

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

# TİM REPORT

177 | KASIM  
2019

BİRLİKLERİMİZ, BİRLİKTELİĞİMİZDİR

#DESTEK **TİM** i



*“İhracat ailesi olarak  
milletimizin yanındayız.”*



**TİM** 'DEN MİLLİ GÖREV

**SURİYE SINIRINA 35 TIR YARDIM**

# Ayakımızda 'Sürdürülebilirlik' Var

**ARMOR**  
industrial inks

**AVA**  
evanadcom.com



**Plazma  
Teknolojisi**

**GRINP**  
LIGHT & SPEED PRINTING



**90 metre/dakika  
baskı hızı**

**KERAjet**

**SKYJET**



**Çift taraflı Kumaş  
Dijital Baskı**

**Swiftjet**



**SUSUZ  
Kumaş Ön İşlem**

Tekstil endüstrisi için boya ve baskı prosesleri boyunca su, kimyasal ve enerji tasarrufu sağlayan teknolojiler geliştiren BTC Bilgi Teknolojileri, çevre dostu tekstil prosesinin kapılarını açıyor. Plazma teknolojisiyle %90'a kadar su ve kimyasal tasarrufu sağlayan BTC, yeni geliştirmelerle endüstrinin doğadaki ayak izini daha da indirirken, müşterilerinin üretim maliyetlerinde ciddi düşüşler sağlıyor. Çevreye rağmen değil, çevreyi koruyarak tekstil üretimi için BTC'den anahtar çözümler...



[www.dijitalteknolojiler.com](http://www.dijitalteknolojiler.com)



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

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



# İÇİNDEKİLER



## 18 DESTEK TİM'İ

TİM'DEN, SURİYE SINIRINA  
35 TIR YARDIM



## 24 AHENK

TİM HEYETİ HOLLANDA'DA  
TEMASLARDA BULUNDU



## 30 RÖPORTAJ

TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ  
HEDEF PAZAR ÇİN



## 42 COĞRAFI İŞARET

KAHRAMAN ŞEHRİN MEŞHUR LEZZETİ  
MARAŞ DONDURMASI

6

## İHRACAT

Türkiye ihracatı  
Eylül rekorunu kırdı

12

## AHENK

TİM'den sıfır noktasında  
Mehmetçik'e destek

26

## FİNANS

TİM'den finansmana  
erişimde yeni iş birliği

28

## TİM AKDENİZ MECLİSİ

İhracat meşalesi bu kez  
Mersin'de yandı

36

## DÜNYA

Afrika'nın en hızlısı: Etiyopya

44

## GEZİ-ŞEHİR

Fas'ın masal şehri; Marakeş

50

## SEKTÖR

KM Kayalar, yatırımlarıyla dünya  
pazarına rakip!

54

## TİM'DEN

Türkiye'nin marka algısının  
yükseltilmesi için çalışmalar sürüyor

58

## BİRLİK RAPOR

Tasarım odaklı ihracata yönelmeliyiz

64

## GİRİŞİMCİLİK

Gaziantep'ten dünyaya açılan  
bir başarı hikâyesi

78

## HİZMET İHRACATI

Sanat yoluyla tanıtımın önemi  
paha biçilemez

### SAHİBİ:

TİM adına Başkan  
İsmail Güllü

### YAYIN KURULU:

Mehmet Fatih Bilici  
Enise Didem Elmas  
Mustafa Kamar  
Şahin Oktay  
Senem Sanal Sezerer

### YÖNETİM YERİ:

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

### YAYIN TÜRÜ:

Sürekli yerel dergi

### YAPIM:



### GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Bülent Onur Şahin  
bulent@kucukmucizeler.com

### EDİTÖRLER:

Cenk Sarıoğlu  
cenk@kucukmucizeler.com  
Kübra Demir  
kubra@kucukmucizeler.com

### GRAFİK TASARIM:

Muhammed Akdeniz  
muhammed@kucukmucizeler.com

### FOTOĞRAF:

Berkay Yalçınkaya  
berkay@kucukmucizeler.com

### REKLAM DİREKTÖRÜ:

Özgür Haşçelik  
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

### ADRES:

Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim  
Gülbahar Mahallesi Altan Erbulak Sokak  
No: 9 D: 5 Mecidiyeköy / İstanbul  
T: (212) 211 68 53  
F: (212) 211 56 54

### BASKI VE CİLT:

PLUSONE BASIM  
Adres: Maltepe Mahallesi, Litros Yolu Cad.  
2. Matbaacılar Sitesi, 34010  
TOPKAPI / İSTANBUL  
Tel: (0212) 544 58 20

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

# BÜYÜYEN TÜRKİYE' NİN KÜRESEL GÜCÜ

  
**30**  
Ülkede yerel ofis

  
**100+**  
Ülkeye ihracat

  
**450**  
Farklı ürün çeşidi

  
**500**  
Türkiye'nin ilk  
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

# ÇIKTIĞIMIZ GÖNÜL YOLCULUĞUNDAN GURURLA DÖNDÜK



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

## 7 BÖLGEDE 61 İHRACATÇI BİRLİĞİ "BEN DE BU SEFERBERLİĞİN BİR PARÇASIYIM" DEDİ. İHRACATÇI BİRLİKLERİ ADLARINA YARAŞIR BİR ŞEKİLDE BİRLİK OLMANIN GEREĞİNİ YAPTI.

**D**eğerli meslektaşlarım, hiç şüphesiz milletimizin en önemli hasletlerinden biri, kötü günde birlik olmak, vatan sevgisi etrafında kenetlenmektir. Allaha şükürler olsun ki milletimizin bu özelliği sayesinde devletimiz ve hürriyetimiz ilelebet payidar olacaktır. Gencinden yaşlısına, İstanbullusundan en ücra köylüsüne kadar milletimizin her bir ferdi mevzu vatan olduğunda aynı cesaret ve ferasetle hareket etmektedir.

İşte bu yüce millet, Cumhuriyetimizin yüzüncü yılının arifesinde bir kez daha beka sorunuyla karşı karşıya. Bizim gelecekte bir korkumuz yok. Allahın da izniyle önce

devletimize sonra kendimize ve milletimize güvenimiz tam. Türkiye gösterilmek istenenin çok üzerinde bir kudrete sahiptir. Türkiye'nin ihracat ailesini temsilen biz de gücümüzü devletimizden ve milletimizden yana ortaya koymak için harekete geçtik. "Birliklerimiz birlikteliğimizdir" sloganıyla Destek TİM'ini yola çıkardık. Bu bir gönül hareketidir. 7 bölgede 61 ihracatçı birliği "Ben de bu seferberliğin bir parçasıyım" dedi. İhracatçı birlikleri adlarına yaraşır bir şekilde birlik olmanın gereğini yaptı.

Varlığına minnettar olduğumuz, ülkemizin asırlık çınarı Kızılay'ı da arkamıza alarak 35 TIR'lık destek konvoyunu Gaziantep'ten operasyon bölgesine uğurladık. Bölge halkına, başta geleceğimiz olan evlatlarımıza milletimizin samimi desteğini ulaştırmak istedik. 35 TIR giyim, zorunlu ihtiyaçlar ve gıda ile dolu dolu

## TİM AİLESİ KENDİNE YAKIŞANI, GÜCÜNÜN GEREĞİNİ YAPMIŞTIR. BU BİR HAYIR İŞİ DEĞİL VATAN BORCUDUR. BU BORÇ 35 TIR İLE ÖDENMEZ BİLİYORUZ AMA VATAN TOPRAĞINA BASMAK, ORADA OLDUĞUMUZU GÖSTERMEK BÜYÜK BİR ONURDU.

yola çıkarken biz de konvoyun arkasından operasyon bölgesine ulaştık.

Fabrikalarımız çalışıyor.

Gümrüklerimiz çalışıyor, Ar-Ge merkezlerimiz, bankalarımız, çalışıyor. İhracatçı üretmeye, rekabet etmeye devam ediyor.

Kazanıyor ve kazandırıyor.

Ama bugün başımızı

işimizden kaldırmak günü.

Kendi derdimizden kurtulma, milletimizin derdi ile dertlenme günü.

Gaziantep Valimiz Davut Gül'e, Belediye başkanımız değerli dostum Fatma Şahin'e, Kızılay'ın Başkanı Kerem Kınık Hoca'ya, "Ürün vermek yetmez, biz de oraya geleceğiz" diyen bütün birlik başkanlarımıza, 85 bin üyemize yürekten teşekkür ediyorum.

Biz bir gönül yolculuğuna çıkıyoruz, Biz bir destek konvoyu oluşturuyoruz dediğimizde telefonlarımız susmak bilmedi. Çok duygulu günler yaşadık.

Kravatlarımızı ceketlerimizi çıkarıp milletimizin bizi beklediği yere gitmenin, onlarla çay içmenin keyfini ve gururunu yaşadık. İllerimizin valileri, belediye başkanları, kaymakamlarımız, askeri yetkililer bizim bu gönül yolculuğumuza büyük destek verdiler.

Gaziantep, Kilis, Akçakale, Ceylanpınar... Ayak bastığımız her yere selam götürdük. Biz Mehmetçiğe moral olmak isterken onlar bize moral verdi. İhtiyaç sahiplerinin altında kaldıkları bu ağır yüke rağmen nasıl vakur durduklarını görüp gururlandık.

Bu çağımızın, içinde yaşadığımız zamanın bir gerçeği. Adı konmamış bir savaş sürüyor yanı başımızda. Dost düşman birbirine karışmış durumda. Bu bedel hepimizin. Sınır boyundaki insanlarımızın yaşadıklarına kimse gözünü kapatamaz. Kimse kendi huzurlu ve güvenli

alanına saklanamaz. Biz yüz yıl önce bir yemin ettik. Bu vatanın her bir karış toprağı namusumuzdur dedik.

Kimin elinden ne geliyorsa bu sözün arkasında durmalıdır. Çok şükür insanımız bu sözünü daha dün gibi hatırlıyor.

Değerli meslektaşlarımız

Biz sizlerin selamını, desteğini

oralara ulaştırdık. Onların

selamını ve teşekkürünü de

size getiriyoruz. TİM ailesi

kendine yakışanı, gücünün

gereğini yapmıştır. Bu bir

hayır işi değil vatan borcudur.

Bu borç 35 TIR ile ödenmez

biliyoruz ama vatan toprağına

basmak, orada olduğumuzu

göstermek büyük bir onurdu.

BU onur 85 bin üyemize ait. Bu

onur sahada çalışan, üreten,

rekabet eden şikayet değil

çözüm üreten tüm üyelerimize

ait. Bu ay gündemimizde kurlar,

faizler yoktu. Vatan söz konusu

olduğunda geri kalan her şey

teferruattır.

# TÜRKİYE İHRACATI EYLÜL'DE REKOR KIRDI

TİCARET SAVAŞLARI VE KORUMACILIK POLİTİKALARI SONUCUNDA DÜNYA TİCARETİNDE YAŞANAN OLUMSUZLUKLARA RAĞMEN TÜRKİYE, İHRACATÇININ PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ SAYESİNDE İHRACATINI VE EKONOMİSİNİ KORUMAYI BAŞARDI. TÜRKİYE'NİN İHRACATI 2019 YILI EYLÜL AYINDA 15 MİLYAR 220 MİLYON DOLARA ULAŞIRKEN, BU RAKAM CUMHURİYET TARİHİNİN EN YÜKSEK EYLÜL AYI İHRACAT RAKAMI OLDU.

**D** engelenme sürecinde atılan olumlu adımlar, ticaret savaşları ve korumacılık politikaları sonucunda dünya ticaretinde yaşanan olumsuzluklara rağmen Türkiye, ihracatçının pazar çeşitliliği sayesinde ihracatını ve ekonomisini korumayı başardı. Korumacılık duvarlarının yükseldiği bu yılda, en büyük ihracat pazarımız olan AB'ye düşüş yaşanmasına rağmen ihracatçı dünyada adım basmadık yer bırakmadı ve geçen yıl en yüksek ihracat artışının

yaşandığı Eylül ayı ihracatını koruyarak yeni bir rekora imza attı. TİM, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla Eylül ayı geçici dış ticaret verilerini, Mersin'de açıkladı. Eylül ayında ihracat, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre 15 milyar 220 milyon dolar oldu. Yılın ilk 9 ayında ise ihracat yüzde 2,56 artış ile 132,5 milyar dolara, son 12 aylık ihracatta 180,2 milyar dolara ulaştı.

## *Doğru rota tespitleri ile artışa devam*

2019 yılında küresel ticaret savaşlarının ve ekonomi-politik çatışmaların negatif etkisine rağmen, ihracatın öngördükleri gibi aylık performansındaki başarılı seyrini devam ettirdiğini söyleyen





TİM Başkanı İsmail Gülle, sözlerine şöyle devam etti:

"Yılbaşından bu yana küresel ticaret açısından çok hızlı güncellenen bir gündemi ve değişen pazar dengelerini tecrübe ediyoruz. Ülkelerin 2019'da sergiledikleri ihracat performansları, ülkemizin başarısını daha da öne çıkarır nitelikte. Dolayısıyla, ihracatçılarımızın, dinamizmeleri ve stratejik kararları sayesinde ihracatımız, doğru rota tespitleri ile rakiplerimizin üzerinde artışlar sergilemeye devam ediyor. Bakanımız (Ruhsar Pekcan) öncülüğünde ihracatımızda hayata geçirilen atılımlar ve dijitalleşme adımları rekorlara uygun zemin hazırlıyor. Bilhassa katma değerimiz ve fiyat-kalite performansımız arttıkça daha sürdürülebilir başarıları da beraberinde deneyimliyoruz. Firmalarımızın bu başarısını, hepimizin huzurunda tebrik ediyorum. İhracatçılar olarak Yeni Ekonomi Programı ile çizilen yol haritasının büyüme, istihdam, enflasyon ve cari denge beklentilerine uygun olarak 2020 yılının ilk çey-

reği itibarıyla bir değişim sürecini sırtlayacağını öngörüyoruz."

### ***İhracatçı ithalatçıyı geçti***

Kısa vadede Yeni Ekonomi Programı'nda belirtilen 2019 ihracat hedefini aşacaklarını kaydeden İsmail Gülle, "Sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın odak noktasında olan İhracat Ailemiz, her geçen gün büyümeye devam ediyor. İhracat yapan firmaların sayısı 13 yıldır ilk defa ithalat yapanları geride bırakmış durumda. 2018 yılında 79 bin 773 ithalatçımız var iken, ihracatçı sayımız 83 bin 286'ye yükseldi. Daha çok çalışıp katma değer odaklı üretim bilinci ile 226,6 milyar dolarlık 2023 yılı ihracat hedefimizi rahatlıkla aşacağız" dedi.

***Eylül ayının lideri, 2,6 milyar dolarlık ihracat ile otomotiv sektörü oldu. Otomotivi, 1,7 milyar dolar ihracat ile kimyevi maddeler ve 1,5 milyar dolar ihracat ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti.***





Gülle, Bakan Pekcan öncülüğünde "İhracat Ana Planı" doğrultusunda TİM ve ihracatçı birlikleri olarak hem hedef pazarlarda yoğunlaşmaya, hem de İhracat Ailesini büyütme-ye odaklandıklarını söyledi. Gülle, "Özellikle, yüksek teknoloji yoğun-

luğu anlamında, belirlenen yüzde 5,8'lik pay hedefini, hem rekabetçilik, hem de ülkemizin marka değeri anlamında, en önemli hedeflerimizden birisi olarak kabul etmeliyiz. TİM olarak, ülkemizin 7 bölgesinin tamamında gerçekleştirdiğimiz, projeler, eğitimler ve inovasyon odaklı çalışmalar da, yüksek teknoloji ihracatının payının artırılmasına verdiğimiz önemin en net göstergesi" diye konuştu.

### 1.392 firmadan ihracata merhaba

Eylül ayı ihracatına ilişkin detaylara değinen TİM Başkanı şunları kaydetti: "Öncelikle, eylül ayında 1.392 firmamızın ihracata 'merhaba' dedi. Mersin ilimizden de 23 firmamız, ilk kez ihracat ailemize katıldı. Firma özelinde bakıldığında, eylül ayı içerisinde toplam 38 bin 744 firmamız ihracat gerçekleştirdi."

## SEKTÖREL İHRACATIMIZ ARTIYOR

Fındık ve  
Mamulleri

%  
**113,1**

Savunma  
ve Havacılık  
Sanayii

%  
**33,8**

Çimento Cam  
Seramik ve  
Toprak Ürünleri

%  
**25,1**

Süs  
Bitkileri

%  
**25,1**

### Kimyevi maddelerden 201 ülke ve bölgeye satış

Eylül ayının lideri, 2,6 milyar dolarlık ihracat ile otomotiv sektörü oldu. Otomotivi, 1,7 milyar dolar ihracat ile kimyevi maddeler ve 1,5 milyar dolar ihracat ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. İhracatını en çok artıran sektörler ise yüzde 113 artışla 278 milyon dolara ulaşan fındık ve mamulleri, yüzde 34 artışla 164 milyon dolara ulaşan savunma ve havacılık ile yüzde 25 artışla 305 milyon dolara ulaşan çimento cam seramik ve toprak ürünleri oldu. Sektörlerin ihracat yaptıkları ülke sayılarına bakıldığında 201 ülke ve bölgeye gerçekleştirdiği ihracatla kimyevi maddeler birinci, 191 ülke ile çelik ikinci, 188 ülke ile hububat üçüncü oldu.

Eylül ayında ihracatçılar, ülkemizin bayrağını 213 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 115'ine ihracat artarken 84 ülkede ise artış yüzde 10'un, tam 36 ülkede ise yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti. En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke ise 1,4 milyar dolar ile Almanya, 1,1 milyar dolar ile İngiltere ve 882 milyon dolar ile İtalya oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı yüzde 49,4 olurken, ilk 20 ülkede bu pay yüzde 66,3 olarak gerçekleşti. En büyük pazarımız olan Avrupa Birliği'nin ihracatımızdaki payı eylülde yüzde 49,4 oldu.

### Gemi ve yat sektörü Yalova'nın ihracatını artırdı

İllerin ihracatına bakıldığında; Eylül ayında 49 il ihracatını artırdı. En çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 il sırasıyla; 6 milyar dolarla İstanbul, 1,3 milyar dolarla Kocaeli ve 1,2 milyar dolarla Bursa oldu. En dikkat çekici artışlar ise; ihracatını 4 kata yakın artırarak 10,2 milyon dolara

### ALMANYA



1.4 milyar \$

ulaşan Yalova, 2,5 kat artışla 10,9 milyon dolara ulaşan Kastamonu ve 2 katın üzerinde artışla 120 milyon doları aşan Trabzon'da

### İNGİLTERE



1.1 milyar \$

yılın eylül ayına göre yüzde 10,6 artarak 5 milyar TL oldu. 6 bin 824 firma eylül ayında beyannamelerinde Türk Lirasını tercih etti.

### İTALYA



882 milyon \$

**En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke 1,4 milyar dolar ile Almanya, 1,1 milyar dolar ile İngiltere ve 882 milyon dolar ile İtalya oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı yüzde 49,4 olurken, ilk 20 ülkede bu pay yüzde 66,3 olarak gerçekleşti.**

yaşandı. Yalova'nın ihracat artışında gemi ve yat sektörü etkili olurken, Kastamonu'nda mücevher, Trabzon'da fındık sektörlerindeki artış başarıyı getirdi.

### 175 ülkeye TL ile ihracat yapıldı

Ay boyunca 175 ülkeye ihracatta TL kullanıldı, toplam rakam bir önceki

### Parite negatif etki yaptı

Miktar bazında ihracatta ise eylülde yüzde 11,1 artışla 12,3 milyon tona, yılın ilk 9 ayında yüzde 18,6 artışla 108 milyon tona ulaşıldı. Son olarak, eylül ayında euro dolar paritesine etkisi negatif yönlü 362 milyon dolar olurken, yılın ilk 9 ayında pariteden kaynaklanan negatif etki 3,5 milyar dolar oldu.





PROF. DR. EMRE ALKİN

**TÜRKİYE ARTIK 1 TRİLYON DOLAR CİVARINDA MİLLİ GELİRE SAHİP OLMAK İÇİN YOLA ÇIKMIŞ DURUMDA. ÇİN YA DA HİNDİSTAN GİBİ DOYURMASI GEREKEN MİLYARLARCA VATANDAŞI DA YOK. BU SEBEPLERLE YÜZDE 4 YA DA YÜZDE 5 ARASI BÜYÜME HIZI TÜRKİYE İÇİN UYGUNDUR, AŞIRI ISINMA YARATMADAN YOLA DEVAM EDERKEN DEĞİŞİM SÜRECİNİ DE İCRA ETMEK FIRSATINI BULABİLİRİZ.**

## YEP... YENİ... YİNE... YENİDEN...

**Y**eni açıklanan ekonomik programın (YEP) detayları üzerine konuşmadan önce bir önceki plandaki 2021 hedeflerinin sadece iki konuda değişmiş olduğunun altını çizmeliyim: Bütçe açığı ve cari açığın milli gelire oranında gözle görülür değişiklikler yapılmış.

En baştan ele almak gerekirse, bir önceki plandaki 2019 hariç büyüme hedefinde 2020 için bu sefer daha yüksek seviyeler belirlenmiş. Bir önceki planda yüzde 3,5 iken yüzde 5'e revize edilmiş ve 2022 dâhil her sene bu büyüme öngörülmüş. Aslına bakılırsa yüzde 5'ten daha yüksek bir büyüme hedefi bu şartlar altında beni korkuturdu. Çünkü Türkiye artık 1 trilyon dolar civarında milli gelire sahip olmak için yola çıkmış durumda. Çin ya da Hindistan gibi doyurması gereken milyarlarca vatandaşı da yok. Bu sebeple yüzde 4 ya da yüzde 5 arası büyüme hızı Türkiye için uygundur, aşırı ısınma yaratmadan yola devam ederken değişim sürecini de icra etmek fırsatını bulabiliriz.

Enflasyon hedefinde ise bir önceki planda 2019 hedef yüzde 15,9 iken şimdi yüzde 12,9'a gerilemiş. Bu önemli bir gelişme. Bir önceki planda da var olan "tek hane enflasyon hedefi" yeni planda yüzde 9,8'den yüzde 8,5'e revize edilmiş. En başta belirttiğim gibi 2021'ye ait yüzde 6'lık hedef aynı şekilde duruyor. Ancak enflasyonu yüzde 5'ten aşağıya düşürmek plana göre 2022 yılında gerçekleştirilecek.

İşsizlik konusunda benzer bir yaklaşım var. Daha önceki planda 2019 yılında yüzde 12,1 işsizlik hedefi varken beklenti yüzde 12,9 olmuş. Gelecek yılın tahmini çok küçük bir değişiklik ile yüzde 11,8 olarak

maddeleşmiş. Diğer parametrelerde olduğu gibi 2021 hedefi bir önceki plandaki gibi kalmış: yüzde 10,8. Tek hane işsizliği ise yüzde 9,8'de 2022'de tecrübe etme ihtimalimiz gözüküyor.

### **"Yumuşak karnımız faiz dışı fazla ve cari açık"**

Cari açık/milli gelir hedefi ise öngörülen çok "olmazsa olmaz" tadında yazılmış gibi. Daha önceki planda 2019 hedefi yüzde -3,3 iken son bir yıldır yaşadığımız daralma sebebiyle pozitif bir rakam ile tamamlanacağı belirtilmiş. Olumlu bir gelişme olarak 2020 hedefi yüzde -2,7'den yüzde -1,2'ye revize edilmiş. Aynı şekilde 2021 hedefi de yüzde -2,6'dan oldukça radikal bir şekilde yüzde -0,8'e çekilmiş. Hatta 2022'de "sıfır cari açık" bekleniyor. Buradaki tek mesele şu: yüzde 5 büyümeyi yakalarken Türkiye'nin en ciddi sorunu olan dışa bağımlılık ve katma değer sorununu çözebilecek miyiz? Bu sebeple cari açık hedefini "yapacağız" değil "yapmalıyız" diye yorumladım.

Bütçe açığı/milli gelir oranı ise oldukça gerçekçi bir yaklaşımla, "bize süre lazım" tadında 2019 ve 2020 için yüzde -2,9 ve 2021 için de yüzde -2,5 olarak öngörülmüş. Bir önceki plana göre neredeyse 1 puan daha yüksek. Buna rağmen Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın "yüzde 3 kırmızı çizgimdir" dediğine uygun şekilde hazırlanmış diyebilirim. 2022'de ise bu oranın yüzde 1,5'e indirilmesi düşünülüyor. Yani maliyenin ve kamu harcamalarının rehabilitasyon süreci biraz uzun sürecek. Faiz dışı fazla hedefleriyle alakalı da bazı itirazlarım var ama zaman geçtikçe revize edilir diye düşünüyorum.

# 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**



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



/TROYOdeme



/TROYOdeme



/troy\_odeme

#sagaltkose

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





# TİM'DEN SIFIR NOKTASINDA MEHMETÇİK'E DESTEK

85 BİN İHRACATÇININ ÇATI KURULUŞU TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ, BARIŞ PINARI HAREKATI'NI YÜRÜTEN TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİ'NİN TERÖRLE MÜCADELESİNE DESTEK OLMAK AMACIYLA ŞANLIURFA'YA VE HAREKATIN BAŞLADIĞI BÖLGEYE SINIRI OLAN AKÇAKALE'YE GİDEREK MEHMETÇİK'E MORAL VERDİ.

**T**ürkiye'de ihracatın merkez üssü, 61 ihracatçı birliği, 13 genel sektörler ve 27 sektörü ile 85 bine yaklaşan ihracat ailesinin çatı kuruluşu Türkiye İhracatçılar Meclisi sınırın sıfır noktasında Mehmetçik'e destek olmak için ziyarette bulundu. TİM Başkanı İsmail Gülle, Yönetim Kurulu Üyeleri, Birlik ve Sektör Başkanları ve TİM Üyeleri, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin, Suriye sınırında terör örgütleri PKK/PYD/YPG ve DEAŞ'a karşı başlattığı Barış Pınarı Harekati'ni desteklemek için Şanlıurfa'ya gitti. TİM Başkanı İsmail Gülle, burada Barış Pınarı Harekati'na destek bildirisini Şanlı-

urfa Valilik binası önünde açıkladı. Açıklamanın ardından Şanlıurfa'nın Akçakale ilçesine geçen TİM Heyeti burada da Belediyeyi ziyaret etti. TİM'in ülkemize yönelmiş olan terör tehdidini ortadan kaldırmak ve Suriyeli dostlarımızın tekrar evlerine dönebilmeleri için gereken huzur ve istikrarı sağlamak için yapılan "Barış Pınarı Operasyonunu" tüm gücüyle desteklediğini söyleyen Gülle, 85 bine yakın ihracatçının temsilcisi olarak Türkiye'nin bu haklı mücadelesini anlatacaklarını belirtti. Gülle, "Bizler bu doğrultuda; yurtdışında ve içinde elimizdeki her imkânı seferber edecek, Türkiye'de yatırımları olan, bizler ile iş yapan yabancı iş



## İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

“Bilhassa Batılı iş çevrelerinde Türkiye'nin yürüttüğü haklı mücadeleyi anlatarak, yürütülen kara propagandanın, operasyon sürecinde şanlı ordumuza, devletimize ve milletimize leke sürmesine kararlılıkla engel olacağız.”

insanlarının bilgilendirilmesi adına yoğun çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bilhassa Batılı iş çevrelerinde Türkiye'nin yürüttüğü haklı mücadeleyi anlatarak, yürütülen kara propagandanın, operasyon sürecinde şanlı ordumuza, devletimize ve milletimize leke sürmesine kararlılıkla engel olacağız” dedi.

Milli egemenliğin, güvenlikten ticarete kadar her kademedede vazgeçilmez olduğunun bilinciyle; Türkiye'nin ihracatçılarının 7 gün 24 saat teyakuzda olduğunu belirten Gülle, “Firmalarımızın ve sektörlerimizin ihracatlarını an ve an takip ediyor, Hükümetimiz ve Ticaret Bakanlığımız koordinasyonunda ihracatçılarımızın tüm talep ve sıkıntılarına çözüm üretiyoruz” diye konuştu.

### **“Türkiye Cumhuriyeti bölgenin güvenliğinin teminatıdır”**

Ülkemizin bölgenin tartışılmaz gücü olarak ulusal güvenlik için risk ve tehdit oluşturan birçok terör

örgütüyle mücadele ettiğini söyleyen İsmail Gülle, şunları kaydetti: “Türkiye Cumhuriyeti, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin imkân ve kabiliyetleriyle, bölgemizde her zaman barışın, güvenliğin ve istikrarın en büyük teminatı oldu. Suriye'deki iç karışıklıktan faydalanan terör örgütü PKK-YPG-PYD unsurları sınırimızda ve bölgede etnik temizlik faaliyetlerine girişmişti. Başta Human Rights Watch olmak üzere; çok sayıda uluslararası kuruluş, PKK'nın Kuzey Suriye'de sivil halka uyguladığı baskıyı da raporladı. Bilinmelidir ki; Barış Pınarı Harekatı'nın en temel amacı, komşumuz Suriye'yi bölerek, siyasi maceralar peşinde koşan terör örgütlerinin etkisizleştirilerek, terörden arındırılan alanın, tekrar gerçek sahiplerine iade edilmesidir. Barış Pınarı Operasyonu'nda Türkiye, Birleşmiş Milletler Anlaşması'nın 51. Maddesi'nde ifade bulan, “meşru müdafaa” hakkına ve Suriye ile yapılan “Adana Mutabakatı”na uygun bir şekilde hareket ediyor. Şanlı ordumuzun



Suriye’de, 2016 Ağustos’unda Fırat Kalkanı ile başlayan, daha sonra Zeytin Dalı ile devam eden ve bugün de Barış Pınarı Harekatı ile taçlandırıldığı hareketler, ulusumuzun gelecek nesillerini, evlatlarımızı güvenli bir coğrafyada yaşatmayı planlayan tarihi bir vizyondur, büyük bir fedakarlıktır. Başta PKK ve DAESH terör örgütleri olmak üzere, sınır bölgemizin terörden arındırılması ve neredeyse on yıldır kucak açtığımız mülteci kardeşlerimizin, evlerine dönebilmeleri için gerekli olan, huzur ve düzenin tekrar kurulması şanlı ordumuzun başarılı hareketleriyle olacak. Bizi ekonomik yaptırımlar ile tehdit edenler Türkiye’nin, Suriye’deki kriz başından beri 3,5 milyon mülteciye kucak açtığını, insanlara, barınak, yemek, istihdam sağladığını, eğitim ve sağlık hizmetlerini seferber ettiğini; bugün ise, evlerinden uzaklaştırılan mülteci kardeşlerimizin, tekrar evlerine dönebilmeleri adına, kahraman askerleriyle canını siper ettiğini akıllarından çıkartmamalıdır. Unutmamalıyız ki; güvenli olmayan bir coğrafyada yapılan hiçbir şey güvenli olmaz, geleceğiniz güvenli olmaz, ekonominiz ihracatınız güvenli olmaz, aileniz güvenli olmaz, yatırımlarınız



güvenli olmaz. O nedenle, güçlü, kendinden ve geleceğinden emin bir Türkiye, coğrafyamızın güvenliği

vermiş aziz şehitlerimizi rahmetle anıyor; gazilerimizin önünde de saygı ile eğiliyoruz. Onların hakkını

***TİM’in ülkemize yönelmiş olan terör tehdidini ortadan kaldırmak ve Suriyeli dostlarımızın tekrar evlerine dönebilmeleri için gereken huzur ve istikrarı sağlamak için yapılan “Barış Pınarı Operasyonunu” tüm gücüyle desteklediğini söyleyen Gülle, 85 bine yakın ihracatçının temsilcisi olarak Türkiye’nin bu haklı mücadelesini anlatacaklarını belirtti.***

için daima var olacaktır. Bugün şanlı ordumuzun ve yüce devletimizin yaptığı da budur. Ülkemiz için, gözlerini kırpmadan canlarını

asla ödeyemeyiz. Allah yüce Türk milletini her türlü beladan kurtarsın, devletimize kuvvet versin, ordumuza daima muzaffer kılsın.”





Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

## TÜRKİYE'NİN İHRACAT PERFORMANSI SON DÖNEMDEKİ KÜRESEL YAVAŞLAMADAN OLUMSUZ ETKİLENMEKTEDİR. SON ÇEYREKTE ABD İLE ÇİN'İN BİR ANLAŞMAYA VARABİLMESİ, KORUMACILIK RÜZGARINI HAFİFLETECEKTİR. BREXİT'DE ANLAŞMALI BİR AYRILIK BELİRSİZLİKLERİ ORTADAN KALDIRACAKTIR.

**2** 019 yılının ilk üç çeyreğini geride bıraktık ve son çeyreğe girdik. Dünya ekonomisi ve ticaretinde yaşanan gelişmeler ve beklentiler de ihracatımızı etkilemeye devam ediyor.

Dünya ekonomisi yılın ilk üç çeyreğinde yüzde 2,6 ile beklentilerin altında büyüdü. Üçüncü çeyrekte ise büyüme yüzde 2,4 olarak gerçekleşti. Küresel sanayi üretimi 2016 yılından bu yana ilk kez 2019 yılı ikinci çeyreğinde küçüldü. Üçüncü çeyrekte de küçülme devam etti.

Dünya mal ticareti ise üçüncü çeyrekte yüzde 3,1 geriledi. İlk dokuz aylık gerileme yüzde 2,8 olarak gerçekleşti. Yavaşlama ve dünya mal ticaretindeki küçül-

# DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDE GELİŞMELER VE İHRACATIMIZ

meye 3 önemli unsur yol açtı. Bunlardan ilki ticarete korumacılık uygulamalarıdır. İkincisi Rusya, İran, Kuzey Kore, Venezüella, Libya gibi ülkelere uygulanan yaptırımlardır. Üçüncüsü ise Brexit'te yaşanan belirsizliktir.

Türkiye'nin önemli ihracat pazarları da yavaşlamıştır. Avrupa Birliği'nde büyüme önemli ölçüde düşmüştür. Özellikle Almanya hızlı yavaşlamaktadır. Orta Doğu'da jeopolitik riskler iktisadi faaliyetleri sınırlamaya devam etmektedir. Dünya ekonomisindeki yavaşlama ve dünya mal ticaretindeki yavaşlama sonucu emtia ve sanayi mali fiyatları da 2019 yılının ilk üç çeyreği boyunca gerilemiştir. Petrol fiyatları İran, Venezüella ve Libya gibi önemli petrol üreticileri ülkelerde yaşanan sıkıntılara rağmen ortalama 60 dolar/varil seviyelerinde kalmıştır. ABD'nin petrol fiyatlarındaki belirleyiciliği sürmektedir. ABD ve AB merkez bankaları faiz indirmiştir. Yeni parasal genişleme programları başlamıştır.

Yılın ilk üç çeyrek dönemindeki bu gelişmeler ardından dünya ekonomisinde yavaşlamanın sürmesi beklenmektedir. Küresel ekonomide son çeyrekte yüzde 2,2 büyüme olacağı beklenmektedir. ABD ile Çin arasında ticaret müzakereleri halen sürmektedir. Bir çerçeve anlaşması için çaba gösterilmekle birlikte görüşmeler ve müzakereler muhtemelen 2020 yılına sarkacaktır. Bunun yaratacağı belirsizlik de sürecektir. Büyük Britanya'nın AB'den ayrılma belirsizliği de sürmektedir. Anlaşmasız ayrılık, anlaşmalı ayrılık ve yeniden uzatma olasılıklarının üçü de masadadır. Jeopolitik riskler de özellikle Orta Doğu ve Körfez bölgesinde yavaşlatıcı olmaya devam edecektir. Küresel sanayi üretiminde son çeyrekte bir miktar mevsimsellik toparlanma beklenmektedir. Dünya mal ticareti yılın son çeyreğinde de gerilemeye devam edecektir. Buna bağlı olarak yıl genelinde dünya mal ticareti en iyi şartlarla geçen

yıllık 18,8 trilyon dolar seviyesinde kalacaktır. Ticari korumacılıkta ABD'nin başta Avrupa Birliği'ne yönelik olmak üzere yeni korumacılık adımları beklenmektedir. ABD Avrupa Birliği'ne karşı ilk adımları atmıştır. Avrupa Birliği'nin de karşılık vermesi beklenmektedir. ABD-Çin ticaret savaşlarından olumsuz etkilenen AB, ABD ile gireceği ticaret savaşından da oldukça olumsuz etkilenebilecektir. Yılın ikinci yarısında emtia ve petrol fiyatları zayıf kalmaya devam edecektir. Petrol fiyatları da yine 60 dolar/varil seviyelerinde kalacaktır.

Son çeyrekte ABD merkez bankası faiz indirimlerini sürdürecektir. Avrupa Merkez Bankası yeni parasal genişleme programı uygulamaya 1 Kasım tarihi ile başlayacaktır. Avrupa Merkez Bankası'nda ayrıca daha çok negatif faizi benimseyen Lagarde yine 1 Kasım tarihi itibarıyla guvernör olarak göreve başlayacaktır. Bu nedenle önümüzdeki dönemde Avrupa Merkez Bankası'ndan yeni faiz indirimleri beklentisi artmaktadır. Euro bu nedenle zayıf kalmaya devam edecektir. Brexit'de anlaşmalı bir ayrılık ise hem Sterlin hem de Euro'yu destekleyecektir. Dolar ise son çeyrekte de dünya ekonomisindeki belirsizliklerin ve jeopolitik risklerin yarattığı güvenli liman ihtiyacı nedeniyle gücünü koruyacaktır.

Türkiye'nin ihracat performansı da son dönemdeki küresel yavaşlamadan olumsuz etkilenmektedir. Son çeyrekte ABD ile Çin'in bir anlaşmaya varabilmesi, korumacılık rüzgarını hafifletecektir. Brexit'de anlaşmalı bir ayrılık belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Suriye'de çok taraflı bir barış ise orta doğudaki tansiyonu azaltacaktır. Bu olasılıklar ihracatımızı destekleyecektir. Korumacılığın artarak sürmesi, AB'de yavaşlamanın hızlanması, orta doğudaki çatışmacı ortam ve ABD'nin yaptırımlarının artarak sürmesi olasılıkları ise ihracatı olumsuz etkileyecektir.

# DESIGN WEEK TURKEY BEYOND DESIGN



**14-17 KASIM 2019**  
**HALIÇ KONGRE MERKEZİ**



T.C. TİCARET BAKANLIĞI



Tasarım Ödülleri

**Design**  
**TURKEY**

Discover  
the potential



#DESIGNWEEKTURKEY



#DESIGNWEEKTR

DESIGNWEEKTURKEY.COM

# TİM'DEN,

# SURİYE SINIRINA 35 TIR YARDIM

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ VE BAĞLI İHRACATÇI BİRLİKLER, BARIŞ PINARI HAREKATI'NA SINIRI OLAN BÖLGELERDE YAŞAYAN VATANDAŞLARIMIZA İNSANİ YARDIM MALZEMELERİ BULUNAN 35 TIR GAZİANTEP'TEN YOLA ÇIKARAK, KİLİS VE ŞANLIURFA'DAKİ AİLELERE ULAŞTIRILDI.

## BİRLİKLERİMİZ, BİRLİKTELİĞİ

## #DESTEK **TİM** i

AKİB

BAİB  
BATI AKDENİZ  
İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

DAİB  
GÜNEYDOĞU ANADOLU  
İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

denib

DKİB

eib  
EGE İHRACATÇI  
BİRLİKLERİ

GAİB

İHRACATÇI BİRLİKLERİ



GAZİANTEP'TE, GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ MERKEZ BİNASI ÖNÜNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN TÖRENE GAZİANTEP VALİSİ DAVUT GÜL, GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI FATMA ŞAHİN, TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, TÜRK KIZILAY YÖNETİM KURULU ÜYESİ ERCAN TAN, İHRACATÇI BİRLİK BAŞKANLARI VE TİM ÜYELERİ KATILDI.

# BİRLİKLERİMİZ, BİRLİKTELİĞİMİZDİR #DESTEK **TİM** i





6

1 ihracatçı birliği, 13 genel sektörler ve 27 sektörü ile 85 bine yaklaşan ihracat ailesinin çatı kuruluşu

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, Barış Pınarı Harekatı'na sınırı olan bölgelerde yaşayan vatandaşlarımıza yardım sağlamak amacıyla başlattığı "BİRLİKLERİMİZ BİRLİKTELİĞİMİZDİR" kampanyası kapsamında ihtiyaç sahibi ailelere yardım malzemeleri gönderildi. İçerisinde battaniye, halı, ayakkabı, giyim eşyası ve gıda gibi temel ihtiyaç maddelerinin yer aldığı 35 TIR'lık insani yardım malzemesi Kilis'in Göktaş, Ceritler, Karacaören köyleri ve Şanlıurfa'nın Akçakale ilçelerinde Türk Kızılay tarafından belirlenen ihtiyaç sahibi 250 aileye dağıtıldı.

### "Sırada istihdam var"

Şanlıurfa'nın Akçakale Belediyesi önünde düzenlenen törende konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, "Geçtiğimiz hafta 200'e yakın ihracatçımız ile operasyona destek vermek için Akçakale'deydik. Yaptığımız ziyarette, Barış Pınarı Harekatı'na, Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak her zaman destek olacağımızın, Şanlı Mehmetçiğimizi hiçbir zaman yalnız bırakmayacağımızın ve bölgede yaşayan vatandaşlarımıza her türlü desteği ulaştıracağımızın sözünü vermiştik. Bugün bu sözü yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. İsmail Gülle, ihracatçı birliklerinin başkan ve yöneticilerinin verdiği destekle gerçekleştirdikleri yardım kampanyasının 10 gün gibi kısa bir

sürede tamamlandığını ve 35 TIR'lık yardım malzemesini bölgedeki ihtiyaç sahiplerine ulaştırdıklarını belirtti. İhracatçılar olarak ülke için çalışıp ülke için üretmeye devam edeceklerini ifade eden Gülle, "Bundan sonraki süreçte Akçakale Belediye Başkanı ile yatırım ve istihdam projelerini konuşmak üzere burada olacağız" diye konuştu.

İçerisinde temel ihtiyaç maddelerinin yer aldığı 35 TIR'lık insani yardım malzemesi, Türk Kızılay ekiplerince Akçakale ilçesindeki ihtiyaç sahiplerine teslim edildi.

Akçakale Belediye Başkanı Yalçınkaya, hareketin başladığı günden bu yana sivil toplum kuruluşlarına çağrıda bulduklarını ancak sadece TİM'in çağrılarına cevap verdiğini söyledi.



TİM Başkanı İsmail Güle  
"Milli egemenliğin,  
güvenlikten ticarete  
kadar her noktada  
vazgeçilmez olduğunun  
bilinciyle, Devletimizin  
ve milletimizin bizden  
beklediği ne varsa; Vazife  
bilip, icra etmeye ant  
içmişiz. İhracat Ailesi  
olarak söz verdiğimiz gibi  
milletimizin yanındayız."





ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK  
Onursal Başkanı

## TÜRKİYE TANITIM GRUBU (TTG), GENİŞ KATILIMLI BİR TOPLANTI DÜZENLEDİ. TTG'NİN DANIŞMA KURULU VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİNİN YANISIRA SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN KATILDIĞI TOPLANTIDA 2020-21 YILLARINA YÖNELİK ÇALIŞMALARLA İLGİLİ YAKLAŞIMLAR VE STRATEJİLER KONUŞULDU.

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi'nin bünyesinde ve Ticaret Bakanlığı'nın denetim ve yönetiminde faaliyet gösteren Türkiye Tanıtım Grubu (TTG), 19 Ekim günü Raffles Otel'de geniş katılımlı bir toplantı düzenledi. TTG'nin Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu üyelerinin yanısıra sektör temsilcilerinin katıldığı toplantıda 2020-21 yıllarına yönelik çalışmalarla ilgili yaklaşımlar ve stratejiler konuşuldu... TTG'ye de riyaset eden TİM Başkanı İsmail Güllü'nün açılış konuşmasıyla

## TTG'YE TAZE KAN...

başlayan çalışmalar, TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Kerem Alkin'in moderatörlüğünde ilerledi. Tartışmalar pek çok konuyu kapsasa da ana ekseninde şu tartışma yer alıyordu:

TTG sadece ihraç hizmet ve mal ürünlerinin ve Türk malının iletişimini mi yapmalıydı; yoksa ülke markası ve itibarının artırılması işine de odaklanmalı mıydı?

Ülke markası ve itibarının dünyadaki endekslerdeki yeri pek iç açıcı değildi. TTG için dünyanın çeşitli ülkelerinde araştırmalar yapmış olan Era Research ve FutureBright'ın yetkilileri araştırma sonuçlarını anlattılar. Bu arada Charles Funbrun'un kurucusu olduğu New York'ta faaliyet gösteren Reputation Institute tarafından yürütülen ve çeşitli kriterlerden yola çıkarak dünyanın 55 ülkesini itibar skorlarına göre sıralayan 2019 araştırması gündeme geldi. Sıralama şöyleydi:

1. İsveç, 2. İsviçre, 3. Norveç, 4. Finlandiya, 5. Yeni Zelanda, 6. Kanada, 7. Danimarka, 8. Avustralya, 9. Hollanda, 10. İrlanda, 11. Japonya, 12. İspanya, 13. Avusturya, 14. Belçika, 15. İtalya, 16. Portekiz, 17. Singapur, 18. Birleşik Krallık, 19. Almanya, 20. Çek Cumhuriyeti, 21. Fransa, 22. Yunanistan, 23. Tayland, 24. Tayvan, 25. Peru, 26. Polonya, 27. Malezya, 28. Şili, 29. Arjantin, 30. Vietnam, 31. Güney Kore, 32. Birleşik Arap Emirlikleri, 33. Endonezya, 34. Brezilya, 35. Filipinler, 36. ABD, 37. Hindistan, 38. Güney Afrika, 39. Mısır, 40. Meksika, 41. Katar, 42. İsrail, 43. Romanya, 44. Türkiye, 45. Çin, 46. Cezayir, 47. Bangladeş, 48. Kolombiya, 49. Venezuela, 50. Nijerya, 51. Rusya, 52. Sudi Arabistan, 53. Pakistan, 54. İran, 55. Irak...

Durum sadece bu listede pek iç açıcı olmasa, diğer araştırma ve endekslerde çok daha pozitif sonuçlar alınmış olsa, burada Türkiye'ye karşı

uzunca bir süredir yürütülmüş olan kara propagandanın etkisi, manipülasyon var, falan diyeceğiz...

Oysa yıllardır ölçülen ve Türkiye'nin bir zamanlar ilk 30'da yer aldığı ancak son yıllarda listeye dahi giremediği 'Yumuşak Güç Endeksi' ve TTG'nin yaptırdığı iki araştırma aynı yönde sinyaller vermekte... (Soft Power Index-Yumuşak Güç Endeksi için bkz.:Portland Communications and the USC Center on Public Diplomacy)...

Türkiye bu durumun farkında... Bir yıl önce Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin devreye girmesi ve buna bağlı olarak İletişim Başkanlığı'nın kurulması sayesinde, iletişimi, tek merkezden stratejik hedeflere dönük, derinlikli, disiplinli ve entegre bir biçimde yönetmek üzere önemli adımlar atılmakta...

TTG ve benzeri kurumların da bu entegrasyon içinde pozisyon almalarının en doğru yol olacağı konusunda herkes mutabık. Biraz da bu entegrasyonu sağlamak amacıyla olsa gerek, İletişim Başkanlığı'ndan Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Zahid Sobacı TTG'nin Yönetim Kurulu toplantılarına katılmakta, istişarelerde rol almakta.

*Toplantıda mutabakat sağlanarak gelinen nokta iki ana eksende özetlenebilir:*

1. Hız (özellikle projelerin eksiksiz hazırlanma sürecinde ve karar aşamalarında);
  2. İhracatçı Birliklerinin, üçlü-dörtlü gruplar hâlinde bir araya gelerek etkili projeler üretmeleri. Bütçelerinin bu iş birliği ve etkililiğe izin verecek dereceye ulaşmış olması;
  3. Bazı büyük projelerde ülke markası ve itibarının da yükseltilmesine ve kilit mesajların bu doğrultuda verilmesine özen gösterilmesi...
- Gördüğümüz kadarıyla TTG o toplantıdan taze kan alarak çıktı...*





# 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>

Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play

[www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr)

trihracatmeclisi

turkihracat

turkiyeihracatcilarmeclisi

Turkish Exporters Assembly



# TİM HEYETİ HOLLANDA'DA TEMASLARDA BULUNDU

TÜRKİYE İLE HOLLANDA ARASINDA, TİCARET İŞ BİRLİĞİ VE ORTAK PROJE FIRSATLARININ ELE ALINDIĞI TEMASLAR İÇİN TİM HEYETİ VE TİM KADIN KONSEYİ LAHEY'E ZİYARET GERÇEKLEŞTİRDİ. TİM KADIN KONSEYİ, TİCARİ İLİŞKİLERİ GELİŞTİRMEK VE KADIN GİRİŞİMCİLERE YENİ İHRACAT FIRSATLARI YARATMAK İÇİN HOLLANDA'NIN AMSTERDAM VE ROTTERDAM KENTLERİNDE TEMASLARDA BULUNDU. TİM KADIN KONSEYİ, OTOMOTİV, MAKİNE, DEMİR, ÇELİK, MOBİLYA GİBİ FARKLI SEKTÖRLERDE FAALİYET GÖSTEREN HOLLANDALI 156 FİRMANIN TEMSİLCİLERİYLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ GERÇEKLEŞTİRDİ.

**T**ürkiye ile Hollanda arasında, ticaret iş birliği ve ortak proje fırsatlarının ele alındığı temaslara için TİM Heyeti ve TİM Kadın Konseyi Lahey'e ziyaret gerçekleştirdi. TİM Heyeti Hollanda'da Büyükelçi Şaban Dişli eşliğinde çeşitli temaslarda bulundu.

TİM, kadın girişimcilerin farklı pazarlara açılmasına yönelik çalışmalarına devam ediyor. TİM, bu kapsamda 9-12 Ekim tarihleri arasında TİM Kadın Konseyi Üyeleri'ne yönelik olarak Hollanda'ya bir Ticaret Heyeti düzenledi. Pazar payının artırılması ve her iki ülkeye yönelik yeni iş ve yatırım imkânlarının oluşturulması amacıyla düzenlenen programda 156 Hollandalı firmanın temsilcilerinin katılımıyla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Kadın Girişimciler, otomotiv, makine, demir ve çelik ürünleri, tekstil ve hammaddeleri, hazır giyim, plastik, mobilya, alüminyum, inşaat, inşaat çeliği, ev tekstili, kuru meyve ve mamulleri, meyve sebze mamulleri, mutfak eşyaları ve ambalaj malzemeleri, süs bitkileri sektörlerinden firmalarla, yoğun ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdiler.



### **Hollanda'nın en büyük kimya tesisine ziyaret**

Amsterdam da gerçekleştirilen ikili iş görüşmelerinin ardından, Deventer Başkonsolosu Tuna Yücel Modrak ve Rotterdam Ticaret Ataşesi Tarık Gençosmanoğlu katılımlarıyla Avrupa'nın en önemli limanı olan Rotterdam Limanı'na inceleme gezisi düzenlendi. Türk-Hollanda ortak yatırımı özelliğini taşıyan Rotterdam'da dünyanın 7 ayrı ülkesindeki ofisleriyle satış faaliyetleri sürdüren Arkem Kimya'nın

RBF tesislerine inceleme ziyareti gerçekleştirildi. Arkem Kimya Avrupa Bölgesi Genel Müdürü Hakan Açan, Arkem Kimya Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tezel Kökdemir ve Tesis Genel Müdürü Dave Van Kampen tarafından 52 bin metrekare kapalı alana sahip Hollanda'nın en yeni ve en gelişmiş kimya sektörü dolun ve lojistik merkezi özelliğinde olan yeni yatırımlara ilişkin TİM Kadın Konseyi üyelerine bilgilendirme sunumu gerçekleştirildi.



Hollanda-Türkiye İş Forumu yerli ve yabancı iş insanlarımızın katılımıyla gerçekleşti. TİM Heyeti, Hollanda iş çevrelerinin ilgisini çekebilecek avantajlı ihracat ürünlerimizin, yatırım olanaklarımızın ve iki ülke arasında ticari pazarın fırsata çevrilmesi hakkında bilgi paylaşımı yapıldı. Hollanda ziyaretinin ikinci gününde Büyükelçimiz Şaban Dişli eşliğinde TİM Heyeti, Hollanda Yatırım Ajansı Direktörü Jelle Nijdam ve Hollanda Sanayi ve İş İnsanları Konfederasyonu Genel Direktörü Cees Oudshoorn ile toplantılar gerçekleştirdi.

# TİM'DEN FİNANSMANA ERİŞİMDE YENİ İŞ BİRLİĞİ

TİM, İHRACATIN FİNANSMANI KONUSUNDA YENİ İŞ BİRLİKLERİ İLE DAHA ÇOK İHRACAT YAPILMASI İÇİN ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR. BU KAPSAMDA ING TÜRKİYE İLE YENİ BİR PROTOKOL İMZALANARAK KREDİ ŞARTLARI YENİLENDİ VE DAHA AVANTAJLI HALE GETİRİLDİ.

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi, ihracatın finansmanı konusunda yeni anlaşmalara imza atarak, yeni kanallar açarak daha çok insana ulaşmada ve daha çok ihracat yapılmasına katkı sunmada üzerine düşen görevi yerine getirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Daha çok ihracatçının finansmana ulaşması çerçevesinde ING Türkiye'nin Türkiye İhracatçılar Meclisi ile imzaladığı kredi protokolünün şartları yenilenerek daha da avantajlı hale getirildi. TİM Başkanı İsmail Gülle ve ING Türkiye Genel Müdürü Pınar Abay'ın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıyla açıklanan yeni düzenleme ile ING Türkiye'nin TİM üyelerine sunduğu euro bazlı 1 yıl vadeli kredilerde faiz yüzde 2,50'ye, euro bazlı ihracat rotatif kredilerinde ise faiz yüzde 1,85'e indirildi. Paket kapsamında sunulan sabit faizli ve rekabetçi nakit ihracat kredilerinde ihracatçılardan hiçbir komisyon ve masraf alınmazken, protokolle TİM üyelerine fuar katılımlarında kredi kartı ile taksitli işlem yapma ve birçok dijital hizmetten ücretsiz faydalanma imkanı da sağlanıyor.

## **İş birliği fuar katılımlarına da kolaylık sağlıyor**

Yenilenen kredi paketine göre; eşit taksitli kredi ile 12 ayda sabit euro kredi faiz oranı yüzde 2,50'ye, 24 ayda yüzde 2,75'e, 36 ayda yüzde 2,95'e indi. İhracatçılar krediyi aylık ödemeli, 3 ayda bir ödemeli veya 6 ayda bir ödemeli olarak kullanabilecekler. Buna ek olarak, euro bazlı rotatif ihracat kredisinde de faiz yüzde 1,85'e indi. Tüm bu ihracat kredilerinde, faiz dışında hiçbir ek komisyon ve masraf alınmazken, benzer şekilde dijital bankacılıkta EFT ve havale işlemlerinden de masraf alınmıyor. Paket kapsamında; ihracatçılara, fuar katılım bedellerini ING kredi kartlarıyla ING POS'larında 12 taksitte avantajlı ödeme imkanı da sunuluyor.

## **"Hedef 1 milyar euro kredi hacmi"**

TİM Başkanı İsmail Gülle Nisan ayında imzalanan protokolle, yüzde 2,25'ten başlayan rotatif faiz oranlarıyla en az 1 milyar dolarlık önemli bir kredi hacminin ihracatçılara sağlanmasını öngördüklerini ve 1 milyar

euroluk kredi hacminin yarısının Nisan ayından bugüne ihracatçılar tarafından kullanıldığını söyledi. Protokol imzalandığında Merkez Bankası politika faizi yüzde 24 olduğunu hatırlatan Gülle şöyle devam etti: "Merkez Bankası Para Politikası Kurulu Temmuz ayında ve Eylül ayında toplamda 750 baz puanlık faiz indirimini gerçekleştirerek, bugün politika faizini yüzde 16,5 seviyelerine taşıdı. Eylül ayında enflasyonun tek haneye inmesiyle, yılsonuna doğru faizlerde daha düşük seviyeleri görebilmemiz mümkün. Dolayısı ile protokolümüz kapsamında kullandırmayı amaçladığımız 1 milyarlık kredi hacmine kısa sürede ulaşılacağına inanıyorum." TİM Başkanı Gülle, Türkiye ihracat ailesi olarak ihracatı artırmak için hep birlikte çalıştıklarını vurgulayarak "Özel sektör paydaşlarımızdan ING ile yakaladığımız başarılı ivmenin gururunu birlikte yaşıyoruz. Bu süreci takım mücadelesi olarak görüp ihracat ekosistemindeki tüm kurumlar ve paydaşlar olarak kamu ve özel sektör ayırmadan tüm kurumlar olarak; Türkiye ihracat ailesi için, ihracat için canla başla çalışıyoruz. En önemli



meselemiz olan finansmana erişim hususunda birlikte attığımız adımlar, bunun en güzel örneği. Bu protokolün hayata geçmesinde büyük emeği olan ING Türkiye Genel Müdürü Sayın Pinar Abay başta olmak üzere, tüm paydaşlara teşekkür ediyorum. Makro koşullarımızın düzelmesiyle, daha fazla ihracatçımızın bu protokolde

banka olma vizyonuyla çalıştıklarını dile getiren ING Türkiye Genel Müdürü Pinar Abay, bu doğrultuda TİM işbirliği ile hayata geçirilen kredi paketinin önemine işaret etti. Abay, "Sektör bağımsız olarak tüm TİM üyelerine verdiğimiz ihracat kredisinde oranları daha da avantajlı seviyelere çektik" diye

Elazığ'dan Trabzon'a kadar 40' aşkın ilimizdeki ihracatçılarımız bu kaynaktan yararlandı. Geniş bir tabana yayılan kaynak sayesinde ihracatçı firmalarımızın işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamanın yanı sıra yatırım da yaptıklarını memnuniyetle görüyoruz. Büyüyen her bir firmamızın Türkiye ekonomisine sağlayacağı katkıda pay sahibi olmak; en önemli motivasyonumuz." İşbirliği kapsamında kredi kullanan ihracatçı firmaların çalışanlarına da avantajlı ihtiyaç kredisi sunmaya başladıklarını açıklayan ING Türkiye Genel Müdürü Pinar Abay, "Buna göre, bugün itibarıyla işbirliği kapsamındaki firmaların çalışanları kredi onayı çıkması halinde ek kritere bakılmadan diğer bankalardaki ihtiyaç kredilerini ING'ye %1.19 faizle transfer edebilecek. Bu oran 18 ay ve üzeri vade için geçerli olacak. Bundan sonra da ihracatçılarımızı desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

***TİM Başkanı İsmail Gülle, "Makro koşullarımızın düzelmesiyle, daha fazla ihracatçımızın bu protokolde sağlanan avantajlardan faydalanacağına, yapılan her ihracatın da ülke ekonomimize pozitif etki ile değişim sürecine ciddi katkı sunacağına inanıyorum" diye konuştu.***

sağlanan avantajlardan faydalanacağına, yapılan her ihracatın da ülke ekonomimize pozitif etki ile değişim sürecine ciddi katkı sunacağına inanıyorum."

***Türkiye ekonomisine sağlanan katkı en büyük motivasyonumuz***

Ülke ihracatını en çok destekleyen

konuşurken, protokol kapsamında 6 ayda bin ihracatçıya 500 milyon euroluk kaynak sağlandığını belirtti. Pinar Abay, yeni tesis edilen kredi limitinin de 1 milyar euro seviyesinde olduğunu ifade ederek, şöyle devam etti: "İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara gibi ihracat potansiyeli yüksek illerimizin yanı sıra Konya'dan Zonguldak'a,

# İHRACAT MEŞALESİ BU KEZ MERSİN'DE YANDI

İHRACATÇININ TALEPLERİNİN DİNLENDİĞİ VE SORUNLARININ MASAYA YATIRILDIĞI, TİM'İN AÇIK İLETİŞİM PLATFORMU NİTELİĞİNDEKİ BÖLGESEL MECLİSLERİNİN BEŞİNCİSİ OLAN "TİM AKDENİZ MECLİSİ" MERSİN'DE TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN'IN TEŞRİFLERİYLE GERÇEKLEŞTİ.

**i** İki Gaziantep'te "TİM Güneydoğu Anadolu Meclisi", ikincisi Erzurum'da "TİM Doğu Anadolu Meclisi", üçüncüsü "TİM Karadeniz Meclisi" olarak Ordu'da, dördüncüsü İzmir'de "TİM Ege Meclisi" olarak gerçekleşen bölgesel buluşmaların beşincisi Mersin'de yapıldı. TİM'in açık iletişim platformu niteliğindeki bölgesel meclislerinin be-

şincisi olan "TİM Akdeniz Meclisi" Mersin'de Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın teşrifleriyle gerçekleşti.

### ***İhracatçının sorunları masaya yatırıldı***

TİM'in "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefi doğrultusunda ihracatçının taleplerini dinlediği ve bölgesel sorunlarını masaya yatırdığı "TİM Akdeniz Meclisi" toplantısına

Mersin Valisi Ali İhsan Su, Akdeniz İhracatçı Birlikleri temsilcileri ve bölgenin önde gelen iş insanları katıldı.

Mersin ilinin ihracat potansiyeline vurgu yapan TİM Başkanı İsmail Gülle, şunları aktardı: "İlimiz, Mersin; limanı, serbest bölgesi, demiryolu ulaşımı, geçmişten gelen lojistik kültürü ve bu yönde gelişmiş insan kaynağı ile ihracat için bütün





imkanları barındıran, sadece Çukurova bölgesinin değil, aynı zamanda Ortadoğu ve Doğu Akdeniz'in de en önemli lojistik merkezi. 2002'de Mersin ilimizin yıllık ihracatı 320 milyon dolar iken, 2008'de 1 milyar doları aşarak, 2018 itibarı ile 1,7 milyara yükseldi. İlimizin 2018 yılında eriştiği bu rakam, aynı zamanda da tüm zamanların en yüksek yıllık ihracat rakamı. Mersin ilimizden beklentimiz, ülkemizin ihracat artış oranını da aşan bir tempoda performans göstermesi. Bu sayede, önce bölgemiz, ardından ülkemizin ihracatını sırtlamak, ilimizin hedefleri arasında olmalı. Özenle takip ettiğimiz, çok sıkı çalışmalar yürüttüğümüz başka bir husus, ihracatımızın teknolojik düzeyi. 2018 yılında ülkemiz ihracatının yüzde 3,3'ü ileri teknoloji sınıflarında gerçekleşti. Yüzde 34'i aşkın bir oranda da orta-ileri teknoloji ürünleri ihraç ediyoruz. Mersin'de ise Yüksek teknolojili ürün ihracatımız, 20 milyon dolar ile yüzde 1,1 seviyesinde Orta – Yüksek Teknolojili ürün ihracatımız da 230 milyon dolar ile yüzde 13,3 seviyesinde gerçekleşti. İlimizdeki çok kıymetli üniversitelerimiz, tek-

nokentlerimiz, bu potansiyeli açığa çıkarmak adına sanayi ile iş birliği içerisinde pek çok proje yürütülmektedir. Firmalarımız, araştırma ve ürün geliştirme konularında akademik bilgiye daha fazla başvurmalı. Ancak bu sayede, Sofistike ürün üretim ve ihracatını daha etkili bir seviyeye çekebiliriz.”

### **Mersin Türk Eximbank şubesi açıldı**

Program kapsamında Türk Eximbank Mersin Şubesi de Akdeniz İhracatçıları Birliği (AKİB) bünyesinde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye İhracatçıları Birliği Başkanı İsmail Gülle ve Eximbank yetkililerinin katıldığı törenle hizmete açıldı. Törende konuşan İsmail Gülle, Mersin ve çevre illerin son yıllarda gösterdiği ihracat performansının bu bölgede bir Eximbank şubesi açılmasını zorunlu hale getirdiğini vurguladı. İsmail Gülle, Mersin ve bölgenin ihracat rakamları hakkında şu bilgileri verdi: “2018'de sadece Mersin ilimiz ihracatçıları, ihracatlarını bir önceki yıla göre yüzde 15 oranında artırarak 1,7 milyar dolara taşıdı.

Bu sayede ilimizin ihracattan aldığı pay da yüzde 1'in üzerine çıkmış oldu. Akdeniz İhracatçı Birliklerimiz ise, iddialı ihracat rakamlarını sürdürüyor. AKİB'in ilk 9 ayda ihracatını yüzde 11 artırarak 10 milyar sınırına dayandığını görüyoruz. Bu gelişmeler ışığında, İstanbul'da Dış Ticaret Kompleksimiz ve İzmir'de EİB İrtibat Ofisi'nin ardından, AKİB binamızda da ihracatçılarımıza hizmet verecek şubeyi açıyoruz. 2018'de her 4 dolar ihracatımızın 1 dolarında Eximbank'ın katkısı var. Bu oran çok kısa sürede çok daha ileri seviyeye taşınacak. Bu konuda her şeyi Ticaret Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan beklemek olmaz dedik, TİM ve İhracatçı Birliklerimiz olarak, yedek akçelerimizden 256,2 milyon TL'ye geçtiğimiz ay Eximbank'a aktardık. Bu sayede bankamızın daha fazla ihracatçıya, daha uygun koşullarda, daha geniş bir yelpazede hizmet verebilmesi için elimizi taşın altına koyduk. Birliklerimizdeki her bir kuruşun tekrar ihracatçılarımızın emrine, kullanımına sunulması en temel önceliğimiz.”

# TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ HEDEF PAZAR ÇİN

KÜRESEL EKONOMİK ALANDA YÜKSELDİĞİ KONUMU VE ELDE ETTİĞİ REKABET GÜCÜ İTİBARIYLA GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER AÇISINDAN BİR FIRSAT KAPISI OLARAK GÖRÜLEREK YAKINDAN TAKİP EDİLEN VE DÜNYA EKONOMİSİNİN TARTIŞMASIZ EN ÖNEMLİ AKTÖRLERİNDEN BİRİ OLAN ÇİN, SAYILARI 400 MİLYONA ULAŞAN TÜKETİCİ ORTA SINIFIYLA DİKKATİ ÇEKİYOR. ÇİN İLE TİCARİ İLİŞKİLERİMİZİN SEYRİNİ, ÇİN'DE İHRACATÇILARIMIZ İÇİN FIRSATLARI PEKİN TİCARET BAŞMÜŞAVİRİ HAKAN KIZARTICI TİMREPORT'A ANLATTI.







in, özellikle küresel ekonomik alanda yükseldiği konumu ve elde ettiği rekabet gücü itibarıyla gelişmekte olan ülkeler açısından bir fırsat kapısı olarak görülerek yakından takip ediliyor. Dünya ekonomisinin tartışmasız en önemli aktörlerinden biri olan Çin'in milli hasılası 2018'de 13,1 trilyon dolar ve kişi başına düşen gelir 9 bin 400 doların üzerinde gerçekleşti.

Kuşak ve Yol Girişimi Türkiye'nin kalkınma finansmanını sağlama noktasında önemli fırsatlar sunmaktadır. Büyük altyapı ve enerji

yatırımlarında dünya genelinde öne çıkan Çin, Türkiye açısından önemli bir finansör olarak değerlendirilebilir. Ayrıca Çin'in son dönemde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler ışığında bölgesel ve küresel iş birliği ortaklıklarını genişletme çabaları değişen dünya düzeninde Ankara-Pekin ilişkilerini daha özel ve önemli bir konuma getirmektedir. Ancak ikili ticarete bugüne kadar Türkiye aleyhine oluşan dış ticaret açığının bu şekilde devam etmesi mümkün değildir. Çin ile kurulacak ilişkilerin daha titiz ve derinlemesine çalışılması bu açıdan önem taşımaktadır. Dünyanın en büyük ekonomilerinden ve sayıları 400 milyona ulaşan, tüketici orta sınıfa sahip Çin ile ticari ilişkilerimizin seyrini, Çin'de ihracatçılarımız için fırsatları Pekin Ticaret Başmüşaviri Hakan Kızırtıcı TİMREPORT'a anlattı.

### **Genel itibarı ile bakacak olursa Çin ile olan dış ticaretimiz bugün ne durumda?**

Çin ile ülkemiz arasında dengesiz ve tek taraflı bir dış ticaret ilişkisi mevcuttur. Bu dengesiz ticari ilişkinin sürdürülebilir olmadığı bir gerçektir. Çin 2018 yılı itibarıyla Almanya ve Rusya'dan sonra Türkiye'nin üç numaralı ticaret partneri konumundadır.

Çin'e ihraç ürünlerimiz başta mermer olmak üzere ağırlıklı olarak hammaddelerden oluşmaktadır. Mevcut durumda, Çin'e olan ihracatımızda kayda değer bir ihracat artışı sağlanmasının yeni inşaat faaliyetlerinde hissedilir bir artış yaşanmasına bağlı olduğu değerlendirilmektedir. 2018 yılı itibarıyla Çin'e ihracatımız 2,9 milyar dolar; ithalatımız ise 20,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Çin'in ülkemiz ihracatı içerisindeki payı sadece yüzde 1,9 iken; ülkemiz ithalatı içerisindeki payı yüzde 9,3'tür. 2019'un ilk 7 ayı itibarıyla ise ihracatımız 1,5 milyar dolar, ithalatımız ise 10,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ülkemiz ile Çin arasındaki ticari ilişkilerde, 20 milyar dolar seviyesi 2011 yılında aşılmıştır. En yüksek





**HAKAN KIZARTICI**  
Pekin Ticaret Başmüşaviri

seviyeye, 28,3 milyar dolar ile 2013 yılında ulaşılmış olup, 2018 yılındaki ikili ticaret hacmi 23,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

### **Ülkemiz mal ve hizmet sağlayıcılarının bulunduğu ülkede nasıl bir potansiyeli var? Türk ürünlerine bakış nasıl?**

2018 yılında dünyadan 2,1 trilyon dolar ithalat yapan Çin, dünya ithalatının yüzde 10,3'ünü gerçekleştirmiştir. Çin'in dünyadan ithalatından ülkemizin aldığı pay ise yüzde 0,16'dır. Önümüzdeki 5 yıllık dönemde ise Çin dünyadan 10 trilyon dolarlık bir ithalat gerçekleştireceğini açıklamıştır. Bununla birlikte, ülkemizin Çin'e ihracatı son derece sınırlı sayıda olan hammadde kalemlerinden oluşmaktadır. Ülkemiz potansiyelini de göz önüne aldığımızda özellikle tarım ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri dahil tüm gıda ürünleri, nihai tüketim ürünleri, hazır giyim, ev tekstili ilk olarak ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, gastro-

**Çinli tüketiciler artan refahları doğrultusunda yeni lezzetler, ürünler ve kültürler ile tanışmak istemekte olup; ülkemiz iş dünyasınca bu durumun bir fırsat olarak algılanarak söz konusu eğilimden olumlu şekilde yararlanılabildiğini teminen harekete geçilmesinde fayda görülmektedir.**

nomi, genel itibarıyla turizm ve özel olarak sağlık turizmi de önceliklendirilmesi gereken sektörlerdir. Ticaret Müşavirliğimizce yapılan gözlemler ve görüşmelere göre; ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı bilinmektedir. Bununla birlikte, son dönemde, bilhassa belli bir gelir seviyesinin

üzerindeki Çin vatandaşlarının ülkemize turistik bir destinasyon olarak olumlu bakmalarıyla ülkemiz ürünlerinin imajı daha güçlü bir hale gelmektedir. Çinli tüketiciler artan refahları doğrultusunda yeni lezzetler, ürünler ve kültürler ile tanışmak istemekte olup; ülkemiz iş dünyasınca bu durumun bir fırsat olarak algılanarak söz konusu eğilimden olumlu şekilde yararlanılabildiğini teminen harekete geçilmesinde fayda görülmektedir.

### **Çalıştığınız ülkede yapılan uluslararası fuarlara Türk ihracatçıların katılımı nasıl? Hangi fuarlar daha çok potansiyel barındırıyor?**

2018 yılında 19 milli katılım fuarına yaklaşık 500 firmamız tarafından milli katılım gerçekleştirilmiştir. Ek olarak 200'e yakın firmamız da söz konusu fuarlara bireysel olarak katılım sağlamıştır. Söz konusu rakamlar Çin'in ölçeği ve gerçekleşen fuarların kapsamı dikkate alındığından son derece düşük kalmaktadır. Firmalarımızın Çin'de gerçekleşen fuarlara daha aktif ve agresif bir şekilde katılım sağlaması önem arz etmektedir. 5-10 Kasım 2019 tarihleri arasında ikincisi düzenlenecek olan Çin Uluslararası İthalat Fuarı için bu noktada ayrı bir parantez açmak gerekiyor. 2018 yılında gerçekleşen ve açılışı bizzat ÇHC Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından yapılan fuara 130 ülkeden 2.800 firma katılım sağlamıştır. 90.000 Çin firmasından yaklaşık 300.000 temsilci de satın almacı (buyer) olarak ziyaret etti. Bu yıl gerçekleşecek fuara da benzer ölçekte bir katılım olacaktır. Ülkemiz tarafından da 60 civarında firma ile toplamda iki bin metrekarelik bir alanla fuara iştirak edilecek.



Buna ek olarak, Guangzhou'da gerçekleşen Canton Fuarları, Şanghay'da gerçekleşen SIAL China Gıda Fuarı, Xiamen Doğaltaş Fuarı, Guangzhou'da gerçekleşen CIFF Uluslararası Mobilya Fuarı da ön plana çıkmaktadır. Bu noktada, Ticaret Bakanlığımızın web sayfası üzerinden ÇHC'deki fuarları takibinden fayda bulunmaktadır.

### **Fuar çalışmaları dışında Türkiye ve Türk ürünlerinin tanıtımı konusunda yeni ve farklı açılımlar gerekli mi, neler yapılabilir?**

Her ne kadar ticaretin ve ekonominin ortak bir dili olsa da, Çin'in kendine has kültürü, gelenekleri ve sosyal ilişkileri, ekonomi dünyasını ve iş yapma biçimlerini doğrudan etkilemektedir. Çin, genel itibarıyla diğer pazarlara göre stratejiler bakımından bazı farklılıklar arz etmektedir. Ancak, Çin'i, Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarından "daha zor" veya "daha kolay" bir pazar yerine "daha farklı" olarak nitelendirmek daha doğru olacaktır.

Ülkemiz ihracatçıların ve yatırımcıların Çin'i diğer ülkelerle kıyaslamak yerine kendine özgü dinamiklerle

riyle hareket etmelerinde fayda var. 400 milyon kişiden oluşan orta/ üst sınıf Çinli tüketiciyi hedefe alarak Çin'in kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden yürütülecek tanıtım faaliyetleri de başarıya ulaşmak açısından önemli bir araçtır. Çin'de 800 milyonu aşkın internet kullanıcısı bulunuyor. Bunların yüzde 85'i mobil cihazları günlük hayatında son derece yoğun bir şekilde kullanıyor. Bu bakımdan, sosyal medya

üzerinden hedef kitleyi esas alarak yapılacak tanıtım faaliyetleri son derece önemlidir.

### **Ülkemiz ürünlerinin algısını artırmak, Türkiye'nin tercih edilmesini sağlamak adına çalışmalarız nelerdir?**

Ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı bilinmektedir. Müşavirliğimizce, ilgili ihracatçı birliklerimizle birlikte ülkemiz ürünlerinin algısını artırmak amacıyla birçok faaliyet yürütülmektedir.

2019 yılında özellikle EXPO 2019 Pekin bu kapsamda kullanılmaktadır. 29 Nisan-07 Ekim 2019 tarihleri arasında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Pekin kentinde "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" teması ile "EXPO 2019 Pekin Bahçecilik/Botanik Sergisi" gerçekleştirilmektedir. Söz konusu Expo'ya ülkemiz tarafından da "Geleceği Yeşil ile Kucakla" teması altında 2.400 metrekare büyüklüğündeki pavilyon ile önemli bir katılım sağlanmaktadır. 2019 Pekin Exposu'na 86 ülke ve





20 uluslararası örgüt tarafından iştirak edilmektedir. 18 Nisan 2019 tarihinde, ülkemizin EXPO 2019 Pekin katılımına ilişkin Bakan Yardımcımız Gonca Yılmaz Batur başkanlığın-

***Her ne kadar ticaretin ve ekonominin ortak bir dili olsa da, Çin'in kendine has kültürü, gelenekleri ve sosyal ilişkileri, ekonomi dünyasını ve iş yapma biçimlerini doğrudan etkilemektedir. Çin, genel itibarıyla diğer pazarlara göre stratejiler bakımından bazı farklılıklar arz etmektedir. Ancak, Çin'i, Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarından "daha zor" veya "daha kolay" bir pazar yerine "daha farklı" olarak nitelendirmek daha doğru olacaktır.***

daki heyet ile basın lansmanı gerçekleştirilmiştir. 3 Temmuz 2019 tarihinde Ticaret Bakanımız Ruhsar PEKCAN başkanlığındaki heyet ile

Expo Milli Günümüz görkemli bir şekilde kutlanmıştır. Milli günümüze Çin Ticaret Bakanlığı, CCPIT, Expo İdaresinden üst düzey yetkililer başta olmak üzere ÇHC kamu kurumları, ÇHC sivil toplum kuruluşları, Çinli iş insanları, Pekin'de mukim diğer Büyükelçilik yetkilileri, ülkemiz iş insanları tarafından toplamda 400 kişilik bir katılım olmuştur. Bugüne kadar ülkemiz pavilyonunu 2 milyondan fazla ziyaretçi ziyaret etmiştir. Tadım etkinlikleri, gösteriler başta olmak üzere gerçekleştirilen birçok etkinlik ile ülkemiz ürünlerinin algısının artırılmasına yönelik faaliyette bulunulmuştur. Ek olarak, başta özel nitelikli alım heyetleri olmak üzere Ticaret Bakanlığımızın ilgili destekleri aracılığıyla Çinli ithalatçılar ve distribütörler ülkemizde ağırlanmakta, sektör-



lerimizin önde gelen firmalarıyla bir araya getirilmektedir. Çin'in nüfus yoğunluğu ve tüketim alışkanlıkları göz önünde bulundurularak, nihai tüketicilerden öte ithalatçılar ve distribütörler ikna edilmeye çalışılmaktadır.

### ***Türk ihracatçılar için ne gibi kolaylıklar sağlıyorsunuz?***

Müşavirliğimizce firmalarımızla bir araya gelmekte; firmalarımıza Çin pazarı hakkında bilgi verilmekte ve atılacak adımlar firmalarımızla birlikte ele alınmaktadır. Ayrıca firmalarımızın milli katılım fuarları başta olmak üzere Çin'de gerçekleşen fuarlara katılımı teşvik edilmektedir. Ek olarak, e-posta ve telefon başta olmak üzere Müşavirliğimizle irtibata geçen firmalarımızın tüm soru ve sorunlarına Müşavirliğimizce yar-

dımcı olmaya çalışılmaktadır. Çin pazarına erişimde ürün çeşitliliğinin artması için ilgili Çin kurumlarıyla düzenli olarak görüşülmektedir. Örneğin, Çin Halk Cumhuriyeti mevzuatı uyarınca, gıda ürünleri ithalatında bütün ihracatçı ülkeler tarafından risk analizi ve ürün spesifik protokollerin imzalanmasını öngören bir pazara giriş sürecinin tamamlanması gerekmektedir. Bu kapsamda, Müşavirliğimizce ilgili Bakanlık ve kurumlarımızla birlikte ÇHC Gümrükler Genel İdaresi nezdindeki girişimlerimiz neticesinde 2019 yılında kiraz, antep fıstığı ve

***Ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı biliniyor. Bununla birlikte, son dönemde, bilhassa belli bir gelir seviyesinin üzerindeki Çin vatandaşlarının ülkemize turistik bir destinasyon olarak olumlu bakmalarıyla ülkemiz ürünlerinin imajı daha güçlü bir hale gelmesini sağlıyor.***

bazı su ürünlerinin önü açılmıştır. Bu ürünlerin yanı sıra, kanatlı et ürünlerinin, süt ve süt ürünlerinin, diğer su ürünlerinin, narenciye, narın da ülkemizden ihracatına yönelik çalışmalara devam edilmektedir.

### ***Türkiye'den bulunduğunuz ülkeye ihracatı yapılacak, potansiyel barındıran ürün ve hizmetler nelerdir?***

Çin, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısıdır. Ülkemizdeki yaygın kanattın aksine Çin, sadece ucuz işgücü ile üreten bir ülke değildir. Çin, zenginleşen halkı ve büyüyen ekonomisiyle tüketen bir toplum haline gelmiştir. Çin'in 2018 yılındaki ithalatı, 2017 yılına göre 300 milyon dolar artarak 2,1 trilyon dolara ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle, Çin'in ithalatı 2018 yılın-

da yüzde 16 oranında artmıştır. Ülkede gittikçe zenginleşen ve halihazırda 400 milyon bireyden oluşan bir orta sınıf bulunmakta ve söz konusu orta sınıfın kaliteli nihai tüketim ürünleri talebi her geçen gün artmaktadır. Çin'e klasik ihraç ürünlerimiz olan mermer ve diğer madencilik mamüllerinin yanısıra hedef olarak görülebilecek sektörler özetle nihai tüketicilere yönelik katma değeri yüksek; orta ve daha üstü gelir gruplarına hitap eden her türlü ürün olarak tespit edilmektedir. Bunlar arasında işlenmiş her türlü gıda ürünü,

hazır giyim, ev tekstili, kuyumculuk ürünleri ve mobilya (bilhassa üst gelir grubuna hitap eden ürünleri) gibi ürünler ilk olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca, gastronomi, genel itibarıyla turizm ve özel olarak sağlık turizmi de önceliklendirmemiz gereken sektörlerdir.

Diğer taraftan, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı olan Çin'i, ihracatımızı sadece belirli ürün grupları hedefleriyle kısıtlamamak gerekmektedir. Zira, Çin altılı GTİP bazında 2018'de 100 milyon doların üzerinde 1.267 ürünün ithalatını gerçekleştirmiştir. Dünyada 2018 yılında ithalat konu olan 5.828 ürün (1 dolar ve üzerinde ithalat gerçekleşen) olduğu göz önüne alındığında bu rakam çok daha fazla anlam kazanmaktadır.

## ÜÇ STRATEJİK ORTAĞINDAN BİRİ TÜRKİYE

# Afrika'nın en hızlısı: ETİYOPYA

DÜNYANIN EN FAKİR ÜLKELERİNDEN ETİYOPYA, 2020 YILINA EN ÖNEMLİ İKİ SORUNU HALLEDEREK GİRMEYİ HEDEFLİYOR. ERİTRE İLE BARIŞ ANLAŞMASINDA ÖNEMLİ YOL KATEDEN ETİYOPYA YÖNETİMİ, AFRIKA'NIN EN BÜYÜK BARAJINDA DA SONA YAKLAŞTI.





ç bin yıllık tarihiyle Afrika kıtasının en eski medeniyetlerinden biri olan Etiyopya, aynı zamanda 1934-41 yılları arasındaki İtalyan işgali dışında sömürge haline gelmeyen tek Afrika ülkesi olmasına rağmen, kıtanın en yoksul ülkelerinden birisidir. 1930 yılından beri ülkeyi yöneten İmparator Haile Selasiye'yi 1974 yılında deviren askeri cuntanın baskıcı yönetimi altında yaklaşık 20 yıl boyunca istikrarsız bir süreçten geçen ülke, aynı dönemde doğal felaketlerle de mücadele etmek durumunda kaldı. 1991 yılında cuntanın devrilmesinin ardından politik ve ekonomik açıdan istikrarlı bir döneme giren Etiyopya, 1994'te yürürlüğe giren anayasa

ile çok partili, iki meclisli bir federal devlet yapısına kavuştu. Aynı dönemde serbest pazar ekonomisine dayalı stratejiler izlenmeye başlandı ve yapısal reformların uygulanmasına öncelik verildi. Bu çerçevede, iç fiyatların yeniden düzenlenmesi, dış ticaretin liberalizasyonu, devlet işletmelerinin özelleştirilmesi ile iç ve dış özel yatırımların desteklenmesi hükümetlerin öncelikli hedefleri arasında yer aldı. Bu kapsamda yollar, elektrik santralleri ve telekomünikasyon gibi ülkenin altyapısını geliştirmek amacıyla yoğun bir yatırım sürecine girildi. Özelleştirme süreci her ne kadar yavaş olsa da son on yıl içerisinde birçok küçük ve orta ölçekli kamu iktisadi kuruluşu özelleştirildi.

Tekstil ve deri gibi tarıma dayalı sanayiler ile turizmin gelişimi için büyük ölçüde yabancı sermayeye ihtiyaç duyan Etiyopya, yabancı ve yerli özel sektör yatırımlarını teşvik etmek amacıyla, 1992 yılında Yatırım Kanunu'nu çıkardı. Ayrıca 2006-2010 döneminde uygulanan gelişme ve değişim planı (GAP) ile 2010-2015 yılları arasında ise uygulanan beş yıllık kalkınma planı döneminde yeni arazilerin tarıma açılması, girdi kullanımının artırılması, alt yapının iyileştirilmesi ve üretimin daha iyi koşullarda pazarlanmasının teşvik edilmesi için tedbirler alındı. Özellikle de ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan hububat, kahve ve çay üretiminin artırılması için büyük çaba gösterildi.



## İki büyük sorun çözüm yolunda

Etiyopya yönetimi, ülkenin istikrarlı bir ekonomik yapıya kavuşmasının önündeki en önemli sorunu yakın zamanda çözmek adına çok önemli girişimlerde bulundu. Etiyopya Başbakanı Abiy Ahmet Ali, Eritre Devlet Başkanı Isaias Afewerki ile yakın iş birliği içinde Etiyopya ve Eritre arasında uzun süredir devam eden anlaşmazlıkları sona erdirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Savaşın son bulduğu 2000 yılından beri düşman olan Etiyopya ve Eritre, Temmuz 2018'de barış görüşmelerine başlamıştı. Görüşmeler sonucunda varılan anlaşmayla; Eritre, Assab ve Massava limanları Etiyopya'nın kullanımına açtı. Bu sayede Etiyopya daha fazla limana ulaşım sağlayarak uluslararası ticaretini daha güçlü geliştirebilme imkânına kavuştu. Siyasi istikrarsızlığın yanı sıra uzun yıllardır kuraklıkla mücadele eden ülkenin, 2011'de Nil'in iki kolundan Mavi Nil'in yatağını değiştirerek inşaatına başladığı Hedasi Barajı da tamamlanmak üzere. Elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 90'ını hidroelektrik santrallerinden sağlayan Etiyopya, Afrika'nın en büyüğü olacak Hedasi Barajı ile yetersiz olan enerji üretimini artırmayı amaçlıyor. Ayrıca sulama konusunda da ülkenin



önemli bir ihtiyacını da karşılayacak olan barajın gelecek yıl hizmete girmesi hedefleniyor.

### Büyümede bölge lideri

Etiyopya'daki son ekonomik veriler ülke ekonomisinin global ekonomik krizin olumsuz etkilerinden kurtulmaya başladığını gösteriyor. Etiyopya, 2003 yılındaki yüzde 2,1'lik ekonomik daralmanın ardından 2004 yılında yüzde 13,5 ekonomik büyüme kaydetti. Ardından 2005-2017 yılları arasında bölge için ortalama yüzde 4,4 olan oranın çok üstünde, yıllık ortalama yüzde 11,5 büyüme gösterdi. Ancak, geçen yıl bu oran büyük

kuraklık nedeniyle yüzde 6,8'de kaldı. Global resesyona Etiyopya'nın hem ihracatını hem de yatırımlarını olumsuz etkiledi. Tarım sektöründe son yaşanan gelişmeler ümit verici olup, olumsuz iklim koşullarına rağmen ekilen arazilerdeki ve gübre kullanımındaki artış, son yıllarda tarımsal üretimin beklenenden yüksek gerçekleşmesini sağladı. Ülkede enerji üretimi ise son yıllarda faaliyete geçen üç hidroelektrik santrali sayesinde ikiye katlanarak 2 milyar megavata yükseldi. Bu santrallerin tam kapasite ile çalışması durumunda enerji üretiminin yüzde 50 artış göstereceği belirtiliyor.

### GENEL EKONOMİK DURUM VE BEKLENTİLER

	2016	2017	2018	2019	2020	2023
GSYİH (Milyar Dolar)	73,2	80,9	83,9	88,2	97,1	126,3
Kalkınma Hızı (%)	8,1	10,9	7,5	8,5	8,5	7,5
Kişi Başına GSYİH, (Dolar)	802,1	872,8	890,6	921,8	999,5	1.239,8
Yıllık Enflasyon (%)	7,2	9,9	12,7	9,5	8,0	8,0
Nüfus, Milyon Kişi	91,2	92,6	94,1	95,6	97,2	101,9



### Önemli bir kahve üreticisi

Dünya bakla üretiminde ikinci, susam üretiminde beşinci, kahve üretiminde ise altıncı sırada yer alan Etiyopya, tahıl ve bakliyat üretiminin tamamını iç tüketimde kullanıyor. Etiyopya ekonomisi için son derece önemli bir ürün olan kahvenin ülkenin GSYİH'na yüzde 10 civarında katkısı bulunduğu hesaplanıyor. 15 milyondan fazla bir nüfus kahve sektöründen geçimini sağlıyor. Son yıllarda ülkede gelişen sektörlerden biri olan kesme çiçek ise özellikle Avrupalı firmaların üretimde bulunmaya başlamasıyla önemli bir ihracat kalemi haline geldi.

Toplam hayvan varlığı bakımından dünyada sayılı ülkelerden biri olan Etiyopya, 51 milyon baş sığır ile dünyada 5. sırada yer alıyor. Keçi varlığı açısından da dünya sıralamasında yine 5. Olan Etiyopya'da hayvancılık sektörü salgın hastalıklar ve kuraklıktan olumsuz etkileniyor. Sahip olduğu hayvan varlığı nedeniyle deri ve post üretimi yüksek olan ülke, önemli deri ihracatçıları arasında yer alıyor. Arı kovanı mevcudu bakımından ise Çin ve Türkiye'nin ardından üçüncü sırada yer alan ülke dünya bal mumu



üretiminde 2., bal üretiminde ise 8. sırada yer alıyor. Etiyopya'da tarım sektöründe kullanılan girdilerin önemli bir kısmı ithalatta karşıladığı için özellikle gübre, ilaç, tohum, yem ve tarım aletlerinde önemli bir ithalatçı konumunda. Bu sektörler ayrıca yatırım açısından da önemli fırsatlar sunuyor.

### Sanayi tamamen tarıma dayalı

Etiyopya'da GSYİH'nın yüzde 14'ünü oluşturan sanayi sektöründe devlet halen en büyük yatırımcı. Ancak özelleştirme faaliyetlerinin sürdürülmesi ile bu oranın aşağı çekilmesi



## BUNLARA DİKKAT EDİN

**Takviminde 13 ay var:** Etiyopya, Eylül ayının 11'inde başlayan ve 13 aydan oluşan Habeş Takvimini kullanıyor. Ülkede mali yıl ise 8 Temmuz'da başlıyor ve bir sonraki yıl 7 Temmuzda sona eriyor.

**Saatleri de farklı:** Kendine özgü takvimin yanı sıra farklı saat sistemi de kullanan Etiyopya'da gün, 12 saatlik iki farklı bölümden oluşuyor. 12 saatlik ilk saat dilimi 06.00'da, ikinci saat dilimi ise 18.00'de başlıyor.

**Yerel ölçülere dikkat:** Metrik sistemin yanı sıra yerel bazı ölçü birimleri de kullanılıyor. Uzunluk ölçüsü olarak 0,5 metreye denk gelen kend, ağırlık ölçüsü olarak ise 17 kiloya eş frasula yaygın.

**Vizesiz giriş yok:** Türk vatandaşlarına vize uygulayan Etiyopya'ya gitmeden önce vize başvurusunda bulunmak gerekiyor. Vize işlemleri Etiyopya'nın Ankara'daki Büyükelçiliğinde yürütülüyor.

**Aşı olmak zorunlu:** Dünya Sağlık Örgütü, Etiyopya'ya girişten 10 gün önce sarıhumma aşısı yaptırılmasını zorunlu kılıyor. Ülkede sağlık imkanları da oldukça sınırlı. Addis Ababa'daki en iyi hastanelerde bile ekipman sıkıntısı yaşanıyor.

### Kahvenin hatırı var:

Etiyopya'da kahvenin özel bir yeri var. Günün herhangi bir saatinde kahve seremonisi gerçekleştirmek önemli bir gelenek ve bu törenler birkaç saat sürebiliyor.



hedefleniyor. İmalat sanayi üretiminin yüzde 40'ından fazlasını gıda sanayi üretimi oluşturuyor. Gıda dışında önem taşıyan diğer alt sektörler, tekstil ve hazır giyim, deri, kimya, ağaç işleme, inşaat malzemeleri ve çimento. Tekstil ve konfeksiyon sektörü özellikle yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiği alanların başında geliyor. Dericilik sektöründe de oldukça geri teknolojiler kullanılmakta olup, bu alanda da büyük yatırımlara ihtiyaç duyuluyor. Deri sektöründe hali hazırda ayakkabı, çanta, eldiven, cüzdan ve kısmen de gıysi üretimi yapılıyor.

### **İşsizlik yüzde 40'a yakın**

Etiyopya dünyanın en fakir ülkelerinden birisi olması nedeniyle ortalama insan ömrü de oldukça kısa; bu nedenle genç nüfusun oranı da oldukça yüksek. Çalışabilecek durumdaki insan sayısının oldukça fazla olmasına rağmen ekonominin büyük ölçüde tarıma dayalı olması, sanayi ve hizmetler sektörünün gelişmemiş olması nedeniyle iş imkanlarını oldukça sınırlı. Etiyopya'nın istihdam rakamlarına ilişkin gerçekçi veriler bulunmamasıyla birlikte dünyada işsizliğin en yoğun olduğu ülkeler-



den birisi olarak kabul ediliyor. Bazı kaynakların tahminlerine göre ülkede işsizlik oranları yüzde 40'ın üzerinde. Ülkede eğitim düzeyinin de yetersiz olması nedeniyle kalifiye eleman sıkıntısı da bulunuyor. İş arayanların çok büyük bölümünü vasıfsızlar oluşturuyor. Etiyopya'nın ihracatının çok büyük bir bölümünü tarımsal ürünler oluşturuyor. En önemli ihraç ürünleri kahve, susam ve diğer yağlı tohumlar, sebzeler bakliyat ve kesme çiçek olan ülkede bu beş ürünün ihracatı

toplam ihracatın yüzde 70'inden fazlasını oluşturuyor. Etiyopya kahveyi en çok Almanya, Arabistan, ABD, Belçika ve Japonya'ya, susamı en çok Çin, İsrail, BAE, Türkiye ve Vietnam'a; sebze Somali, Cibuti, Arabistan, BAE ve Yemen'e; bakliyatı Vietnam, Endonezya, Pakistan, BAE ve Kenya'ya; Kesme çiçeği ise en çok Hollanda, Arabistan, İngiltere, Norveç ve Japonya'ya ihraç ediyor. ITC verilerine göre Etiyopya'nın 2006 yılında 1 milyar dolar civarında gerçekleşen ihracatı 2014 yılında 3 milyar dolara ulaştıktan sonra 2017 yılında 2,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. Etiyopya'nın 2006 yılında 5 milyar dolar civarında bulunan ithalatı ise 2016 yılında 16,4 milyar dolarla maksimum değerine ulaştı ve 2017 yılında ise 14,7 milyar dolara geriledi.

### **Ticarette en büyük pay Çin'in**

Etiyopya'nın dış ticaretinde en fazla pay Çin Halk Cumhuriyeti'ne (ÇHC) ait. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2018 yılında 5 milyar dolara yaklaştı. Bu da toplam dış ticaret hacmi 25 milyar dolar olan Etiyopya için Çin'i en önemli ticaret ortağı yapıyor. Etiyopya, Çin'den ucuz tüketim malları ithal ederken susam, işlenmiş deri gibi hammadde ürünlerini de bu ülkeye ihraç ediyor. Çin aynı zamanda Etiyopya'da doğrudan yatırımlarıyla da varlık gösteriyor. 300'den fazla Çinli şirketin bulunduğu Etiyopya'da Çin'den ithal edilen makineler ile fabrikalar kurulurken yerli halka istihdam sağlanıyor. Çin, Etiyopya'ya karayolu, demiryolu, baraj ve altyapı gibi alanlarda da kredi temin ediyor. Eritre'nin 1993 yılında bağımsızlığını ilan etmesinden sonra denize erişimini kaybeden Etiyopya Çin'in inşa ettiği 750 km uzunluktaki Addis Ababa-Cibuti demir yolu hattı ile limana mal gönderimini 2 günden 12 saate

indirdi. Bu sayede hem dış yardımlar daha kolay bir şekilde iç bölgelere ulaştırılabildi hem de büyük ekonomik katkı sağlanmış oldu. Aynı zamanda Mavi Nil Nehri üzerinde inşa edilen ve bittiğinde Afrika kıtasının en büyük barajı olacak Büyük Rönesans Barajı'nın finansmanını da Çinli bankalar yapıyor.

Çin, Etiyopya'da doğalgaz ve petrol keşfi amacıyla da çalışmalar sürdürüyor. Çinli POLY-GCL şirketi 2018 yılında Somali eyaletinde kanıtlanmış yaklaşık 130 milyar m3'lük yeni doğal gaz rezervi keşfettiğini açıkladı. Doğalgazın inşa edilecek boru hattıyla Cibuti'ye taşınması ve sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) olarak Çin'e ihraç edilmesi planlanıyor. Bunların yanı sıra Etiyopya, Çin'in 'Bir Kuşak Bir Yol' projesinde hem deniz hem kara yolunda önemli bir konumda bulunuyor.

**Üç stratejik ortaktan biriyiz**  
Etiyopya ile ilk diplomatik temaslarımız 1896 yılında Sultan II. Abdülhamid ve İmparator II. Menelik dönemlerinde heyet teatisi ile başladı. Osmanlı Devleti'nin 1912 yılında Harar'da açtığı Konsoloslukun ardından, Sahra-Altı Afrika'daki ilk yerleşik Büyükelçiliğimiz de 1926 yılında Addis Ababa'da tesis edildi. Hükümetimizin 2005'i Afrika yılı ilan etmesinin ardından Sayın Cumhurbaşkanımızın bu ülkeyi Başbakan iken iki kez ziyaret etmesi, Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı'nın (TİKA) Afrika'daki ilk ofisini 2005 yılında Addis Ababa'da açması, çeşitli düzeylerde gerçekleştirilen karşılıklı ziyaretler ilişkilere ivme kazandıran unsurlar oldu. Bunun yanı sıra, THY'nin 2006 Nisan ayında Addis Ababa'ya doğrudan seferlerini başlatması ve ülkemizden Etiyopya'ya yönelik yardım program-



## NOBEL BARIŞ ÖDÜLÜ, ETİYOPYA BAŞBAKANI ALİ'YE VERİLDİ

Nobel Barış Ödülü, bu yıl "Eritre ile sınır çatışmasını çözmeye kararlı inisiyatif, uluslararası iş birliği ve barışa ulaşılmadaki çabaları" nedeniyle Etiyopya Başbakanı Abiy Ahmet Ali'ye verildi. Norveç Nobel Komitesi, 2019 Nobel Barış Ödülü'nün sahibi Abiy Ahmet Ali'nin, Eritre Devlet Başkanı Isaias Afewerki ile yakın iş birliği içinde Etiyopya ve Eritre arasında uzun süredir devam eden açmazı sona erdirmek için bir barış anlaşmasının ilkelerini hızlı biçimde şekillendirdiği, kararlı inisiyatif, uluslararası iş birliğine ve barışa ulaşılmadaki çabaları dolayısıyla bu ödüle layık görüldüğü bildirildi.

larının artarak sürmesi, söz konusu ilişkilerin gelişmesinde önemli adımları teşkil etti.

Ülkemiz Etiyopya Hükümeti tarafından Çin ve Hindistan ile birlikte Etiyopya'nın üç stratejik ortağından biri olarak kabul edilmektedir. Ekonomik ilişkiler 2000 yılından beri düzenli olarak toplanan Karma Ekonomik Komisyon (KEK) toplantılarında ele alınıyor. 2003 yılında Etiyopya'da yatırım yapan Türk firması sayısı sadece 1, istihdam edilen kişi sayısı 5 iken, 2018 yılında yaklaşık 200 Türk firmasıyla işadamlarımız Etiyopya'daki en büyük özel sektör işvereni konumuna yükseldi. 2018 yılı sonu itibarıyla doğrudan dış yatırımlarımızın (FDI) toplam tutarı 2,5 milyar dolara ulaştı. Türk şirketlerinin istihdamı 20 bine yaklaştı.

İki ülke arasında gelişen ilişkilerin bir diğer önemli göstergesi de, son yıllarda ticaret hacmimizde görülen hızlı büyü. 2000 yılında yaklaşık 27 milyon dolar olan ticaret hacmimiz, 2018 yılında 355,5 milyon dolara yükseldi. Etiyopya'dan ithalatımız 2018 yılında 34 milyon dolar olup, ithal ettiğimiz başlıca ürünler ise susam, yağlı tohumlar, deri ve mameulleri, tekstil ve hazır giyim, kâğıt ve plastik. İvme kazanan Türkiye-Etiyopya ilişkilerinin bir sonucu olarak, 3 Temmuz 2019'da Etiyopya'nın tarihi kenti Harar'daki Fethullahçı Terör Örgütü (FETÖ) yapılanmasına ait okullar yaklaşık 2 yıllık bir çalışmada sonucunda Türkiye Maarif Vakfı'na (TMF) devredildi. Sonuç olarak, Türkiye'nin Afrika kıtasında barış ve istikrarın tesisine katkıda bulunma hedefleri doğrultusunda Etiyopya ile geliştirmiş olduğu eğitim, kültür, siyasi ve ekonomi alanlarındaki ilişkilerin eşit ortaklık ve karşılıklı fayda temelinde devam ettirilerek ilerletilmesi amaçlanıyor.

# MARAŞ DONDURMASI

KEÇİ SÜTÜ VE SALEP BİTKİSİNİN KARIŞMASIYLA ORTAYA ÇIKAN ENFES YÖRESEL LEZZET MARAŞ DONDURMASI, ÇİN'DEN GÜNEY AFRIKA'YA ABD'DEN MALDİVLER'E KADAR İHRAÇ EDİLİYOR.

Kahraman şehrin meşhur lezzeti



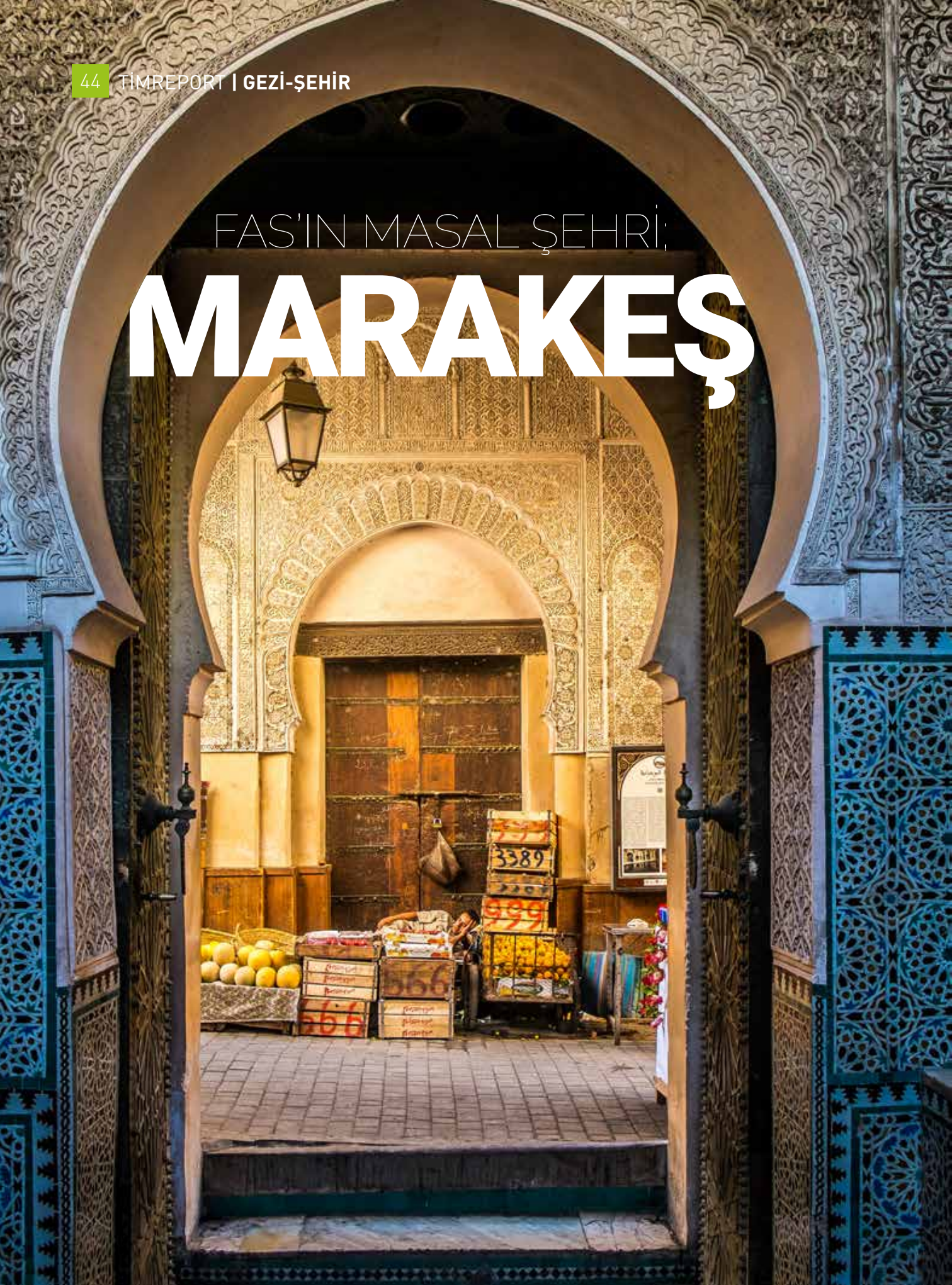
**K**eçi sütü ve salep bitkisinin ustaların ellerinde benzersiz bir lezzete ulaşmasıyla ortaya çıkan "Maraş dondurması"na Avrupa Birliği'nden (AB) coğrafi işaret tescili alınabilmesi için çalışma başlatıldı. Çin'den Güney Afrika'ya ABD'den Maldivler'e kadar ihraç edilen Maraş dondurmasının Avrupa'ya açılabilmesi için gerekli olan AB Coğrafi İşareti'nin alınabilmesi için Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası (KMTSO) harekete geçti. Yereldeki korumayı uluslararası boyuta taşıyarak Maraş dondurmasının Avrupa pazarında yer bulabilmesini hedefleyen KMTSO, "Maraş dondurması"nın "Antep baklavası", "Aydın inciri" ve "Malatya

kayısı"ndan sonra AB'den coğrafi işaret alan dördüncü ürün olması için çaba harcıyor. Başvuru sürecini 1 yıl içerisinde tamamlamayı hedefleyen oda, yaklaşık 100 ülkeye yapılan dondurma ihracatını bu sayede artırarak, Avrupalıların damağını tatlandırmayı istiyor. Bu yılın 8 ayında yapılan dondurma ihracatı 1,5 milyon dolara ulaşırken, AB'den coğrafi işaret alınmasının ardından Kahramanmaraş'taki firmaların Avrupa'da mağaza açabileceği bildirildi. Tamamen Anadolu kültürüne ait bir ürün olan Maraş dondurması şehrin en önemli simgelerinden biri ve ekonomik olarak da en güçlü markası. Kekik, keven, sümbül ve çiğdem gibi çiçeklerle beslenen keçilerin sütüyle salebin birlikteliği büyük bir ustalıklarla benzersiz bir lezzete dönüşüyor. Bu sayede eşsiz

aromaya ulaşan Maraş dondurması Amerika'dan, Avustralya'ya yayılan ünü sayesinde ülke ekonomisine katkı sunuyor. Maraş dondurmasının kent turizmine, ekonomisine ve tanıtımına sağladığı katkının artırılması, Kahramanmaraş'ta doğmuş firmaları açacağı tüm mağazalarının daha rahat çalışması ve buradan ihraç edilecek süt ürünlerinin Avrupa'ya daha rahat girmesini sağlayacak olan AB coğrafi işareti başvuru sürecinin 1 yıl içinde tamamlanması planlanıyor. Üretim rakamlarına bakarsak yılda 220 milyon litre Maraş dondurması üretiliyor. Yıllık 35 milyon dolar olan Türkiye dondurma ihracatında önemli bir paya sahip olan Kahramanmaraş, 100'e yakın ülkeye dondurma ihraç ediyor. Bu yılın 8 ayında yapılan dondurma ihracatı 1,5 milyon dolar seviyesine ulaştı.



FAS'IN MASAL ŞEHİRİ,  
**MARAKEŞ**



## KIRMIZI BİNALARI, YILAN OYNATICILARI VE HİKÂYE ANLATICILARI İLE ADETA 24 SAAT YAŞAYAN MASAL ŞEHİR MARAKEŞ'E GÖTÜRÜYORUZ BU AY SİZLERİ. FAS'IN İLK BAŞKENTİ OLMA ÖZELLİĞİNE SAHİP OLAN MARAKEŞ; MUTLAKA GÖRMENİZ GEREKEN ŞEHİRLERİN BAŞINDA GELİYOR. ŞEHRİN ÖZELLİKLE NANE KOKULARIYLA DOLU DAR SOKAKLARI GÖRÜLMEME DEĞER.

**Ş**ayet Afrika kıtasını keşfe çıkmak istiyorsanız, mutlaka başlangıç noktanız Fas'ın göz bebeği ve ilk başkenti olan Marakeş olmalı. Kuzey Afrika'nın en egzotik şehirlerinden biri olan Marakeş, sahip olduğu güzellikleri ile masal bir şehir. Her sokağı, caddesi buram buram tarih kokar ve sokaklarında gezinirken her an bir sürpriz ile karşılaşma ihtimaliniz vardır. Bu sürpriz bir yılan oynatıcısı da olabilir, bir akrobat da... Binaların renklerinin kiremit tonları olması nedeniyle daha çok ona 'Kızıl Şehir' dendiğini de bilhassa belirtelim. Tarihi yapıları, ünü sınırları aşan pazarları ile Marakeş, kesinlikle ölmeden önce görülmesi gereken şehirler listesin-

de en ön sıralarda yer alıyor. Her ne kadar Fas mutfağı, bizlerin damak tadına biraz uzak olsa da, nane kokularıyla dolu dar sokaklarında gezinmenin ve o havayı solumanın sizi mest edeceğine emin olabilirsiniz.

### ***Bu sokaklar ilham veriyor***

Atlas Dağları'nın eteklerinde yer alan şehir iki bölgeden oluşuyor. Daha tarihi ve otantik olan bölgesi Medina ismini alırken, modern yüzünü temsil eden bölgesi ise Gueliz. Medina, surlarla ve pazarlarla çevrili bir bölge iken, şayet modern yüksek binalar görmek ve lüks mağazalarda gezinmek istiyorsanız tercihinizi Gueliz bölgesinden yana kullanmalısınız. Her iki bölgenin ortak özelliği ise bir





Jemaa el Fna Meydanı



kaosun olması. Fakat bu kaos sizi rahatsız etmiyor, aksine rahatlatıyor ve huzur veriyor. Hatta yaratıcılığı bile artırdığını söylemek mümkün. The Beatles ve The Stones gibi dünyaca ünlü isimlerin 60'lı yıllarda zamanlarının çoğunu bu şehirde geçirmiş olmalarına şaşırılmamalıdır.

### **Marakeş'in kalbi; Jemaa el Fna Meydanı**

İlk durağınız Medina'nın çarşıları olmalı... Bu çarşılar oldukça ünlü ve turistlerin en çok ziyaret ettiği noktalardan. Renk cümbüşünün yaşandığı çarşı sokaklarında kaybolmamaya özen gösterin demek isterdik, fakat burada kaybolmamak neredeyse imkansız gibi. Ayakkabıdan halılara, her türlü baharat çeşidinden parfümlere kadar çok sayıda ürüne sıkı bir pazarlıkla uygun fiyatlara sahip olabilirsiniz. Yol üzerindeki pazar tezgahları ile İstanbul'un ünlü Kapalıçarşı ve Mısır Çarşısı'nın andıran Marakeş çarşılarının bulunduğu meydan, UNESCO tarafından koruma altına alınan Jemaa el Fna Meydanı, namı diğer Sonsuzluk Meydanı. Müzis-

yenleri, hikâye anlatıcıları, yılan oynatıcıları, akrobatları ve falcıları ile bu meydan hiç uyumaz, sürekli dimdik ayaktadır ve 24 saat yaşayan canlı bir organizmadır. Mistik bir havanın akıp gittiği Jemaa el Fna Meydanı'na gezmek için mutlaka bir günden fazla zamanınızı ayırmalısınız.

### **Kuzey Afrika'nın yeşil bahçesi; Majorelle**

Şayet, Kuzey Afrika sınırları içerisin-

de olduğu için aklınıza kurak topraklar geliyorsa, bu bilginin Marakeş için doğru olmadığını bilmelisiniz. Marakeş düşünülünce aksine aynı zamanda yeşil bahçeleri ile ünlüdür. Bu bahçeler; "Majorelle Bahçeleri" adını alıyor. 300'den fazla bitki türüne ev sahipliği yapan bahçelerin sanatsal bir hikâyesi vardır aynı zamanda. 1900'lü yıllarda Marakeş'e gelen Fransız ressam Jacques Majorelle, bu şehri o kadar sevmiş



Majorelle Bahçesi





ki, yerleşmeye karar vermiş. 1923 yılında bugünkü Jardin Majorelle arazisini satın alan ressam; aradan geçen bir yıl gibi kısa bir sürede bu arazide yüzlerce farklı bitkiyi yetiştirmeye başlamış. Tarih 1940'lı yılları gösterdiği zaman bahçe o kadar güzel olmuş ki, çevre şehirlerden de insanlar bu bahçeyi görmeye gelmeye başlamışlar. Zamanla bahçenin ünü sınırları aşıyor ve Marakeş'in mutlaka görülmesi gereken yerlerinin başında geliyor. Fakat bu hikayenin sonunun biraz hüzünlü olduğunu söylemeliyiz. Fransız ressamın 1955 yılında geçirdiği bir trafik kazası sonucunda bahçesini satmak zorunda kaldığını ve Paris'e döndüğünü biliyoruz. Bahçenin yeni sahipleri ise ünlü moda tasarımcısı Yves Saint Laurent ve ortağı Pierre Bergé oluyor. Laurent şöyle diyor bir açıklamasında; "Marakeş bana rengi öğretti, Marakeş'te önce her şey siyahtı." Bahçenin içerisinde tasarımcı için bir anıt vardır, aynı zamanda onun adına 2017 yılında bir müze hayata geçirilmiştir. Müze içerisinde Laurent'in özel koleksiyonu ve tasarımları sergilenmekte. Menara Bahçeleri de Majorelle Bahçeleri kadar şehrin en yeşil noktalarından. 30 binden fazla zeytin ağacı ile Kuzey Afrika'da yeşile doymanın keyfini çıkaracaksınız. Bahçenin hemen ortasında dev bir havuz, havuzun içerisinde ise süs balıkları bulunuyor. 12. yüzyıldan bu yana hizmet veren Menara Bahçeleri'nde isterseniz piknik bile yapabiliyorsunuz.

**Yapımı 14 yıl süren saray** Sırada Bahia Sarayı var. İnce işçiliği ile hem İslam sanatının hem de Fas mimarisinin en iyi örneklerinden biri olarak gösterilen Bahia Sarayı, Marakeş'in bir nevi Topkapı Sarayı'dır. 19. yüzyılda Sultan



Bahia Sarayı



Hasan'ın veziri Bou Ahmet için yapılmış. Bou'nun 4 eşi ve 24 kişilik harem ile ölene kadar bu sarayda yaşadığı biliniyor. Fayans döşemeleri, boyalı tavanları ve şaşalı dekorasyonu ile mutlaka görülmeli. Rengarenk mozaikleri ise bir harika. Yapımının 14 yıl sürdüğü biliniyor. Sarayın aynı zamanda görkemli bir bahçesi bu-

nun yer aldığı Bahia Sarayı'na hayran kalmamak neredeyse imkansız gibi. Marakeş'in bir diğer ünlü sarayı olan El Badi Sarayı'nın yapımı 25 sürüyor, 1593 yılında kullanılmaya başlandığı biliniyor. 360 odası ve 50 avlusu ile El Badi Sarayı'nın en ilginç yanlarından biri bahçesindeki kocaman çukurlar. Bu çukurların ise çok özel bir

**Dünyanın en renkli şehirlerinden biri olarak ifade edilebilen Marakeş'i yürüyerek gezebilirsiniz. Atlantik ile Fas arasında bir geçiş noktasında bulunan Marakeş, mutlaka görülmesi gereken şehirlerin başında geliyor.**

lunmakta. Palmiyeler, sarmaşıklar ve limon ağaçları ile çevrili bahçesinin tam ortasında aynı zamanda bir süs havuzu bulunuyor. Bu havuzun o dönemlerde yazın sıcaklığında sarayı serin tutabilmek için yapıldığı tahmin ediliyor. Toplamda 150 oda-

anlamı olduğuna inanılıyor. Yapıldığı dönemde mimarların bu çukurları açtırmalarının ve yeşil ağaçlar dik-tirmelerinin tek nedeni bahçede oturulduğu zaman ağaçların üst kısımlarının göz hizasında yeşilliklerle buluşmasıymış.

## El işlemleri ile ünlü Kutubiye Camii

Marakeş'in Kutubiye adlı camisi, şehrin en önemli simgelerinden biri olarak kabul ediliyor. Berberi Kral Yakup Mansur zamanında 1184-1199 yılları arasında inşa edilen Kutubiye Camii'deki el işlemleri ve oymalar o kadar ünlüdür ki, buradan ilham alınarak İspanya'nın Sevilla kentine La Giralda'nın yapıldığı söylenir. Minaresinin her bir yüzü farklı desenlerle süslü olan caminin hemen yanı başında Cyber Park bulunmakta. Şayet bir gün yolunuz Marakeş'e ve sonrasında Kutubiye Camii'ye düşerse, portakal ağaçlarıyla kaplı Cyber Park'a uğramadan dönmeyin. Caminin en ilginç özelliği ise 70 metre yüksekliğindeki minaresi. Minare yuvarlak değil, dikdörtgen şeklinde ve bilinenin aksine ucunda hilal değil, top bulunuyor. İsmi etrafında kümelenen sahaf ve kitapçılardan alan Kutubiye Camii, meydana sadece 200 metre yürüme mesafesinde.

## İslam sanatının en önemli eseri Marakeş'te

Sırada Ali Bin Yusuf Medresesi var. 1565 yılında Saadian Hanedanı tarafından yaptırılan medrese, zamanında Kuzey Afrika'nın en büyük medresesi olarak biliniyormuş. Avlusu, duvarlarına işlenmiş mozaikleri ile Marakeş'in mutlaka görülmesi gereken yerlerinin başında geliyor. 1982'de müze haline getirilerek ziyarete açılan medrese aynı zamanda İslam sanatının en önemli eserlerinden biri olarak kabul ediliyor. Buradaki mozaikler geometrik desenli ve ahşap oymalı. Avlusu ise muhteşem güzellikte. 20. yüzyılın başlarında inşa edilen ve çeşitli eserlerin sergilendiği Marakeş Müzesi'ni de ajandanıza not edin. Dar Menebhi Sarayı'nın içerisinde yer alan müze-



Kutubiye Camii



Ali Bin Yusuf Medresesi

nin sergi alanında hem modern ve geleneksel Berberi, hem de Fas ve İslam sanatının en nadide örneklerini görebilmeniz mümkün.

## Hediyelik eşya için, Souk Çarşısı

Şayet Marakeş'e kadar gelipte hediye almadan dönmem diyenlerden seniz, tabii ki kente özgü üzü sınırları aşan pazarları biçilmiş kaftandır.



Özellikle bu çarşılar içerisinde biri vardır ki, dillere destandır. El yapımı takılardan, deri çantacılara ve halıcılara kadar A'dan Z'ye aklınıza gelebilecek her türlü hediyelik eşyayı hem de düşündüğünüzden çok daha uygun fiyatlara Souk Çarşısı'nda bulabilirsiniz mümkün. Buranın en güzel yanı ise renklerin, seslerin ve kokuların birbirine karışmasıdır. Şayet birazda modern bir hava solumak isterseniz, Souk Çarşısı'nın içerisinde Fas'ın gelişmekte olan yüzünü yansıtan modern dükkanlar ve küçük butiklerde yer alıyor. Fakat ne olursa olsun pazarlık yapmayı unutmayın. Marakeşliler bu konuda çok açıklar ve istediğiniz bir halıyı size ilk söylenenin yarı fiyatından çok daha



Souk Çarşısı



aşağısına bile alabilmeniz mümkün olabiliyor.

### **Geleneksel Fas evi 'Riadlar' sizi bekliyor**

Fas'ın en büyük dördüncü şehri olan Marakeş'te 2 binden fazla otel olduğu bilinir. Şehirde her keseye uygun farklı fiyat aralıklarında konaklama seçenekleri mevcut. Geleneksel mimariyi ve tarihi yapıları görmek isterseniz ve de egzotik, mistik bir havada tatilinizi taçlandırmak niyetindeyseniz Medina bölgesinde yer alan otelleri tercih edebilirsiniz. Fa-

kat bizim önerimiz bahçeli geleneksel bir Fas evini andıran Riadlar. Genellikle avlulu ve iki katlı olan bu evler tatilinize renk ve konfor katmak için var. Şehir merkezine yürüme mesafesinde en az 500 riadın olduğunu ve gayet uygun fiyatlarda kiralanabildiğini de özellikle belirtelim.

### **Ne yemeli?**

Fas mutfağı Türk damak tadına biraz uzak olsa da, yine de mutlaka tadılmalı denilen çok sayıda yemeği mevcut. Bölgeye özgü tajin ve kuskus aklı ilk gelenlerden. Tajin,

kendilerine has çömlerle pişirilen özel bir Fas yemeği. İçerisinde çokça sebze, et ve tabii ki baharat bulunuyor. Şehrin yerel yemeklerinden bir diğeri ise kuskus. Tatlı olarak da tuzlu olarak da hazırlanabilen kuskus, büyük tepesilerde ikram ediliyor ve içerisine dana eti, kuzu eti kimi zamanda tavuk eti koyulabiliyor. Tabii ki yine sebzelerle birlikte. Bizdeki bulgur pilavına benziyor bir nevi. Ayrıca Fas'a özel Harira çorbası da mutlaka tadılmalı. Yemeğin sonunda ise Marakeş'e özgü nane çayından tatmayı unutmayın. Dar Najat's Kitchen, Marakeş'te ambiyansı güzel bir restoran. Bunun yanında bölgede az sayıda Türk restoranı bulmak da mümkün.



▶ Kuskus



▶ Tajin

# KM KAYALAR MUTFAK, ÜRÜNLERİYLE DÜNYA PAZARINA RAKİP!

**NURAY KAYA:** "TÜRKİYE ENDÜSTRİYEL MUTFAK SEKTÖRÜNDE DÜNYADA ARTIK SÖZ SAHİBİ. ÜRETİMLERİMİZİN HER GEÇEN YIL ÇEŞİTLİLİK KAZANMASI VE YÜKSEK KALİTE İŞÇİLİĞİMİZ SAYESİNDE AVRUPA BİZİ RAKİP GÖRÜYOR OLSA DA SEKTÖRDE FİYAT AVANTAJLARIMIZLA ÖNE GEÇİYORUZ. AR-GE VE İNOVASYONEL TEKNOLOJİ ALT YAPIYA SAHİP ÜRÜNLERİMİZLE DÜNYA PAZARINDA KALICILIĞIMIZI SAĞLADIK."

**T**ürkiye'de yüksek kapasiteli pişirme ekipmanlarının üretiminin yapılması, geliştirilmesi konusunda attığı adımlarla geleceğe yön veren markaların başında gelen KM Kayalar, ülke çapında ve uluslararası pazarlarda sahip olduğu rekabet üstünlüğünü sürdürebilmek amacıyla Ar-Ge çalışmalarına ve teknolojik yatırımlarına ara vermeksizin devam ediyor.

KM Kayalar, Ar-Ge'ye ve inovasyonel teknoloji alt yapıya sahip ürünleriyle yaptığı yatırımların sonucunda pazarda etkin çözümler sunan, pratik kullanımlı, daha çağdaş ürünler ortaya çıkararak sadece ülke bazında değil, dünya pazarında da bilinirliğini arttırıyor.

## **Endüstriyel mutfağın lideri KM Kayalar'dan bir ilk daha: "AKILLI KEBAP MAKİNESİ"**

Bu yılın önemli projelerinden olan, KOSGEB Ar-Ge ve Inovasyon programı kapsamında çalışmaları yürütülen otonom çöp şiş kebab pişirme makinesi ile KM Kayalar, sektörde bir ilke imza daha atıyor.

Türk mutfağında önemli bir yere sahip olan çöp şiş ve kebabın lezzetini etkileyen en önemli faktörü

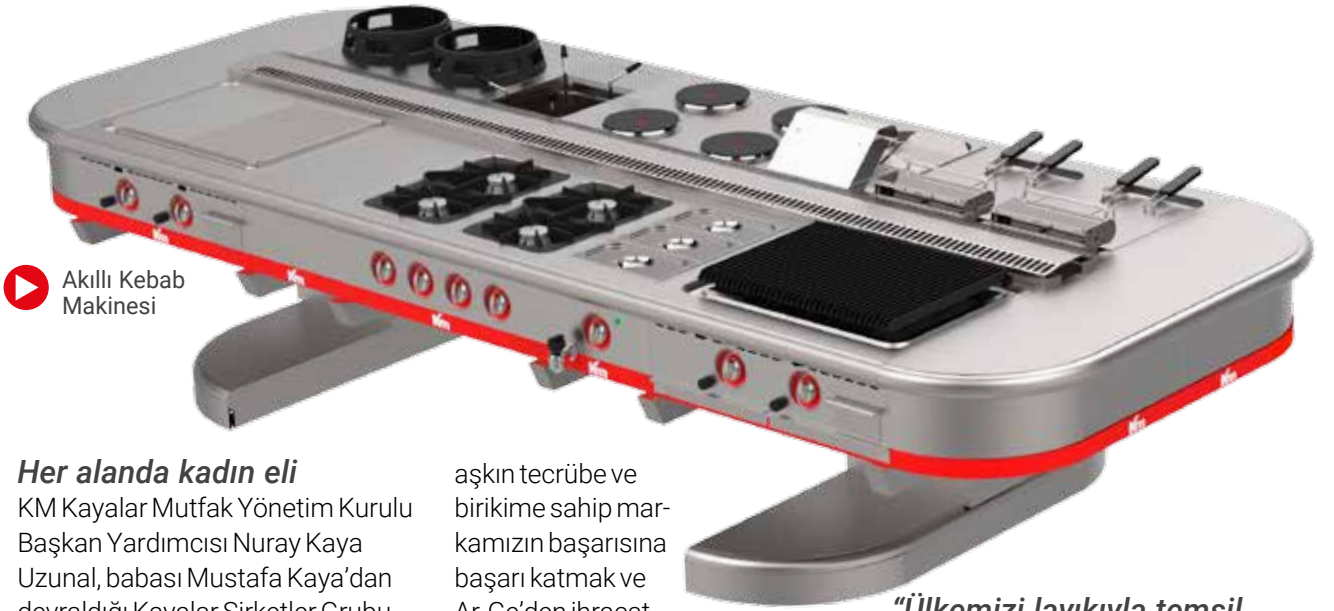


**NURAY KAYA**

KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

pişirme kalitesidir. Geleneksel pişirme yöntemlerinde görülen en önemli sorunlardan birisi ise etin her tarafının homojen olarak pişmemesidir. KM Kayalar imzası taşıyan otonom çöp şiş kebab pişirme makinesi sayesinde çöp şiş ve kebablar hareketli bant üzerinde

belirli bir hızda dönerek ilerleyecek ve böylece homojen pişirme işlemi gerçekleşecek. Homojen ve hijyenik pişirme imkânı sağlayacak olan bu yeni proje ile KM Kayalar, özellikle yoğun ve mobil hizmet veren firmaların vazgeçilmez olmaya aday.



▶ Akıllı Kebab Makinesi

### Her alanda kadın eli

KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nuray Kaya Uzunal, babası Mustafa Kaya'dan devraldığı Kayalar Şirketler Grubu altındaki KM Kayalar markası ile sektörün ihtiyaçlarını inovasyon ve Ar-Ge ile geliştirerek geleceğe yön veren isim olmayı başardı.

Her alanda olduğu gibi kadının gücünü endüstriyel mutfak sektöründe gösteren Nuray Kaya; yenilikçi, detaycı ve titiz çalışmasıyla birçok kişiye ilham olmaya devam ediyor. Nuray Kaya liderliğinde çalışmalarına devam eden KM Kayalar, yurt içi Ar-Ge çalışmalarının yanında, yurt dışında yaptığı iş birlikleri ile de Ar-Ge faaliyetlerine genişlik kazandırmaya devam ediyor. Bu kapsamda, Avrupa Birliği'nin 'birlik' kapsamındaki ülkelerin firmalarına sağladığı Ar-Ge fonlarına, Avrupa'da derin ilişkiler kurduğu firmalar ile başvurularını sürdürüyor. KM Kayalar, Avrupa Birliği fonlarından Ufuk 2020 faz 1 ve Ufuk 2020 Faz 2 programlarına başvuruları gerçekleştirerek, proje süreçlerini devam ettiriyor.

Üretilebilecek inovatif ürünlerle ilgili güncel iş birliklerini yakından takip etmekte olduklarını ve ilerleyen dönemlerde yine Türkiye'de ilkleri imza atabilmek adına çalışmalarına devam ettiklerini belirten Nuray Kaya, "Km Kayalar olarak 70 yılı

aşkın tecrübe ve birikime sahip markamızın başarısına başarı katmak ve Ar-Ge'den ihracat birimine, pazarlamadan kurumsal iletişim departmanına kadar her alanda kadın elinin değmesini çok değerli buluyorum.

Km Kayalar olarak son yıllarda gelişen Ar-Ge ve inovasyon anlayışımızı her geçen yıl geliştiriyor ve yatırımlarımızı büyütüyoruz. Dünya pazarında KM Kayalar olarak endüstriyel mutfak sektörünün öncüsü olmayı hedefliyoruz" diyor.



### "Ülkemizi layıkıyla temsil ediyoruz"

Bu hedef doğrultusunda, mutfakta pişirme gruplarının yanı sıra bunları tamamlayıcı grupların üretimini de gerçekleştirdiklerini ve tencere, tava, tepsi ve gastronom küvet gibi çeşitli set üstü ürünler de sunduklarını aktaran Kaya şöyle devam ediyor: "Mutfak projelerinde başlangıç aşamasından itibaren yer alıyor ve projenin çiziminden, yerleşimine, ürünlerin imal edilmesinden her türlü tesisat detay projeleri hazırlama ve yerinde kurulum hizmetine kadar her aşamayı takip ediyoruz. Ağır olarak yurt dışı projelerinde yer alıyoruz. Yetmişden fazla ülkeye ihracat yapıyor ve ihracatlarımızı daha da artırmak amaçlı fuar katılımları gerçekleştiriyoruz. Sektörel ülke ziyaretlerimizi her geçen yıl çoğaltarak markamızı dünyanın her yerine duyurmak ve ürünlerimizle o ülkelerde var olmak için tüm ekibimiz ile var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz."

▶ KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nuray Kaya, "Endüstriyel Mutfak Sektörünün yurt dışı pazarında Türkiye'yi bir kadın sanayici gözüyle ve emeğiyle temsil etmek adına çalışıyorum" diyor.



## TÜRK DİASPORASI BAKÜ'DE BİR ARAYA GELDİ

**Y**urt dışında yaşayan Türkler ve Türkiye dostları üzerinden Türk diasporasını güçlendirmeyi hedefleyen Dünya Türk İş Konseyi'nin organize ettiği DTİK Bakü Buluşması, 14 Ekim 2019 tarihinde Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlendi. Yurt dışındaki Türk iş dünyası ile kamu ve sivil toplum

paydaşları arasında etkileşim, koordinasyon ve network oluşturmayı hedefleyen, ortak ekonomik güç ile Türkiye'nin lobi çalışmalarına katkı sağlama misyonu ile hareket eden DTİK'in Avrasya Bölge Komitesi, Avrasya'nın önde gelen iş insanlarını ve toplum nezdinde kabul görmüş isimlerini bir araya getirdi.

DTİK tarafından düzenlenen "DTİK Bakü Buluşması" Toplantısı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, TİM Başkanı İsmail Gülle ve iş dünyasının önemli isimlerinin katılımları ile DEİK/DTİK Başkanı Nail Olpak ve DTİK Avrasya Bölge Komitesi Başkanı Ali Galip Savaşır'ın ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, DTİK Bakü Buluşması'nın Türk dünyasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin artmasına vesile olmasını istediğini söyledi. Sınırların ve mesafelerin anlamını yitirdiği, dünyanın giderek devasa bir köye dönüştüğü bir dönem yaşandığını belirten Erdoğan, küreselleşmeyle eş zamanlı şekilde bölgesel iş birliğinin, küresel siyaset ve ekonomideki ağırlığının da giderek arttığını vurguladı.



## TÜRKİYE-SİRBİSTAN İŞ FORUMU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

**T**ürkiye-Sırbistan İş Forumu Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic'in katılımlarıyla Sırbistan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Hükümet üyeleri, TİM Başkanı İsmail Gülle ve iş dünyasının önemli isimlerinin yer aldığı etkinlikte iki ülke iş insanları bir araya geldi. Mal ticaretinin yanı sıra telekomünikasyon, finans, ulaştırma ve elektronik ticaret gibi sektörler ile tarım alanında ikili ticaretin ivme kazanmasını beklediklerini aktaran Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Serbest Ticaret Anlaşması'nın imzalandığı 2010 yılından bu yana ikili ticaret hacmimiz yüzde 200 arttı. 2018 yılında ise rekor kırarak 1,2 milyar dolar seviyesini yakaladık. 2019 yılının ilk 8 ayında ise bu rakam 819 milyon dolara ulaştı. Bu



sene geçen yılki rekorumuzun da üzerine çıkacağımıza inanıyorum. İnşallah bu rakamı kısa vadede 2 milyar dolara, daha sonra da 5 milyar dolar seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu. Bu hedefin yakalanabilmesi için özellikle iş adamlarına önemli görevler düştüğünün altını çizen

Erdoğan, "Biz üzerimize düşeni her iki ülkenin cumhurbaşkanı olarak yapmaya hazırız. Siz iş adamlarımızın da gereken çabayı göstermesini bekliyoruz" dedi. Erdoğan, Vucic ile baş başa ve heyetler arası görüşmeleri verimli bir şekilde tamamladıklarını ve çeşitli alanlarda 9 anlaşma imzalandığını belirtti.

## HEDEFLERE ULAŞMAK İÇİN 100 BİN ULUSLAR ARASI TİCARET UZMANI



**M**illi Eğitim Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı Arasında Dış Ticareti Geliştirmeye İlişkin Eğitim İş Birliği Protokolü imzalandı. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle,

dün Ankara'da imzalanan protokolle ilgili "Türkiye'nin ihracatının 2023 yılında 226 milyar dolara, 2030'da ise 350 milyar dolara yükselmesi adına, mesleki yeterliliğe sahip çok sayıda dış ticaret uzmanlarımızı

seferber etmemiz gerekiyor. Bu nedenle imzalanan protokole tam destek veriyoruz" değerlendirmesinde bulundu. 2023 ve sonrasında Türkiye'nin ihracatçı firma sayısını 200 bin firmaya taşımayı hedeflediklerini belirten İsmail Gülle şunları söyledi: "Bu durum, önce 30 bin, ardından 50 bin ve 2030 yılına doğru 100 bin yeni dış ticaret ve uluslararası ticaret uzmanı yetiştirmemiz gerekiyor. Protokole tam destek veriyoruz ve üzerimize düşen görevleri üstlenmeye hazırız."

## TÜRKİYE'NİN MARKA ALGISININ YÜKSELTİLMESİ İÇİN ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi'nin bünyesinde ve Ticaret Bakanlığı'nın denetim ve yönetiminde faaliyet gösteren Türkiye Tanıtım Grubu (TTG), 19 Ekim günü Raffles Otel'de geniş katılımlı bir toplantı düzenledi. TTG'nin Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra sektör temsilcilerinin katıldığı toplantıda 2020-21 yıllarına yönelik çalışmalarla ilgili yaklaşımlar ve stratejiler konuşuldu. TİM ve TTG Başkanı İsmail Gülle'nin konuşmasıyla başlayan toplantı TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Kerem Alkin'in moderatörlüğünde sürdü. 2018 yılı başından beri, TİM



çatısı altında faaliyet gösteren TTG'nin önümüzdeki dönem faaliyetleri, proje ve hedeflerinin konuşulduğu toplantıda

Türkiye'nin marka algısının yükseltilmesi adına yapılan yoğun çalışmaların devam edeceği belirtildi.



## TİM VE THY YÖNETİMİ YENİ PROJELERİ KONUŞTU

**T**İM Yönetimi, THY ile ihracatçılarımızın hayatını kolaylaştırmaya yönelik, mevcut iş birliğini ve

yeni pazarlara açılmak amaçlı projeleri daha da ileri boyuta taşımak amacıyla istişare toplantısı gerçekleştirdi. TİM Başkanı İsmail Gülle ve THY

Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı'nın da katıldığı toplantıda, ülke ihracatını planlanan hedeflere ulaştırmak için yapılacak çalışmalar görüşüldü.



## AVRASYA'DA KARŞILIKLI İŞ BİRLİĞİNE DAHA FAZLA YOĞUNLAŞMALI

**T**urkuvaz Medya Grubu ve Çin Uluslararası Yayın Grubu'nun (CIPG) iş birliği 7'nci yılı geride bıraktı. Bu vesile ile iki grubun temsilcileri İstanbul'da bir araya gelerek 'Karşılıklı Yarar ve Ortak Kazanca Dayalı Çin-Türkiye Beşeri ve Kültürel Temasları Forumu' düzenledi.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un katılımıyla gerçekleşen toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Başkanı İsmail Gülle de "Geleceğimizi bugünden şekillendirmek istiyorsak Avrasya'da karşılıklı iş birliğine daha fazla yoğunlaşmalı ve kazan-kazan çerçevesinde birçok katma değerli projeye odaklanmalıyız. Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak işimiz gücümüz ihracat diyoruz" mesajı verdi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, şu



değerlendirmelerde bulundu: "2018 yılında Pekin EXPO'da Geleceği Yeşil ile Kucakla teması ile başlattığımız etkileşim; Türk kültürünün Çin'de tanınması adına

büyük önem arz ediyor. Çünkü kültürel etkileşimi sağlayabilirsek, turizmde, endüstride, eğitimde, tarımda ve teknolojiye yeni ortaklıklara kapı açabiliriz."

## TÜRKİYE'DEKİ İLK TEZLİ TEKNİK TEKSTİLLER YÜKSEK LİSANS PROGRAMI HAYATA GEÇİYOR

**i**stanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ile İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) tarafından, üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde Türkiye'deki ilk tezli Teknik Tekstiller Yüksek Lisans Programı başlıyor. İş birliği protokolü imza töreninde konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, tekstil sektörü özelinde eğitim desteklerini meslek liseleri ile başlattıklarını hatırlatarak, lisans programlarında Tekstil ve Deri Mühendisliği'ni seçen



öğrencilere de sağladıkları burs ve istihdam desteğinin devam edeceğini söyledi. Gülle, Mayıs ayında başlattıkları lisans düzeyindeki girişimlerinden başarılı sonuçlar aldıklarını

belirterek, "2019 yılı öğrenci yerleştirmelerinde Tekstil Mühendisliği bölümü, en çok tercih edilen bölümlerden oldu ve kontenjanlarını neredeyse tamamen doldurdu" ifadesini kullandı.

## TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜSÜ OTİAD 20 YAŞINDA



**T**ürk tekstilinin dünya markası haline gelmesinde büyük çaba harcayan Osmanbey İş İnsanları Derneği OTİAD 20. yılını düzenlenen etkinliklerle kutladı. 2 Ağustos 1999 yılında İstanbul

Şişli'de Osmanbey Mahallesi'nde kurulan OTİAD, kısa sürede bölgede bulunan tekstilcilerin örgütlendiği sektörün en büyük STK'sı haline geldi. TİM Başkanı İsmail Gülle, "Tekstil ve hazır giyimde, Türkiye'nin can damarlarından olan

Osmanbey Tekstilci İş İnsanlarını temsil eden; OTİAD'ın 'in 20. yılında dostlarımızla birlikte olmaktan memnuniyet duyduk. 20. yılında 2 milyarı aşan ihracata imza atan OTİAD'lı ihracat Ailemizi tebrik ediyoruz" dedi.

## 500 MİLYAR DOLARLIK PAZAR İSTANBUL'DA BULUŞTU

**M**ücevher dünyasının G20'si olarak kabul edilen Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) bu yıl sekizincisini düzenleyeceği Değerli Taş ve Mücevher Birlikleri Konferansı'nı ilk kez İstanbul'da gerçekleştiriyor. Mücevher İhracatçıları Birliği, Türkiye Tanıtım Grubu'nun desteğiyle 8. Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) Değerli Taş ve Mücevher Birlikleri Konferansı'na İstanbul'da ilk kez ev sahipliği yaptı. 37 ülkeden 100'ün üzerinde delegenin katıldığı 8. ASEAN Konferansı'nın açılış konuşmasını TİM Başkanı İsmail Gülle gerçekleştirdi.



Gülle, konuşmasında şunlara değindi: "Bu toplantıda ortaya konacak fikirler, değerlendirmeler, sonuçlar ve uygulamalar önümüzdeki yıllarda sektörün geleceğine ışık tutacak ve çok ciddi cirosu olan bu sektörümüzün kapsama alanını genişletecek.

TİM olarak biz de 2019 yılında sektörümüzün hem katma değerinin artırılması hem de sarraflarımızın kadim tarihini ve yeteneklerini küresel ölçekte daha iyi tanıtabilmek adına ihracatçı birliğimiz ve Türkiye Tanıtım Grubu ile çalışmalarımızı yoğunlaştırdık."

## GİRİŞİMCİ KADINLAR, TİM KADIN KONSEYİ İLE BULUŞTU

**T**İM Kadın Konseyi, TİM-TEB Girişim Evi çatısı altındaki başarılı kadın girişimciler TİM Başkanı İsmail Gülle ile bir araya geldi. Dış ticaretteki güncel gelişmelerin konuşulduğu toplantıda iş dünyasında kadın istihdamını artırmak ve kadınların iş hayatında daha çok yer almasını sağlamak için yapılabilecek çalışmalar hakkında değerlendirmeler yapıldı.



### DÜŞÜK FAİZ İHRACAT İÇİN BELİRLEYİCİ



Merkez Bankası Para Politikası Kurulu; Temmuz ayında 425 baz puan, Eylül ayında ise 325 baz puanlık indirimlerinin ardından son olarak bugün açıklamış olduğu 250 baz puanlık faiz indirim kararıyla, toplamda 1000 baz puanlık faiz indirimi gerçekleştirerek, politika faizini yüzde 14 seviyelerine çekti. TİM Başkanı İsmail Gülle, Merkez'in attığı bu adımlara ilişkin olarak şu değerlendirmede bulundu: "Bu karar ile birlikte bankalarımızın kredi maliyetlerine, piyasaların bu indirimi hızla yansıtacaklarını düşünüyoruz. Bu hamlenin kredi faiz oranlarına da yansımaları, piyasalardaki normalleşme sürecini de ivmelendirecektir. Bu sayede; gerek yeni yatırımlar, gerekse bir süredir yüksek faizler dolayısıyla ertelenen kapasite artışları ve makine ve teçhizat alt yapılarımızdaki yenileme çalışmalarının hız kazanacağını hep birlikte göreceğiz."

### 25. AVRASYA AMBALAJ İSTANBUL FUARI'NA 42 ÜLKEDEN KATILIM

25. Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı kapılarını TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (ASD) düzenlediği fuarın açılışında konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, geçen yıl rekor yurt dışı ziyaretçi katılımı ile gerçekleşen fuarın hitap ettiği sektörel çeşitlilik anlamında Türkiye'nin en güçlü fuarlarından birisi olduğunu söyledi. Gülle, fuarda öne çıkan ürünlerin tamamının gıda sektöründen kozmetiğe, otomotivden ilaç ve medikale, züccaciye den tekstil ve elektrikli ev aletlerine kadar birçok paydaş sektöre çözümler sunduğunu dile getirdi ve şunları söyledi: "2018 yılında ikiye katlayarak, 4,6 milyara taşıdığımız ambalaj sektörü ihracatımızın toplam ihracata katkısını daha da yükseltebileceğimize inancım tam" değerlendirmesinde bulundu.



# TÜRK KAHVESİ

TÜRKİYE TANITIM GRUBU DESTEĞİ İLE EGE BÖLGESİ'NE ÖZGÜ İNCİR, ÜZÜM YANINDA FINDIK, ANTEP FISTIĞI, ÇİKOLATA VE TÜRKİYE'DEN GELEN GELENEKSEL TATLILAR, TÜRK KAHVESİ EŞLİĞİNDE TURKISH COFFEE LADY FİRMASIYLA BİR KARAVANLA BİR AY BOYUNCA NEW YORK'TAN WASHINGTON D.C.'YE KADAR TANITILDI. TÜRK GIDA ÜRÜNLERİNİ TANITAN KARAVAN BİR AYLIK SÜREDE NEW YORK, NEW JERSEY, WASHINGTON DC, VIRGINIA VE MARYLAND'İ ZİYARET ETTİ.

## AMERİKA TURUNDA

**E**ge İhracatçı Birlikleri, Türkiye Tanıtım Grubu ile işbirliğinde Ege Bölgesi'ne özgü incir, üzüm yanında; fındık, antep fıstığı, çikolata ve Türkiye'den gelen geleneksel tatlıları Türk kahvesi eşliğinde Turkish Coffee Lady firmasıyla bir karavanla bir ay boyunca New York'tan Washington D.C.'ye kadar tanıttı. Türk gıda ürünlerini tanıtan karavanın bir aylık sürede; New York, New Jersey, Washington DC, Virginia ve Maryland'i ziyaret ettiği bilgisini veren Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Birol Celep, Türk kahvesine ve Türk gıda ürünlerine Amerikalıların ilgi-

sinin yoğun olduğunu dile getirdi. Tüketicilere ulaşmada tadım etkinliklerinin çok önemli olduğunu ifade eden Celep, "Benzer bir tadım etkinliğini 23-25 Haziran 2019 tarihlerinde ABD'nin en büyük gıda fuarı New York Summer Fancy Food Fuarı'nda gerçekleştirdik. Fuar süresince ziyaretçilere Türk kahvesinin yanı sıra, Türk lokumu ve çikolata ikram ettik, Türk gıda ürünlerinin tanıtımını yaptık. 2018 yılında 927 milyon dolar gıda ürünleri ihraç ettiğimiz ABD pazarında 2 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için tadım etkinliklerimizi devam ettireceğiz" diye konuştu.

Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde yer alan 6 gıda birliğinin, ABD pazarında Türk gıda ürünlerinin daha fazla tercih edilmesi için TURQUALITY Projesi'nde güçlerini birleştirdiklerine de değinen Celep, Türk kahvesi karavanının H Street Festivali'ne, 17. DC Türk Festivali'ne ve Hostelling International USA ev sahipliğinde düzenlenen "Study Abroad & Global Citizenship Influencer" Zirvesine de katılarak Türk gıda ürünlerinin tanıtımını ve tadımını yaptırdığını sözlerine ekledi.







## TECHXTILE START-UP CHALLENGE'DE ÖDÜLLER SAHİBİNİ BULDU

**T**ekstilde yeni teknoloji ve metotların üretime dâhil edilmesi, yenilikçi ürünler tasarlanması, yeni girişimci ve tasarımcıların teşvik edilmesini hedefleyen TechxTile Start-Up Challenge Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ve TİM Başkanı İsmail Güllü'nün katılımıyla Bursa'da gerçekleşti. Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) tarafından, tekstilde yeni teknoloji ve metotlar ile katma değerli ihracatın artırılması amacıyla düzenlenen "TechxTile Start-Up Challenge", 22-23 Ekim'de Bursa'da gerçekleştirildi. Tekstil sektöründeki tasarım ve yaratıcılıklarıyla ödül almaya hak kazananlara ödülleri Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TİM Başkanı İsmail Güllü ve UTİB Başkanı Pınar

Taşdelen Engin tarafından takdim edildi.

### **Birim fiyatı artırmalıyız**

TİM Başkanı İsmail Güllü, Türkiye'nin 182 milyar dolarlık ihracat ile yılsonu hedeflerine ilerlediğini belirterek, "Geçen yılki kur hareketinin etkisinin en önemli etkenlerinden bir tanesi birim ihracat fiyatımızın aşağıya doğru inmesi oldu. 1,37 dolar seviyesinde olan geçen yılki ihracat kilogram fiyatımız 1,10 dolar seviyesine indi. Bizim ihracat değerimizi yükseltmemiz gerekiyor. Yaptığımız işe akıl, fikir, ilim, bilim koymamız gerekiyor. Üniversitelerimizle projeler gerçekleştirmemiz gerekiyor. Sektör bazında hazır giyim olarak 14 dolarlık katma değerimiz var. Tekstilin 4,5 dolar. Önümüzde önümüzü görerek uzun

vadeli işler yapmalıyız. Bugün için yaptığımız hesapların vadesi kısa olur. Biz geleceği planlamalıyız ki ihracatımızı 2 dolarların üzerine taşımalıyız" değerlendirmesini yaptı.

### **Organizasyon bu yıl format değiştirdi**

UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin, TechxTile Start-Up Challenge'ın hızlı dönüşümlerin yaşandığı küresel ekonomide tekstil sektörüne orta vadede yeni bir ivme kazandırmasını hedeflediklerini söyledi. Bu yıl format değiştirerek TechxTile Start-Up Challenge etkinliğini 'Teknolojik Alanlarda Değer Üreten Girişimler ve İşbirlikleri' olarak konumlandıklarını belirten Engin, verdikleri eğitimler ve mentorluk destekleriyle girişimcileri büyütmeyi hedeflediklerini vurguladı.

# TASARIM ODAKLI İHRACATA YÖNELMELİYİZ

**D**oğal taş sektörünün en önemli ve prestijli fuarı olan Marmomac 2019 Doğal Taş Fuarı, 25-28 Eylül tarihleri arasında Verona'da gerçekleştirildi. TİM Sektörler Kurulu Üyesi ve TemmerMarble Yönetim Kurulu Başkanı Rüstem Çetinkaya, "Marmomac hem tasarım odaklı olmasından hem de dünyadaki trendleri belirleyici olması açısından dünyadaki en önemli ve prestijli fuar. Firmalar yeni ürünlerinin lansmanını yapmalarının yanı sıra sektördeki konumlarını ve marka güçlerini tüm dünyaya gösteriyorlar. Biz de kendi ocaklarımızın taşlarıyla dışarıdan tedarik ettiğimiz taşları fuarda sergiledik ve büyük ilgi gördük. Türkiye'den toplam 133 firma katıldı" dedi. Doğal taşta tasarımın



**RÜSTEM ÇETINKAYA**  
TİM Sektörler Kurulu Üyesi

merkezinin İtalya olduğunu ve mermer makineli teknolojide de İtalyanların çok önde olduğunu belirten Çetinkaya, Türkiye'nin de fiyata

dayalı rekabetten tasarım odaklı bir yapıya dönmesi gerektiğini söyledi. Dünyanın mermer rezervinin yüzde 35'inin Türkiye'de olduğunu ve yıllık 2 milyar dolar ihracat yapıldığını ifade eden Çetinkaya, Türkiye'nin bu potansiyelini yeni teknolojiler ve tasarım tarafında da göstermesi gerektiğine dikkati çekti. Çetinkaya, sektörün artık çok farklı ürün gamına sahip proje odaklı ve projelere cevap verebilecek sistemlere döndüğünü aktararak şöyle devam etti: "Kendi ocaklarımızdan çıkan taşların dışında Türkiye'den çeşitli ocaklardan ve dünyadan da taşlar getiriyoruz. Şu anda İspanya, İtalya, Yunanistan ve Çin'den blok getiriyoruz. Kendi fabrikamızda işliyoruz ve re-export yapıyoruz. Bu da bize çok ciddi avantaj sağlıyor."

## TÜRK YAPI SEKTÖRÜ AVRUPALI MÜTEAHHİTLER İLE BULUŞTU

**T**ürk yapı malzemeleri sektörü, Avrupalı müteahhitler ile Helsinki'de bir araya geldi. İDDMİB Türk Yapı Malzemeleri Sektör Komitesi Başkanı Serdar Urfalılar, "Yılda iki defa Avrupalı müteahhitleri bir araya getiren toplantıya, Türk yapı malzemeleri sektörünün kalitesini uluslararası projeler yapan tüm Avrupalı müteahhitlere göstermek için katılım gösterdik" dedi. 10-12 Ekim 2019 tarihleri arasında Finlandiya'nın Helsinki şehrinde gerçekleşen Avrupalı Uluslararası Müteahhitler Birliğinin (EIC) Genel Kurul toplantısına İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Türk Yapı Malzemeleri

sektörünü temsilen komite başkanı Serdar Urfalılar katıldı. Hem Avrupa'da hem de dünyada daha fazla yaşanabilir şehir için müteahhitleri buluşturan genel kurula 5'i Türk olmak üzere 73 Avrupalı firma ve çok sayıda müteahhit birlikleri başkanları katıldı. İDDMİB olarak Türk yapı malzemeleri sektörünün tanıtımını yapmak ve Türk firmaların pazardaki paylarını artırmak için toplantıya katılım gösterdiklerini vurgulayan İDDMİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Türk Yapı Malzemeleri Sektör Komitesi Başkanı Serdar Urfalılar, "Türk firmaları inşaat sektöründe Avrupalı rakipleri ile çokça karşılaşıyor. Türk yapı malzemelerinin kalitesinin sadece



Avrupa'da değil komşu ülkelerde de hayata geçmiş veya geçmeye hazır projelerde değerlendirilmesi için bu toplantılara katılıyor" dedi.



DELEGELER ANTALYA'DA BULUŞTU  
“BİZ BÜYÜK BİR  
AİLEYİZ”





2019'DA BİRKAÇ KEZ BİR ARAYA GELEN TİM DELEGELERİ BU KEZ ANTALYA'DA BULUŞTU. İKİ GÜN BOYUNCA EKONOMİ, KÜRESEL TİCARET, TEKNOLOJİ VE DÜNYADAKİ GELİŞMELER İŞİN UZMANLARI İLE KONUŞULURKEN, DELEGELER; ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİ VE DÜŞÜNCELERİNİ TİM YETKİLİLERİNE İLETME FIRSATI BULDU. TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, "TİM, BÜYÜK BİR AİLE MECLİSİDİR. BİZİ AİLE YAPAN DEĞERLERİMİZE SAHİP ÇIKMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUZ" DEDİ.

**T**İM Delegeler Buluşması, 27-29 Eylül 2019 tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. İki gün boyunca kıymetli isimlerle; ekonomi, küresel ticaret, teknoloji, dünyadaki gelişmeler konuşuldu;

öğretici, eğlendirici aktiviteler gerçekleştirildi.

TİM Başkanı İsmail Güllü, "Göreve geldiğimiz günden bugüne, delegelerimizin görüş, öneri ve düşüncelerini alabilmek için pek çok Delegeler Çalıştayı, Ortak Akıl

Toplantıları, Strateji Toplantıları gerçekleştirdik. Bugün de interaktif bir ortamda ihracat ailemizle, ihracatı Antalya'da konuşuyoruz. TİM, büyük bir aile meclisidir. Bizi aile yapan değerlerimize sahip çıkmaya özen gösteriyoruz" dedi.



# GAZİANTEP'TEN DÜNYAYA AÇILAN BİR BAŞARI HİKÂYESİ

"DEĞİŞİME UYUM SAĞLAMAYAN HERKES BİR SÜRE SONRA YOK OLMAK ZORUNDADIR. BİZ BİR TEKNOLOJİ YARIŞINDAYIZ VE TEKNOLOJİ YARIŞINDA BİTİŞ ÇİZGİSİ YOKTUR" DİYEN NALAN KURT, GAZİANTEP'TEN 11 ÜLKEYE YAZILIM VE BİLİŞİM İHRACATI YAPAN NLKSOFT FİRMASININ BAŞINDAKİ İSİM. KURT, BAŞARISININ SIRRINI ŞÖYLE ÖZETLİYOR: "İŞİMİ AŞK İLE YAPIYORUM."

**N**lksöft, küçük büyük gözetmeksizin her sektörden müşterisine web tasarım, programlama ve web tabanlı yazılım hizmetleri veren yazılım ve bilişim firması. Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda, dijitalleşmeyi amaç edinip, teknoloji ve interneti birleştirerek kendi yazılımlarını geliştiren Gaziantep merkezli firma bugün ABD ile İngiltere başta olmak üzere 11 ülkeye ihracat gerçekleştiren.

Sistemlerinde yapay zekâ teknolojilerini kullanan nlksöft'un başında ise başarılı bir iş kadını var: Nalan Kurt. Kurt'un hikâyesi iş dünyasında 'ben de varım' demek isteyen pek çok kadınıma örnek oluyor ve fısıldıyor: başarabilirsin! TİMREPORT'un sorularını cevaplayan Nalan Kurt; Gaziantep'ten dünyaya açılan firmasının başarı hikâyesini ve tabii ki bu başarının nedenlerini anlattı. Kurt'un girişimci



**NALAN KURT**

nlksöft Yönetim Kurulu Başkanı

olmak isteyen kadınlarımıza da dergimiz aracılığı ile bir mesajı var.

### Engeller yıldırma

Kurt bu başarı hikâyesinin nasıl başladığını şu sözlerle anlatıyor: "Ne yapabilirim, nasıl yapabilirim sürekli araştırmalar yaptım ve bu işe başladığımda ekstra bir şey yapmama gerek kalmadı. Çünkü kendi hayalimi gerçekleştiriyordum. Orta ve lise öğrenimlerimden sonra İşletme ve Bilişim Teknolojileri üzerine eğitimimi tamamladım. Bundan sonra süreç benim için değişti. Üniversite okurken çalışmaya başladım ama hep hayalimde kendi firmamı kurmak vardı. Çalıştığım süre içerisinde sektördeki kişiler ve firmalar ile tanışıp tecrübe ve çevre edindim. Üniversiteyi bitirdikten sonra kendi firmamı kurmaya karar verdim. Birçok engel ile karşılaşmama rağmen 30 m2'lik bir ofiste firmamın ilk adımlarını attım. Bugün ise Gaziantep ve İstanbul'da 2 ofisimiz ve toplamda 93 iş ortağına ulaştık. Sadece Türkiye ile kalmadık. Şu anda 11 ülkeye iş ortaklarımızla beraber yazılım ihraç ediyoruz."

### 11 ülkede nlksoft imzası

Gelişen teknolojiyi yakından takip etmek adına; sistemlerinde yapay zekâ teknolojilerinden tutun birçok yeni ve interaktif çözümler kullandıklarını ve her şeyi internete taşıdıklarını söyleyen Nalan Kurt; "nlksoft E-ticaret, E-ihracat, Anadolu, Toplu SMS, E-Dönüşümler, Nakliye ERP yazılımlarıyla faaliyet gösteriyor. nlksoft E-ticaret programı kullanıcının teknolojiye kolaylıkla ayak uydurmasını sağlayarak istekleri doğrultusunda yüksek hizmet kalitesiyle mağazasını internete taşımasına yardımcı oluyor" dedi. Şu an itibarıyla 11 ülke ile çalışan



nlksoft firmasının yazılımları hem bu ülkelerde kullanılıyor hem de satışı gerçekleşiyor. Kurt, "E-ihracat yazılımımız ile ülkemizden yurt dışına ürün satışı da gerçekleştirilebiliyor, bu sayede ülkeye döviz girmiş oluyor. Hedefimiz daha çok globalleşmek. Yazılımlarımızı dün-

***En önemli hedeflerinin nlksoft'un uluslararası bir marka haline getirmek olduğunu söyleyen Nalan Kurt, "Yazılımlarımızda endüstriyel cihazların entegrasyonunu sağlayarak üretim ve lojistikte yüksek teknolojileri kullanmayı amaçlıyoruz" diyor.***

yanın dört bir yanına ihraç etmek ve geliştirmek istiyoruz" diyor. Yazılımsal olarak en üst düzey teknolojileri kullandıklarını ve sunucularında güvenlik önlemlerini en yükseğe çektiklerini özellikle belirten Nalan Kurt; sözlerine şöyle devam ediyor: "Aynı zamanda yazılımlarımızda yapay zekâ ve nesnelerin internetinden



faydalandık. Tamamen yenilikçi bir yapıyla ilerledik. Ar-Ge sürecinde uzman bir kadroyla çalışıp tamamen nesne tabanlı platformlar kullandık. Projelerimizi endüstriyelendirme konusunda da ciddi yatırımlar yapıyoruz.”

### “İşimi aşk ile yapıyorum”

Nalan Kurt’a göre başarılı olmasının sırrı ise işini aşk ile yapıyor olması.

### “İnsanları dijitalleştirme, e-ticaret ve e-ihracat konusunda bilinçlendirme amaçlı tamamen gönüllü eğitimlerle bilişim sektörüne katkıda bulunuyoruz.”

Kendisinden dinlemeye devam ediyoruz: “Zaten bir işi severek yapmak ve o işe sevginizi katmak sizi diğer kişilerden farklı kılmaz mı? Hani bir tabir vardır bu yemeğe ne kattın da böyle güzel oldu sorusuna sevgimi kattım cevabını alırsınız ya, bu olay bütün yapılan işlerde böyledir. Girişimci arkadaşların da bu şekilde yapacakları iş, sevdikleri iş olmalı. Bu benim gözümde olmazsa olmaz bir kuraldır. Para kazandırıyor diye sevmediği bir işi yapmak bir ömür

hayatının zindan olması demektir. O yüzden sevdikleri işi yapmalarını tavsiye ediyorum. Aynı zamanda girişimci olacaksanız mesai kavramını hayatınızdan çıkarmanız gerekiyor.” Açıklamalarında dijitalleşmenin çok önemli olduğunun bilincinde olduklarını da vurgulayan Nalan Kurt; “Hatta ‘Esnaflar Dijitalleşiyor’ kampanyasıyla esnafları dijitalleştiriyoruz. Bu alanda iş or-

taklarımızla beraber tüm Türkiye’de çalışmalarımızı yapmaya başlıyoruz. E-ihracat sistemimizle müşterilerimizin ülkeye döviz girdisi yapmasını sağlıyoruz. Yurt dışında iş ortaklarımız ve müşterilerimizle yine Türkiye ekonomisine katkılar sağlıyoruz. Aynı zamanda insanları dijitalleştirme, e-ticaret ve e-ihracat konusunda bilinçlendirme amaçlı tamamen gönüllü eğitimlerle bilişim sektörüne katkıda bulunuyoruz” dedi.

## YILMADIM, ÇALIŞTIM, ÇALIŞTIM...

Nalan Kurt’un şimdiki sözlerine dikkat. Onun sözleri kadın girişimcilere örnek oluyor, destek veriyor ve umut aşıyor: “Kabul etmeliyiz ki kadınların aktiflikte zayıf kaldığı bir sektörle iç içeyiz. Ama biz kendi alanımızda bu önyargıyı yıkmaya kararlıyız. Kadromuzda çok sayıda kadın mühendis, proje ve yazılım uzmanları bulundurmanın heyecanını ve gururunu yaşıyoruz. Ben şirketimi ilk kurduğum dönemde çeşitli çevrelerden, bir kadın olarak bu yükü kaldıramayacağım düşüncesi omuzlarıma yüklenmişti. Bu bakış açısını yıkmak için yılmadım, çalıştım çalıştım. Sahaya indim. Yapılamaz denilen birçok şeyi yaptım ve bu işin üstesinden gelemeceğimi düşünen birçok kişiyi yanılttım. Tüm bu zorluklar ve beklenmeyen koşullar karşısında hiçbir zaman motivasyonumu bozmadım ve olaylara olumsuz tarafından asla bakmadım. Yaklaşımım hep çözüm odaklı oldu. Elbette ekibime duyduğum güven de benim en büyük dayanak noktalarımdaydı. Gaziantep’te bu alanda faaliyet gösteren bir kadın olmak gurur verici. Kadın olarak sektörde başarılı olduğumuza yönelik olumlu dönüşler almak beni yarınlara ve daha büyük başarılarla motive ediyor. Aynı zamanda diğer kadınların da beni rol model alması ne kadar doğru bir yolda olduğumu gösteriyor.

**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



# TEHLİKELİ MADDE TAŞIMACILIĞI EĞİTİMİ İLE KİMYEVİ ÜRÜN İHRACATI ARTACAK

İKMİB, UPS VE TÜRK HAVA YOLLARI HAVACILIK AKADEMİSİ İLE "TEHLİKELİ MADDELER TAŞIMACILIĞI VE EĞİTİMİ" İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI. İŞ BİRLİĞİ KAPSAMINDA İKMİB'E ÜYE OLAN FİRMALAR, TEHLİKELİ MADDELER SINIFINA GİREN KİMYEVİ ÜRÜNLERİN GÖNDERİMLERİ İÇİN GEREKLİ IATA SERTİFİKASI EĞİTİMİNİ ALARAK NUMUNE GÖNDERİMİNİ GERÇEKLEŞTİREBİLECEK.

**T**ürkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektörü konumundaki kimya sektöründe ihracatı artırmak ve farklı pazarlara ulaşabilmek amacıyla üye firmalarına yönelik çeşitli çalışmalar gerçekleştiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), UPS ve Türk Hava Yolları Havacılık Akademisi ile "Tehlikeli Maddeler Taşımacılığı ve Eğitimi" iş birliği protokolü imzaladı. İş birliği kapsamında İKMİB'e üye olan firmalar, tehlikeli maddeler

sınıfına giren kimyevi ürünlerin gönderimleri için gerekli IATA sertifikası eğitimini alarak numune gönderimini gerçekleştirebilecek. Bununla birlikte yapılan iş birliğinin, ETGB (Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi) ile yapılan hızlı ihracatın artışına ve küçük paket ihracatına ivme kazandırması bekleniyor.

**Küresel boyuttaki varlığımıza ivme kazandıracak**

TİM Başkanı İsmail Güllü, "2018'i

rekor yükselişle kapatan kimyevi maddeler sektörümüz, en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektör olarak, 2019'un ilk 8 ayında da rekor performansını sürdürüyor. Bu performansımızı devam ettirebilmenin en sürdürülebilir yolu da lojistik süreçlerinde ihracatçılarımızın karşılaştığı bürokratik engelleri en aza indirebilmek. Bugün göz bebeğimiz Türk Hava Yolları ve dünyanın en büyük taşımacılık firmalarından UPS ile İKMİB arasında imzalanan "Tehlikeli Maddeler Taşımacılığı ve

Eğitimi” protokolü ihracatçılarımıza sunacakları hizmetlerin koordinasyonu ve firmalarımızın bu alandaki bilgi ve eğitim eksikliklerinin kapatılması noktasında önemli bir boşluğu dolduracaktır.

Bilhassa “tehlikeli maddeler” ihracatında gönderilen numunelerin daha hızlı ve dijital ortamda daha güvenli yapılabilmesi, ilgili sertifikaların sağlanmasında büyük bir adımdır. Her sektörde ihracatçımızın doğru ve nitelikli bilgiye en hızlı şekilde ulaşması, küresel boyuttaki varlığımıza önemli bir ivme kazandıracaktır” dedi.

### **Bir engel daha kalıyor**

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister de, “Tehlikeli Maddeler Kuralları (DGR) sertifikası eğitimi konusunda uzman olan Türk Hava Yolları Havacılık Akademisi ve uluslararası tehlikeli madde taşımacılığı konusunda, ülkemizde de hizmet veren UPS ile iş birliği yapıyoruz. Yaklaşık 6 bini aktif olmak üzere toplam 12 bin üyemizin IATA sertifikası eğitimine katılmasıyla birlikte, UPS’in vermiş olduğu bu servisten faydalanarak, ihracatın önündeki engellerden birini daha kaldırmayı hedefliyoruz” dedi.

### **İş birliği kimya ihracatına katkı sağlayacak**

Kimya sektörünün stratejik önemine dikkat çeken Pelister, “Gerek Ticaret Bakanımızın açıkladığı İhracat Ana Planı’nda gerekse de ABD ile ticaret hedefimizde kimya sektörümüz öncelikli hedef sektörler arasında yer alıyor. Ülkemizin ihracatında ikinci sektör olmayı başaran kimya sektörümüzün yılsonunu 20 milyar dolar ihracatla tamamlamasını bekliyoruz. Bu kapsamda kimya ihracatına ve ülkemizin ekonomisine katkı sağla-

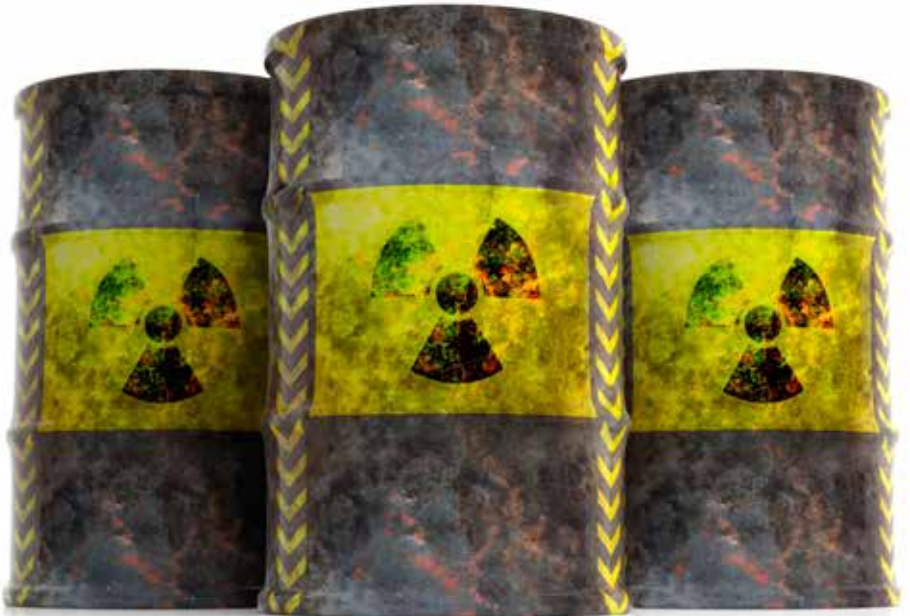


yacağına inandığımız bu iş birliğinin başta üye firmalarımız olmak üzere tüm taraflar için hayırlı olmasını diliyorum” dedi.

### **123 ülkeye hava yolu ile tehlikeli madde ihracatı**

UPS Türkiye Genel Müdürü Burak Kılıç da imza töreninde yaptığı konuşmada, “UPS olarak Türkiye’de ihracatçılarımızın önünü nasıl açabileceğimize odaklanıyoruz. İhracatçılarımızın önündeki engelleri kaldırma kapsamında kimya sektörümüzün özelden numune, genelde tüm gönderileri için karşılaştıkları tehlikeli

madde gönderimi konusunda çalışmalarımızı hızlandırdık ve şu an 123 ülkeye hava yolu ile tehlikeli madde ihracatı yapabilir durumdayız. Bu iş birliği protokolü ile İKMİB üyesi ihracatçılarımız tehlikeli madde konusunda eğilecek ve UPS ile dünyanın en büyük ekonomilerine tehlikeli madde sınıfında gönderi yapabilme kapasitesine ulaşacak. Bu iş birliği ile İKMİB üyesi olan tüm UPS müşterileri ayrıca avantajlı fiyatlardan da yararlanabilecek. İhracatçımız rakip ülkelere göre bir adım önde olacak, yeni fırsatlara, yeni pazarlara çok daha hızlı erişebilecek” dedi.





İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) organizasyonu ile düzenlenen MBFWI; Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından desteklenmekte.

# İHRACAT TASARIM ODAKLI MARKALARLA BÜYÜYOR

**İSTANBUL HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ'NİN (İHKİB) ORGANİZASYONU İLE DÜZENLENEN MBFWI'DA İHRACATIN TASARIM ODAKLI MARKALARLA BÜYÜDÜĞÜNE DİKKAT ÇEKİLDİ. ULUSLARARASI SATIN ALMA SORUMLULARI, HAFTA BOYUNCA TÜRK MARKA VE TASARIMCILARLA TANIŞMA FIRSATI BULDU.**

**M**ercedes-Benz Fashion Week Istanbul ilkbahar/ Yaz 2020 sezonu 8-11 Ekim 2019 tarihleri arasında İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) organizasyonu ile Zorlu PSM'de gerçekleşti. Hafta boyunca tasarımcılar ve tasarım markaları ilkbahar/ Yaz 2020 hem koleksiyonlarını sundular, hem de The Core Istanbul çatısı altında satış odaklı buluşmalar gerçekleştirdiler. The Core Istanbul, hem moda haftasının satışa yönelik boyutunu oluşturuyor, hem de yerli ve yabancı satın alma sorumlularını, genç moda girişimcilerini ve moda basını mensuplarını tek bir çatı altında buluşturarak yeni iş birliklerine zemin hazırlıyor. Londra, Milano, Varşova, Riyad ve Madrid gibi farklı şehirlerden Harvey Nichols Riyad,

Studio Zeta ve Rainbowwawe gibi dünya çapında prestijli mağaza ve showroom'ları temsilen gelen uluslararası satın alma sorumluları, 2 gün boyunca Türk marka ve tasarımcılarla tanışma fırsatı buldular.

**Tasarım odaklı ihracat için** The Core İstanbul, MBFWI organizasyonunu üstlenen İHKİB'in "Dört Dörtlük Eylem Planı" doğrultusunda tasarım odaklı ihracatı artırma hedefinde önemli bir yer tutuyor. İHKİB 17,6 milyar dolarlık ihracatıyla dünyada 6'ncı, AB pazarında ise 3'üncü büyük tedarikçi konumunda bulunan Türkiye'nin, hazır giyim sektörünün moda sektörüne evrilmesiyle bu ihracatı birkaç katına çıkarmayı amaçlıyor ve bu amaç doğrultusunda Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul'un moda ve tasarım



altyapısını güçlendirme anlamında önemini vurguluyor. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, "The Core Istanbul, İHKİB olarak hayata geçirdiğimiz Vizyon Belgesi çerçevesindeki Dört Dörtlük Çalışma Programı açısından bizim için oldukça önemli bir etkinlik. Bir hazır giyim ürünün ortalama 20 dolar/kg olan birim fiyatı marka etkisiyle 3 katına, özel tasarım olması durumunda 5 katına çıkabiliyor, bu da tasarım, moda ve markanın çarpan etkisiyle ihracatın geometrik artışını sağlıyor. Yüksek katma değerli tasarımcı ürünlerinin ihracattaki payını artırmayı öngören bu plan doğrultusunda The Core Istanbul ile hem marka ve tasarımcıları satın alma sorumluları ile buluşturuyoruz hem de marka ve tasarımcılar arasında farklı iş birliği modellerini artırmayı hedefliyoruz." diyerek The Core Istanbul hakkında görüşlerini dile getirdi.

### **Marka ve tasarımcılar bir arada**

The Core Istanbul kapsamında İlkbahar/Yaz 2020 koleksiyonlarını sergileyen marka ve tasarımcılar arasında bu sezon Anais&Margaux Paris, Can Oker, Ceren Ocak, Eclectic Concept, Exquise, Filiarmi, IP217, Jaquette, Join Us, Karma Blue Bleu, Kith & Kin, Lug von Siga, Mert Erkan, FUTURISTIKLOVER & Mehmet Emiroğlu, Mehmet Korkmaz, Mehtap Elaidi, Meltem Özbek, MiiN by Kadir Kılıç, Muun, Natalie Kolyozyan, Özlem Erkan, The Royal Gang, Y Plus by Yakup Biçer, ZELL ve Zeynep Erdoğan yer aldı.

### **Taptaze bir moda deneyimi: Meet the Talents**

30'a yakın tasarımcı markasının

katılımıyla moda endüstrisine güncel ve yaratıcı çözümler sunan The Core Istanbul'un Meet the Talents alanında bu sezon genç ve yetenekli Türk tasarımcıların hazırladıkları sınırlı sayıda tasarım da sektör profesyonelleriyle buluştu. Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul Kreatif Direktörü Güneş Güner de The Core Istanbul ile ilgili olarak, "Defilelerde koleksiyonlarını gösterme imkanına sahip tasarımcı ve markaların yanı sıra genç moda girişimcilerine de rastlayabileceğiniz bu alanda farklı koleksiyon parçalarını yakından değerlendirme şansı bulabileceksiniz. The Core İstanbul, gelişecek yeni iş birlikleri için de bir kuluçka merkezi olmayı hedefliyor. 20'nin üzerinde köklü ve gelişmekte olan tasarımcının yanı sıra 10'a yakın tasarım markasının katılımıyla moda endüstrisine farklı tasarımsal çözümler sunan bu yaratıcı platforma bu sezon farklı bir deneyim eklendi. Meet the Talents alanında genç Türk tasarımcılarının hazırladıkları limitli parçalara mutlaka göz atın" sözleriyle düşüncelerini dile getirdi.

## **RAKAMLARLA MERCEDES-BENZ FASHION WEEK'E REKOR KATILIM**

Mercedes-Benz Lounge bu sezon toplamda yaklaşık 4.000'in üzerinde davetliyi ağırladı.

MBFWI kapsamında, 1000 metrekarelik alanda kurulan, oturarak toplam 672 kişi kapasiteli, 28 metre uzunluğundaki Runway alanında 12 defile ve 1 seminer gerçekleştirildi. 300 metrekarelik alana sahip, 280 kişi oturarak ya da 400 kişi ayakta kapasiteli Studio alanı ise toplam 10 mini defileye ev sahipliği yaptı. Ayrıca moda haftası kapsamında 5 offsite defile yapıldı. Etkinlik alanı 300 kişilik bir prodüksiyon ekibi tarafından yönetilirken, hafta boyunca yaklaşık 5.000 kişilik bir ekip farklı görevlerde yer alarak kusursuz bir moda haftası için çalıştılar.





# SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN 'SUSUZ TEKSTİL' TEKNOLOJİLERİ

TERBİYE HAZIRLIK VE BASKI HAZIRLIK İÇİN SUNDUĞU TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLERLE SU, KİMYASAL VE ENERJİ KULLANIMINI AŞAĞILARA ÇEKEN BTC BİLGİ TEKNOLOJİLERİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK MİSYONUNU GERÇEK BİR HEDEFE DÖNÜŞTÜRÜYOR.

**G**erek yarattığı katma değerle gerekse istihdam kapasitesi ile tekstil, küresel ekonominin en önemli iş kolları arasında önemini koruyor. Tekstil aynı zamanda çevre üzerinde en fazla baskı yapan iş alanı olarak kabul ediliyor. Üretim sürecinde kullanılan su, kimyasallar ve enerji miktarının yanı sıra, üretim sonrasında bu kaynakların çevreye zarar veren içeriklerle tekrar salınması temel tartışma konularını oluşturuyor. Bu nedenle, sürdürülebilirlik ve doğaya saygılı bir üretim konusu, birçok endüstriden önce tekstil sektöründe kendini gösterdi ve ilk çözümlerini sunmaya başladı. Türkiye'nin önde gelen tekstil teknolojileri tedarik firması BTC Bilgi Teknolojileri, çevreye saygılı, sürdürülebilir tekstil üretim sürecine dönük, Endüstri 4.0 uyumlu, öncü çözümlerle pazara sesleniyor. BTC, 'Susuz teknoloji' olarak tanımladığı yenilikçi çözümlerle sürdürülebilir endüstriyel prosesleri mümkün kılıyor. Bu çözümler ile boya ve baskı öncesi kumaş ön hazırlığında kullanılan su miktarında yüzde 90'a varan tasarruf sağlanıyor.

### **Tekstil üretiminde tasarruf su ile başlıyor**

Türkiye'nin biyolojik kapasitesiyle tekstil üretiminin ekolojik ayak izini dengelemek için çözümler sunduklarını söyleyen BTC Bilgi Teknolojileri firma sahibi Nurten Ergün, 3 yıldır Horizon 2020 çerçevesinde 'Susuz tekstile doğru' sloganıyla çalışmalar yürüttüklerini açıkladı. Ergün sözlerini şöyle sürdürdü; "Tekstil terbiye ve baskı işleminde su, kimyasal ve enerji kullanım oranları oldukça aşağıları

çeken çözümlerle ürün portföyümüzü genişlettik. Örneğin; pamuklu, polyester, polyamid, yün, ipek, denim kumaş terbiyesinde susuz ön işlemler konusunda İtalya GRINP firması tarafından geliştirilen ve üretilen plazma teknolojisi öncüdür. Ayrıca, yine GRINP firması tarafından üretilen pair plazma teknolojisi ile baca filtrelemeye gerek kalmaz, VOC ve kötü kokular oluşmaz."

Tekstil üretim sürecinde suyun en fazla elyaf temizliğinde ve terbiye ön-işleminde kullanıldığına dikkati çeken Ergün, BTC olarak sürdürülebilirliği baskı sürecine de taşıdıklarını dile getirdi. Ergün; "SWIFTJET markamız ile reaktif

***"Tekstil terbiye ve baskı işleminde su, kimyasal ve enerji kullanım oranları oldukça aşağıları çeken çözümlerle ürün portföyümüzü genişlettik. Örneğin; pamuklu, polyester, polyamid, yün, ipek, denim kumaş terbiyesinde susuz ön işlemler konusunda İtalya GRINP firması tarafından geliştirilen ve üretilen plazma teknolojisi öncüdür."***

ve pigment dijital baskıda susuz kumaş ön işlemleri sağlıyoruz. Böylece bir yılda 65 tondan fazla su, 700 bin kWh'tan fazla enerji ve 7 tondan fazla kimyasaldan tasarruf sağlanıyor. SKYJET ile aynı anda bir kumaşın her iki yüzüne baskı gerçekleştirebiliyoruz. KERAJET-KERATEX ise modüler baskı kafası ve sirkülasyon kapasitesiyle kafa tıkanmalarına ve komple kafa değiştirmeye son veriyor" dedi. Sektörde sürdürülebilirlik anlamında bir farkındalık yarattıklarını dile getiren Nurten Ergün, 14 Kasım 2019'da Susuz Tekstil Konferansı düzenleyecekleri bilgisini verdi.

# HEDEF; DÜNYA MARKASI OLMAK

ÖZELLİKLE SAĞLIK BİLİŞİMİ ALANINDA GELİŞTİRDİĞİ ÇÖZÜMLER VE PROJELER İLE SEKTÖRÜN LOKOMOTİFİ OLAN SISOFT SAĞLIK BİLGİ SİSTEMLERİ'NİN HEDEFİ, DÜNYA MARKASI OLMAK.

**1** 987 yılında Ömer Siso tarafından Sivas'ta kurulan Sisoft, sağlık sektöründe geliştirdiği HBYS çözümleri ve yazılımları ile Türkiye'nin önemli firmalarından biri. Firmanın Ar-Ge Merkezi'nde sağlık profesyonelleri için yenilikçi yazılımlar üretiliyor. Hedef, dünya markası olmak. HIS, LIS, RIS, PACS, EDMS, ERP modülleri ve mobil uygulama yazılımlarını uluslararası, SPICE-Level 3, CC EAL2+ (Common Criteria), Kalite Yönetim Sistemi ve ülkemiz Sağlık Bakanlığı ve ABD Meaningful Use kuralları çerçevesinde geliştiren başarılı firmayı Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Siso anlattı. Siso, "Türkiye'de ilk Kağıtsız Hastane (2012), HIMSS 6 Hastane (2013), İl Bazlı Merkezi Hastane (2014) ve Bulut HBYS (2015) çözümlerinin ilk üreticisi ve uygulayıcısıyız. Sisoft, ülkemiz genelinde ve 8 farklı ülkede 200 hastane ile çalışmakta ve uluslararası arenada 9 farklı dil desteği ile çözüm sunmaktadır" dedi.

## "Teknolojiye yatırım bir zorunluluk"

Firmaların mutlaka teknolojiye yatırım yapması gerektiğini söyleyen Ömer Siso'ya göre teknoloji yatırımı yalnızca Sisoft gibi teknoloji şirketlerinin değil, işini büyütmek, dahası ayakta kalmak isteyen her şirketin zorunluluğu. Siso; "Türkiye'deki pazarımızın şirketimizi büyütemeyeceği öngörüsü ile 15 yıl önce yönümüzü yurtdışına çevirdik. Bu amaçla ABD'de şubesi, Azerbaycan,



### ÖMER SISO

Sisoft Sağlık Bilgi Sistemleri  
Yönetim Kurulu Başkanı

Kazakistan, Senegal, Dubai'de de bayileri ile Ortadoğu, Asya ve Afrika ülkelerinde pazarlama faaliyetlerini artırdık. Ancak, uluslararası arenada iş yapmak için; daha iyi bir teknolojiye sahip olmanız ve ürünlerinizin yurt dışı rakiplerinizden daha iyi olması gerekmektedir. Bu nedenle hem yazılım altyapısını hem de kullandığı araçları teknolojinin gereklerine uygun hale getiren firmamız, bir yandan da en önemli kaynak, insana yatırım yaparak ülkemizde sektörünün lideri olurken, uluslararası standartlar ile akredite olarak yurtdışında da çok daha iyi bir aktör olarak büyük projelere imza atmaktadır" dedi ve ekledi: "Teknolojiye yatırım yapmayan firmalar, zaman içerisinde itibar, müşteri ve gelir kaybı riskleri ile karşılaşacağı gibi organizasyonlarının geleceğini tehlikeye sokup, yok olma tehdidini her an Demoklesin Kılıcı gibi tepelerinde hissedeceklerdir."

## Türkiye'nin yazılım markası

Ömer Siso, firmanın en büyük teknoloji yatırımını ise şöyle anlattı: "HBYS ürün ve çözümlerimizin 2012 yılında beri web tabanlı olması, 2013'ten beri bulut mimaride ve tek çekirdek yapıda çalışması, yapmış olduğumuz en büyük teknolojik yatırımdır." 2013'te ülkemizin ilk HIMSS akreditasyonunu Ankara Gazi Mustafa Kemal Hastanesi'ne kazandırdıklarını vurgulayan Ömer Siso, "2015'te sağlık yazılımlarını buluta taşıyan ilk firma olarak Global Bulut Ödülünü, 2018'te Ar-Ge çalışmalarındaki başarısı ile Cumhurbaşkanımızın elinden aldığımız Ar-Ge ödülünü, son olarak bu yıl içinde Türkiye'nin Yazılım Markası Ödülünü alarak bu konuda firmamızı kanıtladık. Yapay Zeka (AI), İş Zekası (BI), Nesnelerin İnterneti (IoT) gibi konularda da çözümler üreterek, ürettiği çözümleri yakın bir gelecekte müşterilerinin hizmetine sunmayı hedeflemektedir" dedi.

# KURUMSAL SEYAHAT TEKNOLOJİLERİ TÜRK TURİZMİNİN KALDIRACI OLACAK

KURUMSAL SEYAHAT VE ETKİNLİK YÖNETİMİ ALANINDA ÇÖZÜM ORTAĞI OLARAK HİZMET VEREN ERKA GRUBU, "BİZİGO.COM" ÜRÜNÜ İLE KURUMSAL SEYAHATLERİ FARKLI BİR BOYUTA TAŞIYOR.

**G** enç ve araştırmacı ekibi ile yüzlerce kurumsal firmanın seyahat ve etkinlik yönetimini gerçekleştiren Erka Grubu, yazılımını kendi geliştirdiği yeni bir ürün ile seyahatleri farklı bir boyuta ulaştırmayı hedefliyor. Türk mühendislerinin geliştirdiği yazılımla firmalara kurumsal seyahat hizmetleri sunan Bizigo.com, global alanda örnek oluşturacak bir teknolojiyle Türkiye'nin yerelde ve uluslararası alanda lider turizm teknolojisi markası olmaya hazırlanıyor. Bizigo.com web sitesi üzerinden kurumsal firmalara uçak bileti, otel rezervasyonları, vize bilgileri, araç kiralama, transfer, toplantı planlama, raporlama ve masraf yönetimi sistemi sunan markanın kurucusu Serhat Kahraman "Kurumsal seyahat sektörü tüm dünyada 1,33 trilyon dolar pazarına ulaştı. GBTA ( Global Business Travel Association ) raporuna göre 2022 de bu rakam 1,7 trilyon dolara ulaşacak. Bu toplam içerisinde ilk 5 Çin, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Japonya ve İngiltere yer alıyor. Türkiye'de, yaklaşık 2,4 milyar dolarlık bir pazara sahip olan kurumsal seyahat sektörü büyümeye, gelişmeye, yeni yatırımlara açık bir sektör" dedi.

## Hedef 500 milyon TL

Serhat Kahraman ayrıca 10 ülkede ofis açacaklarına dikkat çekerek, "Türk mühendislerden oluşan bir Ar-Ge merkezimiz var. 2020 yılında milli

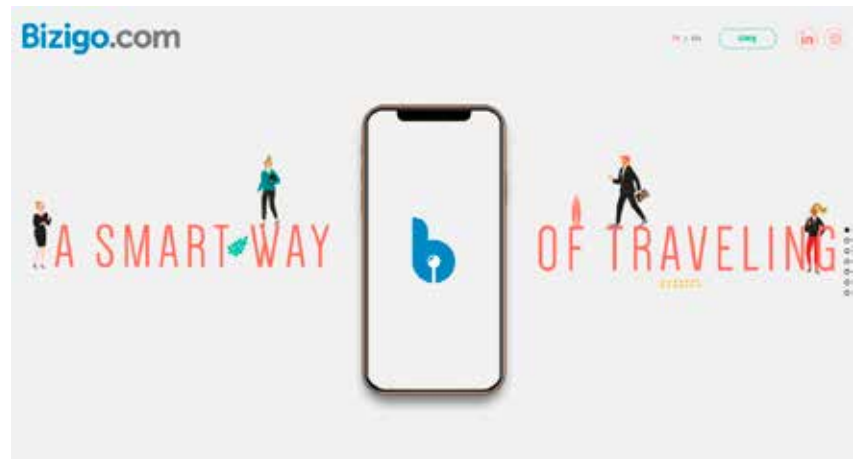


## SERHAT KAHRAMAN

Bizigo.com  
Kurucu

ve yerli kalmak koşuluyla şirket birleşmeleri ve satın almalarımız olacak. Markamızın bağlı olduğu Erka Turizm

olarak bu yılı 100 milyon TL ciro ile tamamlayacağız. Bizigo.com'da ise 500 milyon TL yıllık ciroya ulaşmayı hedefliyoruz. Turizmde farklı alanlara da yatırım yaparak Erka Turizm olarak 3 yıllık dönemde, yıllık 1,5 milyar TL ciro hedefliyoruz" dedi. Erka, "Bizigo.com" ile uçak bileti, konaklama ve toplantı organizasyonlarını tek bir portal üzerinden hizmete sunuyor. Şirketlerin iş seyahatlerini, kullanıcılarının taleplerine en uygun şekilde tasarlanmış, esnek işleyiş yapısına sahip gerçek zamanlı bir online rezervasyon portalı olan Bizigo.com, kullanım kolaylığı ile zaman ve maliyet tasarrufu sağlarken, aynı zamanda gelişen teknolojiyi de en verimli şekilde kullanıyor. Seçkin firmalar tarafından tercih edilen Bizigo.com, kurumların gereksinimlerini ön planda tutarak, kurumsal gezginlerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebiliyor.



# ARGO FREIGHT'IN ÖNCELİĞİ; MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İLE SÜREKLİ KENDİNİ GELİŞTİREN, GÜVENİLİR BİR ÇÖZÜM ORTAĞI OLAN ARGO FREIGHT LOJİSTİK, 30'DAN FAZLA ÜLKEDEN FAALİYET GÖSTERİYOR.

**A**rgo Freight Lojistik, uluslararası taşımacılık ve lojistik sektöründe Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri. Deniz ve hava yolu olarak Libya, Fas, Tunus, Cezayir, Mısır, Ortadoğu'nun tüm limanları ile Amerika kıtası ve Uzak Doğu'nun tüm limanlarına hizmet veren şirketin birinci önceliği, müşteri memnuniyeti. Başarılı firmasının Genel Müdürü Gökben Mürteze; "Argo Freight Lojistik A.Ş. olarak ithalat ve ihracat alanındaki tüm taşımalarımızı geniş acente ağımla ile gerçekleştirip, müşterilerimize en iyi hizmeti, uygun maliyetlerle sunuyoruz. Kurulduğu günden bu yana, işinin gereği en son teknolojilerle ve profesyonel çalışanlara yatırım yaparak en hızlı ve doğru hizmeti ilke edinmiştir. Bu sayede müşteri memnuniyeti odaklı hizmetler sunan firmamız, müşterilerine en doğru ve en uygun maliyetli lojistik çözümler üretmektedir" diyor.

## 30'dan fazla ülke, 190 acenta

Vizyonlarının uluslararası taşımacılık ve lojistik sektöründe müşteri memnuniyeti ile sürekli kendini geliştiren, güvenilir bir çözüm ortağı olmak olduğunu söyleyen Mürteze, firmanın misyonunu ise şu sözlerle birlikte anlatıyor: "Sunduğumuz lojistik hiz-



**GÖKBEN MÜRTEZE**

Argo Freight Lojistik Genel Müdürü

metlerimizle, müşterilerimizin küresel ticaret faaliyetlerinde en kritik çözüm ortağı ve koşulsuz müşteri memnuniyeti için sürekli süreçlerini iyileştiren, kaliteyi ön planda tutan, genç ve dina-

mik çalışanlarıyla sektörün güvenilir markası olma yolunda ilerlemek." Şu an kullanmış oldukları lojistik programı ile müşterilerine çok hızlı çözümler sağladıklarını bilhassa belirten Gökben Mürteze, "Dünya çapında 30'dan fazla ülkede 190'a yakın acenta ağımla ile deniz ve hava yolu olarak tüm bölgelerde rekabetçi navlunlar sağlıyoruz. Müşterilerimizin güveni ve desteği ile her geçen gün sektörde büyümeye devam ediyoruz" diyor. Teknoloji ve Ar-Ge'ye yatırım yapan ve sürekli gelişmeye devam eden Argo Freight Lojistik A.Ş, yatırımlarını 2020 yılı ortalarına kadar tamamlamayı planlıyor. Mürteze; "Ayrıca müşterilerimizin yükleriyle ilgili 7/24 bilgi alabilmesi içinde mobil uygulama üzerinde çalışmalarımız devam ediyor" diyor.



# LOJİSTİKTE SEKTÖR-ÜNİVERSİTE İŞ BİRLİĞİ GÜÇLENİYOR

**MARS LOGISTICS**

GENÇ YETENEKLERİ SEKTÖRE KAZANDIRMAK VE SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE KATKI SAĞLAMAK AMACIYLA, MARS LOGISTICS ANA SPONSORLUĞUNDA LOJİSTİK DERNEĞİ İŞ BİRLİĞİ İLE BU YIL 16.'Sİ DÜZENLENEN "ÜNİVERSİTELER ARASI LOJİSTİK VAKA YARIŞMASI" NIN KAZANANLARI BELLİ OLDU.



**1** 989 yılında kurulan Mars Logistics, tüm lojistik hizmetlerinin sunulduğu bir grup şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Uluslararası karayolu, havayolu, denizyolu ve demiryolu taşımacılığı hizmeti sunan Mars Logistics, proje taşımacılığı, intermodal taşımacılık, fuar ve etkinlik lojistiği, depolama, gümrük yönetimi ve sigorta alanlarında da hizmet vererek müşterilerine entegre bir sistem sunuyor.

Mars Logistics ve Lojistik Derneği (LODER) iş birliğiyle düzenlenen 16. Üniversiteler Arası Lojistik Vaka Yarışması ödül töreni sektör temsilcileri, akademisyenler ve öğrencilerin katılımıyla İstanbul'da gerçekleşti. Yapılan değerlendirme ve elemeler sonucunda yarışmanın final etabına 6 takımdan toplam 18 öğrenci katıldı. 3 kategoride gün boyu gerçekleştirilen sunumların ardından birinciler, Pi-

ri Reis Üniversitesi, On Dokuz Mayıs Üniversitesi ve Celal Bayar Üniversitesi öğrencileri oldu. Kazanan takımlara ödül ve plaketleri, Mars Logistics yöneticileri, LODER Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş ve yarışma jürisinde yer alan akademisyenler tarafından takdim edildi.

## **Sektör, inovatif fikirlerle ilerliyor**

Ödül töreninin açılış konuşmasını gerçekleştiren LODER Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş yetenekli öğrencileri sektöre kazandırmayı amaçladıklarının altını çizerek konuşmasında, üniversitelerdeki lojistik eğitiminin önemini vurguladı. Lojistik alanında istikrarla sürdürülen yarışmanın 16.'sini düzenlemekten büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Mars Hava ve Deniz Kargo Genel Müdür Yardımcısı Aydın Çevik, "Lojistik alanında kariyer hedefleyen gençlere

şu üç kavramın önemini çok iyi analiz etmelerini tavsiye ediyorum; bilgi, yabancı dil ve cesaret. İş hayatına, tamamen hazır olmadan, sadece deneyim kazanmak adına adım atmak yerine bilgi anlamında donanımlı, en az bir yabancı dile hakim olmanın verdiği cesaretle, kendilerinden emin olduklarında girmelerini öneriyorum" ifadelerini kullandı.

Kuruluşundan itibaren eğitim, kültür ve sosyal sorumluluk faaliyetleriyle aydınlık bir ülke yaratmanın bilinciyle hareket ettiklerini belirten Aydın Çevik, "Mars Logistics olarak, "Lojistik Vaka Yarışması" ile sektörde farkındalık yaratmaya devam ediyoruz. Genç yetenekleri sektöre kazandırmak ve sektörün gelişimine katkı sağlamak amacıyla, iş dünyası ile öğrenciler arasında iletişim köprüsü inşa ediyoruz. Sektör-üniversite iş birliğini öğrencilerin inovatif fikirlerinden ilham alarak güçlendiriyoruz" dedi.

# SANAT YOLUYLA TANITIMIN ÖNEMİ PAHA BİÇİLEMEZ

TÜRKİYE’NİN BÜYÜK ETKİNLİKLERİNDEN BOĞAZIÇI FİLM FESTİVALİ BAŞKANI OGÜN ŞANLIER, TÜRKİYE’NİN HEM İHRACATINA HEM DE TANITIMINA ÖNEMLİ KATKI SUNAN TÜRK DİZE VE SİNEMA SEKTÖRÜNÜN ÖNEMİNE DEĞİNDİ. ŞANLIER, ÖZELLİKLE FESTİVAL KAPSAMINDA ÜLKE ADININ DUYURULMASININ PAHA BİÇİLEMEZ BİR ÖNEM ARZ ETTİĞİNİ VE DEĞERİNİN MADDİ OLARAK ÖNEMİNİN HESAPLANMASININ İMKANSIZ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

**U**luslararası Boğaziçi Sinema Derneği tarafından 18-25 Ekim tarihlerinde düzenlenen “7. Boğaziçi Film Festivali”nde, 25 ülkeden 83 film sinemaseverlere buluştu. Türk sinemasına önemli katkılar sunan bu festival vesilesiyle, Türk dizi ve sinema sektörünü, sektörün Türkiye ihracatına ve tanıtımına sunduğu katkıyı 7. Boğaziçi Film Festivali Başkanı Ogün Şanlıer ile konuştuk.

## **Türk dizi ve filmlerinin Türkiye’nin tanıtımına katkısını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Tabii ki hem filmlerin hem de özellikle dizilerin ülkemize katkısı yadsınmaz. Sanat yoluyla kendimizi hem ifade etmeliyiz hem de kültürümüzü tanıtmalıyız. Bir filmin ya da dizinin büyük kitlelere ulaşması günümüzde artık özellikle dijital platformları da göz önüne alırsak çok etkili ve hızlı şekilde gerçekleşiyor. Filmleri ve dizileri izleyenler, hem Türk insanını hem ülkemizin çeşitli güzelliklerini ve zenginliklerini insan hikayeleri üzerinden tanıma imkanı buluyor. Özellikle diziler bir çok ülkeye ihrac edildiği için



**OGÜN ŞANLIER**  
7. Boğaziçi Film Festivali Başkanı

çok uzak coğrafyalarda dahi tanıtım açısından önemli bir unsur oluyor. Sinema filmleri açısından değerlendirecek olursak, bir Türk filminin önemli festivallerde yer alması, ödül kazanması bütün dünyanın özellikle kültür sanat camiasının dikkatini çekiyor, bu tarz tanıtımların değerini maddi olarak hesaplamak gerçekten imkansız çünkü çok farklı bir geri dönüşü oluyor ve paha biçilemez bir önem arz ediyor bizim için.

## **Bu minvalde Türkiye’nin bu sektördeki hizmet ihracatı gücünü ve potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dizilerimizin ulaştığı coğrafya, izlendiği ülkelere baktığımızda bütün dünya Türk dizilerini izliyor. Bu gerçekten önemli bir olay ve bunun geri dönüşünün aslında rakamlarla ölçülemeyecek kadar değerli olduğunu düşünüyorum. Yine de rakamlara bakarsak 300 milyon doları aşan bir dizi ihracatından bahsediyoruz. Ekonomik olarak önemli bir döviz girdisinin yanı sıra iç pazarda etkisi istihdam olarak da geri dönüyor. Sektörde sürekli bir üretimin var olduğunu görüyoruz, istihdama katkısı, ve yetişmiş insan gücümüz de buna bağlı olarak artıyor ve bu da daha çok üretimi mümkün kılıyor. Bütün dünyaya kendi hikayelerimizi anlatıyoruz, kendi kültürümüzü tanıtıyoruz ancak hala potansiyelimizi tam olarak gerçekleştirmediğimizi düşünmüyorum. Daha kaliteli diziler, daha iyi prodüksiyonlar daha sürdürülebilir bir endüstriyi var etmemiz gerekiyor. Anlatılmamış çok fazla hikayemiz var, kendi topraklarımızı ve özümüze biraz daha fazla yoğunlaşmamız gerekiyor böylece daha da evrensel bir başarıya ulaşabiliriz.



### **Boğaziçi Film Festivali'nin geçmişi ve misyonu nedir?**

Boğaziçi Film Festivali ilk yıllarında kısa film yarışmalarıyla başlamış daha sonrasında uzun metraj film yarışmalarına, uluslararası yarışmalara, proje geliştirme bölümlerine kavuşmuş hızla gelişen uluslararası bir festival artık. Festivalin misyonu tabii ki sinemamıza ve sinemacılarımıza katkı sunmak, onlara kendi projelerini geliştirebilecekleri imkanlar sunmak, filmler için bir platform olmak ve sinema takipçilerine iyi filmler sunmak diyebiliriz. Uluslararası alanda etkili bir festival haline gelerek, sinemacılarımıza da bu anlamda önemli network imkanları sunmak da en önemli ayırt edici amaçlarımızdan birisi diye düşünüyorum.

### **Bu yılki festivalinizi Türkiye'nin ve Türk sinemasının tanıtımı ile hizmet ihracatına dolaylı katkısı anlamında nasıl değerlendiriyor sunuz?**

Festivalde her yıl ortalama 100-120 yabancı konuk ağırlıyoruz. Bunlar kendi ülkelerinde repütasyonları olan, uluslararası alanda tanınan yapımcı, yönetmen, oyuncu, sector profesyoneli gibi alanlardan çok değerli insanlar. Buraya geldiklerinde Boğaziçi Film Festivalinde hem bizim yerli sinemacılarımızla iletişim kurabiliyorlar hem de genç sinemacılar onların bilgi birikiminden faydalanabiliyorlar. Bu kadar önemli, nicelik olarak da değerli isimleri İstanbul'da ağırlıyoruz, dolayısıyla hepsi birer gönüllü tanıtım elçisi oluyor bir nevi çünkü filmlerinin burada gösteriliyor olması kendi ülkelerinde de geniş yankı buluyor, haber oluyor ve Türkiye'nin tanıtımına doğrudan katkı oluyor. Sinemanın önemli duayen isimlerini, büyük

yönetmenlerini ağırlıyoruz, onların burada olmaları bizi tanımaları ve örneğin sosyal medya hesaplarındaki binlerce takipçileri için Türkiye'den paylaşım yapmaları bizim soft power gücümüze de kültür yoluyla tanıtımımıza da büyük katkı oluyor. Bir başka açıdan bakarsak, festivalde birbirleri ile tanışan yabancı ve Türk yapımcılar ortak projeler geliştirebiliyorlar, Türkiye'de film çekmek isteyen yönetmenler olabiliyor bu gibi durumlarda hem ülkemize döviz anlamında girdi olarak katkı oluyor hem de buradaki sinema alanında hizmet veren şirketler kendilerine gelir elde edebiliyor ve büyük projelerin parçası/ortağı haline gelebiliyorlar.

### **Türkiye'de yabancı film şirketlerinin film çekmesini, mevcut platoları ve bu husustaki devlet teşvikleri nasıl değerlendiriyor sunuz?**

Bildiğiniz gibi artık yeni bir sinema yaşamız var. Kültür ve Turizm Bakanlığı bu konuda önemli bir işe imza attı, sinema genel müdürlüğü bu konuda çok yoğun çalışıyor. Bu yeni yasanın en önemli getirilerinden birisi, Türkiye'de film çekecek olan yabancı prodüksiyonlara getirilen yüzde 30'a

kadar geri ödeme teşviği olarak görünüyor. Yabancı bir yapımcı Türkiye'de çekim yapmak için harcadığı paranın bir kısmını teşvik olarak geri iade alabilecek, bu da önemli ve büyük projeleri ülkemize çekmek için ekstra bir durum ortaya çıkartıyor. Platolar açısından bakarsak tabii ki elimizde iş görebileceğimiz platolar var ancak ben şahsen Türkiye'nin kendi doğal güzelliklerini de düşününce kendi başına kocaman bir plato olduğunu düşünüyorum. Ülkemiz sinematografik anlamda da çok şey vaad ediyor. Farklı mevsimleri aynı anda yaşayan bir ülkeyiz, prodüksiyon açısından değerli bir durum bu.

### **Katıldığınız yurtdışı fuar ve festivallerde Türk yapımlarına olan ilgiyi nasıl buluyorsunuz?**

Türkiye her anlamda ilgi çekici bir ülke, bunu yurtdışında daha çok görüyor ve deneyimliyorsunuz. Özellikle Türk dizileri her yerde tanınıyor, insanlar Türk olduğunuzu öğrenince önce dizilerden bahsetmeye, dizilerden öğrendikleri kelimelerle, cümlelerle sizinle iletişim kurmaya çalışıyorlar bu anlamda gayet iyi durumdayız diyebilirim.





### **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.: MEHMET ALİ ERKAN  
GEN. SEK. YRD: ÜMİT SARI  
GEN. SEK. YRD: CANAN AKTAN SARI

### **BAİB** BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **denib** DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **DAİB** DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **DKİB** DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **eib** EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

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

### **GAB** 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  
GENEL SEKRETER YRD: SERDAR HASAN AYDOĞAN

### **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 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 YARD. 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 SAHASI  
KAHVERENGİ CAD. NO: 11  
16140 NİLÜFER/BURSA  
TEL: 0 224 219 10 00  
FAKS: 0 224 219 10 90  
E-POSTA: uludag@uib.org.tr  
WEB ADRESİ: www.uib.org.tr  
GENEL SEKRETER: MÜMİN KARACAKAYALILAR  
GENEL SEKRETER YRD. 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

Gelecek Şimdi Sizinle...

# SISOFT

Sağlık Bilgi Teknolojileri ile Dijital ve Kağıtsız Hastane Çözümlerinde 32 Yıllık Tecrübe

- ✓ Hastaneye Özel Çözümler
- ✓ JAVA J2EE, Web Tabanlı
- ✓ 3 Kıtada ve 9 Farklı Ülkede
- ✓ Kurumlarda HIMSS Stage Uygulamaları
- ✓ Yenilikçi Yazılımlar ve Entegre Çözümler
- ✓ Kağıtsız Hastane Otomasyonu
- ✓ İşletim Sistemi ve Tarayıcı Bağımsızlığı
- ✓ Devlet Ar-Ge Merkezi Ödüllü
- ✓ Uluslararası Standartlara Uyumluluk (HI7, IHE, ICD, CE, ISO...)
- ✓ Türkçe Dışında 8 Farklı Dil Desteği
- ✓ HIPAA Uyumluluğu
- ✓ Tek Çekirdek Yapı Üstünlüğü ve Merkezi Sistem
- ✓ Common Criteria (CC 2+)
- ✓ SPICE Level 3
- ✓ USA Meaningful Use

SISO pacs



SISO hbycs

Hastane Bilgi Yönetim Sistemi

SISO family



SISO bbycs



SISO mobile



SISO ebys



SISO guard



SISOFT

Sisoft Merkez: Ankara - Turkey - 06810 • Tel: +90 850 955 SISO Fax: +90 312 210 19 24

Ofis: Hacettepe - Teknokent - Turkey - 06531 • www.sisoft.com.tr sisoft@sisoft.com.tr

Ofis: New Jersey / USA - 07656 • Tel: +1 646-378-2138 +1 609-891-0696

www.sisoft.us sisoft@sisoft.us

ORACLE Platinum Partner



ANALYTICS STAGE 6



# YENİ DESTİNASYON KUALA LUMPUR

Dünyanın en çok ülkesine uçan hava kargo taşıyıcısı  
şimdi Malezya, Kuala Lumpur'a da uçuyor.



**TURKISH  
CARGO**

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