknoloji zirvesine katılan dünyanın en büyük ev robotları üreticisi iRobot firmasının kurucusu ve MIT profesörü Rodney Brooks, derin öğrenmenin yazılım biliminin en önemli konusu haline geldiğini vurguladı. Kişisel projesinin 'derin

öğrenme' kavramına nasıl sağduyu katabileceğiyle ilgili çalışmalar olduğunu anlatan Brooks, kendisini dinleyenlere şu örneği verdi: "Diyelim ki evlere nakliye yapan robotunuz için bir derin öğrenme şebekesi kurdu-nuz. Robot kapıya geldi ve merdivenleri çıkması gerekiyor. Ama merdivende bir kedi yatıyor ve yolunu tikiyor. Robot sağduyusunu kullanıp onun kedi olduğunu anlarsa, hafif bir temasla onun oradan kalkacağını bilir. Ama yerdeki bir paketsen onun oradan kendi kendine gitmeyeceğinin de farkında olur."

Eyyvah Terminatör dünyayı ele geçirecek!

Hollywood filmlerinde dünyayı ele geçiren veya dünyayı kurtaran robotlar gerçek olur mu? Bir gün uçan arabalarla mı yolculuk edeceğiz? Yapay zekâ ve robotlar konusunda dünyanın en etkili isimlerinden olan Rodney Brooks'a göre bu soruların cevapları, en azından şimdilik yok. Sürücüsüz otomobiller bile yakın gelecekte olası görünmüyor. Çünkü bunun için altyapının tamamen yenilenmesi gerekiyor. Tabi sigortacılık sisteminin de. Öyle ya, sürücüsüz otomobilde seyahat ederken, bir başka araca çarparsanız sorumluluk kimde olacak? Kullanmadığı halde sürücüde mi, aracın sürücüsüz hareket etmesini sağlayan yazılımda mı, yoksa altyapıyı sağlayamamış yerel yönetimde mi?

Bundan 50 yıl önce akıllı telefonu birine verseydiniz, ne yapacağını bilmezdi. Biz biliyoruz, çünkü beraber değiştik. Önce telefonları gördük, sonra eski tip cep telefonları gördük, sonra ekrana dokunmayı öğrendik. Yavaş yavaş ve beraber ilerledik. Yapay zekâyı da hayatımıza bu şekilde dahil edeceğiz. Sessizce, ama birlikte.

BİLİŞİM İHRACATI DUBAİ TTM İLE DAHA GÜÇLÜ

DUBAİ'DE HİZMETE AÇILAN BİLİŞİM TÜRKİYE TİCARET MERKEZİ (TTM), SEKTÖRÜ KÖRFEZ BÖLGESİ'NİN ÖNEMLİ BİR OYUNCUSU HALİNE GETİRECEK. TTM'DE YER ALAN 12 FİRMA, NETWORK ETKİNLİKLERİ VE DÜZENLENEN TANITIM FAALİYETLERİYLE MARKA BİLİNLİRLİKLERİNİ ARTIRIYOR. HEDEF, TÜRKİYE İHRACATINI KATMA DEĞERİ YÜKSEK BİR HALE GETİRMEK.



Türkiye Ticaret Merkezleri (TTM), potansiyel taşıyan, fakat yüksek maliyetler sebebiyle yurt dışına açılmayan firmaları, dünyanın farklı ülkelerinde desteklemeye devam ediyor. TİM'in öncülüğünde Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayan TTM'ler, hazır giyimden bilişime kadar pek çok sektör ve dünya kentinde hizmet veriyor.

En önemlilerinden biri de, Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) 2,5 mil-

yonluk nüfusuna karşın, tek bir kent olarak 100 milyar doların üzerinde gayrisafi hâsılası olan Dubai'deki Türkiye Ticaret Merkezi. 1 Mart 2017 tarihinde açılan Dubai TTM'de 12 bilişim firması bulunuyor. TTM organizasyonu ile düzenlenen network etkinlikleri ve tanıtım faaliyetleriyle marka bilinirliklerini artıran firmalar, Türkiye ihracatına katkıda bulunmaya çalışıyorlar.

Müşterilere yakın olmak büyük avantaj

Markalar için müşteri deneyimi sü-

recinin yönetilmesi aşamasında karşılaşılan eksiklikleri saptayarak bunu fırsata çeviren Pisano, Dubai TTM'de yer alan firmalardan biri. Şirketin CEO'su Özkan Aykut Demir, müşteri deneyimi konusunda çözümler sunan bir teknoloji firması olduklarını belirterek, şöyle anlatıyor: "Global büyüme planlarımız çerçevesinde bu konuda bize yardımcı olacak çözüm ortağı arayışımızda, TTM'ler ile ilgili bilgi sahibi olduk. Pisano olarak, Dubai ve İngiltere pazarlarında mevcut müşterilerimize yakın olmak ve varlığımızı artırmak için,





ÖZKAN AYKUT DEMİR
Chief Executive Officer



TTM'nin sunduğu fırsatlar oldukça çekici geldi ve değerlendirmek istedik. Londra ve Dubai'de yer alan

“Global firmaların çalışacakları teknolojik çözüm ortaklarına karar verirken dikkat ettikleri kriterlerden biri de yerel bir ofisinin olmasıdır. Bu nedenle TTM’lerde yer almak teknoloji firmaları için önemli avantajlar sağlıyor.”

TTM'leri kullanıyoruz. İki pazarda da ülke satış direktörlerimiz mevcut ve bu ofisleri diğer TTM üyesi firmalar-

la paylaşıyoruz. Ana şirket operasyonlarımız Türkiye'de olduğundan bu pazarlarda müşterilerimize yakın olmak bizim için çok önemli. TTM bize bunu sağlıyor. Ayrıca bu pazarlarda marka bilinirliğimizi artırmak amaçlı PR çalışmaları, müşteri etkinlikleri ve networking aktiviteleri bizim için önemli. TTM'ler bu konularda ve özellikle yerel çözüm ortaklarının bulunması konusunda bize çok yardımcı oluyor.”

Marka bilinirliklerinin arttığını söyleyen Demir, teknoloji sektöründe

FAALİYETLER

Dubai Bilişim TTM, dünyanın farklı ülkelerinden farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalar ile aynı noktada yer almasının yanı sıra ana fuar merkezine olan yakınlığı ile de çok büyük bir avantaja sahip. İşte maddeler halinde gerçekleştirilen faaliyetler:

Telecom World 2017 Konferansı:

19-20 Eylül 2017 tarihindeki konferansta yer alındı. 500'ün üzerinde sektör temsilcisinin katılımıyla düzenlenen Ortadoğu'nun en büyük telekom etkinliğine sponsor statüsünde iştirak edildi. Tanıtım standı açılırken, panelist olarak konuşma da gerçekleştirildi. Toplantıya Türkiye kamu kurumlarından 40'ın üzerinde üst düzey isim katıldı.

GITEX Fuarı Tanıtım Projesi:

8-12 Ekim 2017 tarihleri arasında

gerçekleşen Gitex Fuarı'na Bilişim TTM firmaları Bakanlık destekleriyle katılırken, şirketlere lojistik destek sağlandı. Fuar ile eşzamanlı, TTM ve firmaların tanıtımlarının yapıldığı bir networking toplantısı tertiplendi. Fuar kapsamında sektör uzmanları şirketlerle yakın bir iş birliği içinde çalıştı. Sadece uzman oldukları alanda değil, tüm TTM şirketleri hakkında bilgilendirilerek çapraz pazarlama yapmaları için gerekli altyapı sağlandı.



müşteri taleplerine hızlı geri dönüş sağlamanın ve çözümleri potansiyel müşterilere yüz yüze anlatabilmenin önemli unsurlar olduğunu ifade ediyor. Demir, "Global firmaların çalışacakları teknolojik çözümler ortaklarına karar verirken önemli kriterlerinden biri yerel bir ofisin olmasıdır. Bu nedenle TTM'lerde yer almak teknoloji firmaları için önemli avantajlar sunuyor" diyor.

Hedef büyümek için ideal
Dubai Bilişim TTM'de yer aldıktan

sonra hedeflerini büyüten firmalardan biri de V-Count. Kişi sayma, heatmap (yoğunluk haritası) analizi ve kasa kuyruk analizi gibi perakendeden fuarcılığa, havalimanlarından kütüphanelere kadar pek çok sektörde kullanılabilen donanım ve yazılım üreten V-Count, işletmelerin faaliyetlerini optimize etmelerine yardımcı oluyor. Miami, İstanbul, Dubai ve Londra'da bulunan ofislerinde dinamik bir ekiple çalışan V-Count'un COO(Cheif Operating Officer) ve CEO Vekili Levent Kocatürk, TTM'de yer alma fikrini şu sözlerle paylaştı: "Ürün ve çözümlerimizle yurt dışı pazarlarda da olmak için yoğun çalışmalar yapmaktaydık. 2017 başına kadar belli başlı ülkelere de iş ortakları üzerinden satışlar gerçekleştirmiş-

"TTM'de sağlanan iletişim ve ofis altyapısı, toplantı odası, konferans salonu sayesinde müşterilerimiz ile rahatlıkla irtibat halindeyiz. TTM'deki yerimizi adres gösterip şirket kurabiliyoruz."

tik. Ancak her bölgenin kendine has dinamikleri, müşteri alışkanlıkları, kanunları, regülasyonları var. Uzaktan, sadece iş ortağı üzerinden



LEVENT KOCATÜRK
Chief Operating Officer

Networking Etkinliği:

19-20 Temmuz 2017 tarihleri arasında Dubai'deki bilişim sektörü firmalarından yaklaşık 35 temsilcinin katılımıyla networking etkinliği gerçekleştirildi. Firma yetkilileri BAE ekonomik ve ticari ilişkileri hakkında bilgilendirildi.

Bilişim TTM Etkinliği:

Protel firması tarafından faaliyet takviminde yer alan mini-bilişim pazarlama etkinliği kapsamında, 20 Mart 2018 tarihinde bir sunum gerçekleş-

tirildi. Dubai Horeca pazarına dönük olarak yapılan tanıtım ve pazarlama faaliyetleri, Nisan ayında düzenlenen Restaurant Show ile devam ettirildi.

Index (Hospitality) Etkinliği:

Index Fuarı kapsamında, 27 Mart 2018 tarihinde 30 sektör profesyoneli ile TTM ortak alanında bilgilendirme amaçlı toplantı düzenlendi. Dubai'nin en önde gelen fit out şirketlerinden Alec firmasının Müdürü Tom Gilmar-tin piyasa şartları ve beklentileri konusunda bir sunum gerçekleştirdi.

Seamless Fuarı Networking Toplantısı:

IoT, perakende ve e-ticaret konularında 15 Nisan 2018 tarihinde DWTC TTM etkinlik alanında "Dubai Tech Game Changers" networking etkinliği gerçekleştirildi. Yaklaşık 100 kişilik davetli katıldı. Toplantıda, Etisalat, Mr Usta, Starz şirketleri yaptıkları sunumlarla, Dubai ICT ekosistemi hakkında bilgiler verdi. Ayrıca, etkinliğe katılan misafirlere, TTM ve katılımcı firmaların faaliyetleri hakkında bilgi verildi.



YENİ TÜRKİYE TİCARET MERKEZLERİ İÇİN TALEPLER VAR

V-Count CEO Vekili Levent Kocatürk, BAE'nin özellikle perakende anlamında çok büyük bir pazar olduğu için hızla pay edinmeye başladıklarını kaydederek, "Yerli bir teknoloji firması olarak ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşmasında elimizden geldiğince katkıda bulunma arzusundayız. TTM'ler sayesinde çok hızlı bir şekilde ofisimizi açıp işimizi büyütebiliyoruz. Dubai'deki sonuçlarımız bunun güzel bir örneği. Dubai'den aldığımız cesaretle Londra'da da olmaya karar verdik ve 2018'de yer aldık. Yeni hedefimiz Uzakdoğu. Umuyorum ki yakın zamanda Sinapur'da da bir TTM planlanır ve açılır."

ilerlendiği zaman, bunları olması gerektiği gibi öğrenmek mümkün olamıyor. İş ortağından gelen müşteri istek, yorum ve talepleri aktarım esnasında değişime uğrayabiliyor veya tam olarak anlatılamıyor. Müşteri ana firmanın bölgede mevcut olmasını, hatta ilgili banka ve para birimi ile çalışılmasını da isteyebiliyor. BAE de benzer beklenti ve hassasiyetlere sahip bir bölge olduğundan V-Count olarak bulunmaya ve yerinde hizmet vermeye karar vermiştik. Dubai'de ofis açma konularını incelemeye başlamıştık. Şansımıza eş zamanlı olarak Dubai'de bilişim sektöründe bir TTM'nin açılıyor olduğunu öğrendik. Konuyu inceledik, çok olumlu bulduk ve başvurumuzu yaptık. 2017 ikinci yarısından itibaren Dubai TTM'de yer almaktayız."

İşe odaklan, gerisi için TTM var

TTM'de birçok imkan ve kolaylıkların sağlandığını söyleyen Kocatürk, bu sayede vakit alacak, konsant-

rasyonu dağıtacak konularla uğraşmak yerine, sadece uzmanlıkları olan ana işlerine odaklandıklarını sözlerine ekliyor. Kocatürk, "TTM'de sağlanan iletişim ve ofis altyapısı, toplantı odası, konferans salonu sayesinde müşterilerimiz ile rahatlıkla irtibat halindeyiz. TTM'deki yerimizi adres gösterip şirket kurabiliyoruz. Biz bu şekilde V-Count FZE şirketini kurduk. TTM'de bulunan diğer firmalar ile bilgi alışverişinde bulunup deneyimlerimizi paylaşabiliyoruz. TTM Ülke Müdürünün geniş geniş networkünü kullanarak iş geliştirme, iş ortaklığı ya da müşteri toplantıları ayarlayabiliyoruz. Bakanlıkça sağlanan pazarlama desteklerini TTM şirketleri olarak kullanabiliyoruz" diye konuşuyor.

TTM'de yer almak isteyenlere öneriler

Levent Kocatürk'ün TTM'lerde yer almak isteyenlere önerileri ise şöyle: "TTM'ler, firmalar için orada bir masa sandalyemiz olsun, lazım olursa kullanırız gözüyle bakılacak yerler değil. Gerçekten bölgede tam zamanlı çalışmanız olmalı. Bölgede olduğunuzu, diledikleri zaman ulaşabileceklerini, geçici olmadığınızı anlamak, hissetmek isterler. Verimli iş ilişkileri için karşılıklı güven çok önemli. Tam zamanlı olarak bölgede olarak bu güveni tesis edebilirsiniz. Bu sebeple aynı zamanda çalışan bulundurma vizyonunda olan firmalar TTM'lerde yer almalı. Çok kısa sürede sonuç beklemek gerekir. Çünkü iş geliştirme zaman alan bir süreçtir, firmaların da bu sabrı gösterebilmeleri lazım. TTM'de yer almak isteyen firma iş planını yaparken, bu zamanı da tecrübelerine göre öngörmeli."

BU GURUR HEPİMİZİN

Bugün Tanzanya'dan İspanya'ya, Arjantin'den Hindistan'a kadar dünyanın birçok noktasında Toros Tarım bereketiyle yetişen ürünler varsa... 2017'den sonra, 2018'de de "**Kimyevi Gübre İhracat Birincisi**" olmayı başardıysak...

Başarımızın altında, Türk çiftçisinin bize olan güveninden aldığımız cesaret ve azim var. Hedefimiz, 2019'da da aynı başarıları yakalayarak, Türkiye'nin yüz akı olmayı ve Türk ekonomisine katkı sağlamayı sürdürmektir.

Teşekkürler Türkiye!



TOROS TARIM

www.toros.com.tr

TOROS TARIM bir TEKFEN HOLDİNG kuruluşudur.

MARKALAŞMANIN ANAHTARI



TASARIM

DAHA KATMA DEĞERLİ İHRACAT İÇİN TEK YOL MARKALAŞMAK. BU YOLDA DA İNOVASYON VE AR-GE KADAR, TASARIM DA KİLİT ÖNEMDE. TİM'İN HİMAYESİNDE BİRÇOK İHRACATÇI BİRLİĞİNİN DÜZENLEDİĞİ, YILIN NEREDEYSE HER AYINA YAYILAN TASARIM YARIŞMALARI, HEDEFLERE ULAŞMAK İÇİN GENÇ YETENEKLERİ ENDÜSTRİNİN VİTRİNİNE TAŞIYOR.

Tasarım sadece yeteneğin değil, aynı zamanda geniş bir ufkun ve hayal gücünün eseri...

Bu yolda tasarımcı, her parçasında kendinden izler taşıyan bir ürün ortaya çıkararak aslında hayal gücünü maddeleştiriyor. Binlerce yıldır genetik kodlarımızda taşıdığımız tasarım yeteneği, günümüzde bir projenin başarılı olması için ilk şart olarak belirliyor.

Dış ticarete fazla veren bir ülke olmanın temeli, ihracatın tasarımın katkısı ile artmasında yatıyor. Bu yüzden TİM ve ihracatçı birlikleri, bu süreçte elini taşın altına koyarak endüstri temsilcileriyle tasarımcıları bir araya getiriyor ve katma değerli ürünler üretebilmek adına iki tarafı buluşturuyor. Birçok sektörde düzenlenen tasarım yarışmalarıyla genç yetenekler endüstrinin vitrinine taşıyor.

Ihracat tasarımıyla artacak

Katma değer artışı için tasarımın, Ar-Ge, inovasyon ve markalaşmayla sıkı bir ilişkisi mevcut. Çünkü artık emek yoğun ürünlerden, bilgi yoğun ürünlere geçildi ve işgücünün niteliği değişti. Türkiye gelişen ve hızla büyüyen bir ülke. Ülkemizde ekonominin büyümesi ve küresel şoklara karşı güçlenmesi için, katma değeri yüksek mal ve hizmeti üreten, kendini yenileyen küresel markalar yaratma ve sürdürülebilir bir şekilde çoğaltma gerekliliği yaşamsal önem taşıyor. Burada da devreye tasarım gücü giriyor.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile TİM tarafından düzenlenen Design Week Turkey, katma değer yarat-



mada tasarımın önemine dikkat çeken ülkemizdeki en önemli etkinlik. Tasarım ekosisteminin tüm oyuncularının bir araya geldiği bu etkinlikle, yerli ve yabancı tasarımcılar, sanayiciler ile buluşuyor ve tasarladıkları ürünleri sergiliyor. İhracatçı birlikleri tarafından düzenlenen tasarım yarışmaları da, tasarım ekosistemini oluşturması ve üniversite-sanayi işbirliği için büyük önem arz ediyor. Yarışmalar sayesinde öğrenci ve profesyoneller tasarladıkları ürünleri sergileme ve sanayicilerle buluşturma hakkına sahip oluyor. İhracatçı birlikleri tarafından dereceye giren yarışmacılara para ödülü ve yurt dışında eğitim hakkı sağlanıyor.

İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

TİM'DEN HER SEKTÖRE DESTEK

Katma değerli ihracatının önemini vurgulayan TİM Başkanı İsmail Gülle, tasarımın gücüne ve Ar-Ge'ye her zaman inandıklarını belirterek, şöyle aktarıyor: "Tasarım, malın artışı ve fikrin parasal karşılığı. Türkiye olarak daha fazla ihracat yapmamız gerekli. Bunun da iki yolu var. Ya miktar bazında çok ihracat yapacağız, ya da sattığımızı değerli yapacağız. Dünyanın yeni koşullarında tüketici istekleri ve talepleri ön planda. Tasarım ve trendlere yön veren kültürün içerisinde olmamız gerekiyor. TİM olarak tüm sektörlerde tasarımı destekliyoruz. Biliyoruz ki gelecek tasarlanmış ürünlerde. Bu işi yapacak olanlar da gençlerdir. Gençlerimizi sektörümüze kazandırmanın en iyi yolu bu tasarım yarışmalarıdır. Tasarım bilincini artırmak adına TİM olarak Design Week Turkey etkinliğini düzenliyoruz. Türkiye'nin ihracatını inovasyonla, katma değerle ve tasarımla büyüteceğine inanıyoruz."

İHRACATÇI BİRLİKLERİ TASARIM YARIŞMALARI

OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
İHRACATÇI
BİRLİĞİ

OTOMOTİVİN GELECEĞİ TASARIM YARIŞMASI
Girişimciler ve yatırımcılar bir araya geliyor
5-10 MAYIS 2019, SABANCI ÜNİVERSİTESİ

DERECE	ÖDÜL
1.	70.000 TL
2.	60.000 TL
3.	50.000 TL
4.	40.000 TL
5.	30.000 TL
TOPLAM ÖDÜL 250.000 TL	

Tüm firmaların
İTUCERİĞEK
Kuluçka Merkezi ve Mühendislik
Programına giriş anlaşması kapsamında
TV izlenliği Başvuru Ekranıyla
21.000.000 TL
öböl için yarışın.

Online kayıt zorunludur
SON BAŞVURU
29 MART 2019 Saat: 17:00

OTOMOTİVİN GELECEĞİ TASARIM YARIŞMASI

Türkiye'nin ihracatta lider sektörü otomotiv endüstrisinde, katma değerli ürün ve teknolojilerin geliştirilmesini amaçlayan "Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması" bu yıl 9-10 Mayıs tarihleri arasında Sabancı Üniversitesi'nde gerçekleştirilecek. Yarışma, görsel araç tasarımı, endüstride kullanılan komponent (parça ve aksam) ve teknik tasarım gibi genel kavramlara odaklanıyor. Sürücü ve yaya için güvenli içi parçalar, batarya ve piller, elektronik, mekanik aksam, yenilenebilir enerji ve çevreci yaklaşımlar ile ergonomi, emniyet, enerji gibi temaları içeren özgün ve yenilikçi projeler değerlendirilmeye alınacak.

www.otomotivgelecegi.com

İMMİB ENDÜSTRİYEL TASARIM YARIŞMALARI

İMMİB çatısı altında, metaller, kimyevi maddeler ve elektrik-elektronik sektörlerinin ortaklaşa düzenlediği yarışma 2005 yılından bu yana düzenleniyor. Bu yıl on beşinci kez gerçekleştirilecek yarışmaya, her sene büyük ilgi gördü. Yarışmalara katılan birçok proje, üretime geçme şansını yakalarken, proje sahibi tasarımcılar da ihracatçı firmalarda istihdam edilme imkânına kavuştu.

www.tasarim.immib.org.tr

İMMİB
TASARIM, MAKİNE VE METALLER İHRACATÇI
BİRLİĞİNİN GENEL BAŞKANLIĞI



GEMİ, YAT VE HİZMETLERİ
İHRACATÇI BİRLİĞİ

**ULUSAL
GEMİ VE YAT
TASARIM YARIŞMASI**

KONU: 25 METRE VE ÜZERİ MOTOR YAT TASARIMI
SON KATILIM: 30 HAZİRAN 2019

Birinci: 40.000\$ İkinci: 20.000\$ Üçüncü: 10.000\$

www.gemiyattasarim.org

GEMİ & YAT TASARIM YARIŞMASI

Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nin, artık gelenekselleştirdiği "8. Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması" için başvurular devam ediyor. 2012 yılından beri düzenli gerçekleştirilen yarışmanın teması "25 metre ve üzeri motor yat tasarımı" olarak belirlendi. Yarışmaya son başvuru tarihi ise 30 Haziran 2019. Yarışma, tasarımın sektör için önemini vurgulamak için gençleri teşvik etmeyi amaçlıyor. Türkiye'deki üniversitelerin gemi inşaatı ve makineleri mühendisliği, deniz teknolojisi mühendisliği, gemi ve yat tasarımı, endüstriyel tasarım, mimarlık, iç mimarlık ve makine mühendisliği bölümlerinde eğitim gören lisans ve lisansüstü öğrenci grupları yarışmaya başvurabiliyor.

www.gemiyattasarim.org

EİB DOĞAL TAŞ TASARIM YARIŞMASI

Dünya doğal taş rezervinin yüzde 35'ine sahip olan Türkiye, büyük mimari projelerde ürünlerimizin daha fazla kullanılması için tasarımcılarla mimarları bir araya getiriyor. Bu uğurda Ege Maden İhracatçıları Birliği de bu yıl ilk kez "Doğal Taş Tasarım Yarışması"na start verdi. Yarışmaya başvurular 20 Mayıs tarihine kadar online şekilde yapılabilecek. Jürinin başvurular arasında yapacağı seçim sonrasında, finale kalan tasarımlar için üç boyutlu modelleme çalışması istenecek.



eib EGE İHRACATÇI BİRLİĞİ

www.egebirlik.org.tr



İMİB DOĞAL TAŞ TASARIM YARIŞMASI

Türkiye doğal taş sektörü büyük bir potansiyele sahip. Geleceğe katkıda bulunmak amacıyla düzenlenen Doğal Taş Tasarım Yarışmaları'nın 7'ncisi geçen Kasım'da gerçekleşti. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nin 2011'den beri düzenli gerçekleştirdiği yarışmada, iki kategoride ödüller sahiplerini buldu. Projeleri, sektör liderleri, akademisyen ve profesyonel tasarımcılar değerlendirdi. Jüri, 619 proje içerisinde 12'sini ödüle layık gördü. Profesyonel kategorinin birincisi 15 bin TL, ikincisi 10 bin TL, üçüncüsü 7 bin TL'lik ödüle hak kazandı. Öğrenci kategorisinde; birinciye 10 bin TL, ikinciyeye 5 bin TL, üçüncüye ise 2.500 TL ödül verildi.

İMİB

www.dogaltastasarimyarismasi.com



OAİB ORTA ANADOLU MOBİLYA İHRACATÇI BİRLİĞİ

MOBİLYA TASARIM YARIŞMASI

Değişen yaşam alanlarında gelecekte kullanacağımız mobilyalar nasıl olacak? Orta Anadolu Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği, yaratıcı tasarımları ortaya çıkarmak amacıyla bu yarışmayı düzenliyor. Yarışma, yeni malzemelerin getirdiği olanakları, küçülen mekânları ve mobilya sektörünün yapısını dikkate alarak; esnek, yeni koşullara uygulanabilen, çevreye duyarlı, nakliye kolaylığı sağlayan, kullanıcıya daha fazla müdahale olanağı sistemleri tasarlamaya davet ediyor.

www.designforexport.org



MÜCEVHER TASARIM YARIŞMASI

2009 yılından bu yana Mücevher İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen yarışmayla, katma değeri yüksek mücevher sektöründe yaratıcılık teşvik ediliyor. Çağdaş tasarımların yaratılması için bir platform olarak kurgulanan yarışma, bu yıl "Anadolu'nun Nadir Endemikleri" ve "Doğanın Sessiz Çılgılığı" temalarıyla düzenlendi. 11'inci Mücevher Tasarım Yarışması'nın sonuçları, geçen Mart ayında görkemli bir törenle açıklandı. Törene, TİM Başkanı İsmail Gülle de katılarak sektöre destek verdi.

JTR

Jewellery Turkey

www.mucevher tasarim yarismasi.com

**İHRACATÇI BİRLİKLERİ
TASARIM YARIŞMALARI**

İHRACATÇI BİRLİKLERİ TASARIM YARIŞMALARI

KOZA GENÇ MODA TASARIMCILARI YARIŞMASI



Ülkemizin ilk tasarım etkinliği denilebilecek Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması, 27 yıldır devam ediyor. 1992 yılından beri İHKİB tarafından düzenlenen yarışma, moda tasarımında genç yetenekleri endüstriyle buluşturan en önemli platformların başında. Son yarışmanın kazananları 18 Mart 2019'da belli oldu. Gala Gecesi'nde konuşan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, moda endüstrisinin 2018'deki 17,6 milyar dolar olan ihracatını iki katına çıkartmayı hedeflediğine işaret ederek, "33 milyar dolarlık ihracata giden yolu, tasarım, yüksek katma değer ve markalı üretimle kısaltacağız" diye konuştu.

www.kozayarismasi.com



EİB MODA TASARIM YARIŞMASI

Hazır giyim sektörünün güçlü olduğu Ege Bölgesi'nde de genç yetenekler aranıyor. Nisan ayında yapılan 14'üncü EİB Moda Tasarım Yarışması da bu çabayı destekliyor. Finale kalan 10 tasarımcı "Tüm dünyada her şeye karşı oluşabilen tepki kültürü, durumlara, kişilere, doğaya, kısacası hayatın içinde var olma nedenlerimize bile verdiğimiz tepkilerin bütünü" olarak tanımlanan The Message temasıyla hazırladıkları 2019-2020 Sonbahar/Kış sezonu için tasarladıkları kreasyonlarını sundu.

www.egebirlilik.org.tr



ULUSLARARASI KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI



İTHİB tarafından organize edilen İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması, bu yıl 14'üncü kez düzenlenecek. Yarışmacıların dört farklı kumaş tasarımlarını bekleniyor ve bu ürünler ülkemizin önemli firmaları tarafından üretiliyor. Ardından ünlü moda tasarımcıların koçluğunda koleksiyon haline getiriliyor. İlk 10 finalist büyüleyici bir defilede yer alma fırsatı yakalıyor. Bu yılki yarışmanın son başvuru tarihi 10 Haziran. Birinciye 50 bin TL, ikinciye 25 bin TL ve üçüncüye 12.500 TL para ödülü verilecek. İlk üç finalist arasından Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenecek yarışmacıya, İTHİB'in belirlediği bir eğitim kurumunda, yüzde 90 devamlılık ve başarı şartıyla yurt dışında tasarım eğitimi hakkı tanınacak.

www.kumastasarimyarismasi.org

DOKUMA KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI

ATHİB tarafından 2012'den beri düzenlenen Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması, ülke genelinde tüm üniversitelerin, tekstil ve tasarım ile ilgili fakültelerinde eğitim alan öğrencilere açık. Yarışmayla bugüne kadar 500'ün üzerinde genç tasarımcının yolu keşişti. Onlarca genç yetenek tekstil sektörüne kazandırılırken, dereceye giren 5 öğrenci Ticaret Bakanlığı desteği ile İtalya'da öğrenim gördü. Bu yıl son başvuru tarihi 10 Haziran olan yarışma ile ilgili ATHİB Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç, "Her yıl öğrencilerimize yeni imkanlar sunarak, sektörümüze ve ihracatımıza yukarıya taşıyacak tasarımcılar yaratmaya, onları yöreklendirmeye çalışıyoruz" dedi.

www.dokumayarismasi.org



EV TEKSTİLİ TASARIM YARIŞMASI

Ev ve mekan tekstilinde genç yetenekleri sektöre kazandırarak sektörün gelişimine katkı sağlamak Türkiye'nin rekabet gücünü artırmak amacıyla UTİB tarafından bu yıl 9'uncusu düzenlenecek yarışmanın ön eleme süreci tamamlandı. Akademisyen, sanayici ve tasarımcılardan oluşan jüri, atölye çalışmasına katılacak 10 yarışmacıyı belirledi. UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin, "Ülkemizde Ar-Ge ve tasarım kültürünün yerleşmesi ve teknolojiyle bütünleşmesini de hedefleyen yarışmamız, ihracatın katma değerini artıracak yeni tasarımcıların yetiştirilmesi açısından büyük önem taşıyor. İlk bakışta bir desen yarışması olarak algılanabilir. Ancak yarışma, perdelik kumaş, perde sistemi, koltuk, döşemelik kumaş, banyo tekstili, yatak odası tekstili, duvar tekstili gibi farklı ihtiyaçlara hizmet edecek ev ve mekan tekstili ürünlerini kapsıyor" diye konuştu.

www.evtekstiliyarismasi.com



EV & PLAJ GİYİMİ TASARIM YARIŞMASI

Geçen yıl 6'ıncı kez düzenlenen Ev ve Plaj Giyimi Tasarım Yarışması'nda DENİB yenilikçi ürünleri teşvik etmeyi amaçlıyor. Finale kalan 10 tasarımcının eserleri, Hakan Akkaya, Atıl Kutoğlu, Sedef Orman, Emre Erdemoğlu, Niyazi Erdoğan, Özlem Erkan'dan oluşan jüri tarafından değerlendirildi. Değerlendirme sonucu Gülhan Ateş birinci, Melike Dolan ikinci, Şilan Göker üçüncü oldu.

www.evveplajgiyimiyarismasi.com



İHRACATÇI BİRLİKLERİ TASARIM YARIŞMALARI

İHRACATÇI BİRLİKLERİ TASARIM YARIŞMALARI

DETAY DERİ ÜRÜNLERİ TASARIM YARIŞMASI



Türk deri sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi ve yeni tasarımcıların sektöre hızla kazandırılması amacı ile deri konfeksiyon ve saraciye

kategorilerinde Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nı düzenliyor. Bu yıl 5'incisi yapılacak yarışmanın lansman toplantısı, 3 Nisan'da yapıldı. IDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, deri ve mamulleri sektörünün hedeflenen ihracat oranlarına ulaşabilmesi için sanayinin tek başına hareket edemeyeceğini, üniversite ile iş birliğinin iyi kurgulanması gerektiğini vurguladı. Şenocak, deri mühendisliği bölümüne öğrenci bulmakta zorluk çekildiğini, eğitimlerine tekstille başlayan öğrencilerin deride uzmanlaşmalarının sağlanabileceğini ifade etti.

www.deritasarimyarismasi.com



ULUSLARARASI AYAKKABI TASARIM YARIŞMASI



Ayakkabı sektöründe katma değerli ürün ihracatını artırmak amacıyla düzenlenen dünyanın dört bir yanından gelen tasarımların jüri tarafından değerlendirildiği 3'üncü Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması gençleri sektöre kazandırmaya devam ediyor. IDMİB Başkanı Mustafa Şenocak "Ayakkabı sektörümüzde çift başına 60 dolara varan çok yüksek ihracat değerlerine ulaştık. Bu rakamı daha da yukarıya taşımanın yolu tasarımdan geçiyor" diye konuştu.

www.ayakkabitasarimyarismasi.com



HALI TASARIM YARIŞMASI



İHİB, Türkiye'nin en kapsamlı "Halı Tasarım Yarışması"nın 13'üncüsünü düzenliyor. Her yıl düzenlenen ve artık geleneksel hale gelen yarışma, hem halıcılık sanatının gelişmesine yardımcı olacak, hem de sektöre süreklilik ve canlılık kazandıracak genç tasarımcıları keşfetme amacı güdüyor. Halı Tasarım Yarışması'nın son başvuru tarihi 20 Mayıs. Düzenlenecek ödül töreninde 8 finalistin tasarımları bir sergiyle basın, mimarlık ve halı sektörü mensuplarına sunulacak.

www.haliyarismasi.org/katilicilar-icin.html



İHRACATÇI BİRLİKLERİ TASARIM YARIŞMALARI

Türkiye'nin değeri, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Kartınız hangisi olursa olsun, sağ alt köşesinde TROY olsun.



TÜRKİYE'NİN
ÇAYI



TÜRKİYE'NİN
ÖDEME YÖNTEMİ

troyodeme.com

[f /TROYodeme](https://www.facebook.com/TROYodeme) [t /TROYodeme](https://twitter.com/TROYodeme) [@/troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) #sagaltkose

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

TROY, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir. TROY logolu kartınızı bankanızdan isteyebilirsiniz.



PROF. DR. EMRE ALKİN

TÜRKİYE'NİN ÇOK RİSKLİ OLMADIĞI ORTADA. ANCAK BAZI RİSK UNSURLARI ELLE TUTULUR HALE GELMEK ÜZERE. YATIRIMCILARA DAHA FAZLA AÇIKLAYICI, NET VE NOKTA ATIŞI SUNUMLAR YAPMAKTA FAYDA VAR. PİYASA MEKANİZMASINA VE DEMOKRASİYE İNANDIĞIMIZI GÖSTERMEK İYİ BİR BAŞLANGIÇ OLACAKTIR.

Her yıl küresel yatırımcıların 1'den 10'a kadar sıraladıkları risk faktörleri ya tümünden ya da önem sıraları bakımından değişiyor. "İklim değişikliği" veya "sıcak çatışma" gibi maddeler önemini korurken yeni risk faktörleri ekleniyor. Mesela, geçen yıl Trump ve kararları ile Suriye öncelikli meselemizdi. Sonra Brexit öne çıktı ve nihayetinde ticaret savaşları listenin ön sıralarında yer almaya başladı.

KÜRESEL SERMAYENİN RİSK ALGISI NE?

Bugünse küresel şirketlerin "10 önemli risk" olarak tarif ettikleri zorluklar biraz farklılaşmış durumda. Mesela, son açıklanan işsizlik rakamları bizi ne kadar şoke ettiyse, küresel şirketlerin dünyada giderek artan işsizliğe karşı o kadar dehşet içinde kaldıklarını görüyorum. Çünkü işsizler ordusu büyüdükçe mal ve hizmetlerin satılması zorlaşıyor. Talep giderek azalıyor. Dolayısıyla "iş yapmanın önündeki 10 risk" listesinde işsizlik birinci sırada yer alıyor.

Yatırımcıların ikinci sırada en çok çekindikleri risk, devlette yönetim problemi. Devlet yönetimindeki zafiyet ve problemlere, doğru ve yeterli müdahalede bulunulmaması, güçler ayrılığında zayıflama, en çok korkulan risklerin başlarında yer alıyor. Bunun üzerine bir de enerji fiyatlarında şok edici bir yükseliş olursa, işlerin duracağı konusunda herkes hemfikir.

2008-2009 krizinden sonra unuttuğumuz "mali kriz" riski listeye dördüncü sıradan girmiş. Yani kamu maliyesinden ve borçlardan kaynaklanacak yeni bir dalgalanımın sistemi çökerteceğine dair yorumlar tekrar gündeme gelmiş durumda. İlginçtir, geçen yıllarda varlığı kabul edilen ama sıralamaya girmeyen "siber saldırılar" listede 5'inci sırada yer alıyor. Küresel yatırımcılar ve iş insanları, bir ülkede derinleşecek sosyal huzursuzlukları iş ortamının en büyük tehlikelerinden biri olarak tanımlıyorlar. Hemen arkasından ödeme ve para-kredi mekanizmasında ya da bu işlevleri gören kurumlarda çarkların dönmemesini ciddi risklerin içine koymuşlar. Bir de "kritik öneme sahip altyapının çökmesi" riski var. Yani ulaştırma, iletişim, enerji, su vs gibi.

Yatırımcı doğru karar veriyor mu?

Son iki maddede ise bölgesel ve küresel yönetimdeki zafiyetler ile "terör saldırıları" tariflenmiş durumda. Buradan hareketle, bu 10 maddelik listeye bakarak yabancı yatırımcıların tercihlerinde doğru karar verip vermediklerini anlamak mümkün desem yanlış olmaz.

Türkiye yukarıda bahsedilen maddelerden ilki olan "işsizlik" endişesini haklı çıkarıyor. Devlette yönetim problemi var ancak "risk" kategorisinde değerlendirilemez. Seçim sonuçları netleşmezse bu zafiyet derinleşebilir. Güçler ayrılığı prensibinden kopmak yatırımcı için ciddi bir risk unsuru teşkil ediyor.

Enerji fiyatlarına karşı hassas olduğumuz bir gerçek. Ancak şu an için maddeleşmiş bir gelişme yok. Maalesef kamu maliyesi tarafında zaaflarımız oluşmaya başladı ve giderek riskli hale geliyoruz. Siber saldırılar ile alakalı henüz ciddi bir tehdit yok. İş dünyasını endişeye sürükleyecek bir sosyal hareketlenme yok. Ödeme mekanizması ve para-kredi sistemi çalışıyor. Kritik altyapıda herhangi bir sorun yok. Dünya ve bölge politikaları için elimizden geleni yapıyoruz, ama bir risk unsuru oluşturduğu gerçek. Terör saldırıları dünyanın her yerinde oluyor yapacak bir şey yok.

Özetle, Türkiye'nin bu listeye bakarsak çok riskli olmadığı ortada. Ancak sıralamadaki bazı risk unsurları elle tutulur hale gelmek üzere. Tabii, kabul edilebilir bir hikâye sunarsak işler epey kolaylaşacak. Bu sebeple, yatırımcılara daha fazla açıklayıcı, net ve nokta atışı sunumlar yapmakta fayda var diye düşünüyorum. Piyasa mekanizmasına ve demokrasiye inandığımızı göstermek iyi bir başlangıç olacaktır.



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



BURSA SİYAH İNCİRİ ÇİN'E ODAKLANDI

BURSA'NIN MEŞHUR SİYAH İNCİRİ, ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ ÖNDERLİĞİNDE VE TÜRKİYE TANITIM GRUBU'NUN DESTEĞİYLE UZAKDOĞU PAZARINDA VİTRİNE ÇIKTI. ÖZELLİKLE ÇİN PAZARINI HEDEFLEYEN TANITIMLAR, İHRACATIN ARTMASI İÇİN BÜYÜK YARAR SAĞLAYACAK.

Yaş meyve sebze sektörünün gözde ürünlerinden ve ülkemizin önemli ihracat kalemi 'Bursa Siyah İnciri', İstanbul'da çekilen Chef Nic programında Hong Kong'lu meşhur Influencer Nicholas Tse tarafından tanıtıldı. Programın çekimleri İstanbul Beşiktaş Balık Pazarı'nda yapıldı. Chef Nic, hazırlanan senaryo gereği, Balık Pazarı ziyareti sırasında, manav tezgâhında Bursa Siyah İnciri'ne rastlayarak, ürün hakkında bilgi verdi. Kendisine eşlik eden oyuncu arkadaşı Charmaine ile gerçekleştirilen çekimlerde Chef Nic, incirin faydalarından, içerisinde bulunan vitamin ve minerallerden bahsederek, farklı kültürlerdeki yeri ve önemine değindi. Program için özel olarak sektörü temsil eden logolu meyve sepetleri kullanıldı.

Hong Kong'un ardından Çin

Ayrıca, geçen Ekim ayında Türkiye'de yerleşik Çinli bir vatandaşın evinde de çekimler yapıldı. Bu çekimlerde Chef Nic, Bursa Siyah İnciri'ne bir tatlı tarifinde yer vererek Hong Kong'da hâlihazırda pazara girmiş olan Bursa Siyah İnciri'nin Çin pazarına da girmesini beklediğini belirtti. Uzakdoğu bölgesinde oldukça geniş bir izleyici kitlesine sahip olan Chef Nic'in tanıtımı sayesinde, Bursa Siyah İnciri'nin Çin'e de da hızlı bir giriş yapması ve ihracatının artması bekleniyor. Siyah İnciri'n tanıtımı için aynı zamanda Çin'in saygın dergisi "China Food" dergisinin editörü Lin Hua da Bursa'da ağırlandı. İncir bahçelerini gezen ve Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Senih

Yazgan ile röportaj yapan editör, Bursa Siyah İnciri hakkında "China Food" dergisinde 8 sayfalık kapsamlı bir dosya konusu hazırladı.

Program 1,8 milyon eve ulaştı

Geçen yıl Ekim ayında İstanbul'da Bursa Siyah İnciri'nin tanıtımı için çekilen TV programı, 2019'da Zhejiang kanalında yayınlandı. Çin'in 55 şehrinde yayınlanan çekim, 1,8 milyon eve ulaşarak Prime Time'da Cumartesi en çok izlenen yayın oldu. Weibo'da 11,4 milyon takipçisi olan Chef Nic ve 17,3 milyon takipçisi olan Charmaine, İstanbul gezilerini ve Bursa Siyah İnciri ile yaptıkları yemekleri Weibo dışında tüm sosyal medya hesaplarında da paylaştılar.



ÇİN'İN 1 NUMARALI YEMEK PROGRAMI

Şef Nicolas Tse ve oyuncu Charmaine'nin hazırladığı Chef Nic yemek programı, 2018'de Prime Time'da 12 bölüm yayınlandı. Çin'de 1 numara olan TV yemek programı, Çin'in Baidu, Douyin ve Douban gibi sosyal medya kanallarında da izleyiciye ulaşıyor. Bugüne dek hakkında internette 220 bin haber çıkan program, Weibo hesabında ise 50 milyon izlenme oranına sahip.

Bursa Siyah İnciri'nin geçen yıl Türkiye geneli ihracatı 38,8 milyon dolar oldu.

* Influencer bir ürünün veya hizmetin kendi sosyal medya hesapları üzerinde doğrudan takipçilerine tanıtım ve takipçilerini etkileme gücüne sahip olan kişidir.



Birbirinden çok farklı bazı lezzetler, sanki birbirleri için yaratılmış gibidir. Biri olmadan diğeri eksik kalır, hakkını verebilmek için damaklarda o tamamlayıcılığı aranır. Tıpkı şarap ve gravyerde olduğu gibi...

İSVİÇRE'DE DOĞDU KARS'TA KENDİNİ BULDU

KARS'IN 40 YIL RUS İŞGALİ ALTINDA KALMASININ GERİYE BIRAKTIĞI KÜLTÜR MİRASI GRAVYER PEYNİRİ, DÜNYADA EN ÖZEL LEZZETLERDEN BİRİ. İSVİÇRE DELİKSİZ GRUYÈRE PEYNİRİ, KARS'IN ÖZGÜN COĞRAFYASIYLA DELİKLİ AMA TATLI BİR PEYNİR MELEZLEMESİ OLAN KARS GRAVYERİNE DÖNÜŞEREK YEPYENİ BİR STİL YARATIYOR.

Gravyer, Türk kültürüne göçle geldi. İsviçre kökenli gravyer, adını da İsviçre'nin Gruyère kasabasından alıyor. Türkiye'de ise sadece Kars'ta üretiliyor. İsviçre'den göç eden bu lezzetin yolculuğu 19'uncu yüzyıla dayanıyor. 93 Harbi diye bilinen 1877 yılında yaşanan Osmanlı-Rusya Savaşı'nda işgale uğrayan Kars, Kurtuluş Savaşı döneminde 1920'de tekrar ülkemizin sınırlarına katıldı. 40 yıldan fazla Rus yönetimindeki Kars'a bu dönemin mirası, Avrupa peynircilik kültürünün kalması oldu.

Bu süreçte Çar tarafından yatırıma davet edilen İsviçreli David Moser, bölgenin özelliklerinin İsviçre gruyère peynir üretimi için ideal olduğunu görerek ilk peynir imalathanesini kurdu. 1905 yılından başlayarak, genellikle Rus ve Alman kolonilerinin yaşadığı, çayır ve otlakların en iyilerine ait, doğal koşulları sığırcılığa en uygun olan Kars ve Ardahan'daki köylerde Rusça "zavot" denilen peynir imalathaneleri oluştu. O dönem tüm bölgede 50'yi aşkın mandıra bulunduğu kayıtlarda geçiyor. Peynir tabaklarının vazgeçilmezi deliksiz gruyère peyniri, delikli ama tatlı bir peynir melezlemesi olarak Kars gravyerine dönüşüp yepyeni bir stil yarattı.

Kars ideal bir coğrafya

Zamanla yöre halkı için gravyer bir kültür haline dönüşmüş durumda. Tam yağlı inek sütünden elde edilen Kars Gravyer peynirinin lezzetini üstün yapan unsurlardan biri, bölgenin kendine has bitki örtüsü. Yöre, iklimsel koşullardan dolayı zengin bir floraya sahip. Ayrıca, bölgenin bulunduğu yüksek rakımdan dolayı hava oldukça serin. Serinlik sütteki bakterilerin aşırı şekilde artmıyıp ideal oranda kalmasını sağlıyor. Bugün üretimin yapıldığı Boğatepe köyü 3 bin metreye varan rakımıyla yüksek peynir kalitesi için şart koşulan "yüksek dağ sütlerinin" üretildiği bir merkez olmuş durumda. Gravyer peynirinin boşluklarını oluşturan ve peyniri olgunlaştıran bakteri florasının halen var olması, bu alanın ekolojik döngünün henüz bozulmadığını gösteriyor. Bu nedenle yörenin hijyen bakımından istisnai alanlar içine alınması, ihracat bakımından büyük önem taşıyor.

Kars ve çevresinde sindirimi kolaylaştırdığı için bu peynir, yemeklerden sonra tüketiliyor. Ama gravyerin asıl yeri kuşkusuz, peynir tabağı. Hoş kokusu ile şaraba en güzel şekilde eşlik eden gravyer, fondü peyniri olarak da tüketiliyor.



KÜBRA ULUTAŞ

TİM Strateji, İnovasyon ve Girişimcilik Şube Müdürü

YENİ FİKİRLERİ VE PROJELERİ HAYATA GEÇİRECEK PARLAK GİRİŞİMCİLER DÜNYANIN HER YERİNDE ARANIYOR. GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN YAYGINLAŞMASI, GİRİŞİMCİLERİN BİR ARAYA GELEREK KURDUKLARI AĞLAR, SEKTÖRLERİN VE ÜLKELERİN GELİŞİMİNE BÜYÜK KATKI SAĞLIYOR.

YENİLİĞİN TILSIMI, GİRİŞİMCİLİK RUHUNDA SAKLI

Geçtiğimiz yıl 10'uncusu düzenlenen Küresel Girişim Kongresi'ne (GEC) İstanbul'da ev sahipliği yapmıştık. Bu yıl ise etkinliğin 11'incisine 15-18 Nisan tarihlerinde 1,5 milyonluk nüfuslu Körfez'in en küçük ancak Ortadoğu ve Afrika standartları düşünüldüğünde bir o kadar zengin ülkesi Bahreyn ev sahipliği yaptı. Türkiye'nin en kapsamlı ve yaygın girişimcilik ailesine ev sahipliği yapan TİM'i temsilen bizler de yönetim kurulu üyelerimizle birlikte bu önemli etkinliğe katıldık.

Bahreyn; Arapça iki deniz anlamına geliyor. İki ayrı küçük adacığın arasında kalan iki denizden geliyor adı. Bu noktada Küresel Girişim Kongresi'ne Bahreyn'in ev sahipliğini de ismiyle müsemma iki noktadan değerlendirmek gerekiyor. Bunlardan ilki Bahreyn'in ekonomisini çeşitlendirme çabası. Keza ülke millî gelirinün üçte ikisini, finansal hizmetler, inşaat, eğitim ve turizm olmak üzere hizmet sektörleri oluşturuyor. Sanayi ise ağırlıklı olarak petrol rafinerisi, petrokimya tesisleri ve alüminyum tesislerine dayanıyor. Bunun yanında Körfez ülkeleri içinde petrol üretimi ve rezervleri en düşük olanı. Tarıma elverişli toprakların yetersiz olması sebebiyle de tarımın millî gelirdeki payı düşük bir seviyede. Tarıma elverişli arazilerde sadece hurma, badem, incir, nar gibi ürünler yetişiyor. Dolayısıyla uzun vadede ekonomiyi çeşitlendirebilmek adına Bahreyn'in dönüm noktalarından biri olarak girişimcilik öne çıkıyor.

Kadın girişimcilere destek

Bahreyn için kritik ikinci konu başlığı ise kadın girişimciliği olarak şekilleniyor.

TİM'in tek Kadın Yönetim Kurulu üyesinin de panelist olarak yer aldığı "Kadın Girişimciler: Yereli Güçlendirme & Küresel Trendler" başlıklı panelde, Bahreyn'de bir Kadın Yüksek Şurası (Supreme Council for Women) olduğunu öğreniyoruz. Panelistler arasında yer alan Kadın Yüksek Şurası'nın Politika ve Kalkınma Direktörü Deena Rashed Al Khalifa, Bahreynli kadınların ekonomik ve politik katılımını, kapsayıcılığını artırmayı hedeflediklerini vurguluyor. Bu anlamda Bahreyn Kadın Yüksek Şurası'nın kadın girişimcilere yönelik hızlandırma ve mentörlük programları, fon merkezleri, mikro finansman imkanlarından bahsediliyor. Bahreyn Hükümeti'nin kadın girişimcilere destekleri bir hayli fazla. Ancak önemli olan hususunun girişimcilerin yaratıcılık ve risk alabilme kabiliyetleri olduğu vurgulanıyor. Bahreynli kadın girişimcilere lokal olmaları, fakat global davranmayı da öğrenmeleri sıkça hatırlatılıyor.

Gürcistan'dan Bangladeş'e internet girişimciliği

Lübnanlı girişimci ve Yamiıadlı web sitesinin kurucusu Habib Haddad'ın "Ortadoğu'da inovasyon, fikir, tutku ve yetenek var. Eksik olan, sonraki aşamalar. Yani toplumsal bakış açısı, danışmanlık hizmeti ve tabii finans kaynağı" sözleri ile vurguladığı gibi, sonraki aşamaları Bahreyn zamanla kat edecek gibi duruyor. Ortadoğu'nun Silikon Vadisi Ürdün'den çıkan Fadi Ghandour, emektar girişimci Dr. Fawaz Al Zu'bi, sosyal girişimci Kamal Mouzawak, kadın mucit Ayah Bledir gibi isimler, ilk Arap e-posta sağlayıcısı Maktoob, gerçek zamanlı internet çözümleri sunan Woopra,



Ortadoğu'nun Zynga'sı Aranium gibi girişimler, Bahreyn'den de önümüzdeki yıllarda neden çıkmasın? Sadece Ortadoğu değil, 170'den fazla ülke temsilcisinin katıldığı Küresel Girişimcilik Kongresi'nde Gürcistan Girişimcilik ve Teknoloji Ajansı (GITA), Hindistan Startup India Programı, Bangladeş Tasarım ve Girişimcilik Akademisi ile ekosistemde ben de varım diyen ülkelerden...

TİM'in katkıları

Biz de TİM Yönetim Kurulu üyelerimiz Kutlu Karavelioğlu ve Melisa Tokgöz Mutlu ile "Türkiye Ekosistemindeki Başarılı Paydaşlık ve Ortaklıkların Önemi" başlıklı oturumda Türkiye'deki girişimcilik ekosistemine sağladığımız katkıdan söz ettik.

Genç ve dinamik nüfusuyla, risk almaya hayli yatkın insan tabiatıyla, ülkemizi girişimciliğin küresel merkezlerinden biri haline getirmeyi hedefleyen TİM olarak, 10 farklı ilimizdeki TİM-TEB Girişim Evlerimizle kapsamlı bir alana yayılıyor; eklektik bir yapıda, adım adım çıkılan bir merdiven misali Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine önemli bir katkı sağlıyoruz. Bu eklektik yapıda basamaklar üçer beşer atlanarak çıkılabilecek bir merdiven değil elbette! Türkiye'nin en yaygın ve geniş kapsamlı girişimcilik ailesi olarak

tanımlanıyor olmamızın sebebi de 12 farklı programımız ile 10 farklı ilde olmanızda yatıyor.

21'inci yüzyıl ekonomisi "girişim ve yenilik ekonomisi" olarak tarifleniyor. Yeniliğin tılsımı girişimcilik ruhunda saklı. Yeni fikirleri ve projeleri hayata geçirecek parlak girişimciler dünyanın her yerinde aranıyor. Girişimcilik kültürünün yaygınlaşması, girişimcilerin bir araya gelerek kurdukları ağlar, sektörlerin ve ülkelerin gelişimine büyük katkı sağlıyor. Ekosistem küreselleşiyor; ticaret bariyerleri fikirler için işlemiyor. Bu paradoksal bir durum olsa da, açık kaynaklar küresel teknolojik rekabetin dışında kalabildi.

Gayretlerimizin boşa gitmediğini görüyor; ölçebiliyoruz. Programlarımızdan yararlananların sayısının artmasını arzu ediyoruz. Ailemizin bir üyesi haline gelmiş bütün girişimcilerimizin, küresel arenada yeni başarılarıyla bizi gururlandıracaklarına inanıyoruz.



Bahreyn'de düzenlenen Küresel Girişim Kongresi'nde TİM adına Yönetim Kurulu Üyeleri Melisa Tokgöz Mutlu ve Kutlu Karavelioğlu da ülkemizi temsil etti.



ROTA PLANLAMASIYLA MALİYETLERİ FRENLE

AKILLI ROTA YÖNETİMİ GİRİŞİMİ OPTİYOL, SEKTÖRLERİN İHTİYAÇLARINI ANALİZ EDEREK EN DOĞRU ROTA PLANLAMASINI ÇIKARIYOR. ROTA OPTİMİZASYONU ALANINDA GELİŞTİRİLEN BU TEKNOLOJİLER, SEKTÖRLERİ BAŞARIYA GÖTÜRÜYOR.

Yolcu ve yük taşıyan filolar için, akıllı rota yönetimi girişimi olan 'Optiyol' 2014 yılında faaliyete geçti. Firmanın kurucu ortakları Tuba Yılmaz Gözbaşı ile Ozan Gözbaşı, rota planlama konusunda farklı sektörlerin ihtiyacını gideren bir uygulamaya imza attılar. Optiyol, dört farklı problemi, dört ana başlık altında çözüyor. Örneğin, günlük planlanan dağıtım optimizasyonunda, İstanbul'un farklı noktalarına ürün gönderen bir firmanın, siparişleri kaç adet ve hangi tipte araçla karşılaması, siparişlerin paylaşılması ve her birinin kendisine atanan ziyaretleri hangi sırada gerçekleştirilmesi gerektiği optimize ediliyor. Müşterilerini haftalık veya aylık planlama sonunda düzenli olarak ziyaret eden operasyonlar için iş yükü ve ciro dengesi dikkate alınarak araç/yakıt maliyetine göre doğru sayıda kişiye müşteri havuzunun dengeli paylaşımı sağlanıyor. Bir diğer başlık olan ana depolardan farklı şehirlerdeki bayilere dağıtım optimizasyonunda, sevkiyatların hangi tip komple araçla, parsiyel veya kargo ile gönderilmesi gerektiği, araçların ana depodan çıkış tarihi ve güzergâhlar belirleniyor. Okul servis rotalarının optimizasyonu



**TUBA YILMAZ
GÖZBAŞI**

**OZAN
GÖZBAŞI**

başlığında ise her yolcunun ev, iş veya okul adresleri, mesai saatleri ve maksimum yürüme mesafelerine göre servisler oluşturularak rotalar tespit ediliyor.

TİM-TEB Girişim Evi'nin destekleriyle

Mevcut çözümlerden farklı olarak, gerçek hayatı tanımlayan tüm kriterleri optimizasyona dâhil ettiklerini söyleyen Tuba ve Ozan Gözbaşı,

"Böylece sonradan çıkan sonuçlara müdahale etmek yerine, daha en baştan iş kuralları ve tercihleri dikkate alınmış oluyor" diye açıklıyorlar. Geçen yıl TİM-TEB Girişim Evi'ne katılan başarılı firmanın kurucu ortakları, aldıkları desteği şöyle anlatıyor: "Girişim Evi'nde eğitim, mentörlük çalışmaları, iş geliştirme çabalarına destek ile müşteriler ve yatırımcılarla tanışma, olası işbirlikleri ile ilgili yönlendirmeler konularında destek gördük."

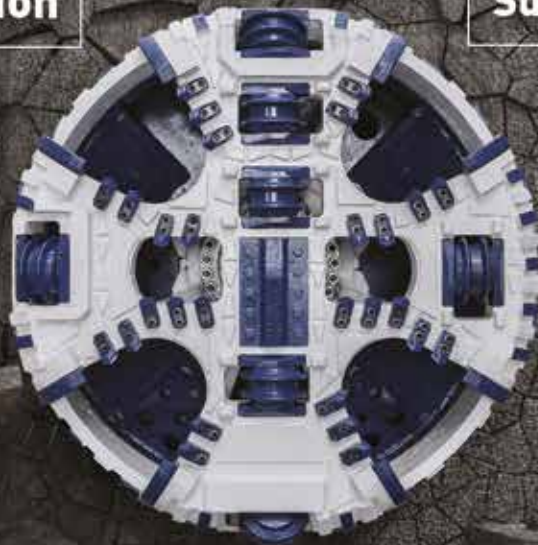
LEADERS PAVE THEIR OWN WAY

TBM Production

TBM Refurbishment

Tunnel Construction

**TBM Spare Parts and
Supporting Hardware**





Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

SANAYİ ÜRÜNLERİNDE GÜMRÜKLERİN KALDIRILMASI HALİNDE AB'NİN ABD'YE İHRACATININ YÜZDE 8, ABD'NİN AB'YE İHRACATININ İSE YÜZDE 9 ARTACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR. BU SÜREÇTE GÜMRÜK BİRLİĞİ'Nİ YENİLEYEREK AB'NİN İKİLİ TİCARET MÜZAKERELERİNE KATILMAYI VE YAPILACAK ANLAŞMALARIN DOĞAL BİR PARÇASI OLMAYI SAĞLAMALIYIZ.

Dünya ekonomisinde 2018 ve 2019'u şekillendiren unsurların başında ticaret savaşları gelmektedir. ABD'nin yenilediği ticaret politikası kendi üretimini korumaya yönelik koruma önlemleri uygulamalarına dönüşmüştür. ABD bu süreçte öncelikle Çin ile karşılıklı yoğun bir korumacılık sürecine girmiştir. Yine ABD, NAFTA başta olmak üzere ticaret anlaşmalarını yenilemekte veya AB ve Asya ile olan ticaret

TİCARET SAVAŞLARI GÖLGESİNDE TİCARET ANLAŞMALARINI

anlaşmalarında yaptığı gibi süreçten çekilmektedir. Bu çerçevede ticaret savaşları gündemde öne çıkmaktadır.

Ancak ticaret savaşlarının gölgesinde kalan önemli ticaret anlaşmaları girişimleri de olmaktadır. Bu girişimlerin anlaşmaya dönüşmesi halinde ikili ticarete önemli gelişmeler olacaktır.

Avrupa Birliği ABD ile sanayi ürünlerinde gümrük vergilerini kaldırmak üzere bir ticaret anlaşması yapmak istemektedir. Bu amaçla gerekli müzakerelerin yapılması için AB Komisyonu'nun yetki talebi Nisan ayı içinde onaylanmıştır.

ABD Başkanı Donald Trump ile AB Komisyonu Başkanı Jean Claude Juncker arasında ticari gerginliği düşürmek için geçen Temmuz'da gerçekleştirilen görüşmede, otomotiv dışındaki sanayi ürünlerine ilişkin gümrük vergileri ve tarife dışı kısıtlamaları sıfıra indirmeye yönelik birlikte çalışma kararı çıkmıştı. Liderler, ticari uzlaşmazlıkların müzakere edilerek çözülmesi konusunda anlaşma sağlamış, karşılıklı ticareti kolaylaştırmak üzere diyalog yürütülmesinde mutabık kalmıştı. AB üyesi 28 ülke adına ticaret anlaşması yapma yetkisi AB Komisyonu'nda bulunmaktadır.

Resmi müzakereler başlayacak olmakla birlikte, AB ve ABD tarafları teknik görüşmeleri geçen Eylül'den bu yana yürütmektedir. Ticaret anlaşması görüşmeleri sanayi ürünleriyle sınırlı olacak ve ürünlerde teknik gereksinimlerin uyumunu sağlamaya yönelik uygunluk değerlendirmesi anlaşmasında müzakere edilecektir. Sanayi ürünlerinde gümrüklerin kaldırılması halinde AB'nin ABD'ye ihracatının yüzde 8, ABD'nin AB'ye ihracatının ise yüzde 9 artacağı öngörülmektedir. Tarım ürünleri ile kamu alımları görüşmelerinin dışında tutulacaktır.

AB ile ABD arasında sanayi ürünleri ticaretinde gümrüklerin sıfırlanmasına yönelik müzakereler Türkiye'yi de çok yakından ilgilendirecektir. Türkiye bu süreçte Gümrük Birliği'ni yenileyerek AB'nin ikili ticaret

müzakerelerine katılmayı ve yapılacak anlaşmaların doğal bir parçası olmayı sağlamalıdır.

ABD ile Çin arasında ticaret müzakereleri de sürmektedir. Müzakereler daha çok olumsuz yönleri ve etkileri ile değerlendirilmektedir, ancak ABD ile Çin arasında ticaret müzakereleri olumlu sonuçlanır ve gümrük vergileri kaldırılmaya başlanırsa, bu birçok ülkeyi de olumlu etkileyecektir. IMF Dünya Ekonomik Görünümü 2019 Nisan raporunda bu konuda yapılan araştırma başta Güney Kore ve Tayvan olmak üzere en çok yararlanacak ülkelerin Çin ile kuvvetli tedarik zinciri içinde olan Asya ülkelerinin olacağı vurgulanmaktadır. ABD; Kanada ve Meksika ile olan NAFTA anlaşmasını ve Güney Kore ile olan ticaret anlaşmasını yenilemişti. Şimdi sırada Japonya ile olan ticaret anlaşmasının yenilenmesi var. ABD özellikle otomotiv ve demir çelik sektörlerinde daha dengeli bir ticaret istemektedir. Ayrıca Japonya'dan, ABD'den yapılan tarım ürünleri ithalatındaki yüksek gümrük vergilerinin indirilmesi istenmektedir.

Afrika Birliği'ne üye 55 ülkeden 49'unun imzalayıp taraf olmayı kabul ettiği AFC-FTA anlaşmasının onay süreci tamamlandığında Afrika, gümrüksüz bir kıtaya dönüşecektir. Bu da toplam 3 trilyon dolarlık gayrisafî hâsılaya sahip 55 ülkenin 1,2 milyarlık nüfusunu kapsayan tek bir pazar anlamına gelecek. Anlaşma ile halen ortalama yüzde 6,2'de seyreden ithalat gümrük vergilerinin azaltılması ve kaldırılması hedeflenmektedir. Böylece Afrika ülkeleri arasındaki ticaretin en az yüzde 52 oranında artması öngörülmektedir. Maden çıkarma ve işlemeye dayalı ihracatı çeşitlendirmeyi amaçlayan anlaşma, KOBİ'lerin kıta çapında ticaret yaptığı bölgelerin sayısını artırmayı da hedeflemektedir. Son söz; ticaret savaşlarının gölgesinde çok önemli ikili ve bölgesel ticaret anlaşmaları yapılıyor. Türkiye ihracatı için bu anlaşmaları yakından izlemeli ve gerekli adımları atmamızdır.

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

TÜRKİYE İÇİN DÜNYAYLA DAHA FAZLA İLETİŞİM

DÜNYADA 16 ÜLKEDE İÇERİK YÖNETİM AJANSI OLARAK FAALİYET GÖSTEREN ALMANYA MERKEZLİ UCOM UNITED COMMUNICATIONS, ULUSLARARASI MEDYA DEVLERİYLE ÇALIŞARAK, TANITIM FAALİYETLERİNE İMZA ATIYOR. ŞİRKETİN KURUCU ORTAĞI ONUR TAYŞU, TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI İLETİŞİMİN MİLLİ BİR MESELE OLDUĞUNUN ANLAŞILMASI VE TOPYEKÛN BİR İLETİŞİM STRATEJİSİ OLUŞTURULMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.





amburg merkezli UCOM United Communications, dünyanın 103 ülkesinde en büyük medya holdingleriyle içerik üretme ve bunu yönetme konusunda özel anlaşmaları olan bir grup. Dünyada 16 ülkede, 20 ofisi bulunan şirketin, dünyanın hemen hemen her noktasında irtibat noktaları ve global medya devleri ile ciddi işbirlikleri bulunuyor. İstedığınız ülke, sektör veya şirketi,

hedef noktada tanıtma adına oldukça dikkat çeken bir noktaya girebiliyor. UCOM'un faaliyetlerini şirketin kurucu ortağı, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve CEO'su Onur Tayşu ile konuştuk.

Küreselleşen dünyada hedef kitlelere ilgili mesajları oluştururken nasıl bir politika izliyorsunuz?

UCOM, sahip olduğu uluslararası

network ile beraber güçlü medya holdingleri ve kanaat önderlerinin bakış açılarından ve deneyimlerinden faydalanarak ele aldığı konunun ve alanın mesajlarını, o hedef kitleye evrensel bir bakış açısıyla, uluslararası dinamiklerle, fakat son derece yerel bir deneyimle sunabiliyor. Ana politikamız budur. Oldukça geniş bir uluslararası yapılanmamız var ve bunun avantajını koordinasyonda yaşıyoruz.

Ana hatlarıyla dünyayı belli bölgelere ayırarak merkezlerimizden yönetiyoruz. Şirketin merkezi Hamburg, Almanya'da. Avrupa ve Kuzey Amerika medya ve iletişim faaliyetlerini Hamburg merkezli yürütüyoruz. Latin Amerika'daki faaliyetlerimizi Santiago, Şili'deki ofisimizle; Afrika, Körfez ve Uzakdoğu ülkelerini ise Dubai'den yönetiyoruz. Avrasya hattını Moskova ofisimizden, dünyadaki bütün operasyonel akışı da İstanbul merkezli olarak koordine ediyoruz.

Türkiye, dünyadaki dengeler açısından yakından takip edilen ülkelerden biri. Türkiye için çalışma yaparken zorluklarla karşılaşılıyor musunuz?

Evet, dediğiniz gibi Türkiye, bütün dünya medyası ve kamuoyu tarafından yakından takip edilen bir ülke. Bizim Türkiye'deki faaliyetleri-

“Türkiye’yi biz anlatmıyoruz, Türkiye’yi ilgili ülkelerin medya kuruluşlarındaki gazeteci dostlarımız ve kanaat önderleri anlatıyor. Dolayısıyla her ülkede Türkiye’yi anlatmak aynı şekilde kolay ve aynı şekilde zor.”

mizde asıl odaklandığımız mesele, ülkemizin topyekûn bir uluslararası iletişim stratejisinin olmaması. Dolayısıyla Türkiye’de uluslararası iletişimin stratejik bir milli mesele olduğunu belirterek, bunu vurgulayarak ve ilgili makamlarda farkındalık yaratarak zorlukları aşıyoruz. Bunları ifade ettiğimizde karşılığında çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Ama Türkiye’nin uluslararası iletişim stratejisi olması gerekli ve biz bu doğrultuda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Türkiye’yi özellikle öncelikli ülkeler arasına almışsınız...

Türkiye ile ilgili dünya kamuoyu ve medyasında bir bilgi eksikliği var. Hatta Türkiye karşıtı yanlış bilgilendirmeye genellikle olumsuz önyargıların kurulduğu ve aleyhinde haberlerin yoğun olarak yer aldığı bir ortam bulunuyor. Şirketimizin dört ortağı var; biri Alman, biri Rus ve ikisi de Türk. Haliyle biz iki Türk olarak kendi ülkemizin önceliğimiz olması konusunda Yönetim Kurulu’nu ikna ettik ve odağı Türkiye’ye taşıdık. Stratejik boyutta bakarsak, Türkiye çok büyük bir potansiyeli içinde barındıran, bu alandaki ihtiyacı da aşikâr olan bir ülke. Dolayısıyla şirketin kurumsal ilerleyişinde de Türkiye’nin tüm sektörleriyle ve alanlarıyla önemli bir müşteri olarak kabul edilmesi de son derece rasyonel bir seçimdi.

Elimizde dünya medyasında kamuoyu algısının yönetilmesine dair önemli güç ve avantajlar var. Öncelikli olarak kendi memleketimiz olan Türkiye’nin bunlardan maksimum faydalanmasını istiyoruz. Türkiye’de bu doğrultuda da bir ihtiyaç var. Hem dünya kamuoyu tarafında Türkiye hakkında doğru bilgileri almak anlamında bir ihtiyaç, hem de Türkiye tarafında kendini daha etkili ifade edebilmek adına önemli bir gereksinim mevcut.

Geniş çaplı ekibinizi oluştururken kriterleriniz neydi?

Ekibimiz Latin Amerika’dan Dubai’ye kadar geniş perspektifte farklı ülkelerden ve farklı medya alanlarında uzman kişilerden olu-

şuyor. Dolayısıyla uluslararası bir iletişim ve evrensel bir dil gerekiyor. Uluslararası bir altyapıyla, ilişki yönetebilecek ve küresel içerik ve iletişim faaliyetlerini sürdürebilecek nitelikte bir özgeçmiş, deneyim ve uzmanlığa sahip olunması önceliğimiz.

Türkiye sizce kendini dışarıda iyi anlatabiliyor mu? Tavsiyeleriniz neler?

Öncelikle Türkiye'de, kendini dünyaya aktarmak konusunda, birçok makam, sektör ve ilgili yetkililerinin çok ciddi bir çaba ve özverili bir çalışma içinde olduklarını gözlemliyoruz. Fakat genel manada, topyekûn bir uluslararası iletişim stratejisi olmamasından ve bu nedenle koordinasyon eksikliğinden kaynaklı bir dağınıklık gözlemliyoruz. Amacımız, hedef kitemize en yetkin mecralarla mesajlarımızı en doğru şekilde aktarmak ve belirttiğimiz gibi topyekûn bir uluslararası iletişim stratejisi çerçevesinde bunu ele almaktır.

Tanıtım ve iletişim adına örnek vereceğiniz ülkeler var mı?

ABD, Almanya, Azerbaycan, BAE, Fransa, Güney Kore, Hırvatistan, İngiltere, İspanya, İsviçre, İtalya, Kanada, Karadağ ve Katar gibi ülkeler, belirlediği stratejiye göre yurt dışında iletişim yapan ülkeler arasında sayılabilir.

Türkiye'yi anlatmak dünyanın hangi ülkesinde daha kolay veya daha zor?

Türkiye'yi biz anlatmıyoruz, Türkiye'yi ilgili ülkelerin medya kuruluşlarındaki gazeteci dostlarımız ve kanaat önderleri anlatıyor. Dolayısıyla her ülkede



Türkiye'yi anlatmak aynı şekilde kolay ve aynı şekilde zor. Tabii tüm bu uluslararası iletişim faaliyetlerinin ve deneyimlerinin, Almanya ve Rusya gibi Türkiye'yi tanıyan ve bilen ülkelerde yansımaları daha kolay oluyor.

liyetleri, kamuoyunda ve dünya medyasının çeşitli kanallarında dönem dönem, ama sürekli ve örgütlü bir şekilde sürdürdüklerini gözlemliyoruz. Bizler belli gruplarla mücadeleden ziyade, Türkiye'nin üzerine düşeni ya-

"Türkiye'nin uluslararası bir iletişim stratejisi olması gerekli ve biz bu doğrultuda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."

Aleyhimize çalışan ülke veya lobiler gücünü nereden alıyor? Karşı mücadelede neler yapmak lazım?

Türkiye'nin aleyhinde çalışan lobiler, ülkemizin ilerlemesinin uluslararası konjonktürde kendi çıkarlarına aykırı olduğunu düşünen grup ve taraflardan gücünü alıyor. Tabii ki dünyada algının çok güçlü önem taşıdığı bir dönemdeyiz. Türkiye'nin total algısını, tarihi, kültürü, ekonomisi, sektörleri ve tüm değerleriyle bozmaya dönük faa-

parak dünya medyasında kendi faaliyetlerini sürdürmesini ve dünya kamuoyunu kendi bilgileriyle, dünya medyasının değerleri aracılığıyla anlatmasına odaklanıyoruz.

Türkiye'nin, "daha çok iletişim" diskurunda, olumlu ve olumsuz tarafların tamamının değerlendirildiği ve buna göre yol alındığı, topyekûn uluslararası bir iletişim stratejisine ihtiyacı var. İşte bu nedenle, Türkiye için "daha fazla iletişim, daha fazla iletişim, daha fazla iletişim" diyoruz.



**BREZİLYA'DAKİ
REFORMLAR,
TÜRKİYE'Yİ
NASIL ETKİLER?**



ESKİ ASKER JAIR BOLSONARO'YU BREZİLYA BAŞKANLIK SARAYI'NA TAŞIYAN, "REFORM" SÖZÜ VERMESİYDİ. BOLSONARO REFORMLARININ ÖNCELİKLİ HEDEFİ ÜLKESİNİN KALKINMASI OLSA DA, BAZI DÜZENLEMELER TÜRK YATIRIMCI VE İHRACATÇISININ ÖNÜNÜ AÇABİLİR.

Güney Amerika ülkeleri bir süredir önemli siyasi ve ekonomik değişimler yaşıyor. Sonuçları bakımından bu değişimlerin en önemlisi Venezuela'da yaşanan ekonomik kriz ve devamında yaşananlar olsa da; Brezilya'daki iktidar değişikliği, dünya ekonomisindeki yeri göz önünde bulundurulduğunda, Venezuela'dan çok daha fazla belirleyici olacak gibi görünüyor. Hem kapladığı alan açısından, hem de nüfus bakımından dünyanın beşinci büyük ülkesi olan Brezilya; ekonomik büyüklük olarak da 8'inci sırada yer alıyor. Rusya, Hindistan ve Çin ile birlikte BRIC'i oluşturan Brezilya'da, 1990'lı yıllardaki liberalizasyon politikalarının ardından 2002 yılında başkan seçilen Lula da Silva ile birlikte yaklaşık 16 yıl süren bir İşçi Partisi iktidarı yaşandı. İlk yıllarında

yoksullukla mücadele adına olumlu adımlar atsa da özellikle Lula da Silva'nın başkanlığı devrettiği Dilma Roussef ile birlikte ortaya çıkan yolsuzluk skandalları neticesinde Brezilya halkı, 2018 sonunda yapılan seçimlerde başkanlığı eski bir asker olan Jair Bolsonaro'ya verdi.

Reform vaadiyle geldi ama...

Başkanlık koltuğuna 2019 başında oturan Bolsonaro, iktidara serbest piyasa reformlarını gerçekleştirme vaadiyle geldi. Son yıllarda peş peşe yaşanan yolsuzluk skandalları nedeniyle kamuoyunda artan temiz siyaset beklentisi; ideolojisini benimsemeyenlerin bile reformların hayata geçmesi adına Bolsonaro'ya destek vermesini sağladı. Kredi derecelendirme kuruluşu S&P de 6 Şubat'ta Bolsonaro Hükümeti'nin söz verdiği liberal reformları göz



JAIR BOLSONARO

Devlet Başkanı

önünde bulundurarak Brezilya'nın kredi notunu değiştirmeyerek BB-seviyesinde tuttu.

Ancak çok sayıda partinin temsil edildiği Brezilya Meclisi ve geçmiş dönemin izlerini taşıyan kamu idaresi göz önüne alındığında, Bolsonaro'nun portföyündeki reformları ne derece hayata geçirebileceği soru işaretleri taşıyor. Özellikle Meclis'te yasa çıkarmanın çok incelikli koalisyon manevralarına bağlı olduğu düşünüldüğünde; "dik başlılığı" ile dikkat çeken Bolsonaro'nun en azından ilk dönemde bir hayli zorlanacağı yorumları yapılıyor. Nitekim Bolsonaro, bu yorumları yapanları haksız çıkarmadı. Başkanlık koltuğuna oturur oturmaz ilk reform olarak gündeme getirdiği emeklilik düzenlemesinde inisiyatifi Meclis'e kaptırdı. Hükümetin 10 yılda 1 trilyon real (yaklaşık 260 milyar dolar) tasarruf beklediği emeklilik reform sürecinin, en iyi ihtimalle Haziran ayında tamamlanacağını belirten uzmanlara göre, yeni başkanın meclisteki partilerle diyalogda atacağı adımlar reformun kaderini de belirleyecek. Reform hayata geçtiğinde emeklilik yaşı erkekler için 65, kadınlar için 62'ye yükselecek.

İş yapma ortamı iyileştirilecek

Emeklilik reformunda acemiliğini

TÜRKİYE-BREZİLYA DIŞ TİCARETİ (Bin \$)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2009	388.244	1.105.890	1.494.134	-717.646
2010	614.551	1.347.525	1.962.076	-732.974
2011	883.471	2.074.354	2.957.825	-1.190.883
2012	1.002.759	1.770.094	2.772.854	-767.335
2013	936.096	1.408.806	2.344.902	-472.710
2014	794.186	1.728.745	2.522.932	-934.559
2015	458.367	1.792.241	2.250.608	-1.333.875
2016	333.741	1.788.012	2.121.754	-1.454.271
2017	384.904	2.544.928	2.929.832	-2.160.024
2018	489.543	3.257.706	3.747.249	-2.768.163

Kaynak: TÜİK

atlanan Bolsonaro'nun, diğer reformlar konusunda daha uzlaşmacı bir yol izlemesi bekleniyor. Bunların başında ise yatırım ortamının iyileştirilmesi yer alıyor. Brezilya'da iş yapma ortamını iyileştirecek yeni düzenlemelerin yılın ikinci çeyreği içerisinde getirileceği daha önce açıklanmıştı. Söz konusu düzenlemeler kapsamında Brezilya'da şirket açmak için gerekli zamanın kısaltılması ve finansal zorluk yaşayan küçük firmaların toparlanma sürecindeki bürokrasinin azaltılması öngörülüyor. Ayrıca Nisan ayında yabancı yatırımcılar için bir ombudsman programının açılma-

nacağı da hükümetin reform paketi kapsamında duyurulmuştu. Söz konusu program kapsamında atanacak ombudsman Brezilya'da yatırım yapmak isteyen yabancı şirketlere danışmanlık hizmeti verecek.

Sermaye malı ithalatı kolaylaşacak

Göreceli olarak kapalı bir ekonomi niteliğindeki Brezilya'da, yabancı yatırımlara uygun koşullar sağlanmasına rağmen, devlet tekelinde olan petrol arama ve çıkarma, iletişim ve medya ile madencilik gibi sektörlerde kısıtlamalar bulunuyor. Daha önce yapılan anayasa dü-

BREZİLYA İLE TİCARETİN PÜF NOKTALARI

Güney orijinleri nedeniyle Brezilyalıların "geniş" olacaklarını sanmayın, son derece dakiktirler.

Kapkaçtan korunmak için değerli saat, mücevherat takmayın, telefonunuza dikkat edin.

Ayrılrken misafirin kapıyı açması bir daha görüşmek istenmediği anlamında değerlendirilir.

zenlemeleriyle, yerli ve yabancı sermayeye sağlanan teşvikler arasındaki farklılık azaltılmış, ayrıca devlet tekelindeki telekomünikasyon, petrol ve doğal gaz dağıtım özel sektöre açılmıştı. Bolsonaro hükümeti, bu reformları bir adım ileri taşıyarak ülkede yerel üretimi olmayan sermaye malları ile bilgi teknolojileri ve telekomünikasyon ürünlerinde yüzde 14 ila yüzde 16 arasında uygulanmakta olan gümrük vergilerinin geçici olarak sıfırlanmasını kararlaştırdı. "Ex-tarifário" denilen bu uygulama kapsamında hâlihazırda 8'li GTİP bazında 664 ürün yer alıyor.

Türk makine sektörü için fırsat

Sıfır gümrük kapsamına alınacak ürünlere ilişkin sürecin kısaltılması ve kolaylaştırılması, ayrıca vergiler-

den muafiyet sağlanan sürenin uzatılması da planlar arasında.

Bu yıl içerisinde uygulamaya konması beklenen yeni sistemle yerel üreticilerden gelen talepler sonucunda gümrük vergisi muafiyeti tanınması talep edilen ürüne ilişkin inceleme ve kamudan görüş toplama süreçlerinin de kısaltılması öngörülmüyor. Ayrıca yüksek fiyatlı ve düşük kaliteli yerel makine ve ekipmanları kullanmak zorunda kalan yerel sanayiye ithalatı kolaylaştıracak bir pencere açılması da gündemde. Bu özellikle Türk makine sektörü için önemli bir fırsat kapısı aralayabilir. Düzenlemenin hayata geçmesiyle özellikle inşaat malzemeleri, makineler, elektrikli makine ve cihazlar ve ilgili ürünlerde Brezilya'ya sıfır gümrük vergisi ile ihracat mümkün

ATAK DENGELERİ BOZABİLİR Mİ?

Türkiye'nin son dönemde yıldızı parlayan ihracatçı sektörlerinden biri olan savunma ve havacılık alanında yaşanacak bir Güney Amerika açılımı, ticarete dengeleri değiştirebilir. Savunma sanayinin saygın yayını "Jane's Aviation" bir süredir taarruz helikopteri arayışı içinde olan Brezilya'nın hedef listesinde Mi-28 ve AH-1Z ile birlikte, Türkiye imalatı ATAK T129'un da bulunduğunu yazmıştı.

ATAK nihayet Nisan ayı başında Brezilya'da görücüye çıktı. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) öncülüğünde 17 Türk savunma sanayisi firması Rio de Janeiro'da düzenlenen 12'nci LAAD Savunma ve Güvenlik Fuarı'nda ürünlerini sergilediler. Fuarda Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ tarafından üretilen T129 ATAK helikopteri de tanıtıldı. TUSAS'ın Kurumsal Pazarlama ve İletişim Başkanı Tamer Özmen fuarın çok verimli geçtiğini ve ilk gün Brezilya Devlet Başkanı Yardımcısı Mourao, Kara Kuvvetleri Komutanı Pujol ve hava kuvvetlerinden üst düzey yetkililerin standı ziyaret ederek, tüm ürünler hakkında bilgi aldığını söyledi. ATAK helikopteri özellikle Rio üstlerindeki muhteşem uçuşu ile herkesin ilgisini çekti. Çok büyük bir coğrafyaya sahip olması nedeniyle ülkenin keşif gözetleme maksadıyla insansız hava aracına da ihtiyacı bulunuyor. İHA'lar Türk Savunma Sanayii'nin en başarılı olduğu alanlardan biri.

BREZİLYA'NIN DIŞ TİCARETİ (Bin \$)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2016	185,2	137,6	322,8	47,7
2017	217,7	150,7	368,5	67,0
2018	239,9	181,2	421,1	58,7

Kaynak: ITC TradeMap

Brezilya'nın mutfağını eleştirmek ve şehirlerin kaosundan bahsetmek hoş karşılanmaz.

Gümrüklerle ilgili tüm evrakın Portekizce düzenlenmesi zorunludur, İngilizce kabul edilmez.

Brezilyalı alıcı yüz yüze görüşmeyi tercih eder, bu da çok sık seyahat anlamına gelebilir.



olacak. Ancak bunun için Türk iş dünyasının bu ülkeyi daha iyi tanıyıp, aktif bir şekilde konuya eğilmesi gerekiyor.

Öte yandan, Brezilya pazarında iyi bilinen birçok geleneksel ürünümüz, ne yazık ki Avrupalı firmalar tarafından toptan alınıp, bu ülkede perakende olarak pazarlanıyor. Bu-

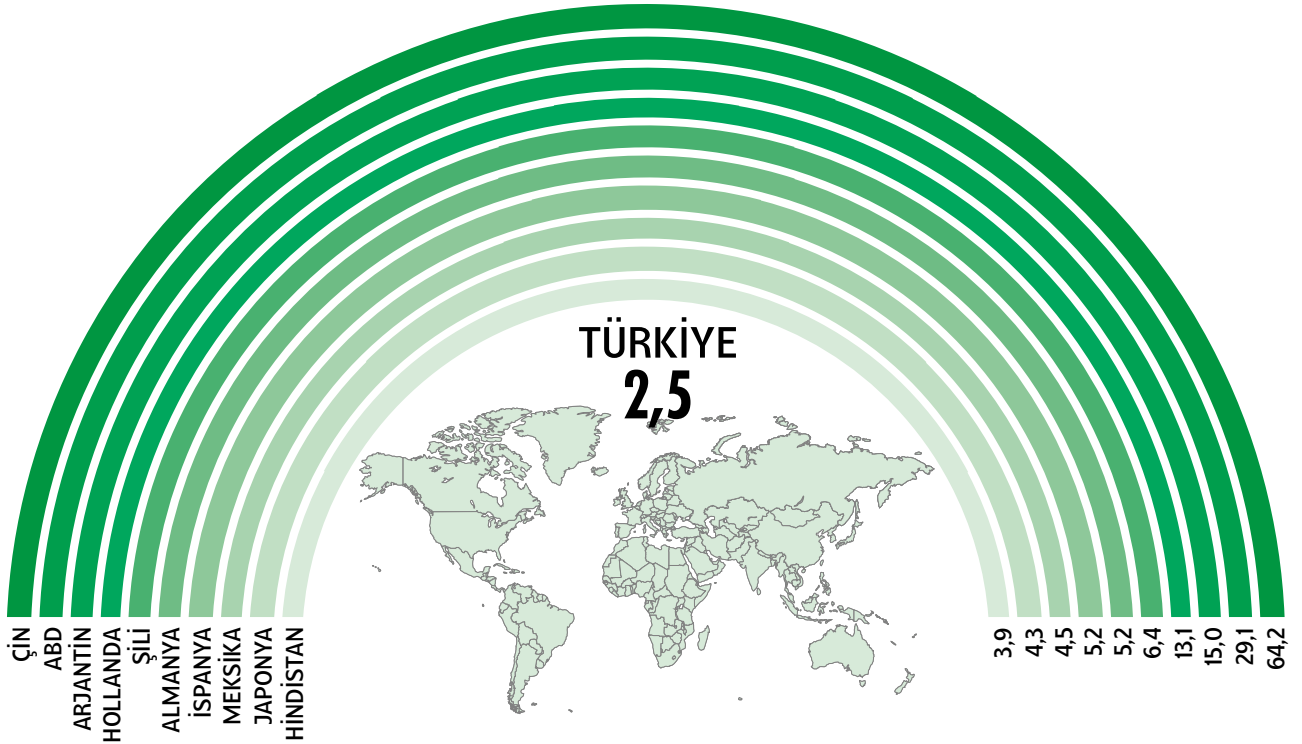
rada inisiyatif alınarak ürünlerimizin kalite ve fiyat üstünlüğünün doğrudan Brezilyalı ithalatçı firmalara anlatılması gerekiyor.

İkili ticarete denge aleyhimize

Bolsonaro'nun reformları her ne kadar birtakım fırsatlar yaratacak

olsa da; Türkiye ile ticarete büyük bir dengesizlik söz konusu. 2018 yılında iki ülke toplam ticareti yaklaşık 3,7 milyar dolar düzeyindeydi. Ancak ihracatımız 489 milyon dolarda kalırken, ithalatımız 3,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bir önceki yıla göre Brezilya'ya ihracatımız da, bu ülkeden ithalatımız da yaklaşık yüzde 28 oranında arttı.

Brezilya'ya ihracatımızın arzu edilen seviyede olmamasının temel nedeni, Brezilya'nın da kurucu üyesi olduğu Avrupa Birliği benzeri bir yapı olan MERCOSUR kapsamında üçüncü ülkelere uygulanan yüksek gümrük vergileri. Türkiye'den 100 birim maliyet ile çıkışlı bir ürünün Brezilyalı ithalatçının deposuna girişi 160 birimi bulurken, aynı ürünün MERCOSUR kapsamında temini 130-140 birime mal oluyor. Sorunun çözülmesi için Türkiye ile MERCOSUR arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalan-



Brezilya'nın ihracatında ilk 10 ülke (Milyar \$)

Kaynak: ITC TradeMap

ması kaçınılmaz görünüyor. Nitekim bu çerçevede ilk adım daha 2008 yılında imzalanan Çerçeve Anlaşması ile de atılmıştı. Ancak aradan geçen 10 yılı aşkın sürede bir ilerleme kaydedilemedi.

AB ile STA bize zarar verir

Öte yandan MERCOSUR ile Avrupa Birliği arasında imzalanacak olası bir STA önümüzde daha büyük bir tehlike olarak duruyor. Böyle bir anlaşmanın Türkiye olmadan imzalanması, iki şekilde ekonomimizi olumsuz etkileyecek. İlk olarak MERCOSUR'un iki büyük ekonomisi Brezilya ve Arjantin; başta otomotiv, tekstil, hazır giyim, tarım ve gıda sektörleri olmak üzere ABD ve Avrupa pazarlarında Türkiye'nin rakibi olarak öne çıkacak. Öte yandan Türk ihracatçılar, MERCOSUR pazarında Avrupa Birliği ve Kuzey Amerikalı üreticilerin rekabeti ile karşılaşacaklar.

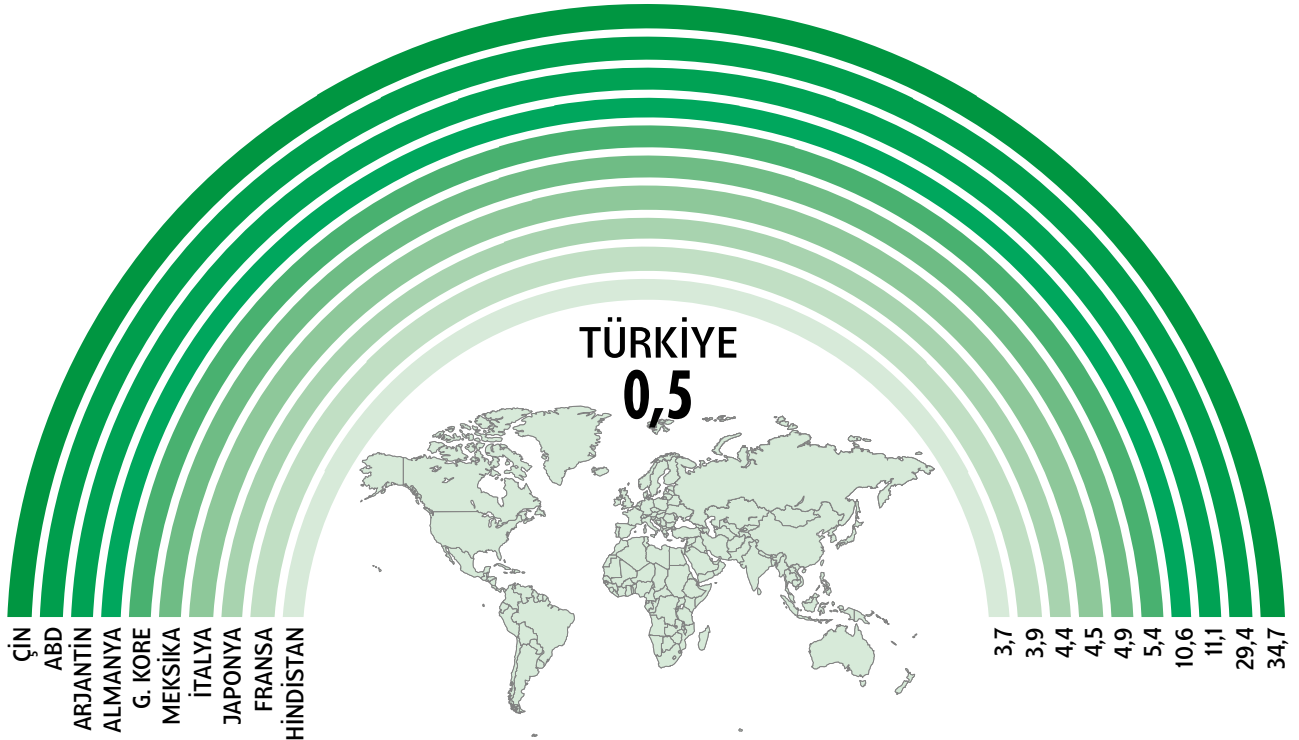
MERCOSUR NEDİR?

Avrupa Birliği modelini izleyen MERCOSUR, serbest ticaret, gümrük birliği ve nihayetinde her alanda entegrasyonu hedefleyen, Güney Amerika'nın ortak pazarı. Brezilya, Arjantin, Uruguay, Paraguay ve Venezuela'nın üyesi olduğu birlik içinde ürünlerin yüzde 90'ına Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulanıyor. Birlik, İsrail, Bolivya, Şili, Peru, Küba, Kolombiya, Ekvator, Mısır, Filistin ve en son Güney Afrika Gümrük Birliği ile STA imzaladı. Türkiye, Avrupa Birliği, Ürdün, Fas, Körfez İşbirliği Konseyi ile MERCOSUR arasında STA müzakereleri devam ediyor. Avrupa Birliği ile sürdürülen STA müzakerelerinin yakında sonuçlanması bekleniyor. Bu süreç tamamlandığında Türkiye'nin de AB ile olan Gümrük Birliği çerçevesinde MERCOSUR üyeleri ile STA yapması gerekiyor.



Bardağın dolu ve boş tarafı

Sık kullanılan bir anekdot vardır: Afrika'da bir kabilenin yalnızlık dolaştığını gören iki ayakkabı üreticisinden biri umutsuzlukla evine dönerken, diğeri bu bakır pazarın sunabileceği fırsatları görerek sevinir. Sonuç olarak başta mesafeler ve MERCOSUR olmak üzere Türkiye'nin aşması gereken handikaplar bulunsun da bardağın dolu tarafında da çok önemli argümanlar bulunuyor. 1990'lı yıllara kadar ithalatı bilmeyen bir ülke olarak Brezilya, bu anlamda ayakkabısız bir kabileden farksız. Zaten Türkiye de bardağın dolu tarafını 2015 yılında görmüş durumda. 'Hedef Ülke' olarak belirlenen Brezilya için devletin sağladığı teşvik olanaklarının yanı sıra, düzenlenen ticaret ve alım heyetleri de bu fırsatları gerçeğe dönüştürmek için önemli imkanlar sunuyor.



Brezilya'nın ithalatında ilk 10 ülke (Milyar \$)

Kaynak: ITC TradeMap

İSPANYA'NIN KALBI MADRID'DE YAPILACAK

10 ŞEY

MADRID, İLK BAŞTA GÖSTERİŞLİ BİNALARI VE GENİŞ CADDELERİ İLE DİKKAT ÇEKSE DE, ŞEHİR ASLINDA SAHİP OLDUĞU DEĞERLERİ VE SANATA DÜŞKÜNLÜĞÜ İLE ÇOK DAHA FAZLASINI İFADE EDİYOR.

ispanya'nın 3,5 milyon nüfusu ile en büyük şehri olan Madrid, futbol tutkunları için Real Madrid'i, kitap kurtları için Don Kişot'u veya sevenleri için boğa güreşlerini anımsatıyor olabilir. Fakat emin olun, tüm bunlardan çok daha fazlasını barındırıyor. Madrid'i anlamak için birkaç gün kesinlikle yetmeyecektir. Tarihi yapıları, meydanları, sarayları, müzeleri ve yemek kültürü ile tipik bir İspanyol şehriden çok daha fazlasına sahip. İspanyollar için bir hayli değerli olan 'siesta' saatine denk gelmemeye özen göstermek gerektiği neredeyse ilk kural. İşte Madrid'de yapılacak 10 şey.



Dokuz girişli dikdörtgen meydan PLAZA MAYOR

1.

Plaza Mayor, 94 metre genişliği ve 129 metre uzunluğu ile Madrid'in en ünlü meydanlarından biri. Mimar Juan de Herrera tarafından tasarlanarak 1620 yılında yapılan dikdörtgen şeklindeki meydanın hemen ortasında İspanya Kralı Felipe'nin heykeli bulunuyor. 9 girişi ile tüm yollar ona çıkıyor. İsmi ise burada yer alan gösterişli belediye binasından alıyor. Bina'nın sadece meydana bakan balkon sayısı ise 237 tane.



AYI VE AĞAÇ HEYKELİ

Şehrin simgesi

Madrid'in simgesi, 13'üncü yüzyıldan bu yana Puerta Del Sol meydanında yer alan bu bronz heykel. Anıt elleriyle ağaca tutunmuş çilek yiyen bir ayıyı ifade ediyor. Şehrin bayrağında ve armasında da bulunan bu simge Madrid halkı için son derece önemli. Yaklaşık 20 ton ağırlığındaki heykelin üstünde ki meyvelere dokunan kişinin Madrid'e tekrardan geleceğine inanılıyor. Ayı ve ağaç heykeli ile fotoğraf çekilmek isterseniz, bir süre beklemek zorunda kalabilirsiniz. Çünkü heykelin önünde uzun selfie kuyrukları oluşuyor.

Picasso'nun Guernica eseri burada

İspanya'nın en büyük ve en önemli çağdaş sanatlar müzesi, Atocha Metro İstasyonu'na çok yakın. Burası yıllık 3,2 milyon ziyaretçi ile dünyanın en çok ziyaret edilen 12'nci müzesi olma ünvanına sahip. Picasso'nun meşhur Guernica tablosu da ulusal sanat müzesinde bulunuyor.



3.

KRALİÇE SOFİA ULUSAL SANAT MÜZESİ

Gölde bir gezintiye kim hayır der?

Şayet yorulduysanız gölde küçük bir gezintiye ne dersiniz? Şehir merkezindeki en büyük parklardan biri olan Retiro Parkı, 19'uncu yüzyılın sonuna kadar İspanyol Kraliyet Ailesi'ne aitken, bu tarihten sonra halka açık bir yere dönüşmüş. 45 dakikalık bir gezi için 6 euro ödemeniz gerekiyor. Parkta bir sürü anıt ve heykel de bulunmakta. Bunların en meşhuru ise Gül Bahçesi, Fallen Angel Heykeli ve Camdan Saray.



RETIRO PARKI

5.



4.

MADRID KRALİYET SARAYI

Bahçelerle çevrili saray

Madrid'de uğramanız gereken yerlerin başında 18'inci yüzyılda yapılan Kraliyet Sarayı geliyor. Mimarisinin yanı sıra eşsiz ve görkemli iç dekorasyonu da bir hayli iddialı bir saray burası. Sarayın iç düzenlemesi 3'üncü ve 4'üncü Carlos tarafından yapılmış. Günümüzde devlet törenleri için kullanılan saray, 1931 yılında 13'üncü Alfonso'nun tahttan çekilmesine kadar hükümdar ikametgahı olarak kullanılmış. Sarayın çevresinde yer alan Sabatini ve Campo del Moro adlı bahçeleri de eşsiz bir güzellikte.



6.

PLAZA DE ESPAÑA

Don Kişot'un izinden

Plaza de España, Madrid'in en büyük ve ünlü meydanlarından. İspanyol diktatörü Franco'nun ülkeyi modernleştirme çalışmasının bir ürünü olan bu meydan, zaman zaman festival ve çeşitli organizasyonlara da ev sahipliği yapıyor. Meydanın hemen ortasında Don Kişot'un yazarı Miguel de Cervantes Saavedra'nın bir anıtı var. Rafael Martínez Zapatero ve Pedro Muguruza tarafından tasarlanan heykel şehrin sembollerinden biri olmuş.



PRADO MÜZESİ

Resim sanatının merkezi

İspanya'nın bir kültür cenneti olduğunu söylemek bir abartı değil. İspanyol sanatının değişik dönemleri hakkında değerli bilgiler barındıran 8.600 tablo, 700'ün üzerinde heykel ile çok miktarda çizim, para ve madalyadan oluşan dev koleksiyona sahip Prado Müzesi, bu cennetin en değerli mihenk taşlarından. Kapısını ziyarete ilk kez 1819 yılında açan müzede, Rembrant, Rubens, Van der Weyden gibi isimlerin imzalarının olduğu Flaman, Fransız ve Alman sanatının özelliklerini yansıtan çok sayıda değerli eser sergileniyor.

LAS VENTAS

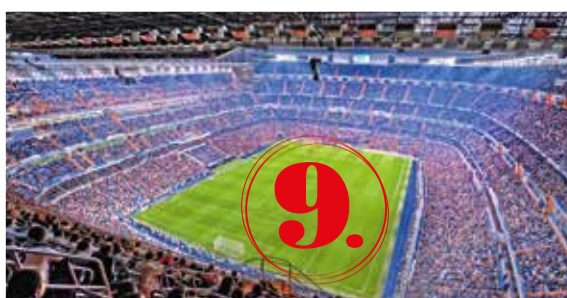
En büyük arena

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.



SANTIAGO BERNABÉU

Futbol tutkunlarının adresi



Dünyanın en büyük ve ünlü futbol sahalarından olan Santiago Bernabéu, 1947 yılında açıldı. Stadın sahibi Real Madrid kulübü. Stadyum, adını 1943-1978 yılları arasında Real Madrid'in başkanlığını yapmış olan Santiago Bernabeu Yeste'den alıyor. 85 bin kişilik oturma kapasiteli stadyum içerisinde 245 VIP bölümü, dört restoran ve çok sayıda alışveriş alanı yer alıyor. Açıldığı tarihten günümüze kadar birçok finale sahne olan spor tesisinin gezginler açısından en önemli bölümü, kupa ve ödüllere dolu müzesi.



TAPAS VE PAELLA LEZZETİ

Dünyanın en eski restoranında

Madrid'de ne yemeli? Öncelikle dünyanın en eski restoranı Restaurante Botin'e uğramanızı tavsiye ederiz. Guinness Rekorlar Kitabı'na bile girmeyi başaran bu restoran, tamı tamına 294 yaşında. İlk önerimiz, 'tapas' adlı atıştırmalıklar. Bir kâse zeytinden patates kızartmasına, pastırmadan yumurtalı yiyeceklere kadar tapaslar oldukça çeşitli ve bir o kadar lezzetli. İspanya'nın ünü dünyaya yayılmış lezzeti paella da, çeşitli deniz ürünleri ile tavuk ve sebzelerden yapılan bir pilav çeşidi.



PORSELENDE EL EMEĞİ İHRACAT

KÜTAHYA'DAN DÜNYAYA AÇILAN BİR HİKÂYE ONUNKİ. HOBI OLARAK YAPMAYA BAŞLADIĞI DEKORATİF ÜRÜNLERİ ŞİMDİ İNGİLTERE'DEN AVUSTRALYA'YA KADAR ÇOK SAYIDA ÜLKEYE İHRAÇ ETMENİN GURURUNU YAŞIYOR SELİN ESENDEMİR. KURDUĞU 'SALEEN ART' MARKASINI BAŞARILI KILANSA, ÜRÜNLERİN TÜMÜNÜN EL YAPIMI OLMASI.

Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarım bölümünden mezun olduktan sonra kendi reklam ajansını kurdu, Selin Esendemir. On yıllık ajans serüveninin ardından daha farklı bir şeyler yapmak istediğine karar verdi. El sanatlarına yatkınlığı vardı ve aynı zamanda doğup büyüdüğü Kütahya'ya olan vefa borcunu ödemek istiyordu. 2014 yılında önce hobi olarak yaptığı çizimleri dekoratif amaçlı üretmeye başladı. İşine duyduğu sevgi ve yetenek birleşince, kendi markasını kurması uzun sürmedi. 2015 yılında 'Saleen Art' markasıyla başladığı yeni girişim, bugün Kütahya'da yüzde 90'ı kadın çalışandan oluşan bir atölyeden dünyaya açılıyor. Her biri özel olarak elde üretilen ürünler oldukça çeşitli. Kulpsuz kahve fincanları, farklı renk ve tasarımlarda porselen yemek takımları, vazolar, çeşitli boylarda meze tabakları ve dekoratif amaçlı olarak kullanabileceğiniz birçok tasarım Saleen Art adıyla ihraç ediliyor.

Üretimnin yüzde 40'ı ihracata

Ürünlerin tasarımcısı da olan Esendemir, Anadolu kültüründe değer bulmuş form desenlerini aynı kalite ve farklı kombinasyonlarla el çizimleri ile birleştirerek dekorasyon dünyasına sunuyor. Geçen yıl 15 bin civarında el yapımı üretim gerçekleştirilirken, bunun yüzde 40'ı ihraç ediliyor. İlk ihracat 2016 yılında Avustralya'ya gerçekleşmiş. İhracat yapılan ülkeler arasında İngiltere, Hollanda, Avustralya, Dubai, ABD, Azerbaycan ve Rusya var. Hedef, tamamı el işi olan üretimi 25 bine, yurt içi satış noktasını ise 200'e çıkarmak.

Selin Esendemir, markanın doğuş öyküsünü şöyle anlatıyor: "Kütahya'da doğdum ve büyüdüm. Türkiye, farklı medeniyetlerin yaşadığı ve el sanatlarının çok geliştiği bir coğrafya. Oradan bana görsel bir miras kaldığını düşünüyorum. Çizime de yeteneğim ve ilgim hep vardı. Daha önce reklam ajanslarında çalıştım, kendi ajansımı kurdum. Türkiye'de çok değerli malzemeler ve el sanatları var.



Gözlemlerimde bu değerlerin yeterince kullanılmadığını gördüm. Yurt dışından çok fazla ithal ürün Türkiye'ye geliyor. 2015 yılında el sanatlarını geliştirerek modern tasarımlar yapmaya karar verdim. Daha sonra yolculuğum beni kendi markamı kurmaya yönlendirdi ve Saleen Art doğdu."



SELİN ESENDEMİR

Dekoratif ürünlerde geometrik desenler dikkat çekerken, etnik çizgiler postmodernist bir anlayışa dönüşüyor.



post modern bir tarz yakalıyorum. Ürünler bir birisinin aynısı olmuyor, çünkü hepsi el boyaması" diye anlatıyor. Mutlak başarı için tasarımın şart olduğunu dile getiren Selin Esendemir, "Tasarıma mutlaka yatırım yapılmalı. Benim için tasarım değişen teknoloji ile orantılı. Başarılı olmak istiyor ve farklılığını ortaya koymak istiyorsanız tasarıma, Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yapmak zorundasınız" diyor.

"YAKIN VADELİ PLANLAR YAPIN"

Başarılı olmak isteyen kadınlara da tavsiyeleri oldu Selin Esendemir'in: "Girişimci olmak isteyen kadınlara en büyük tavsiyem 'Ya olmazsa' sözünü kafalarından silmeleri öncelikle... Çok uzun vadede değil, yakın vadeli planlar yapmalılar. Çünkü girişimcilik bunu gerektiriyor. Kendine güvenip, elini taşın altına koyduktan ve biraz da cesur olduktan sonra başarı geliyor."

Hepsi el yapımı

Tasarımlarında, moda akımlarından, gördüğü objelerden ve yaptığı seyahatlerden ilham aldığını belirten Esendemir, "Aslında bana enerji veren her şey ilham kaynağım. Geometrik ve evrensel çizgiler var tasarımlarımda. Osmanlı etkisini modern çizgilerle kullanarak

70 kadının geçim kapısı

Selin Esendemir, kadın iş gücüne bilhassa önem veren ve faaliyetlerini bu doğrultuda gerçekleştiren isimlerden biri: "Atölyemizi Kütahya'da kurduk ve büyük bir çoğunluğu kadınlardan oluşuyor. Dört kadınla başladık, şu an 70 kadın çalışmamız bulunuyor. Anadolu'da maalesef kadınlar iş hayatında büyük şehirlerdeki kadar şanslı değil. Onlara şans vermek istedim. Kendi payımıza hedefimiz kadın istihdamını olabildiğince büyütme."



TİCARETİ HIZLANDIRACAK

DEPO YATIRIMI

İSTANBUL HAVALİMANI, İHRACAT YARIŞINDA TÜRKİYE'Yİ BİR ADIM ÖTEYE TAŞIYACAK. FEVZİ GANDUR LOGISTICS, YENİ HAVALİMANINDA HİZMETE AÇTIĞI DEPO YATIRIMI İLE BU YARIŞA KATKIDA BULUNACAK.

Havayolu, denizyolu, uluslararası kara taşımacılığı hizmetlerinin yanı sıra uluslararası proje taşımacılığı ve yurt içi depolama, lojistik ve dağıtım hizmetlerini müşterilerine sunan Fevzi Gandur Logistics, 71 yıldır lojistik sektöründe faaliyet gösteriyor. Denizcilik alanında başlayan sektör deneyimini lojistiğin tüm alanlarına taşıyan Fevzi Gandur Logistics'in, dünyanın en büyük havalimanları arasında yer alan İstanbul Havalimanı'nda gerçekleştirdiği serbest depo yatırımı geçtiğimiz günlerde hizmete açıldı. Şirketin Hava ve Deniz Taşımacılığı Genel Müdürü Hasan Şafak, hava-

yolu taşımaları ile entegre bir depolama süreci sağlayarak hızlı lojistik operasyonları gerçekleştireceklerini ifade ediyor.

İhracata faydalı olacak

Şafak, "İstanbul Havalimanı hızlı ihracat taşımalarında oldukça faydalı olacak. Ortadoğu ile Avrupa taşımaları arasında önemli bir nokta haline gelecek" diyor. Türkiye'nin herhangi bir şehirden yurtdışına havayolu ile yapılacak tüm ihracatlar için depolama çözümleri sunduklarını belirten Şafak, "İstanbul Havalimanı aktarmalı gönderileri, ilgili uçağın gününe, saatine kadar depomuzda muhafaza edebiliyoruz" şeklinde

aktarıyor. Havayolu taşımasındaki paylarını yüzde 305 artırdıklarını dile getiren Şafak, depo yatırımlarının bu ivmelenmeyi daha da artıracığını ve Türkiye'nin önemli IATA acenteleri arasındaki yerlerini kısa sürede alacaklarını vurguluyor.

İlklere imza attı

Şirketin Havayolu Operasyon Müdürü Kerem Diri de ihracat taşımalarında uçuş öncesi hazırlık, ithalatta ise varış sonrası hizmetler sağlayacaklarını ifade ediyor. Havayolu taşımacılık hizmeti veren uluslararası firmaların da Fevzi Gandur Logistics'ten hizmet alabileceğini belirten Diri, Türkiye havalimanlarında serbest depo açan ilk uluslararası lojistik şirketleri arasında yer aldıklarını belirtiyor. İhracat işlemlerindeki ardiye ücretlerinin yüksekliği ve serbest sürelerin kısıllığına dikkat çeken Diri, firmaların istedikleri günden itibaren depolarını kullanabileceklerini, uçuş gününden önce yükleri ihracat terminaline kadar teslim edebilecek yapıyı kurduklarının altını çiziyor.

HER YERE LOJİSTİK HER YÖNE SOSYAL SORUMLULUK

"TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK HİZMET İHRACATÇISI" ARAŞTIRMASINDA ÖNEMLİ BİR BAŞARI GÖSTEREN ORIGIN LOGISTICS, GENÇ İNSAN KAYNAĞINDAN ALDIĞI GÜÇLE KISA SÜREDE HIZLA BÜYÜDÜ. ÇOK YÖNLÜ TAŞIMACILIK HİZMETİ VEREN ŞİRKET, SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNE BÜYÜK ÖNEM VERİYOR.

G enel olarak proje ve ağır yük taşımacılığına odaklanan Origin Logistics, Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçıları arasında. Kuruluşunun altıncı yılını kutlayan şirket, TİM'in gerçekleştirdiği "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" araştırmasına göre geçen yıl sektörel bazda 41'nci sırada yer aldı. Kuruldukları 2013'ten beri ciddi bir büyüme yakaladıklarını belirten Origin Logistics'in Genel Müdürü Yüksel Kahraman, "Önümüzdeki süreçte İstanbul, İzmir, Mersin ve Ankara ofislerimize ek olarak, birçok farklı şehirde de açarak, sanayi açısından gelişmiş ve üretimin yoğun olduğu bölgelere yakın olacağız" şeklinde yakın vadeli hedeflerini aktarıyor.

"Gücümüz ekibimiz"

Ekibin büyük çoğunluğunun üniversitelerin denizcilik ve lojistik bölümlerinden mezun ve armatör tecrübesine sahip kişilerden oluştuğunu belirten Kahraman, bu sayede pazara hakim olduklarını, rakip firmalara oranla müşterilerine çok daha hızlı geri dönüşler yaparak rekabetçi fiyatlar sunabildiklerini söylüyor. Ülkemizin geleceğine ve insan kaynaklarındaki zenginliğine inandığını ifade eden Kahraman,



YÜKSEL KAHRAMAN

Genel Müdür

▲ Son olarak Bitlis'in Van Gölü kıyısındaki ilçesi Tatvan'daki Seydi Ali Reis Meslek Lisesi'ne destek verdiklerini belirten Yüksel Kahraman, "Ülkemizin açık denizlerine uzak bu bölgesindeki Denizcilik Lisesi'nin seyir laboratuvarı yapımını üstlendik. Önümüzdeki yıllarda kendi büyümümüzü sürdürürken ülkemize de katkı sunmaya devam edeceğiz" diyor.

"Gücümüzü dinamik ekibimizden alıyoruz. Şirketimizin yaş ortalaması oldukça düşük. Gençlere çok önem veriyoruz ve sorumluluk vermekten çekinmiyoruz" diye ifade ediyor.

"İyi şirket, çevresel farkındalığı olandır"

Sadece büyük ciro rakamlarına ulaşmanın veya performansı ölçen sıralamalarda listeye girmenin iyi bir şirket olmaya yetmediğini vurgulayan Kahraman, "İyi şirketlerin çevresel farkındalıkları da olması gerektiğine inanıyoruz. Bu yüzden her yıl birçok sosyal sorumluluk projesine ciddi bütçeler ayırıyoruz. Kurulduğumuz günden beri tüm promosyonlarımızda Darüşşafaka ve UNICEF ürünlerini kullanıyoruz. Üniversitelere, okullara, öğrenci derneklerine ve spor kulüplerine sponsor oluyoruz" diyerek verdikleri destekleri aktarıyor.

Tüm tüketim alışkanlıklarının değiştiği, her sektörün dijitalleştiği, bilgiye ulaşma hızının daha da önemli olduğu yeni bir dünya gerçeği ile karşı karşıya olduklarını belirten Kahraman, değişime ayak uydurmak için her gün yenilenmeye gayret ettiklerini söylüyor. İyi bir şirket olmanın personel memnuniyeti ile başladığını, tedarikçi memnuniyeti ile devam ettiğini ve nihayetinde müşteri memnuniyetiyle sonuca ulaştığını vurgulayan Kahraman, teknolojik altyapı yatırımlarına devam edeceklerinin mesajını veriyor.



DONDURMACILIKTAN DONDURUCU UZMANLIĞINA: UĞUR SOĞUTMA

DERİN DONDURUCU DENİLİNCE AKLA GELEN İLK MARKALARDAN BİRİ OLAN UĞUR SOĞUTMA, İNOVATİF ÜRÜNLERİ İLE BAŞARISINI AVRUPA'DA DA GÖSTERDİ. FİRMANIN ÜRÜNLERİ ÇOK SAYIDA ÜLKEDE RAĞBET GÖRÜYOR.

Uğur Soğutma, Aydın Nazilli'de 1954 yılında kuruldu. Küçük bir atölyede üretime başlayan firma bugün Avrupa'da da boy gösteriyor. Başarılı firmanın Genel Müdürü Yusuf Öksüzömer, "Firma, Uğur Dondurma adıyla Nazilli'de faaliyet gösteren küçük bir yöresel dondurmacıyken, dondurma makinalarına ve daha sonra da derin dondurucu üretimine kadar uzanan bir başarı hikâyesine ulaştı. Küçük bir atölyede başlayan bu serüven, bugün Avrupa'nın en büyüğü olarak devam ediyor" şeklinde konuşuyor.

"Üretmeyi seviyoruz"

Derin dondurucu denilince akla ilk

gelen marka ve Türkiye'de ilk derin dondurucu üreten firma olduklarını ifade eden Öksüzömer, "İklerin markası olmanın üzerimizde oluşturduğu bir sorumluluk ve yük var. Bu sorumluluğu üzerimizde hissetmemizdeki en büyük sebep işimizi ve üretmeyi sevmemiz, müşterilerimizin bizi sevmesi ve çalışmaktan büyük keyif almamız. Uğur Soğutma olarak her yıl 850'den fazla bayimizle bir araya geliyor ve onların taleplerini, isteklerini dinliyoruz. Gelecek yıl için üretimimiz için veriler bu toplantılardan çıkıyor. Bayilerimizin önerilerine büyük önem veriyoruz, çünkü onlar nihai tüketiciyle sıcak temasta bulunan ve sahayı çok iyi

bilen iş ortaklarımız" diyor. Çeşitli pazar araştırmaları yaparak, tüketicilerin ihtiyaçlarını anlamaya çalıştıklarını ifade eden Öksüzömer, Ar-Ge ve teknolojiye ciddi yatırım yaptıklarını sözlerine ekliyor: "Elde ettiğimiz bilgilerle, 2019 yılında yepyeni teknolojileri içinde barındıran inovatif ürünleri pazara sunuyoruz. Yeni teknoloji kullanılarak ürettiğimiz UED 280, 380 ve 480 isimli dondurucu soğutucu ürünlerimiz, yapmış olduğumuz inovatif çalışmalar neticesinde aynı dış alanı kaplarken, aynı zamanda daha geniş iç hacim sunuyor. Üstelik bunu başarırken enerji seviyesini de A++ olarak tutmayı başardık" diye ifade ediyor.

Yüzlerce çeşitle, yüzlerce ülkede!

Ülkemizin ilk derin dondurucusunu üretirken de ilk ihracatımızı yaparken de aynı heyecanı koruduk içimizde. Şimdi hayatı kolaylaştıran yüzlerce ürünümüzle **146 ülkedeyiz.**





MUTFAKTA İNOVASYON, İNOKSAN'IN İŞİ

HİNDİSTAN'DAN MACARİSTAN'A KADAR 80'İ AŞKIN ÜLKEYE ENDÜSTRİYEL MUTFAK ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDEN İNOKSAN, YAKIN VADEDE AFRİKA VE ASYA-PASİFİK BÖLGESİNİ HEDEFLİYOR.

Endüstriyel mutfak sektörü, Ar-Ge ve teknolojiye yapılan yatırımlarla ihracatta önemini artırıyor. Sektör bugün 60 bin kişiye istihdam sağlarken, pazar büyüklüğü ise 15 milyar TL'ye ulaştı. Şirketin hedefi,

Avrupa'da liderlik koltuğuna oturmak. Vehbi Varlık tarafından 1980 yılında kurulan İnoksan'ın Genel Müdürü Esra Batkın, Avrupa ile rekabet edebilecek düzeyde kendilerini geliştirdiklerini söylüyor. "Endüstriyel mutfak ürünleri dev

bir sektör. Dışarıda yeme içme alışkanlıkları her geçen gün değişiyor. Avrupa'nın en iyi mutfakları, Fransız, İtalyan ve Türk mutfağı olarak gösteriliyor. Mutfaktaki maharetlerimizi işimize yansıtıyor ve profesyonellere dünyanın her köşesinde teknolojik



İNOVATİF MUTFAK ÜRÜNLERİ

Küresel pazarda rekabet etmek için şirket, Ar-Ge Merkezi ile ürün portföyünü geliştirmeye devam ediyor. "İnoksan Ar-Ge Merkezi sürekli gelişen teknolojik alt yapısı ve nitelikli iş gücüyle büyüyor. 35'in üzerinde özgün endüstriyel ürün tasarım tescilli ile yıllık ciromuzun yüzde 2'si Ar-Ge faaliyetlerine ayrılıyor" diyen Esra Batkın, bu çalışmalar sonucunda ortaya çıkan ürünlerden biri olarak Inosmart marka fırını işaret ediyor. Fırın farklı yemekleri aynı anda pişirme imkanına sahip. Sektörün ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz ettiklerini ve onları dinleyerek Ar-Ge çalışmalarını güçlendirdiklerini söyleyen Batkın, "Bunun yanı sıra 6 bin tabak yıkama kapasiteli BYF600 bulaşık yıkama makinemiz sektör profesyonellerinden yoğun ilgi görüyor" diye anlatıyor.

çözümler sunuyoruz" diye konuşan Batkın, çevre ülkeler arasında birinci ve Avrupa'da endüstriyel mutfak ekipmanları üretiminde ikinci sırada yer aldıklarını ifade ediyor. Küresel pazarda yenilikçi ürünleri ile boy gösteren İnoksan, teknolojiye de sürekli yatırım yapıyor. Beş kıtaya ihracat gerçekleştirilirken, geçen yıl şirket yüzde 30'luk bir büyüme kaydetmiş. Bu yılın hedefi ise ihracatta satışlarını yüzde 45 oranında artırmak. Esra Batkın; "2018 yılında 80'i aşkın ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Teknolojik yatırımlarımızla birlikte bu sayıyı artırmaya devam edeceğiz" diyor.

Sırada Afrika ve Asya-Pasifik var

Dört bin çeşide varan yardımcı mutfak ürünüyle; otel, bar, kafe, restoran, catering ve turistik tesis gibi yeme içme alanlarının bulunduğu tüm mekanlara ihtiyaç duyulan tüm ürün ve aksesuarları üreten İnoksan, ayrıca çamaşırhane ekipmanları, açık büfeler ve soğuk odalar da imal ediyor. 20 bin m² kapalı alanda kurulu teknolojik bir mutfak üssüne sahip firmanın müşteri portföyünde, gemi mutfağı, hastaneler, fabrikalar ve okullar da var. İnoksan'ın güçlü ol-



ESRA BATKIN
İnoksan Genel Müdür

Özellikle Çin, Hindistan, Kenya, Etiyopya gibi ülkelere yoğunlaşacağız. Avrupa perakende pazarından da beklentilerimiz yüksek. 2019'da yeni projeler ve iş birlikleri ile pazarda büyümeye devam edeceğiz" diyor.

Yurt dışında anahtar teslim hizmetler

İnoksan'ın yurt dışında anahtar teslim tamamladığı referanslarından bazıları ise şöyle; Intercontinental Dubai Marina Bay, Jumeirah Bilgah

Devlet destekli markalaşma programı Turquality'de toplamda 6,5 yılı geride bırakan İnoksan, Turquality programı çerçevesinde Türkiye'de ilk yerli kombi fırını üreten firma özelliğini de taşıyor.

duğu pazarlar, ABD, Avrupa ülkeleri, Azerbaycan, Körfez ülkeleri, Güney Kore, Hindistan, Rusya ve Singapur gibi çok çeşitlilik gösteriyor. Esra Batkın, bu yıl yeni bir atağa kalkacaklarını belirterek, "Afrika ve Asya-Pasifik öne çıkan pazarlarımız olacak.

Beach Hotel, Akirifushi Resort By Atmosphere Hotels & Resorts Maldives, Ialysos Bay Hotel Rhodes, Radisson Blue Hotel St. Petersburg, U.S.A. Embassy - Colombo, Yakın Doğu University, T.C. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı / Albania...

2018 İKMİB İHRACATIN YILDIZLARI ÖDÜL TÖRENİ



BAŞARMAK ONLARIN KİMYASINDA VAR

SON AYLARDA TÜRKİYE'NİN OTOMOTİVDEN SONRAKİ İKİNCİ EN BÜYÜK SEKTÖRÜ HALİNE GELEN KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ, BAŞARILI İHRACATÇILARI 2018 İKMİB İHRACATIN YILDIZLARI TÖRENİ'NDE ÖDÜLLENDİRDİ. 84 FİRMANIN DERECEYE GİRDİĞİ GECEDE, 2019 YILI HEDEFİ 20 MİLYAR DOLAR OLARAK ORTAYA KONDU.



▲ **ADİL PELİSTER**
İKMİB Başkanı

"2019 yılında da sektör ihracatımızın artmasına katkı sağlayacak faaliyetleri desteklemeye devam edeceğiz. İhracatımızın artması ve 2023 hedeflerine ulaşmamız için özellikle KOBİ'lerimizi daha fazla ihracata yönlentmemiz gerekiyor."



▲ **İSMAİL GÜLLE**
TİM Başkanı

"Kimyada şimdiden yaklaşık 5 milyarlık ihracata ulaşarak geleceğe umut aşıladık. Bu başarıdan ötürü kimya sektöründe 2019 yılı için konulan 20 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşacağımıza yürekten inanıyorum."

ÇİN'DE KİMYA TTM'SİNE İHTİYAÇ VAR

Çin Uluslararası İthalat Fuarı hakkında bilgi veren İKMİB Başkanı Adil Pelister, fuarı ihracatçılar için büyük bir fırsat olarak gördüklerini belirterek, en yakın zamanda Ticaret Bakanlığı'nın da destekleriyle Guangzhou ve Şanghay'da olmak üzere Çin'de iki Türk Ticaret Merkezi açmayı hedeflediklerini söyledi.

Geçtiğimiz yıl 168,1 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunun kırılmasında büyük pay sahibi olan kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, 2018 yılında 17,4 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. 2019 yılı Mart ayında geçen yıla göre yüzde 17,4 artışla 1 milyar 830 milyon dolar ihracat gerçekleştiren kimya sektörü, şimdiye kadar aylık bazdaki en büyük yurt dışı satışına ulaştı. Kimya sanayi bu yılın üç aylık döneminde ise geçen yıla kıyasla ihracatını yüzde 19,6 artırarak yaklaşık 5 milyar dolar ihracata imza attı. Sektör, yılsonunda 20 milyar dolar seviyesini yakalamayı hedefliyor. Plastikten kozmetiğe, ilaçtan ka-

uçuğa, medikal malzemelerden boyaya kadar kimyanın farklı alt sektörlerindeki yaklaşık 7 bin ihracatçı firmayı temsil eden İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), "İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"nde başarılı firmaları buluşturdu. Alt sektör ve ürün gruplarında toplam 28 kategoride 84 ödül sahibini buldu. İKMİB Başkanı Adil Pelister'in ev sahipliğinde Raffles İstanbul Zorlu Center'da düzenlenen törene; TİM Başkanı İsmail Gülle, çok sayıda dernek ve birlik başkanı ile sektörün önde gelen isimleri katıldı.

Ortak akla ihtiyacımız var
İhracatta tarihi rekorların kırıldığı 2018'i geride bırakarak 2019'a yeni

ANORGANİK KİMYASALLAR

Eti Maden İşletmeleri
Ciner İç ve Dış Ticaret
Egesil Kimya

BOYA, VERNİK, MÜREKKEPLER

Ak-Pa Tekstil
Akkim Yapı Kimyasalları
Sun Chemical Matbaa Mürekk.

İLAÇ

Nobel İlaç
Sandoz İlaç
World Medicine İlaç

MEDİKAL

VSY Biyoteknoloji
Turkuaz Medikal Kozmetik
Özel Prodentel Diş Laboratuvarı

KİMYASAL GÜBRELER

Toros Tarım
Gemlik Gübre
Bagfas Bandırma Gübre

KAUÇUK VE ÜRÜNLERİ

Polimer Kauçuk Sanayi
Teklas Kauçuk
Trelleborg İst. Endüs. Hortumlar

MİNERAL YAKITLAR

Aygaz
Mt Petrolcülük ve Enerji
Özersoylar Dış Ticaret

MADENİ YAĞLAR

Shell&Turcas Petrol
Bp Petrolleri
Petrol Ofisi A.Ş.

rekorlarla adım atmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten TİM Başkanı İsmail Güllü, "Bu yıl, İKMİB İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde her zamankinden daha heyecanlıyız. 2018 yılında ekonomimizin kimyasını bozmaya çalıştılar. Ancak bu ülkenin kalkınmasına, üretimine ve istihdamına katkı sunan, en önemlisi de risk alan ihracatçılarımızın dik duruşuyla yeni rekorlara imza attık. Ne mutlu ki, Mart ayında da 16,3 milyar dolarla Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdik. Yılın ilk çeyreğinde ihracatımız 2018'e göre yüzde 3,34 artarak, 44,5 milyar dolara ulaştı. Kimyevi maddeler sektörümüz de buna çok ciddi bir katkı sağladı. Kimyada şimdiden yaklaşık 5 milyarlık ihracata ulaşarak geleceğe umut aşıladık. Bu başarıdan ötürü kimya sektöründe 2019 yılı için konulan 20 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşacağımıza yürekten inanıyorum" dedi. Önümüzdeki 4,5 yıllık seçimsiz dönem süresinde ekonomide ve ticarete yapılacak yeni reformlarla Türk ihracatçısının vizyonuna, ortak aklına ve projelerine ihtiyaç olduğunu dile getiren Güllü, "TİM'in kapısı tüm ihracatçılara açık. İhracatçılarımızın desteğiyle Türkiye'nin geleceği için daha iyisini yapmak adına çalışmaya

devam edeceğiz. Ödül alan, ihracatın kahramanı olan tüm şirketlerimizi yürekten kutluyorum" diye konuştu.

Bu başarıyı hep birlikte kazandık

İKMİB Başkanı Adil Pelister de, 2018 yılında kimyevi maddeler ve mamulleri sektöründe Türkiye'yi dünya arenasına taşıyan ve küresel başarılarıyla herkesi gururlandıran firmalara teşekkür etti. Kimya ailesi olarak, 16 alt sektörüyle birlikte Türkiye'nin ihracatına ve ekonomisine önemli ölçüde katkı sunduklarını vurgulayan Pelister, "Aslında otomotivden mobilyaya, tekstilden gıdaya kadar hammaddelerimizle pek çok alana dokunarak ülkemiz için büyük bir katma değer sağlıyoruz. Geçtiğimiz yıl ekonomi yönetimimizin kararlılığı ve bizlerin bu güzel ülkeye olan sonsuz inancı sayesinde toplam 168,1 milyar dolarlık ihracatla, Türkiye Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdık. Ve en önemlisi, bu başarıyı adeta tek bir vücut gibi hareket ederek yine hep birlikte başardık. Kimya sektörü olarak bu tarihi başarıda büyük bir pay sahibi olduk. Kimya sanayi, 2018 yılını yüzde 8,23'lük artışla 17,4 milyar dolar ihracatla üçüncü sırada tamamladı" değerlendirmesini yaptı.

MUHTELİF KİMYASALLAR

Ege Kimya
Remik Kimya
Nedex Kimya

ORGANİK KİMYASALLAR

Mks Marmara Entegre Kimya
Akpa Organik Peroksit Kimya
BASF Türk Kimya

TEK KULLANIMLIK PLAS. ÜRÜN.

Yıldız Plastik ve Ambalaj
Sem Global Dış Ticaret
Demka Plastik Züccaciye

PLASTİKTEN MAMUL EV VE MUTFAK EŞYALARI

Demka Plastik Züccaciye
Violet House Plastik
Aktas Plastik

Üç ayda 5 milyar dolarlık ihracat

Kimya sektörü olarak, ihracat-taki kalıcı ikincilik hedefine emin adımlarla yürüdüklerini ifade eden Pelister, 2018 yılında dört kez aylık bazda ikinciliğe ulaştıklarını ve bu yılın ilk çeyreğinde üst üste üçüncü kez en çok ihracat yapan ikinci sektör olduklarını dile getirdi. Kimya sektörünün 2019 yılı ilk çeyreğinde ihracatın, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 19,6'lık artışla 5 milyar dolara ulaştığını kaydeden Pelister, "2019 yılı Mart ayı kimya ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17,4 artışla 1 milyar 830 milyon dolar gerçekleşirken, bu rakam bugüne kadar aylık bazda yaptığımız en yüksek ihracat anlamına geliyor. Kimya sektörü olarak, Cumhurbaşkanımızın gösterdiği 200 milyar dolarlık ihracat hedefimizin tutturulması için üzerimize düşen sorumluluğun bilincindeyiz. Bu doğrultuda sektör ihracatımızı yüzde 15 artırarak 20 milyar dolar seviyesine ulaştırmak için daha çok çalışacağız. Bu hedefi yakalamak için sizlerle birlikte bütün dünyayı arşın arşın dolaşacağız. Ve daha çok üretip, daha çok marka yapıp, daha çok satacağız" dedi.

Yeni pazarlar gerekli

ABD- Çin ticaret savaşları başta

olmak üzere AB'nin finansal durgunluğu, Brexit, İran ambargosu, Suriye meselesi, Suudi Arabistan'daki sıkıntılar, Rusya-ABD ilişkileri gibi küresel gelişmelerin ihracatçıları endişelendirdiğini söyleyen Pelister, bu endişeyi minimize etmek için de yeni pazarlara ulaşmanın elzem olduğunu dile getirdi. Türkiye'nin önünde 4,5 yıllık seçimsiz ve istikrarlı bir dönem olduğunu hatırlatan Pelister, "İnanıyorum ki bu 4,5 yıllık süreçte tamamen işimize odaklanacak ve bu zamanı yeni icraatlarla, yeni atılımların öne çıkacağı bir fırsat dönemi olarak değerlendireceğiz" dedi.

İKMİB'in 2018 boyunca hem yurt içi hem yurt dışı faaliyetleri hakkında bilgi veren Pelister şöyle aktardı: "2019 yılında da sektör ihracatımızın artmasına katkı sağlayacak faaliyetleri desteklemeye devam edeceğiz. İhracatımızın artması ve 2023 hedeflerine ulaşmamız için özellikle KOBİ'lerimizi daha fazla ihracata yöneltmemiz gerekiyor. Bu kapsamda 2019 yılında e-ticaret ağının genişletilmesi, ihracatçının finansmana ulaşımının kolaylaştırılması, kimya sektöründe yerleştirme ile Türk Ticaret Merkezleri ağının genişletilmesi hedeflerimizi gerçekleştirmek üzere yoğunlaşacağız."

SABUN

Colgate Palmolive Tem.Ürün.
Evyap International
Dalan Kimya

KİŞİSEL BAKIM ÜRÜNLERİ

Evyap International
Erte Kozmetik
Coster Aerosol Valf

ODA KOKULARI

Coster Aerosol Valf
Aps Ambalaj Kozmetik
Diamo Kozmetik

RENKLİ KOZMETİKLER

Erkul Kozmetik
Kosan Kozmetik
Tan-Alize Kozm. ve Temizlik Ür.

KOKU KİMYASALLARI

Seluz Kimya Kozmetik
Erdoğan Parfüm Sanayi
Gülççek Kimya ve Uçan Yağlar

LEZZET KİMYASALLARI

Iff Aroma Esans
Aromsa Besin Aroma
Çağdaş Kimya

İNŞAAT PLASTİKLERİ

Fırat Plastik Kauçuk
Ege Profil
Subor Boru

PLASTİK AMBALAJ

Koroza Dış Ticaret
Roma Plastik
Polinas Plastik

PLASTİK HAMMADDELER

Organik Kimya
Ravago Petrokimya
Dow Türkiye Kimya

PLASTİKTEN DİĞER EŞYA

İşılplast Plastik
Derya Kırtasiye Malzemeleri
Tam Plastik ve Kalıp Sanayi

TEKSTİL KİMYASALLARI

Pulcra Kimya
Rudolf Duraner Kim. Mad.
Setaş Kimya

ISLAK TEMİZLEME MENDİLLERİ

Sapro Temizlik Ürünleri
Arsan Kimya
Fulya Kozmetik

GÜBREDE İHRACAT ŞAMPİYONU

2018’İN KİMYEVİ GÜBRE İHRACATI ŞAMPİYONU TOROS TARIM OLDU. ŞİRKET GEÇEN YIL İHRACATINI YÜZDE 30 ARTIRIRKEN, AFRİKA’DAN HİNDİSTAN’A TÜM DÜNYAYI PAZARI OLARAK GÖRÜYOR.

Toros Tarım, 2018 yılının en fazla kimyevi gübre ihracatı yapan kurumu olarak ödülünü aldı. Kimyanın farklı alt sektörlerindeki 10 binden fazla ihracatçı firmayı temsil eden İstanbul Kimyevi Madde ve Mamulleri İhracatçıları Birliği’nin (İKMİB) düzenlediği gecede, Toros Tarım adına “2018’in Gübre İhracatı Birincisi” ödülünü alan Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göröl, “Geçen sene ihracatımızı yüzde 30 artırarak Toros Tarım’ın tarihindeki en yüksek rakama ulaştık. Aldığımız bu ödül bizim için çok anlamlı olmasının yanı sıra ülkemiz perspektifinden Türkiye’nin de döviz ihtiyacına katkıda bulunmak ve gübre sektöründe temsil etmek adına büyük bir gurur kaynağı oldu” diyerek düşüncelerini aktarıyor.

Tanzanya’dan İspanya’ya

2018 yılında oldukça geniş bir coğrafyaya ihracat yaptıklarını vurgulayan Hakan Göröl, “Afrika’da Fas, Kenya, Mozambik, Tanzanya; Avrupa’da Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, İspanya, İtalya, Roman-



ya ve Ukrayna, Güney Amerika’da Arjantin ve Asya’da ise Hindistan, İsrail ve Lübnan’a ürün satıyoruz” diyerek ihracat pazarlarının çeşitliliğini vurguluyor.

Göröl, 2018’de hammadde fiyatlarındaki radikal artışa rağmen, pazardaki rekabet nedeniyle maliyetleri satış fiyatlarına çok sınırlı yansıtıklarını ve küçük marjlarda çalıştıklarını belirterek, “Bu gelişmelere rağmen ihracat kanallarımızla birlikte bir denge kurabildik ve 2018 satış hedeflerimizi gerçekleştirdik” diye konuşuyor.

Göröl, 2017 yılı ihracatında 273 bin ton seviyesindeyken, 2018’de yeni ihracat pazarlarının da eklenmesiyle yüzde 30 gibi kayda değer bir artışla 354 bin tona ulaştıklarını belirterek, “Sürekli gelişim bakış açısıyla çalışanlarımız ve bütün paydaşlarımızla birlikte, fabrikalarımızı verimli-

şekilde yüksek kapasite kullanım oranıyla çalıştırdık. Yoğun rekabet yaşanan pazar koşullarına başarıyla uyum sağlarken, tedarikten üretim ve dağıtıma tüm süreçlerde verimliliği artırma çalışmalarımız da olumlu etkilerini gösterdi” şeklinde anlatıyor.

Her yere ihtiyaca uygun ürün

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sertifikası alan ilk gübre Ar-Ge merkezini Mersin üretim tesislerinde açtıklarını hatırlatan Göröl, gelecek vizyonlarını şöyle anlatıyor: “Ar-Ge Merkezimizin Türk çiftçisinin ihtiyaç duyduğu gübreyi bölgenin toprak ve iklim yapısına en uygun şekilde geliştirmemize hizmet etmesini ve ayrıca ihracat için de kaldıraç etkisi yaratmasını hedefliyoruz. Bu merkezimiz Türk tarımının ve ihracatımızın hizmetine sunmayı hedefliyoruz.”



32 yıldır Türkiye'deki tüketicilerin hayatlarına dokunuyor ve hayatlarını iyileştiriyoruz



SÜRDÜRÜLEBİLİR FAALİYETLER

Faaliyet alanlarımızı genişletmek, üretim kapasitemizi ve ihracat potansiyelimizi artırmak adına 32 yıldır sürdürülebilir yatırımlar yapmaktayız. Ödüllü bir ihracatçı olarak, Türkiye'de ürettiğimiz ürünlerimizin yüzde 20'den fazlasını 10'dan fazla ülkeye ihraç ediyoruz. (Kafkasya, Orta Asya Ülkeleri, Ortadoğu, Afrika ve Balkanlar)



#PrematüreGücü

LİDER MARKALAR VE ORGANİZASYON

16 markamızla Türkiye'deki her 10 haneden 9'unda bulunmaktayız. Toplam 650'den fazla çalışanımız, 2 üretim merkezimiz ve genel merkezimizle Türkiye'nin bölgesel bir üretim ve yönetim merkezi olması için çalışmaktayız.



TOPLUMSAL ETKİ

Sadece ürünlerimizle değil, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerimizle de Türkiye'de her gün milyonlarca hayata dokunuyor ve milyonlarca hayatı iyileştiriyoruz.



BRAUN



Gillette®



ipana

Oral-B

Orkid

PANTENE

Prima

TAMPAX

Venus®





İHRACATTA HAVAMIZ DEĞİŞİYOR

KARARLI BİR YÜKSELİŞLE DIŞ TİCARET AÇIĞINI AZALTAN İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ, TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKISINI SÜRDÜRÜYOR. 4,5 MİLYAR DOLAR İHRACAT YAPAN SEKTÖR, DIŞ TİCARET FAZLASI VERMEYE ODAKLANMIŞ DURUMDA.

i klmlendirme sanayisi, son üç yıldır istikrarlı bir şekilde dış ticaret açığının azaldığı, gelişime açık sektörlerin başında geliyor. Geçen yıl toplam 4,5 milyar dolarlık ihracatla ülke ekonomisine katkı sağlayan sektörün temsilcisi İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), ihracatta en iyi firmaları ödüllendirdi. Ödül töreni TİM Başkanı İsmail Gülle, İSİB Başkanı M. Hakkı Şanal ve TİM Başkan Vekili Salih Zeki Poyraz, İbrahim Pektaş ve çok sayıda sanayicinin katılımıyla 28 Mart'ta

gerçekleşti. Törende 17 kategoride ihracat başarısı gösteren firmalara ödülleri verildi.

Büyümenin motoru ihracat

TİM Başkanı Gülle, ülke ekonomisinin temelinde ihracat olduğunu söyleyerek, 2019'u ihracatta sürdürülebilirlik ve yenilik yılı ilan ettiklerini hatırlattı. Bu çerçevede çalışmaların geliştirildiğini söyleyen Gülle, şöyle konuştu: "Ekonominin büyüme potansiyelini dikkate aldığımızda arzu ettiğimiz seviyelerde olmasak da ihracatçılar olarak verdiğimiz katkı

hem ülkemize güvenin, hem de işimize olan inancımızın bir göstergesi. Hayatımın hiçbir döneminde 2018 yılının 8'inci ve 9'uncu aylarında yaşadığımız kur saldırılarına kadar ihracatın öneminin ne kadar vazgeçilmez olduğunu görmemiştik."

İhracat ithalatın yüzde 85'i

İSİB Başkanı M. Hakkı Şanal da, iklimlendirme sektörünün artık ihracat fazlası vermeye odaklandığını söyledi. Şanal, "İklimlendirme sektörü olarak baktığımızda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 85. 2016'dan bu yana kararlı bir şekilde sektörümüzün dış ticaret açığı azalıyor. 2018 yılında 800 milyon dolara kadar azaldı. Orta vadede çok daha iyi organize olabilirsek dış ticaret fazlası veren bir sektör olacağız" dedi.

dalan d'Olive

Kişisel Bakım Serisi

Güzelliğiniz için
doğal bir dokunuş



EGE ve AKDENİZ'İN
%100 DOĞAL ZEYTİNYAĞI



%0 Paraben,
Boya

YENİ AMBALAJ
FORMÜLASYON

VÜCUT
LOSYONU

BESLEYİCİ
ŞAMPUAN

BANYO VE
VÜCUT SABUNU

2018 İhracatın Yıldızları
Sabun Kategorisi 3.sü

dalan

EVTEKS'TEN ÇEVRE DOSTU TASARIMA VURGU

BU SENE 25'İNCİSİ DÜZENLENEN EVTEKS FUARI, DÜNYA EV TEKSTİLİ OYUNCULARINI YENİLİKLERLE BULUŞTURDU. ÇEVRE DOSTU TASARIM ÜRÜNLERİNİN YOĞUN İLGİ GÖRDÜĞÜ FUARA, 120 ÜLKEDEN 50 BİNİ AŞKIN YABANCI ALICI KATILDI.



Alanında dünyanın en büyük iki fuarından biri olan ve İstanbul Uluslararası Ev Tekstili Fuarı (EVTEKS), binin üzerinde markanın katılımı ile CNR EXPO Yeşilköy'de düzenlendi. Bu yıl fuarda sergilenen

ev tekstili ürünlerinde inovasyon, eğlence ve sürdürülebilirlik ön plandaydı. "Alternatif Varoluş" ana tema konseptiyle sunulan Evtteks Fuarı Trend Alanı'nda doğayı örnek alarak ev tekstilinde özellikle tasarım trendi açısından dünyaya yön veren uyanış, gelecek sezonun ürün ve tasarımları ele alındı. Dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilere, Türk ev tekstili ürünleri tasarım odaklı bir bakış açısıyla sunuldu. Pet şişe ve polyester ipliklerinin geri dönüştürülmesiyle üretilen perdeler ve pamuk ipliklerinin geri dönüştürülmesiyle elde edilen nevresimler fuarda öne çıkan çevre dostu ürünler arasındaydı. Perde, perde aksesuarları, tül, döşemelik kumaş, mutfak ve yemek odası tekstili, havlu ve banyo grubu





ürünleri, uyku ve yatak odası tekstili, iplikler, yer kaplamaları, duvar kaplamaları ve dekorasyon ürünleri gibi çok çeşitli ürünlerin sunulduğu EVTEKS Fuarı'nın katılımcı ülkeleri arasında ABD, İspanya, İtalya, Fransa, Yunanistan, Çin, Portekiz Fas, Avusturya, Almanya, Makedonya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Pakistan, Endonezya, Hindistan, Mısır, Hollanda, Bulgaristan ve Bosna Hersek yer aldı.

Çifte bayram yaşandı

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'na denk düşen EVTEKS Fuarı'nın açılışı çocukların katılımı ile şenlendi. Fuar ve sektör ile ilgili değerlendirmelerde bulunan çocuklar EVTEKS Fuarı'nın dünyanın en büyük fuarı olmasını dilediler.

EVTEKS Fuarı'nın açılış töreni CNR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ceyda Erem'in ev sahipliğinde, TİM Başkanı İsmail Gülle, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, TETSIAD Başkanı Ali Sami Aydın, Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, DENİB Başkan Yardımcısı Süleyman Kocasert'in katılımı ile yapıldı.

Odakta, tasarım ve trend oluşturma olmalı

Fuarın açılışında konuşan Gülle, Türk ev tekstili sektörünün başarısına dikkat çekerek, "Dünya 2'ncisi fuarı olan ev tekstili sektörümüz, ihracat sıralamasında da dünyanın dördüncüsü konumunda yer alıyor" diye konuştu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Hepimizin gayretiyle birlikte fuar merkezinin daha da büyümesini sağlayacağız. İstanbul'da daha büyük atılımlar yaparak birçok fuarı İstanbul'a taşıma imkanı bulacağız. İş dünyasından beklentimiz ihracatı daha da artırmak. Ev tekstili sektöründe trendleri belirleyen ve tasarlayan konumuna ulaştık. Tasarıma ve trend oluşturmaya daha da önem vermeliyiz" dedi.



▲ İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

◀ EVTEKS Fuarı, doğayı örnek alarak ev tekstilinde özellikle tasarım trendi açısından dünyaya yön veren uyanışı ele alarak, gelecek sezonun ürün ve tasarımlarını sundu.



RUSYA İLE TİCARET HEDEFİ; 100 MİLYAR DOLAR

Türkiye-Rusya Üst Düzey İş Birliği Konseyinin (ÜDİK) sekizinci toplantısı için Rusya'ya giden

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a TİM Başkanı İsmail Güllü de eşlik etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Kremlin Sarayı'nda gerçekleştirilen heyetler arası görüşmenin basına açık bölümünde açıklamalarda bulundu.

Türkiye-Rusya Üst Düzey İş Birliği Konseyinin (ÜDİK) sekizinci toplantısı için Rusya'da bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Erdoğan, Putin'e sıcak ve samimi misafirperverliği için teşekkür etti. Erdoğan, 7. Türkiye-Rusya Üst Düzey İş Birliği Konseyi Toplantısı sonrasında Putin ile değişik vesilelerle bir araya geldiğini, ilgili bakanların ve yetkililerin de birbirleriyle temas halinde olduklarını anımsattı.

"Rusya'da bin 300 yatırımcımız bulunuyor"

Akkuyu Nükleer Güç Santralі'nin temelini atıldığı ve TürkAkım



Doğalgaz Boru Hattı'nın deniz kısmının tamamlandığını dile getiren Erdoğan, "Bu yılsonu itibarıyla da TürkAkım Doğalgaz Boru Hattı'nın kara kısmını tamamlamayı hedeflemiş bulunuyoruz. Geçen sene 6 milyon Rus vatandaşını ülkemizde misafir ederek birlikte yeni bir rekora imza attık ve turizmde Rusya birinci sırada. İş adamlarımız Rusya'ya olan katkılarını sürdürdüler ve bin 300 kadar iş adamımız şu anda Rusya'da yatırımcı olarak bulunuyor." ifadelerini kullandı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçen günlerde Rusya'da bir Türk şirketi

tarafından bir Alman otomotiv firması için inşa edilen fabrikanın açılışını Rusya Devlet Başkanı Putin'in yaptığına işaret ederek, şunları kaydetti: "Bu yıl ayrıca resmi açılış Bolşoy Tiyatrosu'nda yapılacak Kültür ve Turizm Yılı'nı çeşitli etkinliklerle kutluyoruz. Az evvel yaptığımız ikili görüşmede bölgesel ve uluslararası meselelerle ilgili görüş alışverişinde bulunduk. Bu sırada bakanlarımız da kendi mevkidaşlarıyla bir araya geldiler. Şimdi hep birlikte genel bir değerlendirmede bulunacağız ve aramızdaki özellikle de ikili ticaret hacmimiz geçen yıl yüzde 15 artışla 26 milyar dolara ulaşmışken hedefimiz 100 milyar dolara ulaşmaktır. Mevcut durumun muhasebesini yapıp gelecek dönem için yeni hedeflere kilitleniyoruz. Gerek stratejik gerek askeri gerek ekonomik, ticari, kültürel bütün bu alanlarda çalışmalarımızı gayretle devam ettireceğiz. Toplantımızın ülkelerimiz için hayırlara vesile olmasını diliyorum, teşekkür ediyorum."



KOBİ'LER BU ZİRVEDE BULUŞTU

1

5. KOBİ Zirvesi İstanbul'da Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), TİM, TOBB ve KOSGEB iş birliği ile DenizBank ana sponsorluğunda gerçekleştirildi. "Rekabetçi Yerli Üretim" ana temasıyla başlayan zirvenin açılışında konuşan DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, bankacılık sektöründe işletme bankacılığının tutmadığını sonra KOBİ bankacılığına

dönüldüğünü belirtti. TİM Başkanı İsmail Gülle de KOBİ'lerin sosyal barışın ve toplumsal huzurun sağlanmasında en önemli işlevi

gören kuruluşlar olduğunu söyledi. Gülle, KOBİ'leri rekabetçi kılmamanın ve onları bir üst lige taşımanın gayreti içinde olduklarını vurguladı.



M.I.C.E. SEKTÖRÜNÜN GURUR GECESİ

H

er yıl dünyaca ünlü markaları ve etkinlik profesyonellerini

ağırlayan ACE of M.I.C.E. Awards 2019 Etkinlik ve Toplantı Ödülleri sahiplerini buldu.

Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda dün akşam gerçekleştirilen 7'nci ACE of M.I.C.E. Awards Etkinlik ve Toplantı Ödülleri törenin; Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza

Tuna Turagay, İstanbul Vali Yardımcısı İsmail Gültekin ve TİM Başkanı İsmail Gülle katıldı. TİM Başkanı İsmail Gülle, ödül töreninde en iyi etkinlik kategorisinde Turkcell ve Figür Turizm'e ödülleri takdim etti. Demirören Medya Grubu'nun ana medya sponsorluğunda düzenlenen ödül töreninde konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Türkiye'nin tarihi, kültürel, coğrafik ve gastronomik zenginliğe sahip olduğunun altını çizerek şunları söyledi: "İstanbul'un alt yapısını biliyoruz, İstanbul'un tarihini biliyoruz, İstanbul'un konferans merkezlerini biliyoruz, kongre merkezlerini biliyoruz. ICE of M.I.C.E. ödülleri bu açıdan çok büyük önem taşıyor" dedi.



TİM VE ING BANK'TAN İHRACATÇILARI DESTEKLEYECEK İŞ BİRLİĞİ

TİM, ING Bank ile Türkiye ekonomisinin en önemli itici güçlerinden ihracatçılara çok avantajlı bir destek paketi sunmak üzere iş birliği protokolü imzaladı. TİM Başkanı İsmail Gülle ve ING Bank Genel Müdürü Pınar Abay'ın imzaladığı protokol ile ihracatçıya euro bazında çok uygun faiz oranlarında kredi imkanı sunulurken, birçok dijital hizmet de ücretsiz sağlanacak.

"İhracatçılarımıza önemli katkı sağlayacak"

Protokolün imza töreninde konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, göreve geldiği günden bu güne kadar, ihracatın finansmanı anlamında birçok anlaşma ve protokole imza attıklarını vurguladı. Gülle, "Sizlerin karşısına her çıktığımızda ekonomimiz için, ihracatımız için güzel haberler verdik, vermeyi de sürdüreceğiz. İhracat, deyim yerinde ise küresel ticaretin er meydanı, ekonomimizin dinamosu.



Finansmana erişimin küresel ölçekte gittikçe daha pahalı ve zor hale geldiği günümüz koşullarında atılan her adım gerek ekonomimiz, gerekse ihracatımız için çok büyük önem arz ediyor. ING Bank ile imzaladığımız protokol, ihracatçılarımıza daha uygun koşullar oluşturmak için attığımız önemli bir adım. Protokol kapsamında ihracatçılarımıza, sabit oranlı ve indirimli döviz kredisi avantajının sunulmasının yanı

sıra, hayata geçecek bir başka uygulamayı da sizler ile paylaşmak isterim. İhracatçılarımız fuar katılım ödemelerini TL veya euro bazında çok özel faiz oranları ile kredi kartı kullanarak veya kredili hesaptan ödeyerek, 12 aya kadar taksitlendirebilecek. Özellikle TL bazında yüzde 11,63 faiz oranı, son derece cazip bir oran. Bu vesile ile ING Türkiye'ye TİM olarak "dış ticaret fazlası veren Türkiye" misyonumuza katkıları nedeniyle teşekkür ederim. Protokolümüz 83 bin ihracatçımıza hayırlı olsun" şeklinde konuştu.

"Türkiye ekonomisinin performansına olumlu katkı sunmayı hedefliyoruz"

ING Bank Genel Müdürü Pınar Abay, "TİM ile imza attığımız ve pek çok avantaj barındıran iş birliğimizin etkisiyle, ING Bank olarak dış ticaret yapan firmaların ana bankası olmayı hedefliyoruz" dedi.



TRAKYA'YI KİRLİLİKTEN KURTARACAK PROJE

Tekirdağ Ergene Havzası Koruma Eylem Planı kapsamında Derin Deniz Deşarj Projesi'nin son borusu Marmara Denizi'ne bırakıldı. Projenin Son Boru Çekimi Töreni Marmara Denizi açıklarında bir gemide düzenlendi. Törene; TBMM Başkanı Mustafa Şentop, Tekirdağ Valisi Aziz Yıldırım, Süleymanpaşa Kaymakamı Arslan Yurt, Eski Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu, TİM Başkanı İsmail Gülle ve çok sayıda vatandaş katıldı. TBMM Başkanı Mustafa Şentop, "Ergene projesi, sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en

büyük çevre projelerinden birisi" dedi. Şentop, atık suların bertaraf edilmesi için bu projenin önemli olduğunu vurgulayarak, "Bu proje bu anlamda, atığın Ergene'ye yönlendirilmesini ortadan

kaldırıyor. Toparlayıp Marmara Denizi'ne ve buradan bütünüyle denize denge olacak şekilde arıtmayla buraya gönderiliyor. Büyük bir çalışma, büyük bir proje" ifadelerini kullandı.



'İHRACATTA FARK YARATANLAR'

istanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), "İhracatta Fark Yaratıcılar" ile 5 farklı kategoride sektörün geçen yıl gerçekleştirdiği 1,7 milyar dolarlık ihracata katkı sunan 346 başarılı

firmayı ödüllendirdi. "İhracatta Fark Yaratıcılar" ödül töreni, TİM Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve sektör temsilcilerinin katılımıyla Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi.

Törende İDMİB, platin, altın, gümüş, bronz ve başarı sertifikası ile 5 farklı kategoride 346 ihracatçıyı ödüllendirdi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, ödül töreninde yaptığı konuşmada, bu yılın ilk 3 ayında Cumhuriyet tarihinin en yüksek rakamı olan 45 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek, rakamın; yılsonunda 180 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşabileceklerini gösterdiğini kaydetti. Deri sektörünün pazar çeşitliğini sağlamış, kuvvetli bir paydaş sektör olduğunu vurgulayan Gülle, bu bağlamda sektörün Güney Kore ve Japonya gibi bölgelerdeki potansiyelini kullanması gerektiğini söyledi.



YENİ TRENDLER AYMOD'DA BELİRLENDİ

Bu yıl 61'incisi gerçekleştirilen AYMOD Fuarı, ayakkabı ve saraciye sektörüne yön veren binin üzerinde markanın katılımıyla CNR Expo Yeşilköy'de düzenlendi. TİM Başkanı İsmail Gülle ve İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak fuarı ziyaret ederek firmalara hayırlı olsun dileklerinde bulundu. Sektörün önde gelen 455 ayakkabı üretici firması, İDMİB desteğiyle gerçekleştirilen Alım Heyeti ile yabancı alıcılarda bir araya gelerek, AYMOD'da en yeni modellerini sergiledi. Fuarda, bu yıl, katılımcı

firmaların en yeni modellerinin yer aldığı defileler de düzenlendi. Sektörün yeni trendlerine ev sahipliği yapan defilelerde

2019-20 Sonbahar-Kış sezonunun en yeni modelleri yerli ve yabancı sektör alıcılarının beğenisine sunuldu.



ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği "2018 Yılı İhracat Şampiyonları Ödül Töreni", TİM Başkanı İsmail Gülle'nin

katılımıyla 16 Nisan tarihinde Ankara Holiday Inn Otel'de gerçekleşti. Çimento, cam ve seramik sektörlerinde üyeler arasında, değer bazında, 2018 ihracat verileri göz önüne alınarak

yaşanan sıralama neticesinde toplam 8 alt kategoride 35 ihracatçı firma ödülleri TİM Başkanı İsmail Gülle, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erdem Çenesiz ve Başkan Yardımcıları Tansu Kumru ve Feyyaz Ünal'ın elinden aldı. TİM Başkanı İsmail Gülle, ekonomide yerel ve küresel ölçekte her gün yaşanan yeni gelişmelerin ihracatı en kritik faaliyet alanı haline getirdiğini ifade etti ve bunun da ihracatçılara büyük sorumluluk yüklediğini söyledi. Gülle, Türkiye'nin geçen yıl en önemli ekonomik adımı ihracatta attığını dile getirdi.



GLOBAL GİRİŞİMCİLİK KONGRESİ BAHREYN'DE GERÇEKLEŞTİ

1 70'ten fazla ülkenin katıldığı ve bu yıl 11'incisi düzenlenen Global Girişimcilik Kongresi (GEC), 15-18 Nisan 2019 tarihleri arasında Bahreyn'in başkenti Manama'da gerçekleşti. Kongrede "Türkiye Ekosistemindeki Başarılı Paydaşlık ve Ortaklıkların Önemi" oturumu düzenlendi. Global Girişimcilik Ağı'nın (GEN) düzenlediği yıllık etkinliklerinden biri olan GEC 2019'da, dünyanın önde gelen iş ve girişimcilik ekosisteminin liderleri bir araya geldi. Bu yıl Küresel Girişimcilik Devrimi, Yüksek Performanslı Ekosistemler ve

Kapsayıcı Ekonomiler olarak üç ana temaya odaklanan kongrede, ilham veren konuşmalar ve çeşitli paneller gerçekleşti. Endeavor Türkiye Pazarlama ve İletişim Direktörü Alev Ertem'in moderatörlüğünü üstlendiği "Türkiye Ekosistemindeki Başarılı

Paydaşlık ve Ortaklıkların Önemi" oturumunda; TİM ve Kadın Konseyi Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Tokgöz Mutlu, TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve İnovasyon Komitesi Başkanı - MİKTA Türkiye İnovasyon Lideri Kutlu Karavelioğlu katıldı.



İHRACATTA KUR RİSKİ İSTANBUL'DA ELE ALINDI

TİM ile Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ve üyelerinin iş birliği çerçevesinde İstanbul'da "İhracat Yapan Şirketler İçin Kur Riski Yönetimi" konulu bir panel düzenlendi. TİM Başkan Vekili

İbrahim Pektaş, panel öncesinde yaptığı konuşmada, söz konusu panelin ilk durağının İstanbul olduğunu ve bunu gelecek aylarda Ankara, Bursa, Denizli, Gaziantep, Mersin ve İzmir'de de düzenlenmeyi hedeflediklerini dile getirdi.

Bu panel serisiyle kur riski taşıyan ihracatçı şirketlerde, ihracat sektörü çalışanlarında ve yatırımcılarda bir farkındalık oluşturmayı amaçladıklarını aktaran Pektaş, ayrıca bugün panel öncesinde ve eş zamanlı olarak ihracat yapan şirketlerin yöneticileri ile TSPB üyeleri arasında 1 saat süreli "B2B" görüşmelerinin gerçekleştirildiğini söyledi. Hem bir ihracatçı olarak, hem de TİM Başkan Vekili olarak böyle bir toplantıyı çok önemli bulduğunu vurgulayan Pektaş, "Firmalarımızın döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmalar karşısında, Hedge yöntemlerini kullanabilmeleri, risklerini azaltabilmeleri çok elzem bir konu" diye konuştu.



EGE'DEN RUS AÇILIMI

RUSYA'NIN ÖZELLİKLE YAŞ MEYVE SEBZE SEKTÖRÜNE UYGULADIĞI AMBARGOLARI KALDIRMASIYLA İHRACAT HAREKETLENDİ. EGE BÖLGESİ'NİN TARIM VE HAYVANCILIĞA DAYALI RUSYA PAZARINA İHRACATI YILIN İLK ÇEYREĞİNDE YÜZDE 111 ARTIŞLA 80 MİLYON DOLARA ULAŞTI.

Ege Bölgesi'nden Rusya'ya yapılan ihracat, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 111 artışla 37,8 milyon dolardan 79,9 milyon dolara çıktı. Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) verilerine göre, birliğe bağlı firmalar, bu yılın ilk çeyreğinde toplam 3,2 milyar dolar ihracata imza attı. Ancak Ege Bölgesi'nden en fazla ihracat artışı, Rusya'ya karşı yaşandı.

Yaz geliyor, yüzler gülecek

Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, Rusya'nın yaş meyve sebze geleneksel pazar olduğunu belirtiyor. Bölgeden Rusya'ya ihracatta en fazla artışın yaş meyve sebze sektöründe gerçekleştiğini hatırlatan Uçak, "Geçen yıl ilk üç ayda 4,6 milyon dolar ihracat yapmışken, bu yıl 15,4 milyon dolarlık ihracata imza attık. Önümüz yaz; kiraz, erik, şeftali ve üzüm gibi meyvelerin sezonu geliyor. Toplanmaya ve satışına başlanmasıyla Rusya'ya ihracatın daha da artacağını tahmin ediyoruz" diye aktarıyor.

Hedef Çin

EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi de, Rusya'ya ihracattaki artışın devamını bekliyor. Tütün ihracatının dönemsel olabileceğini, ancak yaş meyve sebze ihracatının kesintiye uğramadan devam edeceğini öngördüklerini aktaran Eskinazi, Rusya'nın yanına Çin pazarını da bu trende eklemek istediklerini vurguluyor.





Ege'den Rusya'ya ihracatta yaş meyve sebze ürünleri, 15,4 milyon dolarla ilk sırada yer aldı. Su ürünleri ve hayvancılık ürünleri 12,8 milyon dolar ile ikinci, tütün sektörü ise 9 milyon dolarla üçüncü olarak sıralandı.

EMİSYON TESTLERİNDE DIŞA BAĞIMLILIĞA SON

AVRUPA'DA YENİ OTOMOBİLLER İÇİN İSTENEN EMİSYON TESTLERİ KAPSAMINDA, TÜRKİYE'DEKİ ÜRETİCİLERİN TALEPLERİNİN TAMAMI ARTIK ÜLKEMİZDE YAPILABİLECEK. OTOMOTİV TEKNOLOJİLERİ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME MERKEZİ, 2,5 MİLYON TL'LİK YATIRIMLA YENİ PROSEDÜRE GÖRE MODERNİZE EDİLMİŞ TEST LABORATUVARINI DEVREYE ALDI.

istanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ARI Teknokent yerleşkesinde hizmet veren ve otomotiv sektörünün küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırmak amacıyla çalışmalar yürüten Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi (OTAM), 2,5 milyon TL'lik bir yatırımla modernize edilmiş WLTP Emisyon Test Laboratuvarı'nı hizmete açtı. İTÜ Ayazağa Kampüsü'nde hizmete giren OTAM WLTP Emisyon Test Laboratuvarı ile Avrupa'nın zorunlu kıldığı WLTP emisyon testlerinin aynı standartlarda yapılması sağlanacak. Avrupa Birliği'nin NDEC test standartları yerine 2017 yılında yeniden düzenleyerek kabul ettiği Dünya Çapında Uyumlu Hale Getirilmiş Hafif Araçlar Test Prosedürü'ne (WLTP) göre modernizasyonu yapılmış WLTP Emisyon Test Laboratuvarı'nda araçların yakıt tüketimi ve emisyon testleri yapılacak. Test merkezinin, Türkiye'deki otomotiv sektörünün önde gelen üreticilerini dışa bağımlılıktan kurtarıırken, WLTP test merkezi sınırlı olan ve talebi karşılayamayan Avrupa'ya da bir alternatif olması hedefleniyor.

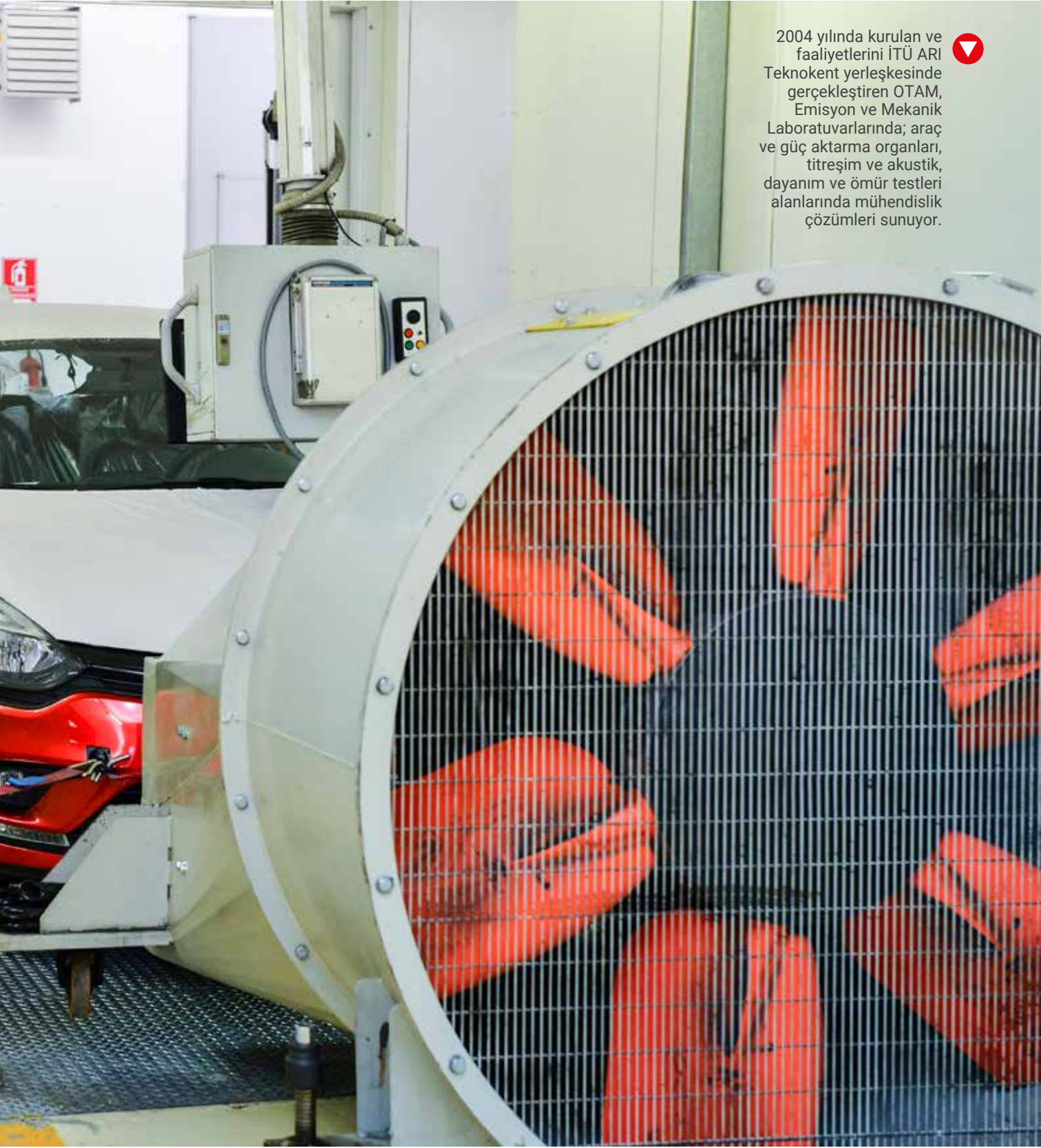
Hedef yılda 750 araç testi

Hizmete açılış törenine Oyak Renault, Mercedes-Benz Türk, Tofaş, Hyundai Assan, Anadolu Isuzu gibi sektörün önde gelen sanayi kuruluşlarının yöneticileri de katıldı. OTAM Genel Müdürü Ekrem Özcan, devreye giren yeni sistemin Türkiye'deki otomotiv üreticilerinin dışa bağımlılığını tamamen ortadan kaldıran bir çözüm sunacağını belirterek, yılda 750 aracın WLTP testlerinin yapılmasının hedeflendiğini belirtti.

Özcan konuşmasında; "Avrupa'da tüm yeni araçlarda istenen WLTP testini artık kendi bünyemizde yapabilmemizin ve sektöre böyle bir merkezi kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Devreye aldığımız WLTP ile gerçekleştirdiğimiz emisyon test laboratuvarı modernizasyonu projemiz, 15'inci yılında olan OTAM'ın 2,5 milyon TL'lik bir yatırımla ve 11 ay süren çalışmaların sonucunda hayata geçen bir proje oldu. Avrupa standartlarında test hizmeti sunacak olan merkezimizde bir yıl içinde 750 aracın WLTP testlerini kendi bünyemizde yapabileceğiz. Merkezimiz, otomotiv test darboğazında bulunan Avrupa'ya da alternatif bir çözüm sunacak" dedi.



2004 yılında kurulan ve faaliyetlerini İTÜ ARI Teknokent yerleşkesinde gerçekleştiren OTAM, Emisyon ve Mekanik Laboratuvarlarında; araç ve güç aktarma organları, titreşim ve akustik, dayanım ve ömür testleri alanlarında mühendislik çözümleri sunuyor.





Ankara teknolojik çıkış arıyor

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) ve Ankara Ticaret Odası (ATO) ortak organizasyonuyla "2050'ye Doğru Ankara İhracat Stratejisini Belirleme Çalıştayı" gerçekleştirildi. OAİB Koordinatör Başkanı Şerafettin Ceceli, teknoloji çağında mevcut mesleklerin yüzde 60'tan fazlasının yakın zamanda kaybolacağını ifade ederek, geleceğe odaklanmaya vurgu yaptı. Ankara'nın sahip olduğu OSB, üniversite ve teknoparklar sayesinde önemli bir üretim merkezi haline geldiğini belirtirken; geçen yıl 7,6 milyar dolarlık ihracatla Türkiye'de 5'inci sırada yer aldığını söyledi.

Yapı malzemelerinde büyük hedef Katar

17 ihracatçı birliğinin ortaklaşa yürüttüğü 'Türk Yapı Malzemeleri Sektör Komitesi' Doha'da düzenlenecek Project Qatar Fuarı'nda gövde gösterisi yapacak. İnşaatta en canlı pazarlardan biri olan Katar'a büyük önem veren sektör, ticaret heyeti, fuar katılımı ve etkinliklerle Katarlı firmalarla buluşacak. Türkiye'den fuara toplam 39 firma katılacak. Komite Başkanı Serdar Urfalılar, Katar'ın büyük projelere 25 milyar dolarlık bir bütçe ayırdığına dikkat çekerek, sağlık, eğitim, ulaşım ve altyapı sektörlerinde büyük bir potansiyel olduğunu vurguladı. Katar, geçen yıl sadece metro, tramvay ve otoyol projeleri için 11 milyar dolarlık bütçe ayırmıştı.



Hazır giyim Avrupa'da pazarı büyütüyor

AB resmi istatistik ofisi Eurostat'ın verilerine göre, Birliğin dış ülkelerden ithalatı 2018 yılında yüzde 6,6 oranında artarak 2 trilyon euro'ya yükseldi. AB toplamının geçen yıl hazır giyim ithalatı ise yüzde 2,2 büyüyerek 94,7 milyar euro'ya ulaşırken, bunun 11 milyar euro'su Türkiye'den yapıldı. Ocak ayında Türkiye'nin AB'ye hazır giyim ihracatı yüzde 3,2 arttı. AB hazır giyim pazarında payı yüzde 11,5 seviyelerinde olan Türkiye, Çin ve Bangladeş'in ardından Birliğin en fazla ithalat yaptığı üçüncü ülke konumunda yer alıyor. Çin'in payı yüzde 33,3, Bangladeş'in ise yüzde 18 seviyelerinde bulunuyor.





ÇELİKTE RAKİP ÇİN DEĞİL, KOMŞULAR

Dünya çelik sektörü Barcelona'daki zirvede buluştu. Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) de 12 firma ile etkinlik içinde bir ticaret heyeti düzenledi. ÇİB Başkanı Adnan Aslan, sektörün iç ve dış piyasada hareketlilik yaşadığını belirterek, ilk üç ayda talebin yüzde 15 arttığını kaydetti. "İlk çeyrekte miktar ihracatımız yüzde 16,7 yükseldi, değer bazında yüzde 4,6 artışla 3,7 milyar dolara ulaştı. Artışa rağmen ihracatımız fiyat bazında düştü. İç piyasadaki daralmadan dolayı firmalar ihracata yöneldi. Arzda fazla olunca fiyatlar düştü" diye konuştu. Aslan, Çin'in ihracat tonajını azalttığını, geçen sene 65 milyon ton ihracata karşılık 850 milyon ton iç piyasa satışı yaptığını vurguladı. Aslan, "Devlet orada çok ciddi teşvik ve yatırımlar açıkladı. Bizim rakiplerimiz burada; Hindistan, Katar, Kuveyt ve BAE" ifadelerini kullandı.

Otomotiv Mart'ta frene bastı

Ülkemizin bir numaralı ihracatçı sektörü otomotiv endüstrisi, ihracatı Mart ayında yüzde 8 düşüş yaşamasına rağmen, tarihindeki en yüksek ikinci mart ayı performansına imza attı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, Mart ayı ihracatı 2,9 milyar dolar oldu. Bu yılın ilk çeyreğinde dolar bazında ihracat yüzde 6 düştü; ama ihracatın büyük bölümünün gerçekleştirildiği euro bazlı ihracat yüzde 1,5 arttı. Euro/Dolar paritesi kaynaklı ihracat kaybı 500 milyon dolara yaklaştı. En büyük pazar olan AB Ülkelerine ihracat yüzde 12 düşerken, sektörün ihracatı Fransa'ya yüzde 2, İspanya'ya yüzde 4, İsrail'e yüzde 50, Romanya'ya yüzde 30 artış gösterdi.



TÜTÜNDE YÜZLER GÜLÜYOR

Türkiye'nin geleneksel ihrac ürünlerinden tütünde, geçen yıl 1 milyar dolar ihracat hedefi 11 milyon dolar fazlayla aşıldı. 2017'de 945 milyon dolar ihracat yapıldığını ifade eden Ege Tütün İhracatçıları Birliği Başkanı Ömer Celal Umur, ihracatın yaklaşık üçte birinin yaprak tütün, üçte ikisinin ise mamul şeklinde olduğunu söyledi. Umur, "2017'de üreticinin eline ortalama kg başına 17 TL geçerken, 2018'de 21 TL geçti. Üretici enflasyon kadar artış aldı. Hem ihracatçı, hem de üreticinin memnun olduğu bir yılı geride bıraktık" dedi.



GENEL SEKRETER:
DR. KEREM ALKİN

GENEL SEKRETER YRD.:
ERKAN KAPLAN

GENEL SEKRETER YRD. V.:
İBRAHİM ÖZÇELİK

GENEL SEKRETER YRD. V.:
SENEM SANAL SEZERER

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

AKİB AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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



WORLD MEDICINE

WORLD MEDICINE İLAÇ SAN. VE TİC. A.Ş.



İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB)'in, her yıl kimya sektöründeki üye firmalarını ihracattaki başarılarından dolayı onurlandırmak ve teşvik etmek amacıyla düzenlediği geleneksel İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni İstanbul'da gerçekleştirildi. 2018 İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde 28 kategoride ilk 3'e giren toplam 84 firma ödüllendirildi.

World Medicine İlaç San. ve Tic. A.Ş., 2018 yılında gerçekleştirdiği ihracat ile Türkiye'de bulunan yerli ve yabancı ilaç üreten ve pazarlayan şirketler arasında "İlaç İhracatı" kategorisinde 3.lük ödülü ile onurlandırıldı. World Medicine İlaç olarak Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunun kırılmasında büyük pay sahibi olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. İhracatta tarihi rekorların kırıldığı 2018'i geride bırakarak 2019'a yeni rekorlarla adım atmanın mutluluğunu paylaşıyoruz.

"Sağlık sizinle paylaştığımız hazinedir" sloganımızdan yola çıkarak, yaşam kalitesini arttıracak etkili ilaçlar sunan, profesyonellik konusunda saygı duyulan, güvenilir bir ortak, tedarikçi ve işveren olarak anılan son derece başarılı bir şirket olmayı daimi kılmak amacındayız.

Bu amaçla ilerlediğimiz yolda bizlere bu verimli ve istikrarlı yatırım ortamını sağlayan, desteklerini ve himayelerini esirgemeyerek bizleri cesaretlendiren başta Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere, Sağlık Bakanlığı'mıza ve Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'na, Ticaret Bakanlığı'mıza, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'mıza ve Tüm Devlet Yetkililerimiz ile Çalışanlarımıza Teşekkürlerimizi sunuyor ve bu başarıyı ülkemize armağan ediyoruz.

ROVSHAN TAGIYEV

WORLD MEDİCİNE İLAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BOZULABİLİR KARGODA TURKISH CARGO TAZELİĞİ

Sebze, meyve, balık, et ve çiçek gibi kolay bozulabilecek ürünleri özel depolama odalarımız ve soğuk zincir ekipmanlarımızla tazeliklerini koruyacak şekilde dünyanın dört bir yanına taşıyoruz.



**TURKISH
CARGO**

turkishcargo.com