

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

# TİM REPORT

175 | EYLÜL  
2019

HAZİNE VE MALİYE BAKANI BERAT ALBAYRAK, TİM YÖNETİMİ İLE BULUŞTU:

## ÖNCELİK İHRACATA DAYALI ÜRETİM



TARİHİ TEMMUZ  
İHRACAT REKORU

BÜYÜKELÇİLERE  
DESTEK ÇAĞRISI

ALO TİM  
HİZMETE GİRDİ

KİBAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ KİBAR İLE RÖPORTAJ

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](http://www.tr.dsv.com)**  
**veya 444 4 378**

**DSV**

Global Transport and Logistics

# İÇİNDEKİLER



6 AHENK

BAKAN ALBAYRAK: ÖNCELİĞİMİZ İHRACATA DAYALI ÜRETİM



16 SEKTÖR

SAVUNMA VE HAVACILIK İHRACATI İLE ÜLKE EKONOMİSİ YÜKSELİYOR



24 RÖPORTAJ

ÇALIŞMAYI VE ÜRETMEYİ ÇOK SEVEN BİR GRUBUZ



48 DÜNYA

"KAFKASLARIN PARLAYAN YILDIZI" AZERBEYCAN

10 İHRACAT

İhracat rekora doymuyor  
Temmuz'da 16 milyar dolar

32 BÜYÜKELÇİLER  
KONFERANSI

TİM Başkanı İsmail Gülle'den  
Büyükelçilere ihracata destek çağırısı

36 TİM EGE MECLİSİ

Anadolu buluşmaları Ege'de devam  
etti TİM Ege Meclisi İzmir'de toplandı

40 SEKTÖR

Fındıkta yeni sezon umutlu başladı

54 GEZİ-ŞEHİR

Balkanların küçük Paris'i:  
Bükreş

60 TİM'DEN

Daha çok üretim,  
daha çok istihdam

62 TTTG

TTG'den Rusya'da tanıtım atağı

66 COĞRAFİ İŞARET

Lezzet ve sağlık bir arada  
Milas zeytinyağı

68 BİRLİK RAPOR

İç pazar yükselirse  
İhracat daha da artar

74 SEKTÖR

Hem çevreci, hem ihracatçı

SAHİBİ:  
TİM adına Başkan  
İsmail Gülle

YAYIN KURULU:  
Mehmet Fatih Biliç  
Enise Didem Elmas  
Mustafa Kamar  
Şahin Oktay  
Senem Sanal Sezerer

YÖNETİM YERİ:  
Sanayi Caddesi Dış Ticaret Kompleksi  
Yeni Bosna – 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  
Cenk Sarıoğlu  
cenk@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.  
Bilaş 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:  
Pelikan Basım  
Maltepe Mah. Gümmüşsuyu Cad. Odin  
Topkapı Center İş Merkezi No: 28/1  
Zeytinburnu – İSTANBUL  
Tel : 0212 613 79 55

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

# TROY

## Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Türkiye'nin markaları dünyaya açılırken  
ödeme teknolojileri sektöründe de  
TROY'la ilerliyoruz!

 **Turkish  
Apparel**

 **Turkish  
Cosmetics**

 **Turkish  
Furniture**

 **Turkish  
Gastronomy**

 **Turkish  
Jewellery**

 **Turkish  
Leather  
Products**

 **Turkish  
Software**



**Turkey**

**TROY**

[troyodeme.com](http://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, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir.

# DALGALARA RAĞMEN ROTAMIZ DEĞİŞMEYECEK



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

**BU YILIN SONUNDA 182 MİLYAR DOLAR OLAN İHRACAT HEDEFİMİZİ, 2023 YILINDA 230 MİLYAR DOLARA TAŞIMAK KRİTİK ÖNCELİĞİMİZDİR. 2030 İÇİN DE 400 MİLYAR DOLARA AZIMLE KOŞMAYI SÜRDÜRECEĞİZ.**

**K**üresel ticaretin seyri, tarihte hiç bu kadar değişkenlik ve belirsizlik göstermemiştir. ABD-Çin ticaret savaşları, gelişen ülke piyasalarından dev şirketlere kadar tüm dünyayı derinden etkiliyor. Brexit sonrası, bizim de en büyük pazarımız olan Avrupa Birliği'ni nasıl bir gelecek beklediğini herkes merak ediyor.

Türkiye bu süreçte, tüm dünya ile siyasi ilişkilerini güçlü, istikrarlı ve sürdürülebilir kılıyor ve bu da dış ticaretimize olumlu tesir ediyor. Hükümetimizin, siyasi ilişkileri ticarete katkı

sunacak şekilde ele aldığını görüyoruz. Türkiye ile siyasi alanda görüş ayrılıkları olan ülkelerin ticari konuları ayrı

tutmaları yönünde ikna edilmesi, ihracatçılar olarak Dışişleri Bakanlığımızdan beklentimizdir. Brexit'in getireceği süreçte göz önünde tutularak, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi kaçınılmazdır. Bu, AB pazarındaki varlığımızı güçlendirecek, pazar çeşitliliğimizi artıracak ve yeni ticari ilişkilere yönelmemizi sağlayacaktır.

Ekonomideki dengelenme sürecinde ihracatçılarımız da üzerine düşeni yapıyor ve her ay rekorlar kırmaya devam ediyorlar. İhracatımız Temmuz ayında yüzde 8,3 artış göstererek 16 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihi rekoruna imza attı. İhracatçının tek çatı kuruluşu TİM olarak, üzerimize düşen görevlerin farkındayız ve çalışmaya hız kesmeden devam ediyoruz.

Geçtiğimiz ay içerisinde Meclisimizi ziyarete gelen Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın

## TİCARET SAVAŞLARI, BREXİT, GÜMRÜKSÜZ AFRİKA GİBİ KONULARDA SİYASİ YAKLAŞIMLARI TİCARİ BAŞARILARA DÖNÜŞTÜREBİLİRİZ. ABD PAZARINDA ÇİN'İN BIRAKTIĞI ALANI DOLDURABİLİR, HEM İNGİLTERE HEM AB ÜLKELERİ İLE YENİ BİR EVREYE GEÇEBİLİRİZ.

Berat Albayrak da ihracatçının daima yanında olduklarını bir kez daha ifade etmiştir. Bakanımızla yaptığımız toplantıda, ihracatçıların sorunlarını ve taleplerini doğrudan iletme şansı bulduk. TİM'in faaliyetleri ve projelerini masaya yatırdık. Bu ziyaretten büyük bir memnuniyet duyduğumuzu ifade etmek isterim. 83 bini aşkın ihracatçımızla, ülkemizin bayrağını tüm dünyada dalgalandırmaya devam ediyoruz. Sayın Bakanımızın da bizlere verdiği destekle ihracatı daha iyi noktalara taşıyacağımıza inancımız tam. Bu yılın sonunda 182 milyar dolar olan hedefimizi, 2023 yılında 230 milyar dolara taşımak kritik önceliğimizdir. 2030 için de 400 milyar dolara azimle koşmayı sürdüreceğiz. TİM olarak, 'Güçlü Türkiye, Güçlü Ekonomi, Güçlü İhracat, Güçlü İnsan Kaynağı, Güçlü Altyapı ve İhracat Ekosistemi' vizyonumuz doğrultusunda hedeflerimize emin adımlarla yürüyoruz.

Ağustos ayı içerisinde Ankara'da gerçekleştirilen 11'inci Büyükelçiler Konferansı da ihracatçıların önceliklerini aktarabilmek adına bizler için çok anlamlıydı. Büyükelçilerimizin, ihracatçılarımızın yaşadığı sorunlar için her türlü mücadeleyi ortaya koymaları, ülkemize döviz kazandırmamız için büyük önem taşıyor. İhracat hedeflerimizi ülke ve ürün bazlı pazara giriş ve tutunma stratejileriyle yürütüyoruz. Yeni üretim ve yatırım modellerine yeni nesil teşvikler de eklenirse, ihracatımızı çok daha ileri seviyelere taşımamız mümkündür.

Bugün 223 ülkede, 180 milyar dolara ulaşan mal ve 50 milyar dolara ulaşan hizmet ihracat kalemlerimizle ülke markamızı ve algımızı, daha da iyi seviyelere taşımak için uğraşıyoruz. Geleneksel ihrac pazarlarımız olan AB, Ortadoğu,

Orta Asya ve Kuzey Afrika'da mevcut ihrac ürünlerimizin yanına, iklimlendirme, süs bitkileri, mücevher, elektronik gibi ürünleri ekledik. Yükselen pazarlarımızdan Güney Amerika'da çelik ve makine sektörleri başarı sağlarken, Uzakdoğu'da ise gıda ve su ürünlerinde boy gösteriyoruz.

Ancak, gidecek daha çok yolumuz olduğu açık. Ticaret savaşları, Brexit, gümrüksüz Afrika gibi konularda siyasi yaklaşımları ticari başarılarla dönüştürebiliriz. ABD pazarında Çin'in bıraktığı alanı doldurabilir, hem İngiltere hem AB ülkeleri ile yeni bir evreye geçebiliriz. Afrika'da ise bizi bekleyen büyük fırsatlar var. TİM olarak, güçlü Türkiye hedefi doğrultusunda bizden bekleneni karşılamaya inançlıyız. Dünya ticaret denizinde sular dalgalansa da, Türkiye rotasından sapmadan yoluna devam edecektir.

# TİM

# TÜRKİYE İHRACATÇILAR MEKULİSİ



## İHRACATIN MERKEZ ÜSSÜ TİM'E ZİYARET



# BAKAN ALBAYRAK: ÖNCELİĞİMİZ İHRACATA DAYALI ÜRETİM

HAZİNE VE MALİYE BAKANI BERAT ALBAYRAK, TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI İSMAİL GÜLLE VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİNİ İSTANBUL'DA ZİYARET ETTİ. İHRACATÇILARIN TALEP VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİ DİNLEYEN BAKAN ALBAYRAK, DESTEK MESAJI VERDİ.



**H**azine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, TİM Başkanı İsmail Güllü ve Yönetim Kurulu üyeleriyle TİM'in İstanbul Yenibosna'daki merkezinde bir araya geldi. TİM Sektör Konseyi adına 17 ihracatçı

sektör temsilcisinin katıldığı toplantıda, Bakan Albayrak ihracatçıların hedeflerini, sektörlerin taleplerini ve çözüm önerilerini dinledi. Toplantıda, TİM'in faaliyetleri, projeleri ve hedefleri de masaya yatırıldı.

Bakan Albayrak, "İhracata dayalı üretimi önceleyen ekonomi yaklaşımımızı arzu ettiğimiz seviyeye çıkarmak için ihracatçılarımızı dinlemeye, onların önünü açmaya devam edeceğiz" mesajını paylaştı.

### ***İhracatı çok daha iyi noktalara taşıyacağız***

TİM Başkanı İsmail Güllü, Bakan Albayrak'ın ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek "83 bini aşkın ihracatçımızla, ülkemizin bayrağını tüm dünyada dalgalandırmaya devam ediyoruz. Bakanımızın da bizlere verdiği destek ile ihracatı çok daha iyi noktalara taşıyacağımıza inancımız tamdır. Bu yıl 182 milyar dolar hedefimizi, 2023 yılında 226,6 milyar dolara taşımak ve geçmek en kritik önceliğimizdir. Bundan kimsenin şüphesi olmasın. Hedefimiz bellidir: Hedef dış ticaret fazlası veren Türkiye'dir. TİM olarak 'Güçlü Türkiye, Güçlü Ekonomi, Güçlü İhracat, Güçlü İnsan Kaynağı, Güçlü Altyapı ve İhracat Ekosistemi' vizyonumuz doğrultusunda bu hedefe emin adımlarla yürüyoruz" dedi.



***BAKAN ALBAYRAK, "İHRACATA DAYALI ÜRETİMİ ÖNCELEYEN EKONOMİ YAKLAŞIMIMIZI ARZU ETTİĞİMİZ SEVİYEYE ÇIKARMAK İÇİN İHRACATÇILARIMIZI DİNLEMeye, ONLARIN ÖNÜNÜ AÇMAYA DEVAM EDECEĞİZ" MESAJINI PAYLAŞTI.***



TİM Sektörler Konseyi adına 17 ihracatçı sektörün temsilcisi Bakan Albayrak ile toplantıda bir araya geldi.

# 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](http://www.Akfix.com)

[www.akkim.net](http://www.akkim.net) • [info@akkim.net](mailto:info@akkim.net)

**AKKİM**  
SEALANTS & ADHESIVES



İhracat rekora doymuyor  
**TEMMUZ'DA**  
**16 MİLYAR DOLAR**



## CUMHURİYET TARİHİMİZİN EN YÜKSEK İHRACAT RAKAMLARINA ULAŞTIĞIMIZ TEMMUZ AYINDA İHRACATIMIZ, 15 MİLYAR 958 MİLYON DOLAR OLDU. YILIN İLK 7 AYINDA İHRACATIMIZ YÜZDE 3,1 ARTIŞ İLE 104 MİLYAR DOLAR SON 12 AYLIK İHRACAT İSE YÜZDE 4,9 ARTIŞLA 180 MİLYAR DOLARA ULAŞTI.

**T**emmuz ayında Cumhuriyet tarihi rekoruna imza atan ihracatçılar, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 8,3 artışla 15 milyar 958 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Özel Ticaret Sistemi'ne (ÖTS) göre ihracat ise, yüzde 8,5 artışla 15 milyar 238 milyon dolar oldu. Yılın ilk 7 ayında ihracat yüzde 3,1 artış ile 104 milyar dolara ulaşırken, son 12 aylık ihracatda 180 milyar dolar ile Yeni Ekonomi Programı 2019 hedefine daha da yaklaştı.

### **İhracatın yarısı AB'ye**

Temmuz ayında ihracatçılarımız ülkemizin bayrağını 223 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 135'ine ihracatımız artarken 108 ülkede ise artış yüzde 10'un, tam 54 ülkede ise yüzde 50'nin üzerinde. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 3 ülke ise 1,4

milyar dolar ile Almanya, 1,1 milyar dolar ile İngiltere ve 767 milyon dolar ile Irak oldu. 9 ülkeye ihracatımız Temmuz ayında en yüksek aylık ihracat rakamına ulaştı. Bu ülkeler arasında Fransa ve Hollanda gibi AB ülkeleri de yer alıyor. En büyük pazarımız olan Avrupa Birliği'nin ihracatımızdaki payı Temmuzda yüzde 48,8 oldu.

### **Sektörel ihracatımız artıyor**

İhracatta lider sektör, ihracatını yüzde 5 artırarak 2,9 milyar dolara ulaşan otomotiv oldu. Yüzde 17,7 artışla 1 milyar 734 milyon dolara ulaşan kimyevi maddeler sektörümüz ikinci, yüzde 6,2 artışla 1 milyar 679 milyon dolara ulaşan hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz üçüncü oldu. İhracatını en çok artıran sektörler ise yüzde 96,2 artışla mücevher, yüzde 26,5 artışla yaş meyve-sebze ve yüzde 23,5 artışla çimento cam seramik toprak ürünleri oldu.

### **İhracat Anadolu'ya yayılıyor**

Temmuz ayında 55 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 ilimiz, sırasıyla 6,4 milyar dolarla İstanbul, 1 milyar 316 milyon dolarla Bursa ve 1 milyar 310 milyon dolarla Kocaeli oldu. En dikkat çekici artışlar ise; yüzde 128 artışla 10 milyon dolar ihracata ulaşan Kilis, yüzde 66 artışla 27 milyon dolar ihracata ulaşan Osmaniye ve yüzde 42 artışla 34 milyon dolar ihracata ulaşan Malatya'da yaşandı. Kilis ve Malatya illerinin ihracat artışında su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü etkili olurken, Osmaniye'de çelik sektöründeki artış başarıyı getirdi. Diğer taraftan, Temmuz ayında Isparta ilimiz 35 milyon dolar, Tekirdağ ilimiz ise 97 milyon dolar ile tarihlerindeki en yüksek aylık ihracat rakamına ulaştı. Miktar bazında ihracat Temmuz'da yüzde 15,1 artışla 12,3 milyon tona, yılın ilk 7 ayında ise 83,9 milyon tona



▲ İhracat rakamları açıklaması Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle tarafından İzmir'de gerçekleştirildi.

ulaştı. Parite etkisi ise Temmuz ayında negatif yönlü 302 milyon dolar olurken, yılın ilk 7 ayında pariteden kaynaklanan negatif etki 3,2 milyar dolar oldu.

### ***İhracatçının sorunları kısa sürede karşılık buldu***

2018 Temmuz ayı ihracat rakamlarının tüm zamanların en yüksek temmuz ayı ihracatı olduğunu hatırlatan TİM Başkanı İsmail Gülle, geçen yıl aynı dönemde kırılan ihracat rekorunu bu yıl bir üst noktaya

firmalarımızı yürekten tebrik ediyorum. İnşallah bundan sonraki aylarda da nice rekorları hep birlikte açıklayacağız. Bunun göstergelerinden birisi, Merkez Bankası'nın gelecek 3 aylık ihracat sipariş beklentisi endeksi. Endeksin olumlu seyri, önümüzdeki aylarda da ihracatımızın önemli sıçramalara, rekorlara imza atacağını en önemli göstergesi." İsmail Gülle, gerek Ticaret Bakanlığının üstlenmiş olduğu ve

***TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, "ÜLKEMİZİN, SÜRDÜRÜLEBİLİR CARİ FAZLA VEREN BİR ÜLKE OLMASI ADINA TİM OLARAK, ÇALIŞMALARIMIZI YÜKSEK MOTİVASYONUMUZLA SÜRDÜRÜYORUZ" DEDİ.***

taşımayı başardıklarına dikkat çekti. TİM Başkanı İsmail Gülle sözlerine şöyle devam etti:

"83 bini aşkın ihracatçımızla, ülkemizin bayrağını tüm dünyada dalgalandırmaya devam ediyoruz. Bu başarılarından dolayı tüm ihracatçı

## **İHRACATTA TL KULLANIMI ARTIYOR**

Temmuz ayında TL ile açılan beyannamelere göre, ay boyunca 173 ülkeye ihracatta TL kullanıldı. Toplam rakam ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 45 artarak 5,7 milyar TL'ye ulaştı. Temmuzda 6.930 ihracatçı firmanın beyannamelerinde Türk Lirasını tercih ettiği görüldü.

önümüzdeki günlerde açıklanacak olan İhracat Ana Planı, gerekse Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından açıklanan 11. Kalkınma Planı çerçevesinde; ihracatçılar ailesi adına Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak; yeni stratejiler ve yol haritaları üzerinde çalışmalarını yoğun bir tempo ile sürdürdüklerini vurguladı. Bu yıl Yeni Ekonomi Programı'ndaki hedefin 182 milyar dolar olduğunu

Yürüteceğimiz stratejiler ve sektörel yol haritaları ile bu rakamı daha da ileriye taşıyacağımıza inancımız tam" dedi. Hedeflere ulaşmak ve hatta aşmak için, 1 yıl önce hayata geçen Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin en önemli dönüm noktalarından birisi olduğuna değinen TİM Başkanı, şu açıklamalarda bulundu: "Sadece son dönemde döviz işlemlerinden alınan kambiyo vergisi ile kargo yoluyla numune

**EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ İLK 3 ÜLKE 1,4 MİLYAR DOLAR İLE ALMANYA, 1,1 MİLYAR DOLAR İLE İNGİLTERE VE 767 MİLYON DOLAR İLE IRAK OLDU. 9 ÜLKEYE İHRACATIMIZ TEMMUZ AYINDA EN YÜKSEK AYLIK İHRACAT RAKAMINA ULAŞTI.**

belirten Güllü "İhracatımızı Kalkınma Planı 2023 hedefi olan 226,6 milyar dolara taşımak ve geçmek, en kritik önceliğimiz. Hiç şüphesiz, 2023 yılı ihracat hedefimiz, 223 ülkede ortaya koyduğumuz performansın, doğal seyri ile ulaşabileceği bir hedeftir.

ithalatında sınırlamanın kaldırılması, bunun en önemli örnekleri. İhracatçılarımızın, İhracatçı Birliklerimizin bu yönde bizlere ilettikleri sorunları Ticaret Bakanlığımıza iletmemizin ardından bu sorunlar çok kısa zamanda karşılık buldu."

## TEMMUZ AYININ LİDER SEKTÖRLERİ

OTOMOTİV  
**2,90 milyar dolar**  
%5,0

KİMYEVİ MADDELER  
**1,73 milyar dolar**  
%17,7

HAZIR GİYİM  
**1,67 milyar dolar**  
%6,2



## 1.460 FİRMA İHRACATA "MERHABA" DEDİ

Temmuz ayına dair çarpıcı verileri kamuoyu ile paylaşan TİM Başkanı, şu bilgileri paylaştı:

"Temmuz ayı içerisinde 39.043 firmamız ihracat gerçekleştirirken, bunların 1.460'ı ihracat ailesine yeni katıldı. İhracata yeni başlayan firmaların önemli bir kısmının ilk sevkiyatlarını Irak, Almanya, İran ve Gürcistan'a gerçekleştirdiklerini görüyoruz.

Temmuz ayı genelinde, ihracatçı firmalarımız ortalama 3 farklı ülkeye ihracat yaptı. Bu rakamı çok daha yukarı taşımak, her firmamızın aynı bölgeden de ziyade farklı coğrafyalara, farklı kıtalara ihracat yapmasını sağlamak, en önemli hedeflerimiz arasında. İllerin hangi sektörlerde hangi ülkelere ihracat yaptığına bakacak olursak; 44 ülkeye en çok ihracat yapan sektör çelik oldu. 41 ülke ile kimyevi maddeler ikinci olurken, onu 34 ülke ile otomotiv izledi. İllere baktığımızda; 9 ilimizin en çok ihracatı madencilik sektöründe gerçekleştirdiğini görüyoruz. Bunu 8 ille hazır giyim, 7'şer ille kimyevi maddeler ile su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörleri takip ediyor.



Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

**MEVCUT KOŞULLARIN SÜRME Sİ HALİNDE BİR RESESYON OLMASA DAHİ 2020 YILINDA DÜNYA EKONOMİSİ DAHA DA YAVAŞLAYACAK VE DURGUNLUĞA YAKIN BİR BÜYÜME GERÇEKLEŞECEKTİR. MAL TİCARETİ İSE MUHTEMELEN 2019 VE 2020 YILINDA DURAĞAN BİR EĞİLİM İÇİNDE OLACAKTIR.**

**K**üresel ekonomide resesyona yaşanması endişeleri giderek artmaktadır. Uluslararası finansal piyasalar birkaç aydır dünya ekonomisinde bir resesyona yaşanması olasılığını yansıtan fiyatlamalar yapmaya başlamıştır. Bu çerçevede küresel resesyona endişesini değerlendirelim; Dünya ekonomisi 2017 yılında yüzde 3,2 büyürken dünya mal ticareti de yüzde 7,6 genişleme göstermişti. Küresel kriz sonrası dünya büyümesi ve ticareti açısından en iyi yıl 2017 olmuştu. Ancak 2018 yılı başından itibaren ABD'nin başlattığı ticarete korumacılık uygulamaları küresel ekonomide ivme kaybına yol açtı. Dünya ekonomisi 2018 yılı ikinci yarısından itibaren yavaşlamaya başladı. Jeopolitik riskler ve yaptırımlar ile Brexit belirsizliği

## KÜRESEL EKONOMİDE RESESYON ENDİŞELERİ

de korumacılık önlemlerine eklenince ivme kaybı giderek hızlandı. 2019 yılının ilk yarısında ise dünya ekonomisinde büyüme yüzde 2,6'ya kadar gerilemiş bulunmaktadır. Dünya mal ticareti ise yılın ilk yarısında yüzde 2,4 daralmıştır. Dünya sanayi üretimi 2019 yılı mayıs ayından itibaren gerilemeye başlamıştır. Beklentiler ve yatırım iştahı da bozulmaktadır. Tüm bunların bileşenleri sonucu olarak da küresel ekonomide resesyona yaşanacağı endişeleri giderek yaygınlaşmaktadır.

Öncelikle küresel ekonomide önce ivme kaybına sonra da resesyona beklentilerine yol açan unsurlar aynen durmaktadır ve çözüm olasılıkları da zayıflamaktadır. ABD ile Çin arasında ticaret müzakerelerinin bir anlaşma ile sonuçlanması ümitleri azalmaktadır. Asya'da Güney Kore-Japonya korumacılık savaşına katılmış gibi görünmektedirler. ABD otomotiv ithalatında özellikle Avrupa Birliği'ni etkileyecek koruma önlemlerine her an başlayabilecektir. Hindistan ile ABD arasında da koruma önlemleri başlamıştır. Tüm bu uygulamalar küresel ticarete daralmayı hızlandırabilecek ve resesyona yaşatabilecektir.

Diğer bir unsur olarak Büyük Britanya'nın Avrupa Birliği'nden anlaşmasız ayrılığı artık en yüksek olasılık olarak görülmektedir. Brexit sürecinin uzaması şimdiye kadar daha çok beklentileri olumsuz etkilemiştir. Ancak anlaşmasız bir ayrılığın AB ve Büyük Britanya ekonomisi üzerinde fiili etkisi çok daha kuvvetli olacaktır. Bu da başta Almanya olmak üzere yavaşlayan Avrupa Birliği'ni resesyona eşliğine taşıyabilecektir.

İran ve Venezüella gibi ülkelere uygulanan sert ve çok kapsamlı yaptırımlar ise sadece bu ülkeleri değil, Orta Doğu ve Körfez ile Güney Amerika bölgesindeki iktisadi faaliyetleri olumsuz etkilemektedir. Yaptırımlar karşılıklı tehditler ile devam edecek

gibi görünmektedir ve bunlar da olası bir resesyona besleyecektir.

Uluslararası finansal piyasaların resesyona beklentisi ise daha çok ABD içindir ve fiyatlamalar da buna göre işaretler vermektedir. Ancak ABD'nin mevcut büyüme dinamikleri ve temposu henüz bir resesyona işareti vermemektedir. Merkez bankası FED ABD için bir resesyona riski görmektedir. IMF de ABD'nin 2019 büyüme beklentisini yüzde 2,6'ya yükseltmiştir ve 2020 için de yüzde 1,9 büyüme beklemektedir. ABD resesyona önceden haber veren tahvil fiyatlamaları ise yakın zamanda bir resesyona işaret etmektedir. Ancak muhtemelen finansal piyasalar 2008 krizi dersleri ile bu kez de önceden abartılı bir fiyatlamaya içine girmiş bulunmaktadır. Reel göstergeler ABD'de resesyona beklentilerini desteklememektedir.

Mevcut koşulların sürmesi halinde bir resesyona olmasa dahi 2020 yılında dünya ekonomisi daha da yavaşlayacak ve durgunluğa yakın bir büyüme gerçekleşecektir. Mal ticareti ise muhtemelen 2019 ve 2020 yılında durağan bir eğilim içinde olacaktır.

Bu beklentilerimizi resesyona yaşanması şeklinde değiştirecek olan ise ABD ile Çin arasında ticaret savaşlarının daha da sertleşmesi ve küresel ölçekte yaygınlaşması olacaktır. Resesyona endişelerine tamamen son verecek olan da ABD ile Çin'in anlaşması ve korumacılık önlemlerinin kaldırılması olacaktır. Anlaşmalı veya anlaşmasız Brexit de senaryoları şekillenecektir.

ABD ve AB ile diğer ülke merkez bankaları da bu koşullar ve beklentiler içinde piyasa dostu ve genişlemeci para politikaları uygulayacaktır. Ancak ticaret savaşları artarak yaşanırken merkez bankalarının genişlemeci politikaları uygulaması sadece olası bir resesyona geciktirecektir. Bu nedenle merkez bankaları da yeterli olamayabilecektir.





• **ROYAL** •  
LIMOUSINE & LUXURY SERVICES

# ***İhtiyacınız olan her yerdeyiz***

**Royal Limousine & Luxury Services,**  
2005 yılından bu yana lüks araç kiralama sektöründe hizmet  
vermeye başlayan firmamız,  
**İstanbul'un en seçkin limuzin hizmeti veren firmaları**  
**arasındaki yerini almıştır.**

Görevlerini **güven, hizmet, konfor ve profesyonelliğin öncelikli olduğu** yüksek kaliteli bir hizmet olarak görüyor. **Royal Limousine Service iş gezileri, VIP hizmetleri, transferler, etkinlik ziyaretleri, şehir turları, düğün ve gezi turları** gibi bir çok alanda hizmet vermektedir.



Kaptan Paşa Mah. Darulaceze Cad. No:31 A Blok Kat 6 Daire 61 Bilaş İş Merkezi Şişli/İstanbul  
+90 (212) 220 01 61 / +90 (532) 473 42 61 / info@royallimousine.com.tr

[www.royallimousine.com.tr](http://www.royallimousine.com.tr)

# SAVUNMA VE HAVACILIK İHRACATI İLE

# ÜLKE

# EKONOMİSİ YÜKSELİYOR

2019'UN İLK 7 AYINDA SAVUNMA VE HAVACILIK YÜZDE 37,3 ARTIŞLA İHRACATINI EN ÇOK ARTIRAN SEKTÖR OLDU. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNİN FARKLI TEDARİK MODELLERİ İLE KAMU İŞTİRAKLERİ VE ÖZEL SEKTÖR ÜRETİCİLERİ DE DAHA FAZLA TEŞVİK EDİLİYOR.





## SAVUNMA SANAYİNDE SON DÖNEMDE YAŞANAN TEKNOLOJİK GELİŞMELERİN SİVİL SANAYİYE TRANSFERİYLE BİRLİKTE TÜM SEKTÖRLERDEKİ ÜRETİM VE İHRACATIN ARTIRILMASI AMAÇLANIYOR. BUNLARDAN BİRİ SAVUNMA ELEKTRONİĞİNDEKİ GELİŞMELERİN TİCARİ ÜRETİMDE KULLANILMASI. BU ALANDA DEVLET ÖNEMLİ DESTEK VE TEŞVİKLERİ DE DEVREYE SOKACAK.

**T**ürkiye'nin ihracatı her ay yeni rekorlar kırarak ülkeye ekonomisine güç katıyor. Hem mal hem de hizmet ihracatı ile ülkeye sağlanan katkı yüzleri güldürürken özellikle savunma ve havacılık sektörünün yaptığı ihracat ile teknolojimize yapılan yatırımın meyveleri gün yüzüne çıkıyor. TİM'in sektörel bazda ihracat verilerine göre yılın ilk 7 ayında dış satımını geçen yılın aynı dönemine göre en çok artıran sektör savunma ve havacılık oldu. Türkiye ihracatı yılın ilk 7 ayında yüzde 3,1 artarken, savunma ve havacılık sektörü 2019'un Ocak-Temmuz döneminde yüzde 37,3 artışa imza attı. Sektörün 2019 yılında en çok ihracat gerçekleştirdiği ABD'ye 465 milyon dolarlık dış satım yapıldı. Bu dönemde ABD'ye artış yüzde 14,02 oldu. Umman'a 158,4 milyon dolar, Almanya'ya 151,8 milyon dolar, Katar'a 134,6 milyon dolar, BAE'ye 63,3 milyon dolar, Hollanda'ya 48,4 milyon dolarlık satış gerçekleştirildi. Söz konusu dönemde, Hindistan, İngiltere, Güney Afrika, Bahreyn, Fransa, Rusya, Çad, Ukrayna, İspanya, Güney Kore, Meksika, Malezya, Filipinler, Kolombiya, Tayland, Avustralya, Guatemala, Brezilya, Arjantin ve Mali'nin de aralarında bulunduğu pek çok ülkeye ihracat gerçekleştirildi.

### **Hedef üretim ve ihracatı artırmak**

2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'nda savunma sanayii, tarım ve turizm sektörleriyle birlikte öncelikli gelişme alanı belirlendi. Hedef, savunma sanayiindeki ileri teknolojik ürünleri sivil sanayiye de transfer etmek. Böylece tüm sektörlerde üretim ve ihracatın artırılması amaçlanıyor. Savunma ve havacılık sektöründe yaşanan yükseliş ile özellikle ithalatta da düşüş yaşanması cari açığın önüne geçilmesinde büyük rol oynayacak. Savunma sanayiinde son dönemde yaşanan teknolojik gelişmelerin sivil sanayiye transferiyle birlikte tüm sektörlerdeki üretim ve ihracatın artırılması amaçlanıyor. Bunlardan biri savunma elektroniğindeki gelişmelerin ticari üretimde kullanılması. Bu alanda devlet önemli destek ve teşvikleri de devreye sokacak. Türkiye'nin önemli üretim ve ihracat alanı olarak son dönemde yükselen gemi inşa sanayisine odaklanılacak. Deniz teknolojileri ve gemi yan sanayisinin rekabet gücünün artırılması amacıyla Deniz Teknolojileri ve Sanayisi Teknik Komitesi kurulacak.

### **Yeni sistemler devreye alınacak**

Türk Silahlı Kuvvetleri ve güvenlik güçlerinin ihtiyaçlarının milli teknolojiler ve yerli imkânlarla karşı-



## ALTAY TANKI

Türkiye'nin ilk Milli Ana Muharebe Tankı Altay'ın tasarımında, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin gerçekleştirebileceği her türlü hareket şartları ve katılım sağlayacağı BM/NATO hareketlerinin ihtiyaçları göz önünde bulunduruldu. Altay, Türkiye'nin geliştirdiği 3+ nesil ana muharebe tankıdır. Altay, modern tanklarda kullanılan en yeni teknolojilerle donatıldı. Altay, sahip olacağı üstün ateş gücü ve isabet oranı, yüksek hareket kabiliyeti ile Türk Silahlı Kuvvetleri'nin en temel ve caydırıcı güçlerinden biri.

## ANKA

Türk İnsansız Hava Aracı Anka, TAI Anka, TUSAŞ Anka ya da yaygın ismiyle Anka, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçları doğrultusunda Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. tarafından geliştirilen insansız hava aracı.



## BOĞAÇ



Dünyada sadece ABD'de olduğu belirtilen insansız kara aracının benzeri yerli ve milli imkanlarla Ankara'da Türk firması tarafından üretildi. 'BOĞAÇ' adı verilen 6x6 insansız kara aracı, en zorlu arazi koşullarında zorlanmadan ilerliyor, üzerindeki 'Atış Tespit Sistemi' ile düşman ateşini tespit edip, yine üzerindeki 'Uzaktan Komutalı Silah Kulesi' ile hedefi ateş altına alabiliyor.

### SAVUNMA VE HAVACILIK SEKTÖRÜNDE EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN ÜLKELER

ÜLKE	2018 (1000\$)	2019 (1000\$)	DEĞİŞİM (%)
ABD	408.288,06	465.513,43	14,02
UMMAN	130.924,90	158.404,51	20,99
ALMANYA	131.355,80	151.763,51	15,54
KATAR	9.367,92	134.639,98	1337,25
BAE	3.399,91	63.323,66	1762,51

lanması kapsamında önemli tedbirler hayata geçirilecek. Savunma sanayiinde dışa bağımlılığı asgari seviyeye indirecek projeler gerçekleştirilecek. Milli teknolojiler ve yerli imkânlarla, ürünlerin teknik özelliklerinin giderek geliştirildiği ileri versiyonları oluşturulacak ve farklı harekât ihtiyaçlarına ve görev alanlarına hitap edebilecek ürün ailesine sahip olma yaklaşımı benimsenecek. Yerleşme Yol Haritası belirlenerek uygulamaya koyulacak. Türkiye'nin 2023 vizyonunu da ortaya koyan plana göre, bu dönemde milli tank Altay, TSK tarafından hareketlarda kullanılmaya başlanacak. Türkiye'nin en önemli ihtiyacı olan hava savunma ağının teşkil edilmesinde yerli hava savunma sistemleri devreye alınacak. Hisar

sistemleri alçak, orta ve yüksek irtifa hava savunma ağına peyderpey entegre edilecek. Yine başta uçak gemisi olmak üzere yerli deniz platformları da Deniz Kuvvetleri Komutanlığı envanterinde göreve başlayacak. İnsansız Hava Araçları konusundaki üretim, geliştirme ve ihracat faaliyetleri hızla devam edecek, TSK envanterindeki İHA sayısı artırılabilecek.

2023'e kadar İHA motoru prototipi ile kara araç motorunun teslimi yapılacak, milli teknoloji hamlesine hız kazandırılacak. Savunmada yerleşmeyi sağlayacak nitelikli insan gücü ihtiyacını karşılamak amacıyla eğitim altyapısı güçlendirilecek. Savunma sanayii sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler dahil tüm firmalara yönelik olarak Savunma

Sanayii Yatırım ve Geliştirme Faaliyetlerini Destekleme Programı kapsamında finansal destek sağlanacak. Sektörde üretim ve ihracata odaklanılacak. Sektör ihracatının artırılması amacıyla ülke ve proje bazlı ihracat stratejileri belirlenecek. 2018 yılında 6,7 milyar dolar olan savunma ve havacılık sanayii cirosunun 4 kat artışla 2023'te 26,9 milyar dolara, ihracatının ise 5 kat artışla 2 milyar dolardan 10,2 milyar dolara çıkarılması hedeflendi. Savunma sanayiinde yüzde 65 seviyesindeki yerlilik oranının 10 puan artışla yüzde 75'e çıkarılması hedeflenen önümüzdeki 4 yıllık süreçte sektördeki istihdamın da neredeyse ikiye katlanacağı öngörülüyor. 2018 sonu itibarıyla 44 bin 700 olan savunma ve havacılık sanayii istihdamının 2023'e kadar 79 bin 300'e kadar çıkacağı tahmin ediliyor.

### Ürün yelpazesi çok geniş

Savunma Sanayii Başkanlığı tarafından yayımlanan "Türk Savunma Sanayii Ürün Kataloğu" Türk savunma sanayiinin yerli ve milli ürün yelpazesi ile görsel ve işitsel basında bahsedilenden çok daha dolgun ve kuvvet bazında çeşitlilik arz ettiği görülüyor. Türk savunma sanayiinin farklı tedarik modelleri ile kamu iştirakleri ve özel sektör üreticileri de daha fazla teşvik ediliyor. Stockholm Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) yıllık dünyada silah ticareti raporuna göre Türkiye, 2014-2018 döneminde 2009-2013 dönemine kıyasla silah ihracatını yüzde 170 artırırken, dünyada da aynı dönemde silah ticareti yüzde 7,8 artış gösterdi.





## CİRİT FÜZESİ

Cirit Türkiye'nin roket ve füze sistemleri üreticisi ROKETSAN tarafından geliştirildi. Hafif zırhlı/zırhsız sabit ve hareketli hedeflere karşı yüksek hassasiyete sahip, sınıfının en uzun menzilli füzesi Cirit, ATAK helikopterlerince de kullanılmaya başlandı.

## KAPLAN

Muharebe ağırlığına bağlı olarak 22-25 Bg/ton güç ağırlık oranında, otomatik şanzımanlı, ana muharebe tankları ile ortak hareket yeteneğine sahip yeni nesil zırhlı muharebe aracı. Araç farklı alt sistemlerin entegre edilmesi suretiyle her türlü görevi yerine getirmeye olanak sağlayan platform tasarımına sahip.



## HÜRKUŞ

Hürkuş-C serisinin son versiyon uçağı yaklaşık 5 ton ağırlığa sahip olacak ve 1,5 ton faydalı yükü taşıyabilecek.

Lazer işaretleme kabiliyetine sahip mesafe ölçerli kızıl ötesi çok bantlı kamerayla gündüz ve gece gözetleme yapılabilecek Hürkuş-C, gerektiğinde yerli füze ve bombalarla görev icra edebilecek. Hürkuş-C, 35 bin feet irtifa tavanıyla 6 saate kadar havada kalabilecek.





PROF. DR. EMRE ALKİN

## NEGATİF FAİZ ÜLKELERİ KURTARABİLİR Mİ ?....

**S**on dönemde negatif faizli tahvillere yatırım yapanların varlığını görmekteyiz. Getirilerde böyle bir tuhaflığın yaşanması elbette uzmanlar için yepyeni. Ancak küresel anlamda borç bu kadar büyük olduğu için bu tip garipliklerin çıktığını söyleyebilirim. Borçlanma kağıtlarının bolluğu, faizin negatife düşmesi sonucunu yarattı. Böylece ikinci el piyasada al-sat yapanların lehine bir gelişme gerçekleşti. Faizin düşmesi tahvillere olan ilginin hala fazla olduğunu gösterirken, aynı zamanda kupon fiyatının artması sonucunu yaratıyor. Yani al-sat işlemlerinden kar etme fırsatı devam ediyor. Ancak bu yolculuğun sonu pek neşeli bitmeyebilir. Sebebini arz edeyim:

IMF'nin 2010 yılında yayınladığı "G-7 Ülkelerinin Kamu Finansmanında Uzun Dönem Trendleri" raporunda oldukça çarpıcı bir saptama bulunmaktaydı. "Eğer G-7 ülkeleri kamu borçlanması ve büyüme konusunda şu anki tempolarıyla giderlerse, 2050 yılında kamu borcunun milli gelire oranı %441 olacak."

Rakam elbette korkutucu. En baştan ifade etmekte fayda var. Bu borcun ödenmesi mümkün değil. Ancak aynı raporda bir mucizeden de bahsediliyor. Dünyanın 7 büyük ekonomisine sahip olan ülkeler 2050'ye kadar her yıl büyüme oranlarını öngörülenden 1 puan daha fazla artırırlarsa, bu borçluluk oranı 256 puan aşağıya düşerek %185 olabilecek. Elbette bu hesaplar yıllar geçtikçe revize edilecek ama, durum hiç iç açıcı gözüküyor diyebilirim.

Her şeyden önce, G-7 Ülkelerinin büyüme hızlarını her yıl öngörülenden 1 puan daha fazla gerçekleştirebilmeleri kolay değil demiyorum, neredeyse imkansız. Ancak bir an düşünelim ki bu gerçekleşti, bu borç ödenebilir hale gelebilir mi? Bunu anlamak

için bazı ülkelerin bugünkü borçluluk oranlarına bakmakta fayda var.

### "Borç o kadar büyük ki..."

Japonya'nın bugünkü borç/milli gelir oranı %239. Hemen arkasından Yunanistan %181 ile geliyor. Lübnan %149, İtalya %132 ve Portekiz %130 gibi oranlarla ilk 5'e girmiş durumda. Elbette borç/milli gelir oranları kadar, bu ülkelerdeki toplam borçların toplam varlıklara oranına bakan uzmanlar var. Bu durumda Japonya haricindeki ülkelerin gerçekten "batak" durumda olduklarını söylemek mümkün. Çünkü %100'ün üzerinde borç/milli gelir oranına sahip bir ülkenin büyüme hızını sürekli olarak yüksek tutması gerekiyor ki, bunun da enflasyon ve finansal krizler gibi yan etkileri olabiliyor. Hatta başka komplikasyonlar da çıkıyor. Tabii, "Türkiye'nin borçluluk oranı bu ülkelere göre oldukça küçük, neden krize girelim ki?" diye soran olursa cevap belli: Çünkü Türkiye'nin borcunun vadesi düşük ve faizi çok yüksek. Milli Gelire oranla %40 civarında olan kamu borcu/milli gelir oranı ilk bakışta içimizi rahatlatırsa da, Türkiye'nin dünyaya sunduğu herhangi bir hikaye olmaması, düşük vadede çok yüksek faiz teklif etmesi "riskli ülke" olarak değerlendirilmesine sebep oluyor.

Elbette, bazı durumlarda kaynağı bulmak kaynağın maliyetinden daha önemli hale gelebiliyor. Yine de konuya geri döndüğümüzde, IMF Raporundaki olumlu senaryo gerçekleşse bile %185'lik borçluluk oranının "ödenebilecek" seviyede olmadığını rahatlıkla söyleyebilirim.

Sonuç olarak, yatırımcıların negatif faize rağmen satın aldıkları borçlanma kağıtları "şimdilik" güvenli liman gibi gözükse de, gelecek için büyük riskler taşıdığını söyleyebiliriz.





**TİM** TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

**UTİB**  
ULUDAĞ TEKSTİL İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

**BTSO**  
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası

**BEBKA**  
Bursa Ekişizlik Bilek Kalanma Ajansı

# TECHXTILE

START-UP CHALLENGE

**TEKSTİL  
SEKTÖRÜNÜN  
EN İNOVATİF  
PROJELERİ SİZLERİ  
BEKLİYOR!**

**22-23 Ekim 2019**  
Bursa

**XI. ULUSLARARASI  
AR-GE PROJE PAZARI**

[www.techxtile.net](http://www.techxtile.net)

[f/techxtile](https://www.facebook.com/techxtile)

[t/techxtile\\_](https://www.twitter.com/techxtile_)

[i/techxtile](https://www.instagram.com/techxtile)

[in/techxtile](https://www.linkedin.com/company/techxtile)

**SON BAŞVURU TARİHİ**  
**11 Eylül 2019**

## ÖDÜLLER

### Özel Ödül

- ✓ Milano'da Kuluçka ve Hızlandırıcı Program

### Finale Kalan Girişimciler

- ✓ Bir yıl süresince profesyonel mentorluk desteği

Ufuk Batum  
Ventures & Mentors League, CEO

### Destek Almaya Hak Kazanan Girişimciler

- ✓ Bursa Teknik Üniversitesi Kuluçka Merkezi imkanlarından faydalanma hakkı
- ✓ Patent başvuru ve %100 firma kuruluş desteği
- ✓ ULUKOZA programı ile 200.000 TL TÜBİTAK hibesine hak kazanma fırsatı

# ÇALIŞMAYI VE ÜRETMEYİ ÇOK SEVEN BİR GRUBUZ

TÜRKİYE'NİN ALANINDA LİDER 22 FİRMASI İLE ÜLKE EKONOMİMİZİN MİHENK TAŞLARINDAN BİRİ OLAN KİBAR HOLDİNG'İN YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ KİBAR BİLGİ VE TECRÜBESİNİ TİMREPORT İLE PAYLAŞTI. ALİ KİBAR, "HER ŞEYDEN ÖNCE GERÇEKTEN ÇALIŞMAYI VE ÜRETMEYİ ÇOK SEVEN BİR GRUBUZ" DİYOR.

**G** idadan otomotive, ambalajdan alüminyuma kadar çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren Kibar Holding, 22 şirket ve 7 bin 500'e yaklaşan çalışanı ile ülkemize katma değer katıyor. Tüm grup şirketleri ile birlikte dünyanın dört bir yanına ihracat yapan ve önümüzdeki dönemde ihracat pazarlarını artırmayı planlayan başarılı kurumun başındaki isim, Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, bu yıl dolar bazında yüzde 3 büyüyeceklerini söylüyor ve ekliyor; "2019 yılında ciromuzu 7,1 milyar dolar olarak planlıyoruz"

Ar-Ge ve teknoloji ise Kibar Holding'in vazgeçilmezleri arasında yer alıyor. Özel bir ekip ve Ar-Ge merkezleri ile daha önce yapılmayanı yapmak ve ülke ekonomisine katkıda bulunmak için canla başla çalışan bir sistem organize edilmiş holding

bünyesinde. Ali Kibar gururla şöyle diyor: "Her şeyden önce gerçekten çalışmayı ve üretmeyi çok seven bir grubuz. Hep daha iyiye ulaşmak için kendimizi geliştiriyor, yatırımlarımızı planladığımız takvime göre odağımızdan sapmadan, ara vermeden hayata geçiriyoruz."

## **Gelecek dönem hedefleri nelerdir?**

Kibar Holding olarak önümüzdeki dönemde de farklı sektörlerdeki yatırımlarımıza devam ederek hem ülkemizde hem de yurt dışında istikrarlı büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda bazı şirketlerde ülkemize katkıda bulunabilecek yurt dışı şirket satın alma çalışmalarını, bazılarında da organik büyüme kapasite artırımı ve dijital dönüşüme uygun otomasyon yatırımlarını hayata geçiriyoruz. 5 yıllık



## **ALİ KİBAR**

Kibar Holding  
Yönetim Kurulu Başkanı



“2019 yılında ciromuzu 7,1 milyar dolar olarak planlıyoruz. Yurt içi ve dışına yönelik önemli büyüme planlarımız mevcut. Bu yılki temel hedeflerimizden biri de ihracat pazarlarına daha fazla odaklanmak olacak.”



ve 10 yıllık hazırladığımız büyüme stratejilerimiz kapsamında hem kendimizi geliştirecek hem de ülkemize üretim, know-how ve istihdam bakımından katkı sağlayacak yatırımları hayata geçirmek üzere planlamalar yapıyoruz. Bu vizyonumuz doğrultusunda 2018 yılını hedeflerimize uygun bir şekilde tamamladık. İstikrarlı grafiğimizi bu yıl da sürdürerek dolar bazında yüzde 3 büyüyeceğimizi öngörüyor ve 2019 yılında ciromuzu 7,1 milyar dolar olarak planlıyoruz. Yurt içi ve dışına yönelik önemli büyüme planlarımız mevcut. Bu yılki temel hedeflerimizden biri de ihracat pazarlarına daha fazla odaklanmak olacak.

### **Önümüzdeki dönem hedeflerinizde yeni pazarlar var mı?**

Kibar Holding olarak ihracat odaklı bir grubuz ve tüm grup şirketlerimizle dünyanın dört bir yanına ihracat yapıyoruz. Grubumuzun ana pazarını başta Almanya, Fransa, İngiltere olmak üzere Avrupa oluşturuyor. Gelecek dönemde mevcut pazarlarımızı korurken, başka pazarlarda da genişlemeyi planlıyoruz. Bu kapsamda

Orta Doğu, Afrika, Doğu Avrupa ve Amerika kıtası ve Uzakdoğu gibi yeni pazarlara odaklanacağız. Yurt dışında yaptığımız başarılı çalışmalar sonucu pazar yelpazemizi sürekli çeşitlendiriyoruz.

### **Kibar Holding'in Türkiye ekonomisine ve sektöre katkıları nelerdir?**

Kibar Holding gıdadan otomotive, ambalajdan alüminyuma kadar çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren bir grup. 22 şirket ve 7 bin 500'e yaklaşan çalışmamızla ülkemize katma değer katıyoruz. Tüm tesislerimizde organik büyüme, kapasite kullanım oranlarımızın artırımı ve dijitalleşme ile ihtiyaç olan alanlarda yeni tesisler kurmak gibi pek çok alanda ülkemize yatırım yapıyor, insanımıza yenilikçi teknolojileri kullanarak sürdürülebilir istihdam alanları sunmaya çalışıyoruz. Şirketlerimizin toplam ihracatı üçüncü ülke işlerimiz hariç 2,5 milyar dolar seviyesinde. Ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz ve tecrübemiz sayesinde de erken öngörülerde bulunarak bazı ürünlerimizi çok rahat yurt dışına yönlendirebiliyoruz. Örneğin, metal sektöründe yüzde 60-62 bandında olan ihracat oranımızı, 2018 sonunda yüzde 80'lere kadar çıkardık. Diğer yandan ekonomimize yaptığımız destekler ve ortaya koyduğumuz başarılı grafik itibarıyla grup şirketlerimiz, ülkemizin önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. Bu kapsamda Kibar Dış Ticaret, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği 'İhracatın Şampiyonları' ödül töreninde; 2018 yılında ortaya koyduğu ihracat performansı ile "İlk 1000 İhracatçı Firma" listesinde Türkiye genelinde 4'üncü, "Demir ve Demir Dışı Metaller" kategorisinde de sektör birincisi oldu.

## **Bugün ülkemizin en değerli ve başarılı firmalarından biri Kibar Holding. Firma bu başarısını hangi dinamiklere yatırım yapmaya borçlu?**

Her şeyden önce gerçekten çalışmayı ve üretmeyi çok seven bir grubuz. Hep daha iyiyeye ulaşmak için kendimizi geliştiriyor, yatırımlarımızı planladığımız takvime göre odağımızdan sapmadan, ara vermeden hayata geçiriyoruz. 47 yıllık sanayi ağırlıklı bir tecrübeye sahibiz. Riskleri iyi yöneterek iş yatırım planlarımızı anlık ekonomik gelişmeler doğrultusunda şekillendirmiyoruz. Hem ülkemizdeki hem de yurt dışındaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Uzun vadeli planlar yapıyor, olabilecek tüm riskleri mümkün olduğunca önceden öngörüp iyi yönetecek stratejiler geliştiriyoruz. Özellikle hedge mekanizmalarını etkin kullanmaya önem veriyoruz. Teknolojiyi daha iyi ve etkin kullanmaya çalışıyoruz.

## **Teknoloji ve Ar-Ge'ye yapılan yatırımları kısaca anlatır mısınız?**

Grup olarak, her ürünümüzle, katma değer yaratmayı hedefleyen bir anlayış doğrultusunda tüm grup şirketlerimizde Ar-Ge faaliyetlerine büyük önem veriyoruz ve özel Ar-Ge merkezleri kuruyoruz. Buralarda netice alacak proje çalışmalarını ön planda tutuyoruz. Hepsini kendi alanındaki değerli uzmanlardan oluşan



Ar-Ge ekiplerimiz yenilikçi bir yaklaşımla, şirketlerimizin yıllara dayanan tecrübesini harmanlıyor, ürün ve süreçlerin her aşamasında ortaya inovatif çözümler ortaya koyuyorlar. Yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirdiğimiz akademik iş birlikleri ile de Ar-Ge çalışmalarını çok boyutlu olarak sürdürüyoruz. Teknoloji alanında da yatırımlarımıza büyük bir hızla devam ediyoruz. Hepimizin yakından takip ettiği gibi, son 10-15 yılda insan hayatını kolaylaştıran teknolojiler Endüstri 4.0'ın temelini oluşturdu. Kibar Holding olarak Endüstri 4.0 tarafında konuşan değil, uygulayan ve yaptığı başarılı örnekleri anlatan örnek bir grup olmayı amaçlıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda gelişmekte olan bu süreçleri yakından takip ediyoruz ve gerekli aksiyonlarımızı alıyoruz.

Ali Kibar, "Öncelikle yaptığımız işi en iyi şekilde yapmak ve hep daha iyisine ulaşmak isteği bizim için en önemli motivasyon kaynağı. İhtiyaçları iyi görmek ve en yüksek katma değeri yaratacak çözümü sunmak için çalışmak zaten başarıyı beraberinde getiriyor. Sürekli yeni keşiflere hazırlanacaksınız. Buna en iyi örneklerden birisi gıda şirketimiz Assan Foods'un sos cenneti olan Uzakdoğu'da gösterdiği başarıdır. Bu yıl Çin'de Colorado markalı 'Ballı Hardal, Bin Ada, Ranch' soslarını lanse ettik ve ürünlerimiz Çinlilerden büyük ilgi görerek 10 gün gibi kısa bir süre içinde tükendi. Çin, dünyanın en kalabalık ve sos alanında en zor pazarlarından biri. Assan Foods şirketimiz ile Çin'de böylesine bir başarıya imza atmış olmak bizleri hem ülkemiz hem de grubumuz adına çok sevindirdi ve yoğun çalışmaların neticesini almaya başlaması fırsatların önünde açmış oldu" diyor.



Başta üretim tesislerimiz olmak üzere, tüm kaynakların verimli kullanımını sağlayarak imalat süreçleri açısından da üretkenlik ve verimlilik optimizasyonu getirmeyi amaçlıyoruz. İştiiraklarımızdan Hyundai Assan ile ürettiğimiz her otomobilde robot teknolojisi kullanıyoruz. Fabrika genelindeki üretim hatlarımızda 226 adet gelişmiş robotla üretim yapıyoruz. Maksimum üretim kapasitesi 245 bin adet olan fabrikamızda yine Hyundai'nin kendisi tarafından üretilen bu robotların yardımıyla her 90 saniyede bir adet araç üretmiş oluyoruz. Otomotiv sektörüne yönelik faaliyet gösteren bir diğer firmamız Assan Hanil'le koltuk hattımızda ütüleme prosesini bir robot aracılığı ile gerçekleştiriyoruz. Ütüleme robotunu, mühendislerimiz partner şirketimiz ile birlikte 6 ay süresince çalışarak geliştirdi ve üretim süreçlerimize entegre ettik. Sektörde, ütüleme robotunun kullanıldığı ilk şirketiz. Koltuk hattı ütüleme robotu pro-

***“Ülkemize güveniyoruz. Yeni nesillerin doğal kaynak ve daha iyi yaşam standartları için sürdürülebilir eko sisteme saygılı, insanımıza ve iş ortaklarımıza değer veren, birlikte değer yaratan iş modellerimizle ekonomimize ve sosyal yaşama katkıda bulunmaya devam edeceğiz.”***

jesi ile operasyonda verimlilik ve standardizasyon sağladık, müşteri memnuniyetini artırdık, ergonomik bir çalışma ortamı oluşturarak iş barışına katkı sağladık. Ambalaj sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz İspak Ambalaj, bu dönüşümü yakalamak üzere Endüstri 4.0 öngörülerıyla dizayn edilen, Türkiye'de tek seferde yapılan en büyük esnek ambalaj yatırımını gerçekleştirdi. İzmit'te bulunan Asım Kibar Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan ve



yaklaşık 60 milyon euroya mal olan bu tesiste otomatik üretim sistemleri, simülasyonlar, yatay ve dikey yazılım entegrasyonu, siber güvenlik ve bulut teknolojileri kullanıldı. Assan Foods şirketimizde de akıllı tarım

uygulamalarına başladık. Karacabey Ovası'nda bazı pilot bölgelerde analizlerimiz tamamlandı.

***Kibar Holding şirketlerinin sürdürülebilirlik temasına bakış açısı nedir? Bu bakış açısını faaliyetlerine nasıl yansıtıyor?***

Sürdürülebilirlik hem günümüzün hem de geleceğin en önemli kavramlarından biri. İş süreçlerinin sürdürülebilir kılınması kadar içinde

yaşadığımız dünyanın kaynaklarının etkin ve verimli kullanması da oldukça elzem. Bu kapsamda Assan Alüminyum ile 'Geleceği Tüketmeden Üretiyoruz' mottosu ile iş süreçlerimizi planlıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda şirket bünyesine entegre ettiğimiz geri dönüşüm tesisimiz ile de geri kazanımı yüzde 100 oranında mümkün olan alüminyumun etkili biçimde geri dönüştürüyoruz. Sürekli olarak geliştirdiğimiz ve hayata geçirdiğimiz enerji verimliliği projelerimiz sonucunda doğalgaz ve elektrik tüketimimizi daha verimli hale getirdik. Bu sayede de iş hacmimizin her sene yeni yatırımlarımızla artmasına karşın, ton başına CO2 salınımı parametrelerinde önemli gelişim kat ettik. Özellikle son altı yılda gerçekleştirdiğimiz projeler sayesinde yaklaşık 220 bin ağaç dikimine eşdeğer emisyon tasarrufunda bulunduk. Üretimlerimizi temiz enerji kaynaklı yapabilmek amacıyla HES kaynaklı santral enerjisini kullanmak için hidro-elektrik santralini bünyemize kattık.



# TİM APP ile İHRACAT CEBİNİZDE



- Duyurular ve Güncel Haberler
- Anlık Döviz Kurları
- Araştırma ve Raporlar
- Heyetler ve Etkinlikler
- İnoSuit, İnovaLİG, İnovaTİM
- TİM-TEB Girişim Evleri
- Devlet Yardımları Rehberi
- Basitleştirilmiş Gümrük Hattı
- İhracatçı Birlikleri
- Dergilerimiz
- İhracat Pusulası



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



ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK  
Onursal Başkanı

**DİLE NE KADAR HÂKİM  
OLDUĞUMUZU ANLAMAK  
SON DERECE KOLAYDIR.  
BİRBİRLERİNE ÇOK  
YAKIN GİBİ DURSALAR  
DA ASLINDA ÇOK BÜYÜK  
FARKLAR BARINDIRABİLEN  
İKİ KAVRAM ARASINDAKİ  
ANLAM AYRIŞMALARINI  
YAKALAYIP  
YAKALAYAMAMAK DİLE  
HÂKİMİYET KONUSUNDA  
ÖNEMLİ BİR TESPİT ARACI  
OLABİLİR...**

## DİLE HÂKİMİYET = İŞE HÂKİMİYET...

**i**ş hayatına adım atmaya niyetli herkesin mutlaka sahip olması gereken üç 'hasletten' söz edilir: 'İrade - Beceri - Odaklanma'... Aslında yeni bir anlayış ve yaklaşıma işaret eden ve 'İnsan Kaynakları'nın yerini alacağı varsayılan 'İnsan Kıymetleri' görüşünün önemli unsurlarından birini bu üçlü oluşturur.

Çünkü çağımızda çok çalışmak ve performans ortaya koymak değil, iyi çalışmak ve ortaya etkili bir katma değer koymak çok daha makbul hâle gelmiştir. Ve de yukarıdaki üçlüye sırtını dayamayan bir üretim anlayışı iyi ve etkili sonuçlar verememektedir.

İnsan Kıymetleri seçiminde, önümüzdeki dönemde yukarıdaki üç haslet ölçülecektir artık. Bir de tabii ki, günümüzün olmazsa olmazları arasına katılmış olan 'Müzakere Becerileri'...

Üretimden başlayın, pazarlamaya, satışa kadar, ilişki yönetiminden iletişim yönetimine, oradan her türden yatırım süreçlerine kadar pek çok alanda çağımızın en önemli 'silahlarından' biri de, ikna becerisinde gelinen noktadır ve bu durum uzun yıllar böyle kalmaya devam edecektir...

İkna kabiliyeti ise 'Müzakere Becerileri'nin (Tekniklerinin) en önemli eksenidir...

Bu eksen iyi kavrayabilmenin ve hayata geçirebilmenin en güçlü araçlarından biri hiç şüphesiz ki 'dil'dir... Dile hâkim olmak, bu alanda işin 'elifbası'dır. Dile hâkim olmak, o dilin konuşulduğu milletlerin, toplulukların, hedef kitlelerin kültür ve değerlerine hâkim olmak demektir. Ancak bu hâkimiyet sayesinde hedef kitleyi (ya da kişiyi) ikna etme yolculuğunda sağlam adımlar atılabilir.

Dile ne kadar hâkim olduğumuzu anlamak son derece kolaydır. Birbirlerine çok yakın gibi dursalar da aslında çok büyük farklar

barındırabilen iki kavram arasındaki anlam ayrışmalarını yakalayıp yakalayamamak dile hâkimiyet konusunda önemli bir tespit aracı olabilir...

Örneğin, kendinizi aşağıdaki 10 kavramı irdeleyerek sınavabilirsiniz (ya da başkalarını)... Bu kavramlar arasındaki farkları ve benzerlikleri doğru bir şekilde tespit etmek için ille de entelektüel olmak gerekmez; ancak içinden çıktığımız toplumun ortak ruhî şekillenmesini anlama ve ikna (müzakere) becerilerini geliştirme kabiliyetine ne kadar yakın olduğumuzu test etme konusunda, bu kavramlara ne kadar âşina olduğumuzu tespit etmek, işimize yarayabilir (Bazılarının yanına belki daha iyi anlaşılmasına yardımcı olur düşüncesiyle İngilizcelelerini de yazdık):

1. İyi - Doğru (Good - Right)
  2. Acele Etmek - Telaş Etmek (Hurry - Haste)
  3. İlişki - İletişim (Relation - Communication)
  4. Sevmek - Beğenmek (Love - Like)
  5. Büyük - İri (Great - Big)
  6. Seni Anlıyorum - Sana Katılıyorum
  7. Çok Çalışan - İyi Çalışan
  8. Etkin - Etkili (active - efficient)
  9. Etik - Ahlak (Ethic - Morals)
  10. Hakikat - Gerçeklik (Reality - Truth)
- Sakin ola ki, "Ben bu kavramların hepsini biliyorum" diye geçiştirmeyin olayı. Tabii ki kavramların hepsini tek tek biliyorsunuzdur. Peki aralarındaki farkı ne kadar biliyorsunuz?... "Tahmin ediyorsunuz" değil, "Biliyorsunuz?"

Eğer 10 üzerinden yedi tutturursanız kendinizle kıvanç duyabilirsiniz, demektir... Yedinin altında ise "Houston, we have a problem" durumu devrede demektir...

**"Peki açıklamanın doğru olup olmadığını nasıl bileceğim?"**

**Yanıt çok basit: "Araştırarak!"**



**Karaçi'**den **Londra'**ya uçak bileti alan bir yolcunun, seyahati boyunca kullandığı tüm teknolojilerin **Türkiye'**de üretildiğini biliyor musunuz?

**210** havalimanında, **25** havayolunun kullandığı **Hitit** teknolojisiyle yılda **65 milyon** yolcu uçuşuyoruz.

**YERLİ** Sermaye ile kurulan Mühendislerin ürettiği Yazılımla

dünyayı birbirine bağlıyoruz.



**25**  
**YIL**





# TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE'DEN BÜYÜKELÇİLERE İHRACATA DESTEK ÇAĞRISI

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, BÜYÜKELÇİLERE SELENDİ. TİM BAŞKANI GÜLLE, 11'İNCİ BÜYÜKELÇİLER KONFERANSI'NDA YAPTIĞI KONUŞMADA "BÜYÜKELÇİLERİMİZİN, İHRACATÇILARIMIZIN YAŞADIĞI SORUNLAR İÇİN HER TÜRLÜ MÜCADELEYİ ORTAYA KOYMALARI İHRACATÇILARIMIZIN ÜLKEMİZE SUNDUĞU DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMETLERİ GÜÇLENDİRECEK ÖNEMLİ BİR ETKİDİR. PAZARLAR HAKKINDA SAĞLIKLI BİLGİYE ERİŞİMDE TİCARET MÜŞAVİRLERİMİZİN DESTEĞİNE BÜYÜKELÇİLERİMİZİN, KONSOLOSLARIMIZIN KATACAĞI GÜÇ ÖZGÜVENİMİZİ DAHA DA ARTIRACAKTIR."

8

5 bine yaklaşan ihracatçının çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak ve yurt dışı ile merkez teşkilatında görevli tüm büyükelçilerin katılımıyla Ankara'da düzenlenen 11. Büyükelçiler Konferansı'nda konuştu. Hükümetin Yeni Ekonomi Programı ve içerisinde 103 kez "ihracat" ifadesi yer alan 11. Kalkınma Planında 2023 yılında 226,6 milyar dolarlık bir

ihracat projeksiyonu oluşturularak, ihracatın sürdürülebilir büyüme için vazgeçilmezliği noktasından, Türkiye için yeni bir yol haritası çizildiğine dikkat çeken TİM Başkanı Gülle, "Bu projeksiyon sayesinde, 2001'de küresel ticaretten aldığı binde 51'lik pay ile en çok ihracat yapan 35. ülke olan, 2018'de binde 87 ile sırasını 31'inciliğe yükselten ülkemizi 2023'te binde 96 ile ilk 30 ülke arasına yükseltmek en büyük gayemiz. Şu anki seyrinde bu hedefleri tutturmamız gayet makul görünüyor. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, ihracatımızın doğal sey-



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak ve yurt dışı ile merkez teşkilatında görevli tüm büyükelçilerin katılımıyla Ankara'da düzenlenen 11. Büyükelçiler Konferansı'nda.

rinde ulaşacağı bu rakamı, ülke ve ürün bazlı pazara giriş ve tutunma stratejilerimiz yeni üretim ve yatırım modellerimiz ve yeni nesil teşviklerle çok daha ileri seviyelere taşımamız mümkün" dedi.

### ***Yükselen pazarlarda sektör çeşitliliği sağladı***

TİM'in Türkiye'nin uluslararası alanda "yumuşak güç unsurları" arasında yer aldığını vurgulayan Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye için güçlü ekonominin güçlü ihracattan geçtiğini biliyor, Büyükelçilerimiz, Başkonsoloslarımız ve ekipleriyle birlikte, Türkiye'nin diplomasi becerisine ticaret alanından gerekli katkı için çalışıyoruz. Bugün 223 ülkede, 180 milyar dolara ula-

şan mal ve 50 milyar dolara ulaşan hizmet ihracat kalemlerimizle ülke markamızı ve algımızı, daha da iyi seviyelere taşımak için uğraşıyoruz. Geleneksel ihrac pazarlarımız olan AB, Orta Doğu, Türki Cumhuriyetler ve Kuzey Afrika'da mevcut ihrac ürünlerimizin yanına iklimlendirme, süs bitkileri, mücevher, elektronik gibi ürünleri ekledik. Yükselen pazarlarımızdan Latin Amerika'da çelik ve makine sektörlerinde, Okyanusya ülkelerinde otomotiv ve kuru meyve ve su ürünlerinde artık biz de varız diyebiliyoruz. Ancak, gidecek çok yolumuz olduğu açık. Pazarlar hakkında sağlıklı bilgiye erişimde Ticaret müşavirlerimizin desteğine Büyükelçilerimizin, Konsoloslarımızın-

zın katacağı güç özgüvenimizi daha da artıracaktır. Büyükelçilerimizin, ihracatçılarımızın yaşadığı sorunlar için her türlü mücadeleyi ortaya koymaları ihracatçılarımızın ülkemize sunduğu döviz kazandırıcı hizmetleri güçlendirecek önemli bir etkidir. Diplomatik misyon sayısı ile dünyanın ilk 5 ülkesi arasında yer alan Türkiye'nin küresel marka algısına 226,6 milyar doları ürün ihracatı olmak üzere hizmet ihracatıyla birlikte toplamda 290 milyar dolara, 2030 için de 400 milyar dolara azimle koşmayı sürdüreceğiz."

### **Afrika açılımı payımızı yükseltti**

Ticaret savaşları, Brexit, gümrüksüz Afrika gibi konularda siyasi yaklaşımları ticari başarılarla dönüştürebileceklerini vurgulayan Gülle, "Malumunuz, Afrika ülkeleri dünyadaki en büyük gümrüksüz alanlarından birini oluşturmanın eşiğinde. Sayın Cumhurbaşkanımız liderliğinde 2005'te başlattığımız Afrika açılımı sayesinde, bu coğrafyada ülkemiz ürünlerine önemli bir ilgi söz konusu. 2005 yılında gerçekleştirdiğimiz 3,3 milyar dolar ihracatla kıtanın ithalatından yüzde 1,6 pay alırken, 2018'de 15 milyar dolarla payımızı yüzde 2,6'ya çıkarmayı başardık. Ancak tam tersi şekilde, Suudi Arabistan ve Irak gibi ülkelerin bazı uygulamaları, tarife dışı engelleri, konunun ticari kaygılarla değil siyasi hedeflerle alındığını ortaya koyuyor. Cumhurbaşkanımızın da altını çizdiği tüm bu küresel gelişmeler ihracatçılarımız için yeni fırsatlar doğacağını ve bu nedenle Büyükelçilerimizle her zamankinden daha çok işbirliği içinde olmamız gerektiğini ortaya koyuyor. Bu sayede ihracatımızın sadece bugününü değil, geleceğini de güçlendirmek için çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

### **Gümrük Birliği güncellenmeli**

TİM Başkanı Gülle, "Siyasi ilişkilerin ticarete katkı sunacak şekilde ele alınması, siyasi meselelerde dış ticaretin gerektiğinde bir koz, motive edici bir unsur olarak kullanılması, Türkiye ile siyasi alanda görüş ayrılıkları olan ülkelerin ticari konuları ayrı tutmaları yönünde ikna edilmesi ve ticari konuların ayrılması, Dışişleri Bakanlığımızdan ihracatçılarımızın beklentileri arasındadır. Gümrük Birliği'nin güncellenerek, AB pazarındaki varlığımızı güçlendirmenin yanında, pazar çeşitliliğimizi arttıra-

**İSMAİL GÜLLE, "DİPLOMATİK MİSYON SAYISIYLA DÜNYANIN İLK 5 ÜLKESİ ARASINDA YER ALAN TÜRKİYE'NİN KÜRESEL MARKA ALGISINA 226,6 MİLYAR DOLARI ÜRÜN İHRACATI OLMAK ÜZERE HİZMET İHRACATIYLA BİRLİKTE TOPLAMDA 290 MİLYAR DOLARA, 2030 İÇİN DE 400 MİLYAR DOLARA AZIMLE KOŞMAYI SÜRDÜRECEĞİZ" DEDİ.**

cak yeni ticari ilişkilere ve yeni anlaşmalara yönelme gereği kaçınılmazdır. Ayrıca, pazar payımızın düşük olduğu Latin Amerika ülkeleri son dönemde ihracatçılarımız için gözde bir pazar konumuna gelmiştir" diye konuştu.



**TİM** TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

T.C. TİCARET BAKANLIĞI  
**TİM EGE MECLİSİ**  
**TİM İZMİR'DE**



# ANADOLU BULUŞMALARINI EGE'DE DEVAM ETTİ TİM EGE MECLİSİ İZMİR'DE TOPLANDI

TİM'İN AÇIK İLETİŞİM PLATFORMU NİTELİĞİNDEKİ BÖLGESEL MECLİSLERİNİN DÖRDÜNCÜSÜ OLAN "TİM EGE MECLİSİ" TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN'IN KATILIMIYLA İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TOPLANTIDA İHRACATÇILARIN TALEPLERİ DİNLENDİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ PAYLAŞILDI.



**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi tarafından 2019 yılı faaliyetleri kapsamında ilki 10-11 Şubat tarihlerinde Gaziantep'te, ikincisi 18-20 Mart 2019 tarihleri arasında Erzurum'da, üçüncüsü 18-19 Mayıs 2019 tarihleri arasında Ordu'da gerçekleştirilen Bölgesel Meclis Toplantılarının dördüncüsü, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla İzmir'de yapıldı. Swiss Otel'de gerçekleşen TİM Ege Meclisi toplantısına, TİM Başkanı İsmail Gülle, EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi ve İzmir Valisi Erol Ayyıldız ile ihracatçılar katıldı. TİM Ege Meclisi toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye'nin yüksek tekno-

lojili ürün ihracatını artırmada, İzmir'e büyük görev düştüğünü vurguladı.

### **“İhracat rakamı İzmir'e yakışmıyor”**

Toplantının açılışında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, İzmir'in Türk ekonomisinin nabzını tutan bir şehir olduğunu belirterek, “Cumhuriyetin ilanından önce Atatürk'ün 1. İktisat Kongresi'ni İzmir'de yapmasının önemi büyük. İzmir Fuarı da Batı'ya açılan ilk kapı anlamında. Ege Bölgesi, Türkiye ihracatından yüzde 10,5 pay almış. İzmir ve İstanbul ihracatına baktığınız zaman arasında dağlar kadar fark var. Bu kadar önemli bir şehir olmasına rağmen, bu rakam İzmir'e yakışmıyor. Temmuz ayı rakamlarımız Türkiye'de yüzde 8,2 artmış, İzmir'de yüzde 4. Siz bunu İzmir'e yakıştırıyor musunuz? Ben yakıştıramıyorum. Sizlerin, şu an olduğundan daha aktif olmanız lazım” ifadelerini kullandı. İhracat desteklerinden en fazla yararlanan bölgenin Ege Bölgesi olduğuna dikkat çeken Pekcan, “Eximbank desteklerinden

de en fazla yararlanan şehir İzmir. Ege bölgemiz geleneksel tarım ürünleri ihracatının merkezi. Organik tarımda da Avrupa'nın merkezi olmalıdır İzmir. Ama İzmir'e ne yakışır hepimiz biliyoruz. Yüksek teknoloji ürün ihracatını yüzde 3,2'nin üstüne çıkarmamız gerekiyor. Bunda da İzmir'e büyük görev düşüyor” diye konuştu.

### **İzmir'de ihracat oranı 10,2'ye yükseldi**

TİM Başkanı İsmail Gülle ise yaptığı konuşmada, İzmir'de 2002 yılında ihracat oranının yüzde 2,8 iken, 2018 yılında bu oranın yüzde 10,2'ye yükselmesine dikkat çekerek, “İzmir, böylece İstanbul ve Bursa'dan sonra en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü şehir oldu. Geçen yılki rakam aynı zamanda bugüne kadarki en fazla yıllık ihracat rakamı oldu. 193 ülkeye İzmir'den ihracat gerçekleştiriyoruz. Ege İhracatçı Birlikleri bulunan tüm ihracatçılarımızı ve başkanımızı yürekten alkışlıyorum” ifadelerini kullandı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı





İsmail Gülle, Türkiye ekonomisinin her dönemde en önemli sac ayaklarından birinin ihracat olduğunu söyledi. İhracatçıların taleplerini aldıklarını, Bakan Pekcan'ın her daim ihracatçının yanında olduğunu dile getiren Gülle, "Türkiye'nin geleceği adına yorulmadan, daha çok üretip, daha çok geliştirip, daha çok çalışmalıyız. Çünkü ihracat milli motivasyondur" ifadesini kullandı.

ordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Son dönemde Sektörel Ticaret Heyeti Organizasyonlarımızın onaylarını Ticaret Bakanlığı'ndan almakta ciddi zorluklar yaşıyoruz. Yaşadığımız bir diğer zorluk ise; Sektörel Ticaret Heyetleri ve Fuar Milli Katılım Organizasyonları sonrasında hak edişlerimizi almak. Hak edişlerimizi alma sürelerimiz çok uzamış durumda. Bu sorunlarımızın çözümü konusunda

### **Ege'de hedef 25 milyar dolar**

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi birlik olarak temmuz ayında yüzde 4 artışla 1 milyar 123 milyon dolarlık dış satım yaptıklarını bildirdi. Birliğin ihracatının son 1 yılda yüzde 1 artarak 13 milyar 220 milyon dolara çıktığını söyleyen Eskinazi, şunları kaydetti: "2019 yılının kalan 5 ayında ihracat rakamlarımızı daha da artırmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. 2018 yılını serbest bölgelerimizden yapılan ihracatla birlikte 23 milyar 100 milyon dolarla geride bıraktık. 2019 yılı için ise 25 milyar dolar ihracat hedefliyoruz. İhracatçılarımızın bu hedefe ulaşması için geçtiğimiz hafta Merkez Bankasının açıkladığı faiz indirimi kararı hayati öneme sahip. Faiz indirimlerinin önümüzdeki süreçte devam etmesi ve önümüzdeki yaz aylarında faizlerin yüzde 10 seviyelerine düşmesi en büyük beklentimiz." Birlik olarak, bu yılın ocak-temmuz döneminde 840 yeni ihracatçı kazandıklarını belirten Eskinazi, bölgede ihracat tecrübesi olan firma sayısının 14 bini aştığını ifade etti.

## **İHRACATÇILARIN TALEPLERİNİ ALDIKLARINI, BAKAN PEKCAN'IN HER DAİM İHRACATÇININ YANINDA OLDUĞUNU DİLE GETİREN GÜLLE, "TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ ADINA YORULMADAN, DAHA ÇOK ÜRETİP, DAHA ÇOK GELİŞTİRİP, DAHA ÇOK ÇALIŞMALIYIZ. ÇÜNKÜ İHRACAT MİLLİ MOTİVASYONDUR" İFADESİNİ KULLANDI.**

### **EİB sorunlarına çözüm bekliyor**

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'dan Ege İhracatçıların sorunları konusunda çözümler beklediklerine dikkat çeken Ege İhracatçı Birlikleri Ko-

desteğinizi bekliyoruz. Yumurta ihracatçılarımız Irak pazarında, Haşhaş tohumu ihracatçılarımız ise Hindistan pazarında ciddi sorunlar yaşıyorlar. Bu sorunların çözümü için desteğinize muhtacız" diye konuştu.



**TÜRK FINDIĞI:  
DEĞER ve LEZZET KATAR**

**KARADENİZ FINDIK VE MAMULLERİ  
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

kib@kib.org.tr - www.kib.org.tr

Tel: 0454 216 24 26 (pbx) Atatürk Bul. No:19 / E - GİRESUN

**Turkey**

Discover  
the potential



# FINDIKTA YENİ SEZON UMUTLU BAŞLADI

CUMHURİYET TARİHİNDE İLK KEZ HASATTAN ÖNCE FİYATI AÇIKLANAN FINDIKTA YÜZLER GÜLÜYOR. FİYATIN YANI SIRA TMO'NUN DA ALIMLARA BAŞLAMASI ÜRETİCİYİ SEVİNDİRİRKEN İHRACATIN REKOR KIRMASI BEKLENİYOR.

**T**arihi belgelere göre günümüzden 2300 yıl önce bile Karadeniz Bölgesi'nde üretildiği bilinen fındık, son 6 yüzyıldan beri de ihraç edilen bir ürün. Dünyada fındık üretimi için gerekli uygun hava koşullarına sahip birkaç ülkesinden biri olan Türkiye, toplam Dünya üretiminin yüzde 75'ini, ihracatının ise yüzde 70-75'ini gerçekleştiriyor.

Sadece Karadeniz bölgesi için değil, tüm Türkiye için önemli bir nimet olan fındık, Türkiye'nin en stratejik tarım ürünlerinin başında yer alıyor. Hiçbir ithal girdisi bulunmayan tamamen yerli ve milli bu ürünün ihracatından elde edilen gelirin tamamı yurt içinde kalıyor. Batı Karadeniz'de Zonguldak'tan başlayarak doğuya doğru tüm Karadeniz boyunca deniz ve dağlar arasında ye-







şil bir kuşak gibi Gürcistan'a uzanan fındık bahçelerinde Ağustos ayı ile birlikte yeni bir heyecan başladı. İllere ve denizden yüksekliğe göre değişmekle birlikte Ağustos ayının ilk günlerinden son günlerine kadar üreticiler hasat için bahçelerine girmeye başladı. Hasat için her ilde ayrı törenler gerçekleştirilirken, Ordu'da düzenlenen törene Tarım ve Orman Bakanı Ekrem Pakdemirli de katıldı. Fındık hasadı törenine katılmak üzere Bakan Pakdemirli'ye ayrıca Azerbaycan ve Gürcistan tarım bakanları da eşlik etti. Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Hasat töreninde yaptığı konuşmada fındığın kendileri için son derece



önemli bir ürün olduğunu söyledi. Türkiye'nin 5-6 stratejik ürünü olduğunu belirten Pakdemirli, "Bu ürünlerde Türkiye ya birinci ya ikin-

ci durumda ve fiyatını da Türkiye yapıyor ve yapmalı. Bu anlamda fındık bu ürünlerin en başını çeken, Türkiye'nin ihracatının yüzde 10'nu oluşturan, yani tarımsal ihracatının yüzde 10'nu oluşturan, bugün 600 bin aileye ekmek olan, yaklaşık da 700 bin hektar alanda, yani Türkiye'nin kabaca ekilen alanlarının yüzde 10'u kadar sahip olduğumuz bir ürünümüz" dedi. Pakdemirli, "Karadeniz" denince akla "fındık" ve "futbol" geldiğini, bunun dışında çok fazla bir şey konuşulmadığına işaret ederek, Karadeniz'in ayrıca göç veren bir yer olduğunu ancak bundan sonra öyle olmayacağını, geriye dönüşlerin de başlayacağını vurguladı. "Çok kıymetli belediye başkanının yapacağı projelerle beraber bunlara da inanıyoruz ama fındık, vatandaşımızın, hem-

#### FINDIK VE MAMULLERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (12 Aylık, 1000 \$)

ÜLKELER	2017-2018	2018-2019	Değ. (%)	Pay (%)
ALMANYA	426.861	380.788	-10,8	23,7
İTALYA	366.752	339.844	-7,3	21,1
FRANSA	125.450	114.798	-8,5	7,1
HOLLANDA	67.737	65.905	-2,7	4,1
ÇİN	52.666	58.996	12,0	3,7
POLONYA	62.603	55.757	-10,9	3,5
İSVİÇRE	61.477	49.384	-19,7	3,1
AVUSTURYA	52.979	47.407	-10,5	2,9
İSPANYA	38.756	45.594	17,6	2,8
KANADA	79.256	43.642	-44,9	2,7
İLK 10 ÜLKE TOPLAM	1.334.538	1.202.115	-9,9	74,7
DIĞER ÜLKELER	476.646	406.517	-14,7	25,3
GENEL TOPLAM	1.811.184	1.608.631	-11,2	100,0

Kaynak: E-birlik.net



tarafının bulunduğunu da dile getirdi. Pakdemirli, "O yüzden özellikle de küçük üreticilerimizin üretimin içerisinde olduğu ve bizim de bakanlık olarak aile işletmelerini desteklemek durumunda olduğumuz bir pozisyonda fındık üreticisini memnun etmek konusunda, elimizden gelen gayreti gösterme konusunda her türlü inisiyatifli aldık" şeklinde konuştu.

### **Taban fiyatı Cumhurbaşkanı Erdoğan açıkladı**

Bakan Pakdemirli'nin de hatırlattığı üzere, Cumhurbaşkanı ve AK Parti Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, AK Parti Genel Merkezi'nde düzenlenen 130. Genişletilmiş İl Başkanları Toplantısı'nda Buradan Toprak Mahsulleri Ofisi'nin taban fiyatlarını açıklayarak fındık üreticimize müjde vermek istiyorum. Yüzde 50 randıman esasına göre, Giresun kalite kabuklu fındığın taban fiyatı 17 lira. Levant kaliteli kabuklu için de taban fiyat 16,5 liradır. Buna kilogram başına yaklaşık 2 lira olan mazot,

şerilerimizin eviyle köyüyle bağlantısını sağlıyor. Yani gurbette olup İstanbul'da, Ankara'da, büyük şehirlerde çalışıp fındık zamanı

mutlaka buraya uğrayıp fındığını toplayıp hemşerilerimiz gidiyor" ifadelerini kullanan Bakan Pakdemirli, fındığın böyle bir sosyolojik

### **FINDIK VE MAMULLERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜRÜN (12 Aylık, 1000 \$)**

ÜRÜNLER	2017-2018	2018-2019	Değ. (%)	Pay (%)
Kabuksuz fındık (Standart I)	492.026	440.574	-10,5	27,4
Kabuksuz fındık - Ambalaj >1 kg	194.577	181.786	-6,6	11,3
Kabuksuz fındık (Standart II)	221.276	177.750	-19,7	11,0
Fındık püresi (Füre)	193.037	171.371	-11,2	10,7
Kıyılmış fındık - Ambalaj >1 kg	179.964	163.532	-9,1	10,2
Kabuksuz fındık (Diğer standart)	173.793	148.313	-14,7	9,2
Kabuksuz fındık (Standart ekstra)	137.358	111.940	-18,5	7,0
Kabuksuz fındık (çıkıntısı ayrılmamış)-ambalaj > 1 kg	111.373	108.997	-2,1	6,8
Beyazlatılmış kabuksuz fındık-ambalaj > 1 kg	39.548	41.615	5,2	2,6
Fındık unu - öğütülmüş fındık	12.133	12.158	0,2	0,8
İlk 10 ürün toplam	1.755.085	1.558.037	-11,2	96,9
Diğer ürünler	56.099	50.594	-9,8	3,1
Genel toplam	1.811.184	1.608.631	-11,2	100,0

Kaynak: E-birlik.net



gübre desteği ve alan bazlı desteği ekleyince kilogram fiyatları 19 lira ile 18,5 lira arasına gelmiş oluyor” sözleriyle üreticiye müjdeyi vermişti. Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın kendilerine ışık ve cesaret verdiğini vurgulayan Pakdemirli, “Hem Batı Karadeniz hem Doğu Karadeniz bunların ortalamalarına baktığımız zaman fındığın maliyetlerini 10 liralara civarında görüyoruz. O yüzden fındık gerçekten bereketli bir ürün. Ordu’ya, Giresun’a, Karadeniz’e hakikaten bereket getiren bir ürün. O anlamda da tabii ki üreticimizin daha fazla kazanıyor olması bizi çok memnun ediyor” sözleriyle üretici için bu fiyatın önemine işaret etti. Bakanlıklarının birkaç önceliği ve görevi olduğuna dikkati çeken Pakdemirli, “Bir tanesi üreticiyi sonuna kadar korumak, diğer tarafta da tüketicinin de çok pahalıya yememesi ama bu bir ihracat ürünü olduğu için ve fındığın çok önemli bir kısmı, yani yüzde 90’a yakın kısmı belki ihraç

edildiği için bu sebeple bu fiyatın ne kadar yüksek olursa o kadar iyi olacağını düşündük” değerlendirmesinde bulundu.

### **“Fındık, Türkiye ekonomisi için çok önemli”**

Çalıştayda, Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) olarak hasat zamanından önce fiyat açıklanması ve TMO’nun piyasaya girmesi gerektiğinin söylendiğini hatırlatan Pakdemirli, şöyle konuştu: “Bunu da şükür Sayın Cumhurbaşkanımızın da destekleriyle gerçekleştirmiş olduk. Türkiye Cumhuriyeti tarihinde ilk defa hasattan önce bir ürünün fiyatını açıklıyoruz ve alımıyla ilgili fiyat yapıcı mekanizmayı ortaya koyuyoruz. Fındıkla ilgili çalışmalarımız da bunlarla sınırlı kalmadı. Uluslararası kabuklu meyveler kongresine ilk defa bakan düzeyinde bir katılım sağladık ve ben gittim. Dünyanın öbür ucu Amerika’ya gittim. Tek şunu söyledim, biz Türkiye olarak dünya-

da üretilen fındığın, kabuklu meyvenin 3’te 2’sini üretiyorsak biz bu işlerin içerisinde olacağız ve fiyatı biz yapacağız ve o mesajı da orada verdik. Sadece o mesajı vermeye gitmiştim. Yani fındık bizim için çok önemli, Türkiye ekonomisi için çok önemli. İhracatımızın, dediğim gibi yüzde 10’u tarımsal ihracatımızın sadece fındıktan geliyor. Sadece Karadeniz, Ordu, Giresun, Trabzon, Düzce, bu bölgeler için değil, tüm Karadeniz için gerçekten fındık çok önemli. Uluslararası birlikteliklere inanmamız ve bu konuda da mesafe almamız gerekiyor.”

### **İhracatta da rekor beklentisi var**

Yeni fındık sezonunu değerlendiren Karadeniz Fındık Mamulleri ve İhracatçıları Birliği (KFMİB) Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Edip Sevinç, de 1 Eylül’de başlayacak 2019-2020 fındık ihracatı sezonunda ekör düzeyde iç fındık ihracatı beklediklerini söyledi. Sevinç, “Rekolte bu sene oldukça yüksek. Bunu, Tarım ve Orman Bakanlığının resmi verilerinden de görebiliriz. Bu yıl fındık ihracatından beklentimiz, en yüksek ihracatın yapıldığı 2012-2013 sezonundaki 301 bin ton iç fındık ihracatının üzerine çıkılması yönünde” dedi. Sevinç, bu konuda bütün ihracatçıların elinden geleni yapacağına inandığını dile getirerek, “Fındık rekoltesinin fazla olması kimseyi korkutmamalı. Biz ülke olarak daha fazla fındık üretmek için daha da gayret etmeliyiz. Üretimde tekel olmak yetmez. Satışta da oranı artırmak zorundayız. Fındık, ülkemiz ihracatının yüz akıdır” diye konuştu. Türkiye’de fındık rekoltesinin gelecek sezonda yüksek çıkması için şimdiden tüm paydaşların çalışma-



lara başlaması gerektiğinin altını çizen Sevinç, "Bu konuda üreticiye ne yapması gerektiği ayrıntılı şekilde anlatılmalı. Bahçelerin bakımının nasıl yapılması gerektiği öğretilmeli, ilaçlama, besleme ve budama modelleri konusunda eğitim verilmeli. Tüm bunları vakit kaybetmeden yapmalıyız" ifadelerini kullandı. Sevinç, hedeflerinin tüm fındığı ihraç etmek olduğuna dikkati çekerek, gelecek sezona sıfır stok bırakmak için herkesin elini taşın altına koymasının gerektiğini vurguladı.

### **"Çin pazarındaki gelişmeler sevindiriyor"**

Sevinç, fındığın daha önceki yıllarda en çok Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere, Belçika ve Avusturya gibi Avrupa ülkelerine ihraç edildiğini söyledi. Özellikle İtalya'ya gerçekleştirilen fındık ihracatının yeni sezonda daha da artacağını altını çizen Sevinç, şu değerlendirmede bulundu: "Bu sezon İtalya'da fındık rekoltesi çok düşük kaldı. O ülkede rekoltenin düşük kalması,

Türkiye'nin ihracatını ve pazar payını çok artıracaktır. Aynı şekilde Azerbaycan ve Gürcistan'da da beklenen rekolte olmadı. Bütün bu gelişmeler Türk fındığının daha fazla ihraç edileceği anlamına gelmektedir."

**DÜNYADA FINDIK ÜRETİMİ İÇİN GEREKLİ UYGUN HAVA KOŞULLARINA SAHİP BİRKAÇ ÜLKESİNDEN BİRİ OLAN TÜRKİYE, TOPLAM DÜNYA ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İNİ, İHRACATININ İSE YÜZDE 70-75'İNİ GERÇEKLEŞTİRİYOR.**

Son yıllarda Çin pazarında yaşanan gelişmelerin de yüz güldürdüğünü vurgulayarak, şunları kaydetti: "Bu pazarımız hızla büyüyor. Bu sezon Çin'e yapılan ihracatın 8-9 bin ton civarında kapanmasını bekliyoruz. Bu rakamın yeni sezonda 10-15 bin ton civarında olacağını düşünüyoruz. Çin'i, yakın gelecekte Türkiye'nin fındık ihracatındaki yıldızlarından biri olarak görüyoruz. 30-40 yıllık rüya yavaş yavaş gerçekleşiyor."

# KARADENİZ FINDIĞI DÜNYAYI DOLAŞIYOR

ŞENOCAK FINDIK FİRMASI KURULDUĞU GÜNDEN BUGÜNE KALİTELİ ÜRETİM YAPARAK AMERİKA'DAN HİNDİSTAN'A UZANAN BİR YELPAZEDE KARADENİZ FINDIĞINI DÜNYAYA PAZARLIYOR.

**Ş**enocak Fındık, 1953 yılında Karadeniz bölgesinin Ordu ilinde kurucu İsmet Şenocak'ın önderliğinde ticaret hayatına başladı. Başarılı firmanın başında ise şu anda Cem Şenocak ile çocukları İsmet Yiğit Şenocak ve Mert Şenocak var.

## Amerika'dan Hindistan'a

20 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Şenocak Fındık'ın ürünleri başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere Amerika, Asya, Arap ülkeleri ve Hindistan'a kadar uzanan geniş bir yelpazede dünyayı dolaşiyor. Yönetim Kurulu Üyesi İsmet Yiğit Şenocak, "Şenocak Fındık olarak yaklaşık 20 yıldır Türkiye'de ikinci 500 içinde yerimizi koruyoruz. Ciroya bağlı olarak bazen başlarda bazen ortalarda yer alıyoruz. Çok büyük hedefler değil sağlam iş yapmak ve bölge istihdamına katkıda bulunmak önceliğimiz oldu. Türk Ekonomisine katkımız ise 200'den fazla personelimiz ile düzenli bir şekilde artan ihracat rakamlarımız gerçekleşiyor. Özellikle market zincirlerine yapılan PL (Private Label) ve direkt kendi markalarımız ile sunduğumuz paketli ürünler, katma değerli ürün olarak son tüketiciye ulaşmakta ve ülkemize döviz girdisi sağlamaktadır" diyor. Kabuklu fındık 30 bin ton, entegre tesislerinin kapasitesinin ise yıllık 15 bin ton olduğunu söyleyen Yiğit Şenocak, açıklamalarına şöyle devam ediyor: "Dış pazar yüzdemiz 30-35 bandında seyrediyor. Yüzde 65-70 oranında da iç



İSMET YİĞİT ŞENOCAK  
Yönetim Kurulu Üyesi

MERT ŞENOCAK  
İhracat Müdürü

piyasaya çalışıyoruz. Amacımız ilk aşamada bu oranı yüzde 50 seviyelerinde iç ve dış piyasayı eşitlemek daha sonrasında ise ihracat yüzdemizi daha da ileriye taşımaktır." 1977 yılından bu yana Türkiye'nin sayılı ihracatçı firmaları arasında yer aldıklarını vurgulayan Yönetim Kurulu Üyesi İsmet Yiğit Şenocak, şöyle devam ediyor: "2006 yılına kadar kırma tesisinde kabuklu ve iç fındık satışı yaparken entegre tesisinin de devreye alınması ile kavrulmuş, beyazlatılmış fındık, kıyılmış fındık, fındık unu ve fındık püresi ve fındık krokant mamullerini de ürün yelpazesine ekledi. Firmamız ISO 22000, BRC, UTZ, IFS, Kosher, Helal

ve Organik sertifikalarına sahip olup her türlü talebi karşılayabilecek özelliklerde üretim yapıyor ve INC üyesi."

## Teknoloji ve Ar-Ge'den taviz yok

Teknoloji ve Ar-Ge'nin artık her firma için olmazsa olmaz bir öneme ulaştığını özellikle vurgulayan Yiğit Şenocak, "Kullandığımız telefonların bile 1 senede eskidiği bu teknoloji devrinde, elimizdeki kısıtlı imkânları en iyi şekilde yatırıma çevirmeye çalışıyoruz. Özellikle üretim hatlarımızın birçoğunu tam otomasyon ile makineleştirmeye uğraşyoruz. Depolama sistemlerimiz ve paketleme hatlarımız da bunların başında yer alıyor. Bu sayede hem maliyet hem de zamandan çok büyük tasarruf ederek, müşterilerimize daha hızlı dönüş yapıyor ve maliyetimizi düşürerek de rekabete devam edebiliyoruz. Ancak tabii ki kâr oranlarının çok düşük olması ve rekabetin çok fazla olduğu bu ortamda, 1 adım atarken en az 5 kez düşünüyor ve planlıyoruz" diyor. Yiğit Şenocak, birinci önceliklerinin dünya pazarında yüzde 70 hâkimiyetimiz olan fındık ürününü dünyaya daha çok yedirmek olduğunu söylüyor. Kalite ve verimi artırmak istediklerini de ifade eden Şenocak, son olarak "Uluslararası rakiplerimizden daha kaliteli ürünler üretmekle beraber ekibimiz, bölgemiz üreticisinin alın terini, emeğini en iyi şekilde değerlendirmeyi bir görev ve sorumluluk bilinci sayıyor" diyor.





TURKEY'S  
500 MOST PROMISING  
ENTERPRISES



Fabrika : Cumhuriyet Mah. M. Kemal Blv. No: 72 / Altınordu, ORDU  
Telefon : 0 452 233 85 88 - 233 85 80 Fax: 230 06 18  
İstanbul : Mecidiyeköy Mh. Kervan Geçmez Sk. No: 14/2 Şişli, İSTANBUL

  /senocaknut

senocaknut@senocaknut.com  
www.senocaknut.com

# “KAFKASLARIN PARLAYAN YILDIZI” AZERBAYCAN

TÜRKİYE’NİN EN YAKIN STRATEJİK MÜTTEFİKİ, “BİR MİLLET, İKİ DEVLET” PRENSİBİNİN PARÇASI AZERBAYCAN, ASRIN ANLAŞMASI İLE 1994 YILINDA BAŞLATTIĞI KALKINMA HAMLESİNİ 2016’DA İLAN EDİLEN STRATEJİK YOL HARİTASI İLE SÜRDÜRÜYOR.

**A**zerbaycan, SSCB’den bağımsızlığını kazandığı 1991 yılından sonra birliği oluşturan cumhuriyetler arasında bağımlılığı zorunlu kılan ekonomik yapının çökmesi ve pazar ekonomisine geçişi sağlayacak alt yapının olmaması nedeniyle önemli sosyal ve ekonomik problemlerle karşı karşıya kalmıştı.

Merkezi planlamaya göre örgütlenmiş olan üretim yapısı nedeniyle birçok fabrika ya pazarı kalmadığı için ya da üretimde kullandığı parçaların bir bölümü bazen de tamamı başka bir cumhuriyette üretildiği için kapisına kilit vurmak zorunda kaldı. Sovyetler Birliği döneminde merkezden sağlanan sübvansiyonlar kesilirken işsizlik önemli

bir sorun haline geldi. Öte yandan Sovyetler Birliği’nin son yıllardan başlayarak 1988’den itibaren Ermenistan’ın silahlı tecavüzüne maruz kalan ülke topraklarının yüzde 20’sini kaybederken 1 milyondan fazla kişi kendi ülkesinde göçmen durumuna düştü. Özellikle Şubat 1992’de yaşanan Hocalı Katliamı bir yandan ülke-



## TÜRKİYE AZERBAYCAN DIŞ TİCARETİ (Milyon Dolar)

	2016	2017	2018	2018*	2019*
<b>İHRACAT</b>	1.285	1.357	1.475	725	699
<b>İTHALAT</b>	278	351	379	179	209

yi acıya boğarken bir yandan da ülkedeki siyasi istikrarsızlığın su yüzüne çıkmasına neden oldu. Cumhurbaşkanlığı makamının birkaç kez el değiştirdiği bu istikrarsız döneme son veren Nahcivan Özerk Cumhuriyeti'nin başındaki Haydar Aliyev oldu. 1993 yılında önce Milli Meclis Başkanı ve geçici cumhurbaşkanı

seçilen, ardından da düzenlenen referandumla cumhurbaşkanlığını resmen devralan Haydar Aliyev, ilk iş olarak ülkede düzeni sağladıktan sonra Mayıs 1994'e Ermenistan ile ateşkes imzaladı. Siyasi istikrarın sağlanması ve geçici ateşkese varılmasının ardından da ülkenin ekonomik sorunlarına çözüm üretmeye yöneldi.

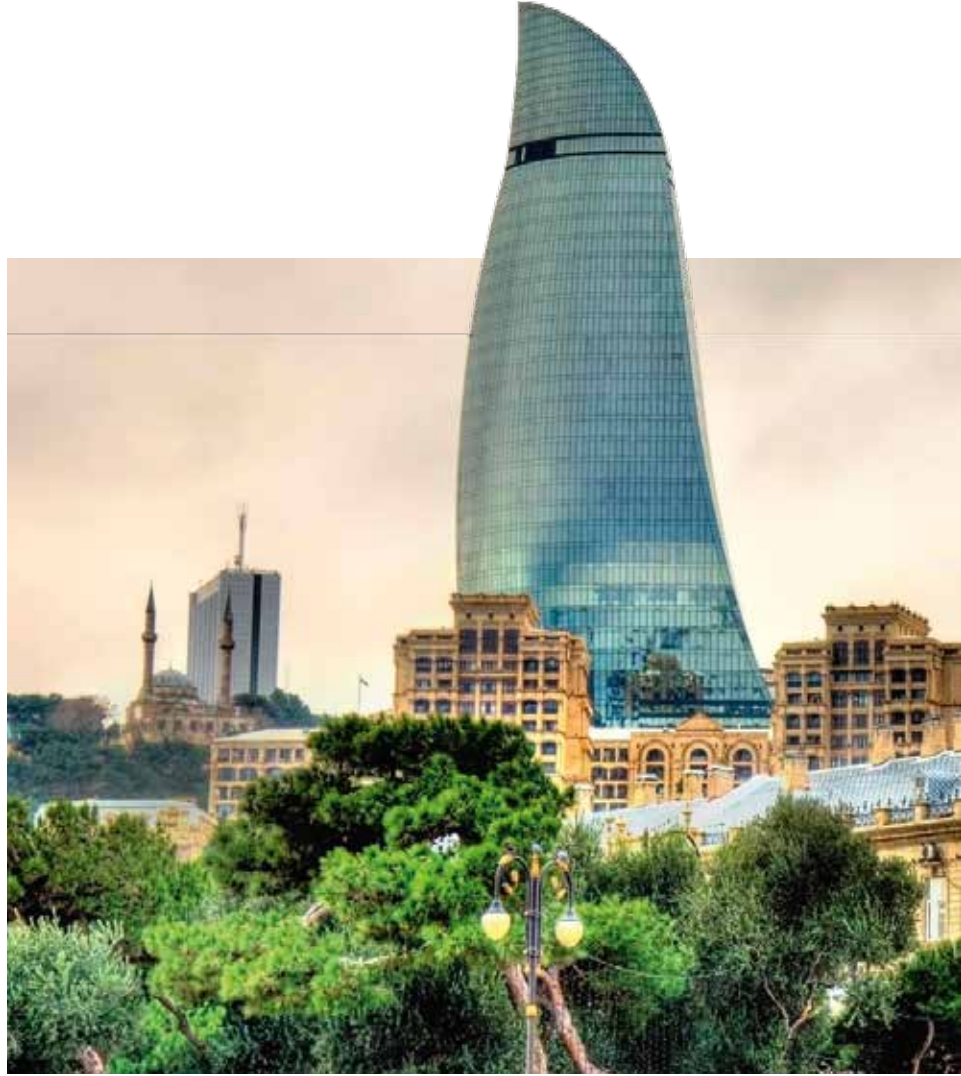
### **Asrın Anlaşması imzalanıyor**

1800'lü yıllardan itibaren ilkel yöntemlerle, 1870'li yıllardan itibaren ise teknik yöntemlerle petrol üretimine başlayan Azerbaycan dünya petrol üretiminde uzun yıllar önemli bir yere sahip oldu. Özellikle, 19. yüzyılın ikinci yarısında dünya pazarlarında petrole olan gereksinimlerin artmasına

bağlı olarak Azerbaycan'ın ekonomisinde büyük bir değişiklik yaşandı. Böylece 1860 ve 1870'li yıllarda ülkede önemli miktarda ham petrol üretimi yapıldı. 1901 yılında ülkenin petrol üretimi 10 milyon tona ulaşmıştı ki, bu da dünya petrol üretiminin yarısı demektir.

SSCB Yönetiminde iken birliğin önemli petrol tedarikçisi olan Azerbaycan, İkinci Dünya Savaşı öncesi yıllarda tarihin en büyük yıllık üretim miktarlarına imza attı. Ancak İkinci Dünya Savaşı'nın ardından özellikle de 1970'li yıllardan itibaren ülkenin petrol üretimi bağımsızlık yıllarına kadar sürekli geriledi. Bunun temel nedeni de petrol sahalarındaki yetersiz yatırımların yetersiz kalması ve teknolojilerin eskimesi idi.

Haydar Aliyev, petrolün ülke kalkınmasında kullanılmasını sağlayacak önemli bir hamle yaptı. 20 Eylül 1994 tarihinde Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi SOCAR, dünyanın önde gelen petrol şirketleri ile "Hazar Denizinin Azerbaycan'a ait bölümünde Azeri, Çırağ, Güneşli Yataklarının Birlikte İşlenmesi ve Paylaşılması Hakkında" ilk anlaşmaya imza attı. "Asrın Anlaşması" olarak da adlandırılan bu anlaşma, darboğazların aşılmasında önemli rol oynadı. 7 ülkeden 11 şirketin imza attığı anlaşma ile Azerbaycan petrol endüstrisi hem yatırım hem teknoloji hem de finansman açığını kapatarak petrolünü en verimli şe-



### AZERBAJCAN'IN DIŞ TİCARETİ (Milyon Dolar)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2016	9.067	8.516	17.583	551
2017	13.798	8.767	22.565	5.031
2018	20.076	9.441	29.517	10.635

Kaynak: Trademap



Dünyanın ilk halı müzesini de barındıran Azerbaycan'da son dönemde sağlanan desteklerle dokümacılık önemli bir sektör haline gelmiş. Binlerce kişi bu alanda istihdam ediliyor. Başkent Bakü'deki halı müzesi, Azerbaycan halıcılık sanatının en nadide eserlerine ev sahipliği yapıyor.



ortalama aylık ücret haddi ise 28,9 kat artarak, sırasıyla 12,9 trilyon manattan 24,9 trilyon manata ve 15,3 bin manattan 443,1 bin manata çıktı.

### **Petrole bağımlı ekonomi**

Petrol fiyatlarının yüksek seyrettiği dönemde Azerbaycan ekonomisi 1996 yılından itibaren başlayan parlak bir dönemden geçti. 2000'li yıllarda da devam eden bu süreçte küresel ekonomi, krizlerle sarsılırken, Azerbaycan ekonomisi adeta altın çağını yaşıyordu. Öyle ki, küresel ekonomi açısından en zorlu geçen 2009 yılında dünyada GSYİH'de en çok büyüyen ülke, yüzde 9,3 artışla Azerbaycan oldu. 2010 yılında yüzde 4,9 büyüyen ülke 2011'de yüzde 0,1 ile bir durgunluk yaşamış olsa da milli gelir 2012 yılında yüzde 2,2'lik bir büyümeyle 67,3 milyar dolara, 2013'te 73,5 milyar dolara, 2014'te ise 75,2 milyar dolara kadar ulaştı. Ancak 2013 yılında yüzde 5,8'lik bir büyüme oranı yakalayan Azerbaycan ekonomisindeki genişleme, 2014 yılının ilk yarısında petrol fiyatlarının gerilemeye başlaması ile birlikte yavaşladı. Gelirler azalırken bir yıl içinde birkaç kez devalüasyon yaşandı. Bunun üzerine 2003 yılından itibaren ülke yönetiminde bulunan İlham Aliyev yönetimi, risklerin önlenmesi ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için kapsamlı bir reform hazırlığına

kile çıkarmaya başladı. Bakü'den yaklaşık 100 kilometre mesafedeki petrol yataklarında kurulan üretim platformları, Hazar kıyısında Sengeçal petrol imal ve pompa terminali inşa edildi, denizin dibinde borular döşendi.

1998 seçimleriyle ikinci kez cumhurbaşkanı seçilen Aliyev, bu kez 1999'da Şah Deniz doğalgaz rezervinin keşfinin akabinde Türkiye ile bu alanda ihracat anlaşması imzaladı. Ayrıca, Bakü-Tiflis-Cey-

han petrol ve Bakü-Tiflis-Erzurum doğalgaz boru hatlarını hayata geçirebilmek amacıyla Türkiye ve Gürcistan ile işbirliğine gitti.

2005 yılında inşası tamamlanan BTC Boru hattı, 2006 yılında faaliyete başladı. Yaklaşık 10 yıllık sürede petrole yapılan bu yatırımların sonucu olarak 1994-2004 yılları arasında ülkenin GSYİH'si 17,8 kat artarak, 1,9 trilyon manattan 34 trilyon manata yükseldi. Aynı dönemde hane halklarının parasal gelirleri 14,9 kat,

### **TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER**

	2017	2018	2019b	2020b	2021b	2022b	2023b	2024b
<b>GSYİH (milyar \$)</b>	41,26	45,42	45,25	47,43	49,13	50,8	52,81	55,1
<b>GSYİH Büyüme</b>	%0,11	%1,35	%3,38	%3,08	%2,10	%1,57	%1,50	%1,66
<b>Kişi Başına GSYİH</b>	4.200	4.569	4.498	4.659	4.769	4.872	5.005	5.160
<b>Enflasyon</b>	%12,8	%2,3	%2,5	%2,5	%2,7	%2,7	%3,0	%3,0
<b>Nüfus (Milyon)</b>	9,82	9,94	10,06	10,18	10,3	10,43	10,55	10,68



girişti. İlk aşamada, gümrükler, transit geçişler, bankacılık ve vergi sistemi ile üretim ve ihracat teşviklerinde çeşitli düzenlemeler yapılarak altyapı sağlandı. Ardından Azerbaycan'ın ekonomisini çeşitlendirmek amacıyla oluşturulan uzmanlar grubunun uzun süredir üstünde çalıştığı, milli ekonomiye ve on bir farklı sektöre ilişkin stratejik yol haritaları Cumhurbaşkanı Aliyev tarafından 6 Aralık 2016 tarihinde onaylandı.

### İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (1.000 Dolar)

ÜRÜN	2017	2018	Payı (%)	Değ. (%)
ALTIN	1	846.595	9	84.659.400
OTOMOBİLLER	214.230	373.841	4	74,5
HAVA TAŞITI	0	228.572	2,4	0
TELEFON	134.379	223.339	2,4	66,2
DEMİR	186.861	222.248	2,4	18,9
İLAÇLAR	211.145	222.229	2,4	5,2
TÜRBİNLER	8.395	215.023	2,3	2 461,3
PETROL YAĞLARI	280.122	179.509	1,9	-35,9
VANA VE VALFLER	180.063	179.099	1,9	-0,5
BUĞDAY	227.168	172.028	1,8	-24,3
TÜTÜN ÜRÜNLERİ	160.055	141.098	1,5	-11,8
HINDİSTAN	437.185	365.516	2,6	-16,4
UKRAYNA	44.405	350.366	2,5	689
FRANSA	493.644	337.397	2,4	-31,7
TAYVAN	796.881	267.294	1,9	-66,5

### Yol haritası hazırlanıyor

"Milli Ekonomi ve Ekonominin Esas Sektörleri Üzere Strateji Yol Haritasının Esas İstikametleri" başlıklı Cumhurbaşkanı kararıyla esasen dört strateji hedefi belirlendi. Bunlardan ilki, mali sürdürülebilir politikalar için genel bir çerçevenin hazırlanması ve doğal kaynakların uygun şekilde kullanılmasını sağlamaktır. Petrol gelirlerinin rasyonel kullanımı için "altın kural" yaklaşımına geçildi. Buna göre Azerbaycan Devlet Petrol Fonundan devlet bütçesine ayrılan para her yıl aynı miktarda aktarılacaktı. İkinci stratejik hedef özelleştirme, üçüncü hedef İnsan kaynağının iyileştirilmesi ve son olarak da dördüncü hedef ise yatırı ortamının iyileştirilmesi olarak belirlendi. Bu hedeflere ulaşmak için de üç ekonomik kalkınma dönemi oluşturuldu. 2016-2020 yıllarını kapsayan birinci dönemde, 2015 yılında başlayan ekonomik krizin etkilerini ortadan kaldırılmasına yoğunlaşılırken, 2020-2025 yıllarını kapsayan ikinci dönemin hedefi ise makro ekonomik istikrarın korunması, iş ortamının iyileştirilmesi, özel sektöre yatırımın teşvik edilmesi ve kamu sektörünün desteklenmesi olarak belirlendi. 2025 ve sonrasını kapsayan üçüncü dönem ise, sosyal refahın iyileştirilmesi, en yüksek teknolojik gelişime, en yüksek insani gelişme endeksinin sağlanmasına dayanan güçlü, rekabetçi ve kapsayıcı bir ekonomik yapının oluşturulması hedeflendi. Ayrıca Azerbaycan Hükümeti, 2017 yılında 1994 yılında imzalanmış olan Asrın Anlaşmasının süresini 2050'ye kadar uzatan yeni bir anlaşmaya imza attı. Tadil edilerek yeniden şekillendirilen anlaşmaya göre SOCAR'n anlaşmadaki payı yüzde

11,65'ten yüzde 25'e çıkacak. Ayrıca önümüzdeki 32 yıl boyunca, ACG petrol sahasına 40 milyar dolardan fazla sermaye yatırımı yapılacak. Stratejik yol haritasının ardından Azerbaycan'ın 2017'de yüzde 0,1 seviyesinde gerçekleşen büyüme oranı, 2018'de yüzde 1,35 yükselirken 2019 tahmini ise yüzde 3,38 oldu. Azerbaycan'ın sanayi üretimi de bu yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 arttı. Artış oranından daha etkileyici olan ise petrol dışı sektörlerdeki artış oranının yüzde 15,7'ye ulaşmasıydı. 2019'un ilk çeyreğinde yüzde 3 büyüme oranına ulaşan Azerbaycan'da endüstriyel üretim de yüzde 4,4 oranında arttı. Ülke ekonomisine 2,8 milyar dolar yatırım yapılırken bunun 2 milyar dolarlık bölümü petrol dışı sektöre yatırıldı.

### Vizesiz seyahat 1 Eylül'de

Azerbaycan, Türkiye ile arasında daima kuvvetli ilişkiler söz konusu oldu ve her iki ülkenin liderleri de bu ilişkileri "Bir millet, iki devlet" sloganı ile nitelendirdi. Türkiye, Azerbaycan'a bağımsızlığını ve toprak bütünlüğünü koruma ve sahip olduğu tabii kaynakların sunduğu ekonomik potansiyeli etkin bir şekilde hayata geçirme konusunda sürekli olarak destek verdi. Öte yandan, Azerbaycan, bugün Türkiye'nin en büyük yatırımcısı haline geldi. Özellikle SOCAR'ın başta Petkim ve STAR Rafinerisi yatırımları ve TANAP Projesi ile birlikte Azerbaycan'ın Türkiye'deki yatırımları 10 milyar doları aştı. 2020 yılı sonuna kadar 20 milyar dolara ulaşacak. Türkiye'de 2 bine yakın Azerbaycan şirketi faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin Azerbaycan'daki yatırımları ise 12 milyar dolara ulaşmış durumda. Bunun 8,96 milyar dolarlık bölümü petrol ve gaz sektöründe yer alıyor. Azerbaycan'da inşaat, sanayi, ticaret, hizmet ve telekomünikasyon başta olmak üzere neredeyse tüm sektörlerde 3 bine yakın Türk şirketi faaliyet gösteriyor. Ayrıca Türkiye, müteahhitlik hizmetlerinde bugüne kadar 11 milyar dolarlık 182 proje ile Azerbaycan'da birinci sırada yer alıyor. İkili ilişkilerin gelişmesine yönelik



son adım ise Azerbaycan Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığından geldi. Azerbaycan ile Türkiye arasında vize rejiminin kaldırılmasına ilişkin uygulama, 1 Eylül itibarıyla yürürlüğe girecek. Azerbaycan Cumhuriyeti'ni 30 günlük süre için ziyaret etmek isteyen Türkiye Cumhuriyeti'nin geçerli ulusal pasaportuna sahip vatandaşları için, 1 Eylül 2019 tarihinden itibaren vize uygulaması karşılıklı olarak kaldırılıyor.

### İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 Dolar)

ÜLKELER	2017	2018	Pay (%)	Değ. (%)
Rusya	1.622.101	1.471.425	16,8	-9,3
Türkiye	1.262.580	1.284.887	14,7	1,8
Çin	741.195	978.315	11,2	32,0
ABD	563.804	729.398	8,3	29,4
Ukrayna	282.623	483.352	5,5	71,0
Almanya	376.653	476.775	5,4	26,6
İtalya	455.573	320.179	3,7	-29,7
İngiltere	402.231	317.607	3,6	-21,0
İran	154.774	238.164	2,7	53,9
Brezilya	168.551	173.753	2,0	3,1
Hollanda	92.500	149.042	1,7	61,1
Japonya	290.091	145.245	1,7	-49,9
Fransa	125.610	121.316	1,4	-3,4
Türkmenistan	38.286	110.108	1,3	187,6
Kazakistan	97.557	105.764	1,2	8,4

# BALKANLARIN KÜÇÜK PARIS'İ: *Bükreş*

NEŞELİ KENT ANLAMINA GELEN BÜKREŞ, HÜZÜNLÜ GEÇMİŞİNE İNAT İSMİNİN HAKKINI FAZLASIYLA VERİYOR. ŞEHİR, DAR SOKAKLARI, TAŞ YAPILARI İLE 'BALKANLARIN KÜÇÜK PARIS'İ OLARAK TANIMLANIYOR.

**R**omanya'nın başkenti Bükreş, eğitime, sanata ve özellikle mimariye önem veren başlıca Avrupa kentlerinden biri. 300 yıldan fazla Osmanlı himayesinde kalan şehirde Osmanlı'nın izlerini bugün bile görebilmek mümkünken, geçmiş dönemlerde "Küçük Paris" olarak adlandırılıyor. Bunun nedeni ise 1914 yılına kadar Romanya'ya hükmetmiş olan 1. Carol'un Fransız mimarisini tüm ülkeye ve en başta Bükreş'e uygulamış olması. Paris'in mimari dokusunu andıran taş yapıları ve yeşil alanları ile Paris'in dar sokaklarında gezindiğinizi hissediyorsunuz. Öyle ki, bu şehri gezmeye gelen Fransızların kendini evinde hissettiği söyleniyor.

## *Hüzünlü geçmişi yerini neşeye bırakıyor*

Fakat Romanya'nın ve Bükreş'in tarihinde ülkenin devrik diktatörü Çavuşesku'nun dönemi ayrı bir makaleye konu olacak kadar önemli. Bükreş'i Çavuşesku öncesi ve sonrası olarak bile ayırabilmek mümkün. Neredeyse kentin dörtte birini yıkan ve o dönemlerde Bükreş'i bir anda şantiye alanına dönüştüren isim, 25 Aralık 1989 tarihinde eşi ile birlikte kurşuna diziliyor. Şehir, hızlı bir şekilde eski şaşalı ve görkemli zamanlarına dönüş yapıyor. Hatta Romanya'nın 2007 yılında Avrupa Birliği'ne girmesi bu hızı gözle görülür derecede artırıyor ve şehir hüzünlü geçmişini bir kenara bırakarak görkemli yapıları, müzeleri ve parkları

ile her yıl çok sayıda turisti kendine çeken bir şehir haline geliyor. Böylelikle uzun yıllar sonrasında kent artık sözcük anlamının da hakkını vermenin mutluluğunu yaşıyor.

## *Bükreş'in her yerinden görülebilen devasa saray*

Bir gün yolunuz bu şehre düşerse ilk ziyaret edeceğiniz yer, Guinness Rekorlar Kitabı'na bile girmeyi başaran günümüzde parlamento binası olarak kullanılan Çavuşesku Sarayı olmalı. Fakat bu saray, masallarda anlatılan bir saray değil. Dünyanın en büyük, en pahalı ve en ağır sivil yönetim binası. Pentagon'dan sonra ise ikinci büyük bina. Yapımına 1983 yılında başlanmasına rağmen, an-







cak 1989 yılında bitirilebilen sarayın inşası için kentte çok sayıda dini yapı ve binlerce ev yıkılmış. Sarayın çevre düzenlemesi için 30 bin kişinin evinden olduğu biliniyor. İnşa sürecinde ise 700 mimar çalışmış. 1100 odası

ve aydınlatılmasında kullanılan 3 bin 500 ton kristali ile görkemi karşısında etkilenmemek neredeyse imkânsız. Şu anda içerisinde Romanya Temsilciler Meclisi, Yasama Meclisi, Romen Rekabet Konseyi ve

Romanya Senatosu bulunuyor. Son 3 bodrum katı ve dev saat kulesi ise Çavuşesku'nun idamı nedeni ile bitirilememiş. Sarayın en dikkat çeken yeri ise Nikolay Çavuşesku'nun halkına seslenmeyi düşündüğü devasa büyüklükteki balkon. Saray o kadar büyük ki Bükreş'in pek çok yerinden görebilmek mümkün. Toplamda 365 bin metrekarelik bir alanda yer alıyor ve çevresi geniş çim alanları ile çevrili. Yüksekliği ise 84 metre. İçerisinde aynı zamanda Çağdaş Sanat Müzesi, Komünist Totalizm Müzesi olmak üzere 3 müze ile bir uluslararası konferans salonu da yer alıyor. Hemen Parlamento Meydanı'nda yer alan binayı gözetmen eşliğinde belirli saat aralıklarında gezebilirsiniz.



Parlamento Sarayı



Atatürk Büstü

### Şehrin kalbinde, Atatürk büstü

Ülkemizden uçakla sadece bir buçuk saatlik uzaklıkta olan Bükreş'te şehrin kalbi ise Old Town yani Eski Şehir dediğimiz bölgede atıyor. Kafeleri, restoranları ve eğlence mekânları ile İstanbul'un ünlü İstiklal Caddesi'ni andıran Eski Şehirde ayrıca çok sayıda hediyelik eşya satan dükkan var. Özellikle alışveriş için tercih edilen ve bu bölge içerisinde yer alan Victoriei Caddesi, en popüler yerlerden biri. Lüks alışveriş mağazalarının bulunduğu bu caddeye doğru yaklaştığınız zaman ise sizi bir sürpriz bekliyor olacak: Mustafa Kemal Atatürk'ün büstü. Ünlü Odeon Tiyatrosu'nun hemen önünde yer alan büstü, Türk bir iş insanı yaptırmış. Atatürk'ün büstünün önünde Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu ifadesi hem Türkçe hem de Rumence olarak yazılmış.

### Şehrin sembolü Devrim Meydanı

Romanya'nın bağımsızlığını kazanmasıyla adeta şehrin sembolü haline gelen ve 'devrim' adını alan meydan da mutlaka görülmeli. Rejim



Devrim Meydanı

değişikliğine sebep olan olaylara ev sahipliği yaptığı için 'devrim' adını alan meydanın hemen ortasında ise bir özgürlük anıtı yer alıyor. Ayrıca 1. Carol'un at üzerindeki heykelini de görebilirsiniz mümkün. Sınırları içerisinde Ulusal Sanat Müzesi'nin de olduğu meydanın bir diğer önemi ise Nikolay Çavuşesku'nun devrilmeden önce son konuşmasını burada yapmış olması.

Bükreş Ulusal Sanat Müzesi ise Romanya'nın en önemli sanat müzesi olarak kayıtlara geçiyor. Çünkü

hem Romanya hem de Doğu Avrupa sanatına dair çok sayıda sanat eserine ev sahipliği yapıyor. Devrim Meydanı'ndaki Kraliyet Sarayı'nın içerisinde yer alan müze, 1937 yılında açılmış. 1989 Devrimi'nde zarar görmesi üzerine yeniden yapılanma içerisine giren müzenin tekrar kamuoyuna açılması ise 2000'li yılları bulmuş ve müze koleksiyonun içerisinde diktatör döneminde tahrip edilen manastırdan kurtarılan sanat eserleri de yer alıyor.

### 70 yıllık pastaneden Ulusal Tarih Müzesi'ne

Bükreş'in en çok ziyaretçi çeken ve kentin mutlaka görülmesi gereken müzelerinden biri de 'Ulusal Tarih Müzesi'. 1894 ile 1900 yılları arasında Alexandru Savulescu tarafından neo-klasik mimariyle inşa edilen müzede bir zamanlar Rumen kraliyet ailesine ait olan değerli eşyalarla ulusal hazinenin bir kısmı sergileniyor. Müzenin girişinde sizi MS 98-117 yılları arasında Roma İmparatoru olan Trajan'ın kucağında bir kurt taşıdığı heykeli karşılıyor.



Ulusal Tarih Müzesi



Cişmigiu Park

Buradaki kurt gücü temsil etmekte. Müzenin en ilginç yanı ise 70 yıl boyunca bir pastane olan mekânda inşa edilmiş olması ve bu özelliği yapıya ayrı bir hava katıyor.

### **Romen kırsal yaşantısını yaşamak isterseniz**

Şayet biraz köy havası almak isterseniz, rotanız Herăstrău Parkı içinde bulunan Dimitrie Gusti Ulusal Köy Müzesi olmalı. Yaklaşık 10 hek-

tarlık bir alana kurulu olan Ulusal Köy Müzesi'nin hedefini fazlasıyla gerçekleştirdiğini söylemek mümkün. Çünkü 17'nci ve 20'nci yüzyıllar arasında inşa edilen ve ilk olarak 1936 yılında açıldığı bilinen müzenin amacı, kurulduğu yıldan bu yana her zaman Romen kırsal yaşantısını ziyaretçilerine göstermek olmuş. Müzenin içerisinde birbirinden şirin köy evleri, kilise ve değirmen gibi yapılar bulunuyor. Yöresel kıyafetlerin satıldığı bir mağaza bile bulabilmek mümkün. Aynı zamanda dünyadaki ilk açık hava etnografya müzelerinden biri olma unvanına sahip olan

için Herastrau Park'ın da o olduğunu söyleyebilmek mümkün. Yaklaşık 7, 8 km'lik bir alanda yürüyüş yapabilir, isterseniz de parkın içerisindeki gölde botlarla parkı baştan sona gezebilirsiniz.

### **Şehir merkezinde devasa bir park, Cişmigiu**

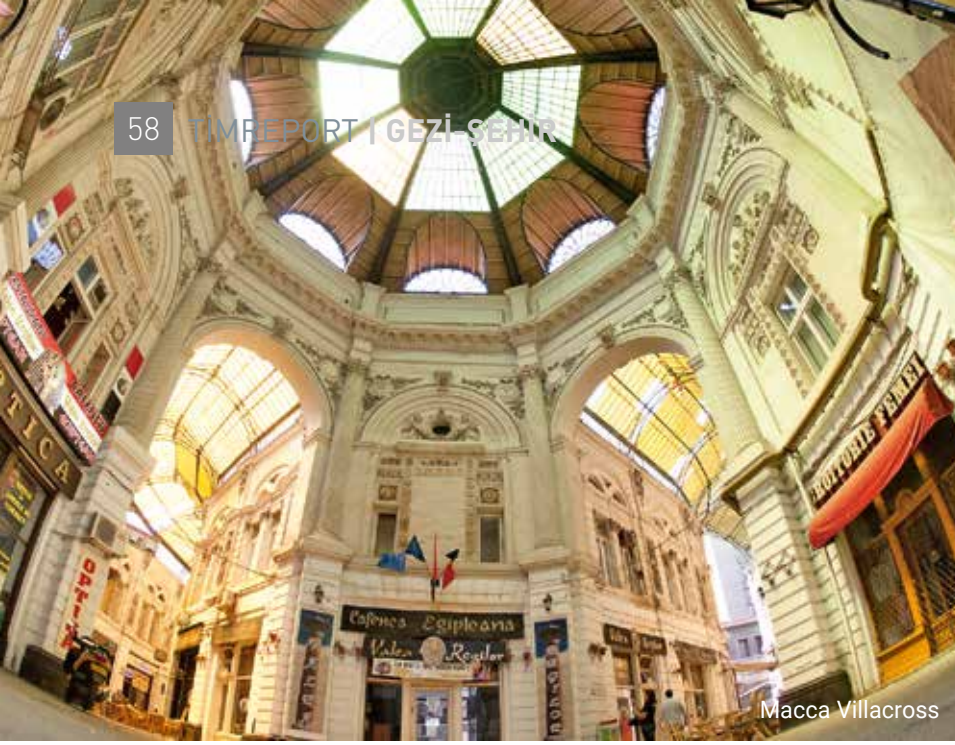
Hemen şehir merkezinde yer alan ve 1847 yılında yapılan Cişmigiu Parkı da ziyaretçilerine görsel bir ziyafet sunuyor. Halka açık bu devasa park 16 hektarlık bir alana inşa edilmiş. İçinde yapay göletler bile bulunuyor. Parkın içerisinde aynı za-



## **BÜKREŞ, GÜNÜMÜZDE ROMANYA'NIN EKONOMİK AÇIDAN REFAH SEVİYESİ EN YÜKSEK ŞEHİRİ OLARAK İFADE EDİLİYOR. 2 MİLYONDAN FAZLA KİŞİ BU ŞEHİRDE YAŞIYOR.**

Ulusal Köy Müzesi, şehrin mutlaka gidip, görülmesi gereken yerlerinin başında geliyor. Sınırları içerisinde bulunduğu Herăstrău Parkı ise şehirdeki karmaşadan kurtulmak isteyenler için en doğru yer. New York için Central Park ne ise Bükreş

manda 1. Dünya Savaşı'nda Rumen askerleriyle omuz omuza savaşım can veren Fransız askerlerinin ve 2. Dünya Savaşı'nda Romanya için savaşan Amerikan askerlerinin anısına anıtlar yer alıyor. Son olarak Rumen Kadın Hakları Savunucusu Maica



Macca Villacross

Smara'nın heykelinin de yine bu park içerisinde sizi karşılayacağını özellikle belirtelim.

### **Türk kahvesi ikram eden pasaj: Macca Villacross**

Ve sırada ünlü dünyaya yayılan Macca Villacross Pasajı var. Bükreş'in merkezinde yer alan bu pasajda yok yok. Bilhassa nargile kafeleri ve değerli taş satan dükkânları ünlü olan pasaj, alışveriş yapmak isteyen

turistlerin uğrak yerlerinden biri. Sarı ve yeşil camdan tavanla kaplı olan pasajın yapımı 1891'de tamamlanmış. İçi bir çatala benzeyecek şekilde dizayn edilen pasaja bir gün yolunuz düşerse, buradaki kafelerde Türk Kahvesi ikram edildiğini de unutmayın. Pasajın iki kapısı var. Bir kapısından Zafer Bulvarı'na bir kapısından ise Lipsyani semtine çıkış yapabiliyorsunuz.

### **Paris benzerliği devam ediyor**

Bükreş'te Paris'tekine benzerliğiyle dikkat çeken bir yapı daha var: Zafer Takı. Paris'e benzemesinin nedeni ise ünlü Şanzelize Caddesi ile nere-

deyse birebir benzerlik göstermesi. 1877-1878 Osmanlı Rus Savaşı'nda Rusların yardımıyla Romanya'nın Osmanlı'dan bağımsızlığını kazanması anısına inşa edilmiş. Şehrin kuzey tarafındaki Kiseleff Caddesi üzerinde bulunan tak, ilk olarak Romanya'nın 1878'de bağımsızlığını kazanmasının ardından yapılan törende askerlerin altından geçmesi için ahşaptan yapılmış. Günümüzdeki şekline ise mimar Petre Antonescu getirmiş.

### **Romanya'nın en iyi müzisyenine ithafen**

Bükreş'te gezilecek yerler listesinde yer alan en önemli noktalardan biri de Cantacuzino Sarayı. 1900'lü yılların başlarında dönemin eski devlet başkanı Gheorghe Grigore Cantacuzino için inşa edilen saray, ölümünün ardından önce oğluna, sonra da eşine miras kalmış. Günümüzde ise George Enescu Ulusal Müzesi'ne ev sahipliği yapıyor. George Enescu, Romanya'nın gelmiş geçmiş en değerli müzisyeni olarak biliniyor. 1881 ile 1955 yılları arasında yaşayan ünlü besteci, piyanist ve orkestra şefi Enescu'nun anısına açılan bu müzede müzisyenin el yazmaları, besteleri, müzik enstrümanları ve özel eşyaları sergileniyor. Mimari



Macca Villacross





Cantacuzino Sarayı

özellikleri açısından kentin en güzel binaları arasında gösterilen sarayın içerisinde yer alan bu müzede her ay bir klasik müzik konseri veriliyor.

### **Etin en güzeli bir Türk restoranı olan Vacamuu'da**

Romanya çok uzun yıllar Osmanlı himayesinde kaldığı için Romen mutfağı ile Osmanlı mutfağı birbirine oldukça benziyor. Bunun yanında şehirde çok sayıda Lübnan mutfağı olan restoran mevcut. Bir gün yolunuz Bükreş'e düşerse çok zorluk çekmeyeceğinize emin olabilirsiniz. Örneğin, sarmale adını alan bizdeki etli yaprak sarma, Bükreş'te yiyebileceğiniz lezzetlerin başında geliyor. Ciorba di Fasole adını alan fasulye çorbası da bunlardan bir diğeri. Tabii ki bu şehre gelmişken sadece Romen mutfağının lezzetlerini de tatmak isteyebilirsiniz. Otlarla ve sarımsakla hazırlanan Chiftele ile Saramura adını alan ızgara ya da kızartılmış balık anlamına gelen yemek alternatifleriniz arasında olabilir. Tatlı olarak ise Mucenici adını alan ballı ve fındıklı hamur tatlısını yiyebilirsiniz. Bükreş'te özellikle Eski Şehir bölgesinde çok sayıda Türk



Sarmale Etli Sarma

restoranın olduğunu hatırlatalım. Bunlardan biri Golden Kebab. Mercimek, ezogelin ve işkembe çorbası da içebileceğiniz Golden Kebab'ta lahmacun da yapılıyor. Mekanın tasarımı da sizi bir Türk lokantasında yemek yediğinizi hissettiriyor. Şayet tercihinizi Türk kebab ve etlerin-

## **LONDRA, BERLİN, MADRİD, ROMA VE PARİS'TEN SONRA AVRUPA BİRLİĞİ'NİN NÜFUS BAKIMINDAN 6'NCI EN BÜYÜK ŞEHİRİ, BÜKREŞ.**

den yana kullanmak istemezseniz, Akdeniz yemeklerini de bulabileceğiniz Saray Restaurant, Sultan Restaurant ve Divan Restaurant gibi çok sayıda ülkemizden lezzetler bulabileceğiniz mekanların olduğu da bilhassa belirtelim. Bükreş'te



Çok sayıda Türk restoranın ev sahipliği yapan Bükreş'te Vacamuu restoranından bir kare.



özellikle Türk iş insanlarının toplantı yemeği düzenlediği yer ise Vacamuu. Etin her halinin bulunduğu bu restoran Romenlerin de en çok beğendiği restoran olarak göze çarpıyor. Bükreş'te konaklamak için Eski Şehirde birçok butik otel bulunuyor. Bu oteller turistik gezilerin yapılacağı

yerlere de oldukça yakın olduğundan tercih edilebilir. Türkiye'den gidenler için Türk bankalarının para çekme makineleri pek çok alanda mevcut. Ayrıca Türkiye'den giyim markalarının da çok sayıda mağazası yer alıyor Bükreş'te.

## DAHA ÇOK ÜRETİM, DAHA ÇOK İSTİHDAM



**Y**atırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) toplantısı Cumhurbaşkanlığı

Yardımcısı Fuat Oktay başkanlığında toplandı. TİM Başkanı İsmail Gülle ve TİM Yönetimi, Bakanlar ve iş dünyası temsilcileri ile birlikte Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde bir araya geldi.

Yeni yapısıyla ilk toplantısını 25 Nisan'da yapan kurulun aldığı kararlar hakkında konuşan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, şunları söyledi "Türkiye'yi yeni ve çok daha büyük bir şahlanış dönemine taşımamın arifesindeyiz.

Faiz indirimi ile birlikte başlayan, enflasyon rakamlarında düşüş eğilimi, Türk Lirası'nın değerlenmesi, konut piyasasında başlayan canlanma gibi gelişmeler, ülkemiz ekonomisinin potansiyelini ve zorluklarla baş etme kapasitesini ortaya koymaktadır. Bu yeni şahlanış döneminin kapılarını daha çok yatırım, daha çok üretim ve istihdamla açacağız. Önümüzdeki seçimsiz süreci kesintisiz bir icraat dönemi ve ekonomik, sosyal ve siyasal reform gündemi için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Bu dönemde, yatırım ortamının iyileştirilmesine, insan kaynağımızın

geliştirilmesine, ihracatçı ve sanayicilerimiz için finansman imkânlarının artırılmasına ve dijital dönüşüme her zamankinden daha çok öncelik veriyoruz." YOİKK'in özel sektör temsilcisi kuruluşlardan aldığı eylem ve önerileri değerlendirdiğini belirten Oktay, tüm tarafların mutabık kaldığı 35 eylemi hayata geçirme kararı aldıklarını duyurdu. Eylem önerilerinin Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'nde de müzakere edildiğini aktaran Oktay, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da desteğinin alındığını dikkat çekti.

## ŞİLİ TİCARET HEYETİ İÇİN SON BAŞVURU 5 EYLÜL

**T**icaret Bakanlığı koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi organizasyonu ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri iş birliği ile 19-24 Ocak 2020 tarihleri arasında Şili'ye yönelik bir ticaret heyeti düzenlenecek. Santiago şehrini kapsayacak söz konusu organizasyonda her

iki ülke girişimcileri ile Panama, Meksika, Kolombiya, Peru, Ekvator, Paraguay, Uruguay, Arjantin ve Brezilya'dan da gelecek satın almaları buluşturacak nitelikli iş görüşmelerinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Pazar payının artırılması ve her iki ülkeye yönelik yeni iş ve yatırım imkânlarının oluşturulması amacıyla düzenlenecek heyete mutfak eşyaları (plastik ve

demir&çelik), porselen ve cam ürünler, elektrikli küçük ev aletleri ve ev tekstili sektörlerinde uluslararası standartlara uygun ürünleri imal ve ihraç eden, özellikle Güney Amerika kıtasında gelişmiş ekonomileri hedefleyen firmaların katılımları bekleniyor. Bu çerçevede, anılan heyete başvuru ve ödemeler için son tarih 5 Eylül 2019 Perşembe günü olarak açıklandı.

## TİM YÖNETİMİNDEN BAKAN CAHİT TURHAN'A ZİYARET

**U**laştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan ile bir araya gelen TİM yönetimi ülke ihracatı ve hedeflerini paylaştı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle önderliğindeki TİM yönetimi 22 Ağustos 2019 tarihinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan'ı makamında ziyaret etti. Ziyarete ülkemiz ihracatını daha ileri seviyelere taşıyacak lojistik hamleleri konusunda istişarede bulunuldu. TİM yönetimi ayrıca Bakan Turhan'a ihracatta gelinen nokta ve hedefler hakkında da bilgi aktardı. Görüşmenin ardından toplu fotoğraf çekimi yapıldı.



## ABD PAZARI ÇALIŞMA TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ



**T**İM, 100 milyar dolarlık hedef pazar ABD'nin analizinin yapıldığı kapsamlı TİM ABD Raporu'nun ardından, ABD Pazarı Çalışma Toplantılarının ilkini Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay'ın katılımıyla gerçekleştirdi. Bakan Yardımcısı Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle ve TİM Yönetimi ile ihracatçı

birlik başkanlarının bir araya geldiği toplantıda Türkiye'nin ihracatta rekabet avantajına sahip olduğu ve ABD'nin yoğun bir şekilde ithal ettiği ürünlerin analizleri ve tespit edilecek hedefler, eyaletlerin verileri ile birleştirilerek ihracatçılarımızın doğru eyaletleri hedeflemesine yardımcı olması açısından çalışmalar konuşuldu.

## RUSYA İLE VİZE MUAFİYETİ İHRACAT İÇİN MEMNUN EDİCİ

TİM Başkanı İsmail Gülle, Dışişleri Bakanlığı'nın katkısıyla, Rusya ile yürütülen vize istişareleri çerçevesinde başlayan karşılıklı olarak hususi pasaport hamillerine vize muafiyeti sağlanmasını ihracatımızın hızlanmasına sağlayacağı katkı adına memnun edici bir gelişme olarak gördüklerini söyledi. Gülle, ayrıca; ihracat talebinin yoğun olduğu Özbekistan'a taşıma belge sayısının artırılması ve Azerbaycan'a vizenin 1 Eylül'de kalkacak olması ile önümüzdeki aylarda ihracat taşımalarının daha da hızlanacağına müjdesini verdi.



# Türkiye Tanıtım Grubu

## SANAYİ FUARI INNOPROM'DA BU SENE PARTNER ÜLKE TÜRKİYE

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (MAİB) ORGANİZASYONUyla RUSYA'NIN YEKATERİNBURG ŞEHRİNDE 8-11 TEMMUZ 2019 TARİHLERİ ARASINDA MİLLİ KATILIM DÜZENLENEN INNOPROM SANAYİ FUARINA TÜRKİYE BU SENE PARTNER ÜLKE OLARAK 25 FİRMA, 7 KAMU KURULUŞU VE 11 İHRACATÇI BİRLİĞİ İLE KATILIM SAĞLADI. TÜRKİYE TANITIM GRUBU (TTG) TARAFINDAN TANITIM FAALİYETLERİ DESTEKLENEN FUARDA, ÖZEL OLARAK KURULAN TÜRK LEZZETLERİ İKRAM ALANI İLE FUAR ALANI ZENGİNLEŞTİRİLDİ.

**R**usya'nın Yekaterinburg kentinde düzenlenen ve Türkiye'nin bu yıl partner ülke olduğu INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı'nda Türkiye Milli Fuar Alanı açıldı. Türkiye Tanıtım Grubu'nun (TTG) tanıtım desteği sunduğu etkinliği Türkiye,

partner ülke olarak 25 özel sektör firması, 7 kalkınma ajansı ve 11 ihracatçı birlikle toplam 43 standta yer aldı.

**Ülke imajının geliştirilmesi için önemli tanıtımlar yapıldı**  
INNOPROM 2019, 20 bin metrekare

kapalı alanda, 600 firmanın katılımıyla gerçekleşti. Bu yıl partner ülke statüsünde olan Türkiye, fuara güçlü bir katılım sağladı. Fuar kapsamında, Türkiye Tanıtım Grubu katkılarıyla Türk malı algısıyla ülke imajının geliştirilmesini amaçlayan tanıtım etkinlikleri gerçekleştirildi.



Türkiye'nin katılımının görünürlüğünün artırılması için fuar süresince şehir içi otobüs ve bina dış mekanlarına reklamlar verilirken, fuar alanında ebru gösterisi, canlı müzik performansı ve tadım standıyla Türk kültürü ve lezzetleri ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

8-11 Temmuz 2019 tarihleri TTT tarafından tanıtım faaliyetleri desteklenen fuarda, özel olarak kurulan Türk lezzetleri ikram alanı ile fuar alanı zenginleştirildi. Türkiye'nin sanayi gücü Türk makine sektörü markalarıyla tanıtıldı.

### Milyonlarca kişiye erişim sağlandı

TTT'nin fuara özel olarak yapılan PR çalışmaları sonucu Rusya'nın en önemli ticaret ve ekonomi dijital mecralarında Türkiye ve makine sektörü hakkında Rusça yapılan haberler milyonlarca kişiye erişildi. MAİB Başkanı sözcülüğünde ise Russia 1 Vesti Ural TV kanalı ve erişim gücü yüksek Kommersant, Komsomolskaya Pravda, Argumenty Fakty gazetelerinde röpor-



tajlar yayınlandı. Bu sayede gerek görsel gerekse işitsel basında çok sayıda insana ulaşıldı.

Türkiye Tanıtım Grubu'nun katkılarıyla sanatçı Refik Anadol tarafından son 1 yıllık Karadeniz radar verisi kullanılarak özel olarak hazırlanan "Black Sea" dijital sanat eseri açılış töreni ve fuarda sergilendi. Oldukça ilgi gören sanatçı, daha sonra sosyal medya paylaşımlarıyla da ilgi odağı oldu. Etkinlik sonrası sanatçıya çok sayıda olumlu geri bildirim yapıldı.



▲ Türkiye Tanıtım Grubu'nun katkılarıyla sanatçı Refik Anadol tarafından son 1 yıllık Karadeniz radar verisi kullanılarak özel olarak hazırlanan "Black Sea" dijital sanat eseri açılış töreni ve fuarda sergilendi.



# DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE YENİ ADIM TİM APLİKASYONU DEVREDE



TİM'İN BU YIL İLK KEZ ATTIĞI ADIMLARDAN BİRİ DE, ÇAĞIN GEREĞİNE UYGUN BİÇİMDE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ KENDİ BÜNYESİNDE BAŞLATMASI OLDU. BU KAPSAMDA TİM MOBİL APLİKASYONU VE ALO TİM ÇAĞRI MERKEZİ HİZMETE GİRDİ.

**G**eçen Mart ayında faaliyete başlayan TİM Proje ve Dijital Dönüşüm Ofisi, yükselen teknoloji evreninde trendleri yakalayıp bu teknolojilerle beraber ihracat hacmini artırıcı projeler geliştirmeyi amaçlıyor. Elde edilen data analizleriyle daha akılcı iletişim kurmak ve ihracat bilinci oluşturarak ihracat artışına katkı sağlamak da hedefler arasında bulunuyor. TİM'in dijital dönüşüm stratejisi sayesinde yıllara yayılacak bir anlayış ile kurulacak inovatif sistemle bugünü düzenlemek, geleceği planlamak, eksikleri kapatmak Ofis'in vizyonunu oluşturuyor.

### ***Ihracata dair her şey cepte***

Ihracatçılarımızın ihtiyacı olan bilgilere her zaman ulaşabilecekleri bir platform olarak planlanan TİM mobil uygulaması hizmete sunuldu. Uygulama ile ihracat yapmak isteyen firmalarımız, ülke veya ürün bazında hangi ülkelerin dünyadan ne kadar ihracat yaptıklarını ve ülkemizin bu ticaret içerisindeki payını öğrenebiliyor. Aynı zamanda hangi ülkenin kendi ürünleri için daha avantajlı olabileceğini değerlendirebiliyor. TİM'in yayınladığı RCA1000, ABD Ülke Analiz Raporu gibi önemli raporlara da uygulama aracılığı ile kolayca ulaşılıyor.

### ***Aplikasyon ismi "TİM"***

Uygulama, iOS ve Android platformlarında, mobil telefonlar ve tabletlere uygun arayüzlerle çalışır durumda. Herhangi bir kullanıcı başına lisanslama veya ücretlendirme yapılmıyor. Uygulamaya "TİM" büyük harfli kısaltması ile ulaşılıyor.

### ***Desteklere ulaşmak artık daha kolay***

Uygulamada "İhracat Destekleri"

## UYGULAMANIN TEMEL ÖZELLİKLERİ

- ✓ Anlık bildirimlerle duyuru ve son dakika bilgilerinin paylaşımı
- ✓ Anket kurguları ve anlık raporlama
- ✓ Bilgi panosu, fotoğraf ve video paylaşımı
- ✓ Etkinlik takvimi
- ✓ Dergilik
- ✓ İhracat Pusulası
- ✓ Bize yazın
- ✓ İngilizce-Türkçe dil seçeneği

sekmeleri de bulunuyor. Destekler, Ticaret Bakanlığı'nın Kolaydestek çalışması şeklinde yer alıyor.

### **APLIKASYON İLE İHRACAT YAPMAK İSTEYEN FİRMALARIMIZ, ÜLKE VEYA ÜRÜN BAZINDA HANGİ ÜLKELERİN DÜNYADAN NE KADAR İHRACAT YAPTIKLARINI VE ÜLKEMİZİN BU TİCARET İÇERİSİNDEKİ PAYINI ÖĞRENEBİLİYOR.**

Uygulamada İnovaLİG, İnoSuit, Turquality, heyet katılımı, Türkiye Ticaret Merkezleri, Türkiye Tanıtım Grubu ile ihracat ile ilgili bir çok konu hakkında bilgi alınabiliyor.



### **YENİ HİZMET: ALO TİM ÇAĞRI MERKEZİ**

Lokasyondan bağımsız olarak çağrı merkezi üzerinden hizmet talep etme tercih oranı yüksekliği sebebiyle hayata geçirilen bir diğer hizmet **Alo-TİM Çağrı Merkezi** oldu. Daha ulaşılabilir hale gelerek ihracat artışına destek olmak hedeflenirken, **444 0 846 (Alo-TİM)** hattı tahsis edildi.



*"Milas'ta zeytin hasat şenliği her yıl Kasım ayı başında gerçekleştiriliyor."*

# LEZZET VE SAĞLIK BİR ARADA

## Milas Zeytinyağı

ÇOĞUNLUĞU MEMECİK TÜRÜ ZEYTİNLERDEN OLUŞAN BİNLERCE DÖNÜMLÜK ZEYTİN AĞAÇLARINDAN ÜRETİLEN ZEYTİNYAĞI MİLAS'IN EN ÖNEMLİ İHRAÇ ÜRÜNÜ.

**S**on yıllarda dünyada kullanımı hızla artan zeytinyağı üretiminde Türkiye, büyük bir ivme yakaladı. Türkiye, gerek iklimsel koşulları, gerekse coğrafi konumu ve arazi yapısı ile zeytin tarımına oldukça elverişli tarımsal alanlara sahip. Dünyada zeytinyağı üretiminde uzun yıllardır devam eden İspanya, İtalya, Yunanistan, Tunus ve Türkiye sıralamasının artık değişebileceği, Türkiye'nin gelecek yıllarda ikinciliğe kadar çıkabileceği söyleniyor.

Türkiye'nin zeytin ağacı varlığının yüzde 14'ünün bulunduğu Muğla'da, Milas ilçe sınırları içinde yaygın olan "memeçik" türü zeytin ağaçlarından elde edilen zeytinlerden erken hasat, soğuk sıkım

yöntemiyle çıkarılan zeytinyağı "Milas zeytinyağı" adıyla Coğrafi İşaretli Ürün olarak tescilli. Yapılan duyusal analizlerde, kalite değerinin yüksek ölçüldüğü zeytinyağları artık coğrafi işaret tescili ile markalaşma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Memecik türünden üretilen Milas zeytinyağını tadan herkesin ilk tepkisi böyle bir lezzeti daha önce tatmadıkları yönünde. Milas zeytinyağının serbest yağ asidi miktarı oleik asit cinsinden yüzde 0,7 değerinin altında ve meyvemsi bir aromaya sahip ve aromasını kaybetmiyor. Milas merkez, belde ve köylerinde 33 adet eski sistem, 60 adet yeni sistem olmak üzere 93 adet zeytinyağı fabrikası bulunuyor.

### **Türkiye önemli avantaja sahip**

Türkiye zeytinyağını İspanya, İtalya ve Yunanistan'dan sonra dünyada en çok üreten ülke. Bu ülkeler arasında zeytin ağacı dikilebilir arazi potansiyeli en yüksek ülke Türkiye. Markalaşma ve pazarlama konusunda gerekli adımlar atılırsa Türkiye kısa sürede üretim kapasitesini artırıp zeytinyağı ve zeytin üretiminde zirveye yerleşebilir.

Dünyada üretilen yağların sadece yüzde 5'i zeytinyağı. Ancak zeytinyağının tüketimi son 20 senede yaklaşık 2 kat artmış durumda. Bu da gelecekte daha fazla üretimi yapılacak bu bitki türünü ekonomik açıdan önemli bir noktaya getirdi.

# İÇ PAZAR YÜKSELİRSE İHRACAT DAHA DA ARTAR

**U** ludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, Türkiye otomotiv sektörü Temmuz'da yüzde 5 artışla 2,9 milyar dolar ihracata imza attı. Binek otomobiller ile otobüs-mini-büs gruplarında yaşanan artışların olumlu yansıdığını söyleyen OİB Başkanı Baran Çelik, endüstrinin sürdürülebilir ihracat artışı için iç pazar canlılığının önemine dikkat çekti. Çelik "Sektöre yönelik yapılacak yeni bir ÖTV düzenlemesi ile yaşanan sıkıntıların giderilmesi ve iç pazarın yeniden canlandırılması gerekiyor. Bu gelişme ihracata da olumlu katkı sağlayacaktır" dedi. Yüzde 18'lik payla ülke ihracatında yine ilk sırada yer alan otomotiv sektörünün yedi aylık ihracatı ise yüzde 5 azalarak 18,2 milyar dolar kaydedildi. Temmuz'da otomobil

ihracatı yüzde 3 artarak 1,1 milyar dolar olurken, sektör ihracatından aldığı pay yüzde 39,5 oldu. Tedarik Endüstrisi ihracatı yüzde 3 düşerek 886 milyon dolar da kalırken, aldığı pay da yüzde 30,5 oldu. Otobüs-minibüs ihracatı yüzde 32 artarak 207 milyon dolara çıktı.

## Orta Doğu'ya ihracat yüzde 30 arttı

Aylık bazda en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya yüzde 5 artışla 414 milyon dolar ihracat yapıldı. Fransa, temmuzda kaydedilen yüzde 20 artış ve 386 milyon dolar ihra-



cat rakamı ile en büyük ikinci pazar oldu. ABD'ye ihracat yüzde 55 artarken, dikkat çekici gelişme bu ülkeye binek otomobil ihracatının yüzde 343 gibi bir oranda artması oldu. Sektörün en büyük pazarı olan AB ülkelerine ihracat yüzde 1 artarken, Orta Doğu ülkeleri ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi'ne yüzde 30'ar, Afrika ülkelerine de yüzde 18 ihracat artışı yaşandı.



## ABD'ye metalik açılım

Metaller sektörü Ocak-Temmuz döneminde 4,78 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki, yedi aylık dönemde ABD'ye yapılan ihracatta yüzde 47 oranında artış yaşandığına dikkat çekti. Öztiryaki, geçen yıl 8,2 milyar dolarlık ihracat yaptıklarını, 2019'da hedefi büyütmek için geleneksel pazarların yanında, yeni arayışlara hız vereceklerini kaydetti. ABD'nin kendileri için önemli bir pazar olduğunu ve özellikle Çin ile olan ticaret gerginliği ve ikili ilişkilerde yaşanan sıkıntıların bir fırsat yarattığını vurgulayan Öztiryaki, ülkenin sektör ihracatında en büyük dördüncü pazarı olduğunu ifade etti. Öztiryaki, ABD'ye yüzde 47 yükselişe en büyük katkısı, alüminyum yassı ve folyo ürünlerinin yaptığını belirtti.

# TEKSTİL SEKTÖRÜ, YENİ GİRİŞİMCİLER ARIYOR

**T**ürkiye'nin en çok istihdam sağlayan ve ihracatın önemli sektörlerinden tekstilde yeni girişimci ve projeler aranıyor. Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) tarafından 22-23 Ekim'de Bursa'da gerçekleştirilecek olan 11'nci Uluslararası Ar-Ge Proje Pazarı kapsamında düzenlenen Techxtile Start-Up Challenge programına başvurular başladı. Tekstil ihracatında katma değer artırılması, yeni teknoloji ve metotların üretim süreçlerine kazandırılması, inovatif ürünler tasarlanması, yeni girişimci ve tasarımcıların teşvik edilmesi ve üniversite-sanayi iş birliğinin güçlendirilmesi amacıyla düzenlenen Techxtile Start-Up Challenge programına başvurular, 11 Eylül'e kadar devam edecek. Değerlendirme sonucunda finale kalanlar, Milano'da 10 gün sürecek Kuluçka ve Hızlandırıcı Programına katılım, bir yıl süresince profesyonel mentorluk desteği, ULUKOZA programı ile 200 bin TL TÜBİTAK hibesine hak kazanma fırsatı, patent başvurusu ve yüzde 100 firma kuruluş desteği, şirket kurma masraflarının karşılanması, bir yıllık muhasebe desteği, Bursa Teknik Üniversitesi Kuluçka Merkezi imkânlarından faydalanma hakkı

**22-23 Ekim 2019**  
Bursa

**İNOVATİF GİRİŞİMCİLERİ BEKLİYOR!**

[www.techxtile.net](http://www.techxtile.net)

**XI. ULUSLARARASI AR-GE PROJE PAZARI**

**ÖDÜLLER**

Özel Ödül	Destek Almaya Hak Kazanan Girişimciler
✓ Milano'da Kuluçka ve Hızlandırıcı Programı	✓ Bursa Teknik Üniversitesi Kuluçka Merkezi imkânlarından faydalanma hakkı
Finale Kalan Girişimciler	✓ Patent başvuru ve 1000 firma kuruluş desteği
✓ Bir yıl süresince profesyonel mentorluk desteği	✓ ULUKOZA programı ile 200.000 TL TÜBİTAK hibesine hak kazanma fırsatı
✓ Uluk Etkinlik Merkezi & Milano'ya Lüks Otobüs	

lanmak gibi ödüllerin sahibi olmaya hak kazanacak. Ar-Ge Proje Pazarı kapsamında Türkiye'nin yanı sıra farklı ülkelerden de projelerin yarışacağı

etkinlikte inovatif projelerle sektöre katma değer katmak, tekstilde girişimcilik ekosistemini güçlendirmek ve sanayi-üniversite iş birliğini artırmak hedefleniyor.

## KİRAZ, ÇİN'LE REKOR KIRDI

Çin pazarının açılması ve mevsimin iyi gitmesiyle bu yıl kiraz ihracatında 80 bin ton sınırı aşıldı ve 183 milyon dolarlık rekor satış gerçekleştirildi. Önceki sezon 76 bin tonla kiraz ihracatından elde edilen gelir 161 milyon dolar olmuştu. İhracatta ilk üç sırayı Almanya, Rusya ve Hollanda aldı. Bu sene yeni açılan Çin pazarı ise daha ilk yılında, Hong Kong'a yapılan ihracatla Türkiye'nin en önemli dördüncü pazarı haline geldi. Çin'e kiraz ihracatı 6,5 milyon doları aştı. Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, Türkiye'de kiraz hasat sezonunun uzun olduğunu, İzmir ve Manisa'da başlayan hasadın

Mayıs aylarının sonunda Mardin'de son bulunduğunu belirterek, bunun fiyat istikrarına da faydası olduğunu ifade etti. Uçak, gelecek yıl Güney Kore pazarındaki payın da artacağına işaret etti.



## İngiliz 5 çayına Türk üzümlü kek

Manisa'nın kendine has Sultani çekirdeksiz kuru üzümü, 2018/19 sezonunun bitmesine sayılı günler kala ihracatta 500 milyon doları aştı. Önceki sezona göre ihracat miktar bazında yüzde 10 azalsa da, değer bazında yüzde 13 yükseldi. Böylece altı yıl sonra 500 milyon dolar seviyesi tekrar geçilmiş oldu. Kuru üzüm ortalama ihrac fiyatının bu sezon ton başına 2 bin doları geçtiğini söyleyen Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Birol Celep, fiyatların önceki yıla göre yüzde 26 arttığını kaydetti. Kuru üzüm ihracatında en büyük artış Uzakdoğu ülkelerine yaşandı ve toplam ihracattan aldıkları pay yüzde 11'den, 13'e çıktı. Türk üzümünü en çok tercih edenlerse İngilizler oldu. İngiltere'ye 136,7 milyon dolarlık kuru üzüm ihraç edilirken, Almanya 56,7 milyon dolarlık satış yapıldı.

## Çinli COFCO Giresun'da fındık arıyor

Çin'in en büyük gıda ve tarım firmalarından COFCO Grubu'na Özel Nitelikli Alım Heyeti programı gerçekleştirildi. Karadeniz İhracatçı Birlikleri'nin organize ettiği programa davet edilen heyet, 26 Temmuz'da Giresun'daki ikili görüşmelerde fındık ihracatçıları ile bir araya gelerek yeni iş bağlantıları gerçekleştirdi. Heyet, tesisleri ziyaret ederek, fındık işleme faaliyetlerine ilişkin bilgiler aldı. Çin, uzun yıllardır fındık ihracatçılarının ana hedeflerinden biri. Fındık ihracatındaki artış trendi bu sezon da devam etti ve 8 bin ton karşılığında 58 milyon dolarlık fındık ihraç edilerek, tüm zamanların en yüksek rakamlarına ulaşılmış oldu.



# TİCARET SAVAŞI HAZIR GİYİME YARADI

**A**BD Başkanı Trump, yüzde 25 vergi uygulanan 250 milyar dolar değerindeki ithalat hariç, geriye kalan 300 milyar dolarlık Çin ithalat ürünlerine yüzde 10 vergi uygulanacağını geçtiğimiz ay açıkladı. Uygulama 1 Eylül 2019'da başlayacak. Bu vergi adımıyla ABD'nin Çin'den ithal ettiği bütün ürünler vergilendirilmiş olacak. Trump döneminde daha önceki tedbirlerin ilki olan 6 Nisan 2018'de yayımlanan kararla 34 milyar dolar değerinde vergi uygulanmıştı. Trump tarafından açıklanan 300 milyar dolarlık ithalata 1 Eylül'den itibaren getirilecek yüzde 10 ek gümrük vergisi, Türkiye hazır giyim sektörünün yakın radarında. ABD'nin Çin'e hazır giyim ürünlerinde uygulayacağı yüzde 10 ek gümrük vergisinin, Türk ürünlerinin ABD pazarındaki rekabet gücünü artıracığı belirtiliyor.

## KOZMETİĞİN GÖZÜ GÜNEY AMERİKA'DA

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), 26-31 Temmuz tarihlerinde "Turkish Cosmetics Cluster Ur-Ge Projesi" kapsamında, Kolombiya başta olmak üzere Güney Amerika ülkelerine yönelik bir tanıtım atağı yaptı. "Cosmeet Bogota" olarak adlandırılan faaliyete proje üyesi 9 firma 11 yetkilisiyle katıldı. Firmalar ürünlerine benzerlerini, ambalaj, fiyat ve kalite bakımından inceledi. Katılımcı firmalara bölge pazarının kozmetik ve temizlik ürünleri sektörüyle ilgili genel bilgiler, ürün kayıt aşamaları ve süreçleri anlatıldı.



# DERİ İHRACATINDA TEMMUZ REKORU

**D**eri ve deri mamulleri sektörü, Temmuz ayında son beş yılı geride bıraktı ve ihracat rekoru kırdı. Temmuz ayında sektör 166 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi ve Temmuz'da yüzde 11 yükseliş gösterdi. Sektörün en önemli ihraç pazarı Rusya olurken, Temmuz'da Suudi Arabistan, ABD ve Almanya'ya olan aylık ihracat artış rakamları da dikkat çekti. 2019'un ilk 7 ayına bakıldığında ise ülke grupları açısından yüzde 41,3'lük payıyla sektörün en önemli ihracat pazarı konumunda olan Avrupa Birliği'ne yapılan ihracat, yüzde 2,6 artış göstererek 412,4 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde Ortadoğu ülkelerine yönelik deri ve deri mamulleri ihracatı yüzde 7,9 artış ile 162,1 milyon dolar, Afrika ülkelerine ise yüzde 15,6 artışla 84,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Söz konusu dönemde deri ve deri mamulleri ürün grupları içerisinde en çok ihracat ayakkabı ve aksesuarları ürünlerinde yapıldı, bu ürün grubunda 600 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti.



# TÜRK BALI AĞIZLARI TATLANDIRIYOR

**T**ürkiye'nin zengin bitki ve flora çeşitliliğine sahip olması ülkede üretilen bala dikkatleri çekti. Türk balı, yılın Ocak-Temmuz döneminde, dünyanın dört bir yanında ağızları tatlandırdı. Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB) verilerine göre, Türkiye'den yılın 7 aylık döneminde 2 bin 945 ton bal satılarak, karşılığında 12 milyon 857 bin 187 dolar gelir elde edildi.

Bal ihracatında Almanya ilk sırada yer aldı. Almanya'ya bu dönemde 3 milyon 721 bin 369 dolar karşılığında bin 38 ton bal satıldı. ABD, 2 milyon 459 bin 724 dolarla ikinci, Suudi Arabistan 2 milyon 6 bin 874 dolarla üçüncü, Kuveyt 852 bin 418 dolarla dördüncü, Avusturya da 458 bin 396 dolarlık gelirle beşinci sırada yer aldı.

Söz konusu dönemde, geçen yılın aynı döneminde ihracat yapılmayan Çin, Bulgaristan, Libya, İsveç, Birleşik Arap Emirlikleri, Bosna Hersek, Yunanistan, Somali, Moğolistan, Afganistan ve Fas'a da bal ihraç edildi.



DKİB Yönetim Kurulu Başkanı Saffet Kalyoncu, Türk balına ilginin giderek arttığını söyledi. Türkiye'nin zengin bitki ve flora çeşitliliğine sahip olduğunu vurgulayan Kalyoncu, bu durumun da yurt dışı piyasalarda öğrenilmesiyle Türk balına ilginin arttığını ifade etti. Kalyoncu, Türk balının birçok ülkede ağızları tatlandığına dikkati çeke-

rek, Türk balının artık markalı ürün olarak ihraç edildiğini belirtti. Bal ihracatının daha da arttırılabileceğine işaret eden Kalyoncu, "Bitki çeşitliliğine göre bölgelerin bitki özellikleri ve bu bitkilerden üretilen balın sahip olduğu faydalı besin kaynakları da tanıtılarak bal ihracatı daha da artırılabilir. Ayrıca yörelere ve bitkilere göre coğrafi işaretler tescil ettirilip markalı ürünlerin daha ön plana çıkarılmasıyla bal ihracatının daha da gelişeceğine inanıyoruz" dedi. Kalyoncu, markalı ürünün ihracatı artırdığının altını çizerek, şu değerlendirmede bulundu: "İhracat yapılan ülke sayımız da ihracatımız da pozitif yönde ilerliyor. Marka bilinirliği ön planda, katma değerli ürün oluşturulduğu takdirde ihracatta çok daha iyi noktalara ulaşacağız. Bal ihracatında, şu ana kadar elde edilen verilere baktığımızda bu yılı çok güzel rakamlarla tamamlayacağımıza inanıyorum."





# HEM ÇEVRECİ, HEM İHRACATÇI

YILDIRIM HOLDİNG'İN EN ÖNEMLİ İŞTİRAKLERİNDEN BİRİ OLAN GEMLİK GÜBRE, TÜRKİYE EKONOMİSİNE VE İHRACATINA KATKININ YANI SIRA ÇEVRECİ ÇALIŞMALARI İLE ADINDAN SÖZ ETTİRİYOR. FAALİYETE GEÇECEK ÜRE GÜBRESİ ÜRETİM TESİSİ İLE SERA GAZI EMİSYONUNUN AZALTILMASI ÖNCELİKLER ARASINDA.

**1** 973 yılından itibaren amonyak, nitrik asit ve amonyum nitratlı gübreler üretimi ile Türk ekonomisine, istihdamına ve tarımına katkı sağlayan, ülkemizin en büyük amonyum nitratlı gübre ve

amonyak üreticilerinden biri olan Gemlik Gübre, TİM İlk 1000 İhracatçı listesine adını yazdırdı. Yıldırım Holding'in en önemli iştiraklerinden biri olan firma, 600 bin ton gübre üretim kapasitesiyle, Türkiye'nin en büyük kimyevi gübre üreticileri ara-

sında yer alıyor. Türkiye'de gübre üretimi tüm gübre cinsleri dâhil yıllık yaklaşık 4 milyon ton olurken, ülke genelindeki CAN ve AN gübreleri üretiminin yaklaşık yüzde 45'i Gemlik Gübre tarafından karşılanıyor. Genel Müdür Ali Odabaş, "Gemlik



Gübre; Türkiye genelinde 1000'in üzerinde bayi ve kooperatifler ile birlikte yıllık 1,3 milyon ton üretim kapasitesi ve 1,3 milyon ton gübre satış tonajıyla, Türk çiftçisinin ihtiyaç duyduğu gübre çeşitlerine tam zamanında ve kesintisiz şekilde ulaşmasını sağlamaktadır" diyor.

### **Yerli üretime katkı Gemlik Gübre'den**

Yıllık 600 bin ton nitratlı gübre, 330 bin ton amonyak ve 360 bin ton nitrik asit olmak üzere toplam yaklaşık 1,3 milyon ton üretim yapan Gemlik Gübre, gösterdiği ihracat performansı ile 2018 yılı itibarıyla Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçı firması arasında yer almayı başardı. Odabaş, "Şirketimiz 2018 yılı itibarıyla Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı

arasında yerini alarak kimyevi gübre sektörünün öncü firmalarından biri olarak yükselen trendiyle ülke ekonomisine ve dış ticaret dengesine oldukça önemli katkı sağlıyor. Yeni pazarlara giriş yapılması ile birlikte, ihracat rakamlarımızda da her geçen yıl artış sağlanırken, yaklaşık 250 bin ton gübre ve 180 bin ton amonyak ile yıllık toplam 430 bin ton ihracat gerçekleştiriliyor" dedi. Odabaş, yakın dönemde ihale süreci sonlandırılacak olan Üre Gübresi Üretim Tesisi projesiyle ülkemizin ihtiyacı olan 2 milyon ton üre gübresi ihtiyacının yaklaşık yüzde 25'ini yerli üretimle karşılayarak, gübre ithalat rakamlarının ve cari açığın düşürülmesi konusunda katkı sağlamaya devam edeceklerinin altını çiziyor.

**Gemlik Gübre'nin bağlı olduğu Yıldırım Şirketler Grubu, 4 kıtada, 51 ülkede, 13 bin çalışana sahip. Ali Odabaş, "Ana stratejilerimiz doğrultusunda hem yurt içi hem de yurt dışında, mevcut ve fırsatları değerlendirdiğimiz yeni iş kollarında yatırımlar yapmaktayız" diyor.**



### **Başarı trendi artarak devam edecek**

Firmanın önümüzdeki dönem yapacağı çalışmaları ve hedefleri ise Odabaş, şu sözlerle açıklıyor: "Gemlik Gübre olarak kimyevi gübre konusunda ana stratejilerini belirlemiş ve bu doğrultuda sürdürülebilirliği ve verimliliği artırıcı yatırımlar, sektörel atılımlar ve stratejik yapılanmalar ile birlikte önümüzdeki yıllarda küresel pazardaki en önemli markalardan biri olması hedefleniyor. Dövizle bağlı olarak artan tarımsal girdi (gübre, yakıt, tohum vb.) fiyatlarındaki artış sebebiyle iç piyasadaki talepte kısmi daralmalar yaşansa da, başarılı kriz yönetimi ve stratejik planlama kararları doğrultusunda Avrupa ve Afrika başta olmak üzere spesifik bölgelere ürünlerimizin ihracatını sürdürerek, Gemlik Gübre'nin yükselen başarı trendini korumayı hedeflemekteyiz."

## PATLAMA ORANI SIFIR GÜBRE ÜRETİLDİ

Başarılı firmanın teknoloji ve Ar-Ge'ye yapmış olduğu yatırımlar meyvelerini çoktan vermeye başladı. Firma, geçen yıllarda patlama oranı sıfır gübre geliştirdi. Bu gelişmeyi Genel Müdür Ali Odabaş şöyle anlatıyor: "Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı geçen yıllarda terör olaylarında patlayıcı maddelerin güçlendirilmesinde kullanıldığı gerekçesiyle nitrat içeren gübrelerin satış ve sevkiyatını yasakladı. Kararın ardından çıkmaza giren gübre fabrikaları üretime ara verme kararı alırken Gemlik Gübre olarak başarılı bir kriz yönetimi ile yürütülen Ar-Ge çalışmaları sonrasında patlama oranı sıfır olan gübre üretildi. Ülke genelinde nitratlı gübre yasağının ardından, Gemlik Gübre sorumlu ve öncü sıfatı ile patlayıcılık etkenini ortadan kesin olarak kaldırarak, patlama oranı sıfır olan yeni bir ürün geliştirdi. Azot oranı yüzde 20'lere kadar çekilerek yeni geliştirilen bu gübre içerisindeki diğer katkı maddeleri ile birlikte patlama olayı tamamen ortadan kaldırılarak Bakanlık onayına sunuldu. Bakanlık tarafından nitratlı gübre satışlarının kontrollü olarak serbest bırakılması ve mevcut pazar ihtiyaçları göz önüne alınarak yeni ürünün üretime geçilmesine ihtiyaç duyulmamıştır."

### **Mevcut teknolojiler yenileniyor**

Ar-Ge ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla adından söz ettiren Gemlik Gübre'nin bu alanda yapılan yatırımlarını ise şu sözlerle özetliyor: "Mevcut teknolojimizin yenilenmesi ve tesislerimizin kesintisiz, rekabetçi ve yüksek verimlilikle devam edebilmesi için yapılmakta olan ve yapılacak yatırımlarımız söz konusu. Özellikle tamamlanmak üzere olan DCS yatırımıyla, Amonyak, Asit ve Gübre Fabrikamızdaki mevcut teknolojimiz yenilenecek, verimliliğin artırılması sağlanacak ve proses güvenlik seviyesi daha üst seviyeye çıkartılacak. DCS yatırımı dışında yenileme ve verimlilik artırma amaçlı olarak yaklaşık 60 milyon euroyu bulan yenileme ve modernizasyon planlarımız oluşturuldu. Yeni merkez laboratuvar yatırımımız ile mevcut analiz, kontrol/test ve geliştirme imkânlarımızı daha da güçlendireceğiz. Böylelikle pazarın ihtiyaç duyduğu ürünleri geliştirmek, üretim kalitemizi izlemek ve kalite konusundaki üstünlüğümüzü sürdürebilmek amacındayız. Diğer taraftan entegre yönetim sistemleri yaklaşımını benimseyerek, tüm kaynaklarımızı verimli bir şekilde iş sonuçlarına dönüştürmeyi hedefliyoruz. ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi belgelerimiz mevcut. 2019 yılı sonuna kadar 14001 Çevre Yönetim Sistemi konusunda çalışmalarımızı tamamlayıp, uluslararası bir belgelendirme kuruluşu tarafından sistemimizi belgelen-dirmeyi planladık. 14001 Çevre Yönetim Sistemini iş süreçlerimizle bütünleştirerek daha iyi bir çevre performansı, kaynak ve maliyet tasarrufu sağlama fırsatları oluşturacağız inaniyoruz."



**Ali Odabaş**  
Gemlik Gübre Genel Müdürü

### **İthalatı azaltacak büyük hamle**

Firma aynı zamanda çevreci çalışmaları ile de ön planda. Ali Odabaş, "Ülkemizde üre gübresi talebi ithalat yoluyla karşılanıyor. Bu da gübre sektöründe yer alan firmaları ve nihai tüketicileri ithalat yoluyla ülkemize gelen üre gübresini daha yüksek maliyetlerle kullanmaya mecbur bırakıyor. Bu durum aynı zamanda, cari açığa negatif etki yaratıyor. Gübre sektöründe birçok girişime önderlik yapan şirketimiz, kurulacak olan üre gübresi üretim tesisiyle birlikte atmosfere atılan karbondioksit gazını üre gübresi üretiminin ham maddesi olarak kullanılacak. Bu kapsamda karbondioksit gazının geri kazanımı sağlanarak noktasal olarak sera gazı emisyonu azaltılacak. Ekonomik ve çevreci bir tesisi ülke ekonomisine kazandırmış olacak. Kısa bir süre içerisinde ihale sürecini tamamlayacağız. Ayrıca bu konuda başlatmış olduğumuz proje bazlı teşvik başvurumuz da olumlu sonuçlandı" diyor.

**BAZI ŐEYLER  
OLMASA DA OLUR**

*Ama Eğitim Olmazsa Olmaz*

**0850  
222  
1863**

[darussafaka.org](http://darussafaka.org)

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

**Darüssafaka**  
1863  
CEMİYET

# 60 ÜLKE MUTFAK SEKTÖRÜ İÇİN İSTANBUL'A GELİYOR

EV VE MUTFAK EŞYALARI SEKTÖRÜ BU YIL DÖRDÜNCÜSÜ GERÇEKLEŞECEK OLAN INVITATION ONLY ETKİNLİĞİNDE BULUŞACAK. ETKİNLİĞE 60 ÜLKEDEN 9 ALICI BEKLENİYOR.

**E**v ve mutfak eşyaları sektörü bu yıl dördüncüsü gerçekleşecek olan InvitationOnly etkinliğinde buluşacak. Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) Başkanı Burak Önder, InvitationOnly etkinliğinin artık hem iç pazardaki üretici firmalar hem de yurt dışındaki önemli ithalatçılar tarafından kabul gördüğünü söyledi. Önder, InvitationOnly etkinliğindeki hedeflerinin bu yıl 60 ülkeden 90 alıcıyı ağırlamak olduğunu belirtti.

20 -23 Kasım da İstanbul'da düzenlenecek organizasyonda üretici ve alıcıların iki gün boyunca bire bir görüşmeler gerçekleştirebilecek. Burak Önder, InvitationOnly etkinliğinin, sektörün ülkemizdeki en elit organizasyonu haline geldiğini belirterek şunları söyledi: "Biz B2B odaklı ve özel davetlerle, önceden belirlenmiş ikili iş görüşme randevularına dayanan bir konsept geliştirdik. Türkiye'de ilk kez EVSİD tarafından hayata geçirilen bu organizasyonda üretici ve alıcılar iki gün boyunca bire bir görüşmeler gerçekleştirebiliyor, sosyal aktivitelerde kaynaşma imkânı yakalıyor ve çoğu kez ticari bağlantılar ile sonuçlanan birlikteliklere imza atıyorlar. Bu yıl henüz etkinliğimize 3 aydan uzun bir süre olmasına karşın 52 katılımcı sayısına ulaştık. Yer kapasitemiz sınırlı olduğundan bu



**BURAK ÖNDER**  
EVSİD Başkanı

yıllık hedefimiz 60 üretici firmaya ev sahipliği yapmak. Alıcı tarafında ise 60 ülkeden 90 firmayı görüşmelere dâhil etmek."

### **Hedef rekor ihracat**

Ev ve mutfak eşyaları sektörünün ihracat odaklı yeni pazarlarla büyüdüğünü belirten Önder, ikinci üç aylık dönemde ihracatta başlayan toparlanma ile birlikte yıl sonunda sektörün tüm zamanların en yüksek ihracat rakamına ulaşmasını beklediklerini söyledi. Bu yıl için belirlenen hedef pazarların Latin Amerika ve Avrupa olduğunu anlatan Önder, 2020 için ise Afrika, AB, Uzakdoğu ve Latin Amerika pazarlarını radarlarına aldıklarını söyledi.

### **Markalaşma ve pazarlama önem kazanıyor**

Sektörün bugüne kadar hep satış odaklı büyüdüğünü ancak gelinen noktada firmaların pazarlamanın, üretimde teknolojinin, tasarım ve inovasyonun ne derece önemli olduğunu daha net kavramaya başladığını kaydeden Önder, "Firmalarımızı tasarım ve inovasyon konusunda farklı projelerle desteklemeye çalışırken diğer taraftan da markalaşma ve yurtdışı pazarlama konusunda yönlendirmeye odaklanıyoruz. Firmalarımızın markalaşmaya ve pazarlamaya daha çok kaynak ayırdıklarını görebiliyoruz." ifadelerini kullandı.



# YABANCI, DIŞ TEDAVİSİ İÇİN TÜRKİYE'Yİ TERCİH EDİYOR

TÜRKİYE'DE SAĞLIK HİZMETLERİNDE HER GEÇEN GÜN YENİ YATIRIMLAR YAPILYOR. DÜNYANIN HER TARAFINDAN YABANCININ İLGİSİNİ ÇEKEN TÜRKİYE'YE DIŞ TEDAVİSİ EN ÇOK AVRUPALI TURİST GELİYOR.

**S**ağlık turizmi, personeli, hastane, konaklama, tercüme ve rehberlik hizmetleri, sigorta işlemleri, konaklama, yiyecek-içecek kalemleri gibi birçok unsuru kendi içinde barındıran başlı başına ülkemizin döviz kazandırıcı faaliyetleri bakımından Türkiye için oldukça önem arz ediyor. Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı içerisinde yer alan Tanfer Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Nihat Tanfer, "Sağlık turizmi Türkiye'nin geleceğindeki en önemli döviz kaynaklarından bir tanesi olacak. Deniz ve güneş turizmi gibi sadece belli aylara sıkışan bir turizmden değil, 12 aya yayılan bir turizmden bahsediyoruz. Üstelik buraya gelen insanların sadece tedavi için geldiklerini de düşünmemek gerekir. Türkiye'de kaldıkları sürece konaklama, yeme-içme ve alışveriş olmak üzere ekonomiye ciddi bir katkı sağlıyorlar. Türkiye'nin burada en önemli avantajlarından birisi konumu. Örneğin İstanbul'u ele alırsak, İngiltere'den Dubai'ye 4-5 saat mesafede milyonlarca insan yaşıyor. Ayrıca Türkiye hekim kalitesi, kullanılan aletler ve maliyet avantajı olarak da rakiplerinin çok önünde. Bu çizgiyi bozmazsak sağlık turizminden elde ettiğimiz gelir katlanarak artacak" diyor. Geçen yıl dış tedavisi için sadece kendilerine yurt dışından yaklaşık 7 bin



**DR. NİHAT TANFER**  
TANFER YK Başkanı

hasta geldiğini söyleyen Tanfer, özellikle Avrupa'dan büyük bir talep olduğunun altını çizdi. İngiltere ve Almanya'nın başı çektiğini ifade eden Dr. Nihat Tanfer, "AB ülkelerinin yanında Afrika'dan Ortadoğu'ya, Rusya'dan Kanada ve ABD'ye kadar Türkiye'ye hasta geliyor. Bu

insanlar ortalama 5-10 bin euro arasında tedavi ücreti ödüyor. Gelmelerinin en önemli sebebi burada çok iyi hizmet almaları. Başka ülkelerde doktorlar oturup hastayla konuşuyor bile. Biz burada hastaya yaşadığı problemleri oturup izah ediyoruz. İkincisi, Avrupa ve Amerika'da kullanılan en iyi malzemeyi kullanmamıza karşın maliyetler çok düşük. Türkiye'de Avrupa'ya göre neredeyse yüzde 60 daha ucuz bir şekilde hizmet verilebiliyor. Ayrıca biz Türkiye'de yurtdışında yapılamayan zorlu operasyonları yapabiliyoruz. Bunun da ötesinde Avrupa'da yapılan hatalı uygulamaları düzeltebiliyoruz. Türkiye'ye ilk bizim getirdiğimiz, şu anda dünyada sayılı ülkelere yapılan ve çene kemiği erimesini tedavi etmek için kullanılan box tekniğini kullanıyor olmamız da yabancıların gelmesinde etkili oluyor" diye konuştu.





### **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 CADESİ  
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.: ÖZLEM GÜNEŞ

### **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 SAHAŞI  
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. V. BİRGÜL POLAT

GENEL SEKRETER:  
PROF. DR. KEREM ALKİN

GENEL SEKRETER YRD.:  
ERKAN KAPLAN

GENEL SEKRETER YRD.:  
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

Blackout  
Stor  
Tül  
BOYO  
Kadife  
Leno  
Armür  
Brode  
Kordone  
Screen  
Recycle  
Dokuma  
Jakar  
Baskı  
Flok  
Nakış  
Dijital  
Metalik  
Kadife  
Tasarım  
Konfeksiyon  
Pentamat  
Meka  
Kirlent  
Yatak örtüsü  
Hazır Perde  
iplik  
Bikomponent  
Tekstüre  
Çekim  
FDY  
BOY  
Büküm  
Polyester  
Doşemelik  
Arge

 KÜÇÜKÇALIK



+90(224) 714 80 85



info@kucukcalik.com



www.kucukcalik.com



Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde Sonu  
İnegöl / BURSA / TURKEY



kucukcaliktextiles



kucukcaliktextiles



kucukcaliktextiles

# TURKISH CARGO'DAN YENİ BİR EVE DÖNÜŞ HİKÂYESİ



Nesli tükenme tehlikesi altında olan kızıl akbaba Dobrila'yı, canlı hayvan taşımacılığındaki uzmanlığımız ve tecrübemizle Sırbistan'a taşıdık.



**TURKISH  
CARGO**

[turkishcargo.com](http://turkishcargo.com)

FİLMİ İZLEMELİK İÇİN  
QR KODU OKUTUN.



#MISSIONRESCUE