

# TİM REPORT



## İHRACATÇILARIN BAE HEDEFİ: 10 MİLYAR DOLAR



## CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ'NE RESMÎ ZİYARETTE BULUNDU

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN TEMASLARINA  
TİCARET BAKANI MEHMET MUŞ EŞLİK ETTİ. TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE İLE BERABERİNDEKİ HEYET,  
İHRACAT RAKAMLARINI ARTIRACAK GÖRÜŞMELERE KATILDI

**2022'NİN İLK FİZİKİ  
TİCARİ HEYETİ  
GERÇEKLEŞTİ**

**BURJ KHALIFA'YA  
TÜRK BAYRAĞI  
YANSITILDI**

**TİM, BAE'YE  
SATILABİLECEK  
317 ÜRÜNÜ AÇIKLADI**

# GÜVENİLİR HİZMET GÜVENLİ TESLİMAT



**15**  
YILLIK  
DENEYİM

**NMT**

İSTANBUL - İZMİR - GAZİANTEP - MERSİN - BURSA - ANTWERP - SHANGHAI - XIAMEN - QINGDAO - DALIAN - TIANJIN - GUANGZHOU - NINGBO - SHENZHEN

NMT LOGISTICS

NMT CONSOLIDATION

NMT SAHA

NMT CL CHINA LTD

NMT WAREHOUSING

NMT anko

NMT PLASTICS

NMT CONTAINERS

NMT BELGIUM NV



**COLDBOX**

NMT LOGISTICS

İSTANBUL - OFFICES KÖBE ŞEHİTLERİ CAD. NO:15/1 OFİS NO :23 ŞİŞLİ İSTANBUL, TÜRKİYE

T / +90 212 272 1219

info@nmt-tr.com



AİT

OLDUĞUMUZ TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ. KARA, HAVA, DENİZ YA DA İNTERMODAL TAŞIMACILIK ALTERNATİFLERİYLE DÜNYAYI DOLAŞIYORUZ. HİZMET KALİTEMİZ VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIMIMIZLA

MARKALARA DEĞER KATIYORUZ. BİZE ULAŞIN, HEDEFLERİNİZİ PAYLAŞIN. "BİZ HER ZAMAN BİR YOL BULURUZ." ROTANIZ NERESİ OLURSA OLSUN. İSTER NAIROBİ, İSTER SANTIAGO, İSTERSE ZAGREB

**GALATA**  
TAŞIMACILIK VE TEKNİK A.Ş.

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

Great  
Place  
To  
Work.



# TİMREPORT İÇİNDEKİLER

Sayı: 205 - MART 2022



## İHRACATI TABANA YAYIYOR

Türkiye'nin ihracattaki potansiyelini artıran Genç TİM, 2022 yılı için hedef pazar ve sektörler özelinde çalışmalarını hızlandırdı. **Syf 28**



## "PORSELENDE TRENDLERİ BELİRLİYORUZ"

Türkiye'nin en köklü markaları arasında yer alan Kütahya Porselen'in Yönetim Kurulu Başkanı Sema Gural Sürmeli'ye konuk olduk. **Syf 36**



## İHRACATÇILARIN BAE HEDEFİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle TİM Başkanı İsmail Güle ile beraberindeki heyet, Dubai Expo'da temaslarda bulundu. **Syf 30**



## İHRACATIN İTİCİ GÜCÜ ÇELİK

İhracatta geçen seneyi, başarısını en fazla artıran 3. sektör olarak kapatan çelik sektörü, rekor kırmaya devam ediyor. **Syf 42**





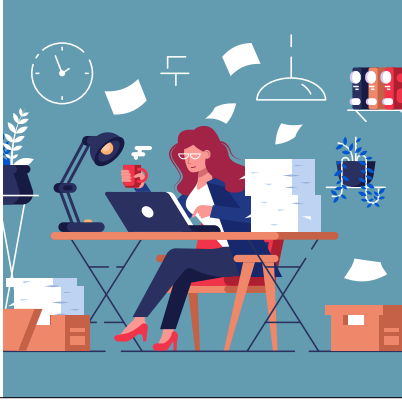


# İŞİMİZ GELECEK GÜCÜMÜZ GEÇMİŞ

Ortadoğu Holding olarak, faaliyet gösterdiğimiz turizm, sağlık, inşaat, enerji, lojistik ve çevre teknolojileri gibi sektörlerde 40 yılı aşkın geçmişimizden güç alıyoruz, ülkemizin ve insanlarımızın geleceği için çalışıyoruz.

[ortadoguholding.com.tr](http://ortadoguholding.com.tr)

# İÇİNDEKİLER



## “GÜÇLÜ KADIN, GÜÇLÜ TÜRKİYE”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde oluşturulan TİM Kadın Konseyi, çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. **Syf 46**

## TİMREPORT

**TİMREPORT Adına İmtiyaz Sahibi**  
TİM Başkanı İsmail Gülle

**Yayın Kurulu**  
Mehmet Fatih BİLİCİ  
Enise Didem ELMAS  
Vahide Belma ÜNAL  
Senem SANAL SEZERER  
Fikret ÇENGEL

**Yönetim Yeri**  
Sanayi Caddesi DışTicaret  
Kompleksi Yenibosna - İSTANBUL  
T: (212) 454 04 71 F: (212) 454 04 13  
www.tim.org.tr

## “YARATICI SEKTÖRLER TETİKLENİR”

Shell Genel Müdürlük binasından Santral İstanbul'a kadar pek çok yapıya hayat veren usta mimar Nevzat Sayın'a konuk olduk. **Syf 56**



**Genel Yayın Yönetmeni** Selda Yeşiltaş

**Yayınlar Koordinatörü** Murat Erdoğan

**Görsel Yönetmen** Serpil Yenihayat

**Editör** Simge Soyel

**Fotoğraf Editörü** Ergün Çalakoğlu

**Muhabir** Melis Alpay

**Reklam Müdürü** Ilknur Ulusoy  
ilknur@viyamedya.com

**Reklam Sorumlusu** Sırma Samay Yabancı

**Redaksiyon** Kurşun Kalem Kurumsal Yayıncılık  
ve Tanıtım Hizmetleri

**İletişim**

Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.  
No: 45 Kat: 3

Nisantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya

**Baskı** Özlem Matbaa

## EKLEKTİK, ETNİK VE MODERN

Kendi markasıyla 14 yıldır Türkiye'den ve dünyadan çok s ayıda ünlü ismi giydiren Zeynep Tosun tasarımlarının sırrını anlattı. **Syf 60**







## Özlemişiz ve özletmişiz...

### **BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ'NE**

gerçekleştirdiğimiz Dubai Heyeti, ihracatçılarımızdan ve Dubai'li iş insanlarından oldukça büyük ilgi gördü. Pandemi döneminde hayata geçirdiğimiz ilk fiziki ticari heyetimiz süresince, dış pazarda sahada olmayı ne kadar özlediğimizi fark ettik. İyi ilişki içinde olduğumuz ülkelerdeki iş insanlarının da bizleri ne kadar özlediğini, Dubai'de ihracatçılarımıza gösterilen yüksek ilgiden bir kez daha gördük.

Dubai Ticaret Heyetimize, 22 sektörden 39 birlik temsilcisi ve 50 firma temsilcisinin katılmasının yanı sıra eş zamanlı fuara katılan firmalarımızla birlikte 200'e yakın iş insanımız, yüzlerce görüşme gerçekleştirdi. 200 Türk iş insanı ile 300'ü aşkın BAE firması arasında çok sayıda toplantı düzenlendi. Heyetimiz süresince farklı sektörlerde 13 anlaşma imzalandığını öğrendik ve ihracatçılarımız orta vadede iş birliğine dönebilecek görüşmeler yaptıklarını ifade etti. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Bakanlarımızın Dubai'de yaptıkları diplomatik ve ticari görüşmelerin de ihracatımız açısından olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyoruz.

Türkiye'nin, Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracatı, 2021 yılında yüzde 94 artışla 5,5 milyar dolara ulaştı; fakat ihracat potansiyelimiz çok daha yüksek. Bu nedenle BAE'ye yapılan ihracat hacmimizi kısa vadede 10 milyar dolara çıkarma hedefi koyduk. Birleşik Arap Emirlikleri'nin Türkiye'den mevcut durumda ithal etmediği ancak ithal edebileceği 317 ürün olduğunu tespit ettik. Bu ürünlerde Birleşik Arap Emirlikleri'nin ithalatına bakıldığında, 10,5 milyar doları aşkın bir

hacim görüyoruz. Ama bu ürün grubunda Türkiye'den hiç ithalat yapılmadığını fark ettik. Ayrıca yine bu 317 ürün içinde 45 üründe Türkiye ciddi bir rekabet avantajına sahip. Sadece bu 45 üründe dahi, Birleşik Arap Emirlikleri'nin 400 milyon doları aşkın ithalatı bulunuyor. Heyetimiz süresince yaptığımız görüşmelerde tüm bunlara dikkat çektik ve olumlu dönüşler aldık.

**Birleşik Arap Emirlikleri ile başlayan fiziki ticari heyetlerimize gelecek dönemde de devam edeceğiz. Fiziksel olarak ihracatçılarımızın sahalara geri dönüşüyle birlikte bu yıl için belirlediğimiz 250 milyar dolar ihracat hedefimize de rahatlıkla ulaşabileceğimize inanıyorum.**

BAE özelinde anlattığım bu durum, iyi ilişkiler içinde olduğumuz birçok ülke pazarı için de geçerli. Bu sebeple pandemi nedeniyle ara vermek zorunda kaldığımız fiziki ticari heyetlerimize gelecek dönemde de devam edeceğiz. Pandemi döneminin başından bu yana 73 ülkede 105 sanal ticaret heyeti gerçekleştirerek ilişkilerimizi sıcak tutmaya çalışmıştık. İhracatımızın 225,4 milyar dolar seviyesine çıkmasında, bu sanal heyetlerimizin de etkisi olduğuna inanıyorum. Fiziksel olarak ihracatçılarımızın sahalara geri dönüşüyle birlikte bu yıl için belirlediğimiz 250 milyar dolar ihracat hedefimize de rahatlıkla ulaşabileceğimize inanıyorum.

*İsmail Güllü*  
TİM Başkanı

# Panorama



## FUAR

- TİM Başkanı İsmail Gülle, Avrupa'nın en büyük mobilya fuarı kabul edilen 2022 İstanbul Mobilya Fuarı'nın açılış programında sektörün temsilcileriyle bir araya geldi.
- İstanbul Fashion Connection Hazırgiyim ve Moda Fuarı'nın açılışına TİM Başkanı İsmail Gülle katıldı.



## ÇEVİRİM İÇİ TOPLANTI

- İhracatın finansmanındaki güncel gelişmeleri değerlendirmek üzere T.C. Merkez Bankası Başkanı Şahap Kavcıoğlu ile Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı gerçekleşti.
- Odaklı İnoSuit Mart 2022 Dönemi Lansmanı, Bilgi Paylaşımı ve Ön Hazırlık Toplantısı gerçekleştirildi.



## İHRACAT, ŞAMPİYONLAR LİGİNDE

- Türkiye Futbol Federasyonu iş birliği ile ihracat hedeflerine ulaşılması yolunda tüm kulüpler, futbol müsabakalarında yeşil sahaya "İhracatımız Şampiyonlar Liginde Hedef 250 Milyar Dolar" pankartı ile çıktı.

Öznur Kablo Yeni Malatya Spor & Beşiktaş AŞ

Adana Demirspor AŞ & Vavacars Fatih Karagümrük

DG Sivasspor & Fenerbahçe AŞ

Medipol Başakşehir FK & Göztepe AŞ

Kasımpaşa AŞ & Yakutel Kayserispor

Ataşehir Hatayspor & Çaykur Rizespor AŞ

Altay İttifak Holding & Konyaspor

Fraport TAV Antalyaspor & Gaziantep Futbol Kulübü AŞ

GZT Giresun Aytemiz & Alanyaspor

## ocak

## İNOVATİM

- İnovaTİM proje takımlarından METU Formula Racing, Ağustos ayında Hockenheim'de gerçekleşecek Formula Student Almanya yarışına elektrikli araç kategorisinde direkt katılma hakkı kazanan ilk ve tek Türk takımı oldu.

# İNOVATİM

## ÖDÜL TÖRENİ

- TET 2021 İhracatın Liderleri Ödül Töreni kapsamında TİM Başkanı İsmail Gülle, Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ve ihracatçı birlik başkanları katılımıyla elektrik elektronik sektörü ihracatçılarına ödülleri takdim edildi.







## ZİYARET

- TİM Başkanı İsmail Gülle, İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Keskin ve Yönetim Kurulu Üyeleriyle bir araya geldi.
- Deniz Ticaret Odası Şubat Ayı Meclis Toplantısı'na TİM Başkanı İsmail Gülle katıldı.
- TİM Başkanı İsmail Gülle, Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Nihat Özdemir'e ve Yönetim Kurulu Üyelerine ihracat ailesine verdikleri desteklerden ötürü teşekkür etti.
- Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Hakan Aran ile Genel Müdür Yardımcısı İsmail Şimşek, TİM Başkanı İsmail Gülle'ye nezaket ziyaretinde bulundu.
- TİM Başkanı İsmail Gülle, Türk Kızılay İstanbul Büyükşehir Şube Başkanı Kadem Ekşi ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi.
- Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Üyesi Osman Boyraz, TİM Başkanı İsmail Gülle'yi ziyaret etti.
- Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın hitapları, T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'nin ev sahipliğinde gerçekleşen Ekonomi Modeli Yeni Adımlar ve Enflasyon Tedbirleri Tanıtım Toplantısı'na TİM Başkanı İsmail Gülle katıldı.

## ŞUBAT

### TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI

- Türkiye Lojistik Portalı, ihracatçılar ve yük taşıyıcı firmalar arasında veri iletişim bağlantısı kurmayı hedefleyen, teknoloji merkezli bir portal olarak hizmet veriyor.



### DUBAİ (13-15 ŞUBAT)

- Burj Khalifa'ya, İstiklal Marşı eşliğinde Türk bayrağı ve Türkçe "Hoş geldiniz" yazısı yansıtıldı.
- Dubai Ticaret Heyeti, TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu ve BAE Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu'nun üst düzey temsilcilerinin konuşmaları ile başladı.
- Birleşik Arap Emirlikleri'nden 300 firma, Ticaret Heyeti kapsamında Türk firmaları ile Dubai'de bir araya geldi.
- Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, BAE'ye gerçekleştirdiği resmî temasların ardından Türkiye Millî Günü'nde Dubai Expo alanında kurulan Türk pavilyonunu gezdi.
- Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın temaslarına Ticaret Bakanı Mehmet Muş eşlik etti.
- TİM Başkanı İsmail Gülle ile beraberindeki heyet, Dubai Expo'da ihracat rakamlarını artıracak görüşmelere katıldı.



# KISA KISA

KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER

Ege kıyıları ile Yunanistan adaları arasında feribot seferlerine diğer ticari ve özel yatlarla ilişkin pandemi nedeniyle konulan kısıtlamalar iki yıl aradan sonra kaldırıldı. İki ülke arasındaki seferler, 7 Şubat 2022 tarihi itibarıyla yeniden başladı.



Kiel Dünya Ekonomisi Enstitüsü'nün (IFW) yayımladığı raporda; konteyner taşımacılığındaki tıkanmalara rağmen küresel ticaretin 2022 Ocak ayında bir önceki aya kıyasla arttığı ve pandemi öncesi seviyesini aştığı belirtildi.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) E-Ticaret Meclis Üyesi Seyhun Özkara, metaverse dünyasında Türkiye'den 30 bin, İstanbul'dan ise 15 bin parsel satıldığını söyledi.



Türkiye girişim ve teknoloji ekosistemi, 2021 yılında tüm zamanların rekorunu kırdı. StartupMarket verilerine göre 2020 yılında 163 adet girişim yatırım alırken bu rakam 2021 yılında 297'ye yükseldi.

Japon otomotiv devi Nissan, otomobil endüstrisinin hızla elektrikli araçlara yönelmesi ve katı emisyon standartları nedeniyle 2025'te Avrupa pazarına benzinli motor üretimine son vereceğini duyurdu.



Rusya Merkez Bankası, kripto para madenciliğinin ve ticaretinin yasaklanmasını önerdi. Ülkenin para politikası egemenliğini kripto paraların sınırladığına dikkat çekilen açıklamada politika faizinin yüksek seviyede tutulmak zorunda kalındığı vurgulandı.

Şirketlere mobil ölçüleme ve küresel ilişkilendirme çözümleri sunan AppsFlyer, 2021 E-Ticaret Durum Raporu'nu yayımladı. Türkiye, mobil uygulama indirme sayısında ilk sıralarda yer aldı.





Bugün sağlığı  
ve **hayatı**  
sizinle  
**kutluyoruz.**

Roche olarak tam 125 yıldır  
siz sağlık çalışanlarının yanındayız.

**Tıp Bayramınız kutlu olsun.**

[www.roche.com.tr](http://www.roche.com.tr)  
[www.medikaynak.com](http://www.medikaynak.com)

**125 YEARS**  
*Celebrate Life*



# Cumhurbaşkanı Başdanışmanı İbrahim Kalın, ihracatçılarla buluştu

T.C. Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Prof. Dr. İbrahim Kalın, TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde ağırlandı.

**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM)** ihracatçıların yeni fırsatlar konusunda bilgilendirmeye devam ediyor. TİM, bu kapsamda Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Prof. Dr. İbrahim Kalın'ı TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde ağırladı. Etkinliğin açılışını TİM Başkanı İsmail Gülle gerçekleştirdi. Açılış konuşmasında Gülle, dış politikanın ticaretin önünü açtığına değindi. TİM Başkanı İsmail Gülle: "İhracatımız, dış politikamızı güçlendirdi. Bu sayede geçen yıl ihracatımıza

artı 25 milyar dolar değer kattık. İhracatımız, pandemi öncesi zirve yılımız olan 2019'a kıyasla ABD'ye yüzde 64, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yüzde 52, İsrail'e yüzde 42, Rusya'ya yüzde 39, Ukrayna'ya yüzde 35, Çin'e yüzde 34 arttı. İmzalanan Türkiye-Ukrayna Serbest Ticaret Anlaşması ile ikili ticaretimizde inşallah çok daha yüksek rakamlara ulaşacağız. Bundan sonra yeni hedeflere, ülkemizin jeopolitik konumunun avantajlarını sonuna kadar kullanarak kararlılıkla yürüyeceğiz." diye konuştu. Cumhuriyetin 100. yılına

giderken yeni hedefler konusunu kolektif bir şekilde düşünmek gerektiğini belirten Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Prof. Dr. İbrahim Kalın: "Bizim hikâyemiz, hepimizin hikâyesi olmak zorunda. Türkiye'nin büyük hikâyesi 100 yıllık bir geçmişten ibaret değil. Bizim çok daha köklü devlet geleneğimiz var, tarih bilincimiz var. Cumhuriyet ile birlikte yakın tarihimizde yeni bir sayfa açtık. Bin küsur yıllık devlet geleneğimiz içinde, yeni bir devlet kurduk. Yeni dünyaya, Cumhuriyet ile bakıyoruz.



Gelecek yıl, Cumhuriyetimizin 100. yılı, bunun muhasebesini yapıyoruz. Cumhuriyeti ne seviyeye getirdik, bundan sonra önümüze ne tür hedefler koymalıyız, bunu hep beraber değerlendirmek zorundayız.” dedi.

### “DENGEYİ, ALTIN ORAN İLE BULABİLİRİZ”

“Yerli ve millî olmak ile dünyaya entegre olmak arasındaki dengenin kurulması büyük önem arz ediyor.” diyen İbrahim Kalın, şöyle devam etti: “Bazen yerli ve millî olmak, kendimizi dünyaya kapatmış gibi algılanabiliyor. Küreselleşme de bizim yerli ve millî değerlerimizden, kimliğimizden, coğrafyamızdan uzaklaşmış gibi takdim ediliyor. Bizim aradığımız şey, bir üst kavram olarak altın orandır. İfrat ve tefrit arasında ikisini de reddederek orta yolu bulmaktır. Altın orana ulaştığımız zaman, farklılıkları bir araya getirip buradan bir sinerji çıkarmak mümkün olacaktır. Altın oran, dengeyi sağlayan temel unsurdur. NATO’ya üye bir ülke olarak diğer coğrafyalarla ilişkilerimizi geliştirerek devam ediyoruz. Bu, altın orandır. İhracat kadar ithalata da gerek var. Burada da altın oranı bulmamız gerekir. İmam Gazali’nin dediği gibi ‘Haddini aşan zıddına döner.’ Sınırını aştığında ters etki yapmaya başlar. O yüzden asıl olan sınırlarımızı bilerek, haddimizi bilerek altın oranı bulmaktır. Türkiye doğu ile batı arasında, yerel-millî olmak ile küresellik arasında,



Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Prof. Dr. İbrahim Kalın: “Yerli ve millî olmak ile dünyaya entegre olmak arasındaki dengenin kurulması büyük önem arz ediyor.”

gelenek ile modernize arasında bu altın oranı ve dengeyi kurdu. Siyaset anlayışımızı ve ticaretimizi, altın oranla geliştirmeye devam edeceğiz. Bu manada Cumhuriyetimizin 100. yılına, dünyanın en güçlü ve saygın ülkelerinden birisi olarak gireceğini söyleyebiliriz. Cumhuriyetimizin temelleri bize böyle bir imkânı fazlasıyla sunmaktadır.”

### “İLGİSİZ KALMA ŞANSIMIZ YOK”

İnsanlığın fiziki gerçekliğin ötesine geçen başka gerçeklik boyutlarıyla ilerlediğini kaydeden Kalın: “Biz buna sanal gerçeklik, güçlendirilmiş gerçeklik ve metaverse diyoruz. Aslında bir anlamda gerçek ile hayal ettiğimizin iç içe geçtiği ve

bunların birbirini beslediği bir dünyaya doğru hızlı bir şekilde gidiyoruz. Metaverse dediğimiz yeni dünyalarla karşımıza yeni fırsatlar ve tehditler çıkacak. Bu dünyalara ilgisiz kalma şansımız yok. Bunları doğru yönetebilirsek fiziki gerçekliğin ötesindeki alternatif sanal gerçeklikleri insanlığa sunabilmek için belki yeni fırsatlar olacaktır. Böylece sadece değişimin peşinden koşan değil, değişimi tanımlayan ve yönlendiren bir millet olarak 100. yıla girmek ve ötesine doğru ilerlemek mümkün hâle gelecektir. Web 3.0 ve metaverse gibi birtakım gerçeklikler artık hayatımızda yer alıyor. Geleceği inşa eden yazılımcılar bulunuyor. Gelecek dönemde biyo güvenlik, siber güvenlik ve gıda güvenliği



konuları da ön plana çıkacak. Buradaki faaliyetlerimizi ve yatırımlarımızı da artıracacağız.” açıklamasında bulundu.

## YENİ SAYFALAR AÇILACAK

Cumhurbaşkanı'nın, gittiği her ülkede ihracatçıların sorunlarını ve yatırımlarını en önemli gündem maddeleri arasında bulundurduğunu kaydeden Kalın: “Yakın zamanda çok güzel gelişmeler olacak. Bazı ülkelerle yeni sayfalar açma hazırlığındayız. Mısır ile görüşmelere başladık. Suudi Arabistan ile görüşmelerimiz devam ediyor. İsrail ile önemli bir noktaya geldik. Birçok ülkede yeni fırsatlar oluşacak. Yakında meyvelerini toplamaya

TİM Başkanı İsmail Gülle: “Dış politikada kıtaya gösterilen ilgi, dış ticaretimize doğrudan yansıdı. Afrika'ya ihracatımız son 20 yılda 1,5 milyar dolardan 21 milyar dolara yükselerek 14 kat arttı.”

başlarız. TİM Başkanı İsmail Gülle, her fırsatta ihracatçıların sorunlarını ve taleplerini bizlerle paylaşıyor. Hedeflerin ötesinde bir yıl geride kaldı. Şimdi 250 milyar doları, Cumhuriyetimizin 100. yılında 300 milyar doları hedefliyoruz. Her sorunun üzerinde çalışıyoruz. 2022 yılı, sorunların çözüme kavuştuğu, güzel haberlerin olacağı bir yıl olacak.” ifadelerini kullandı.

## “UKRAYNA GÜNDEMİMİZDE”

Rusya-Ukrayna krizi ile ilgili konuşan Kalın: “Cumhurbaşkanı

Erdoğan'ın Ukrayna ziyareti krizin aşılmasında önemli bir rol oynadı. Gelecek dönemde Ukrayna konusu, gündemimizde olmaya devam edecek. Ukrayna ile imzalanan STA, ikili ticaretimize katkı sağlayacak, ilişkilerimizin devamı için önemli bir rol oynayacak. Ukrayna, önümüzde üç, beş ayın değil; üç, beş yılın konusu olmaya devam edecek. Türkiye olarak herhangi bir savaşa, askeri müdahaleye mahal vermeden bu krizin aşılması yönünde üzerimize düşen görevi

# BİZİM DÜNYA'YA, DÜNYA'NIN DA BİZE İHTİYACI VAR

Güneş, biyogaz ve biyokütle enerji üretim santrallerimizle, her yıl yaklaşık 2 milyon ton karbondioksitin doğaya salımını engelliyoruz. Daha iyi bir gelecek, daha iyi bir dünya için, yeşil ve temiz enerjiye yatırım yapmaya devam edeceğiz.





yapacağız. Burada da altın oranı bulmaya çalışacağız.” diye konuştu.

### “SOMUT NETİCELERİ GÖRECEĞİZ”

Ermenistan ile normalleşme sürecinin bölgedeki ticarete ve barışa katkı sağlayacağına dikkat çeken Kalın, sözlerini şöyle sürdürdü: “Nahçıvan-Azerbaycan arasındaki koridorunun açılması, normalleşme diye tabir ettiğimiz sürecin bir parçasıdır. Hem bizim hem de Azerbaycan’ın Ermenistan ile müzakere ettiği bir konudur. Coğrafi bütünlüğü sağlamak açısından bu koridorun açılması son derece önemli. Hem kara yolu hem de demir yolu çalışmaları sürüyor. Yakın zamanda somut neticelerini göreceğiz. Bu gelişme, bölgenin özellikle ekonomik olarak kalkınması için de büyük önem arz ediyor. Bu süreç hem Türkiye’yi hem Azerbaycan’ı ve tüm bölgeyi rahatlatmış gibi en çok Ermenistan’ı rahatlatacak. Türk Hava Yolları Erivan’a uçuşlarını başlattı. Türkiye ve Ermenistan arasında bir normalleşme süreci var. Bu normalleşme süreci devam edecek. Eş zamanlı olarak Azerbaycan ile Ermenistan arasındaki sınır sorunları çözülecek ve barış anlaşması imzalanacak. Bu koridor, bizim Azerbaycan’ın ötesine gitmemizi kolaylaştıracak.”

### İHRACAT ARTIYOR

Etkinlikte konuşma yapan TİM Başkanı İsmail Gülle, Türkiye’nin güçlü bir global vizyon ile dünyada en fazla dış



misyona sahip olan beşinci ülke konumuna yükseldiğini ifade etti. Yapılan araştırmalar neticesinde büyükelçilik açılan ülkelere ihracatın yaklaşık yüzde 30 oranında arttığını söyleyen Gülle, dış temsilcilik hamlesinin önemli adreslerinden birinin de Afrika olduğu bilgisini verdi ve şöyle devam etti: “Dış politikada kıtaya gösterilen ilgi, dış ticaretimize doğrudan yansdı. Afrika’ya ihracatımız son 20 yılda 1,5 milyar dolardan 21 milyar dolara yükselerek 14 kat arttı. Aralık ayında gerçekleşen 3. Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi’nde Cumhurbaşkanımızın ifade ettiği üzere kıtaya ticaret hacmimizi 75 milyar dolara çıkaracağız.”

### 35 BİNDEN FAZLA YENİ İHRACATÇI

Anadolu’nun dört bir köşesinde ihracat heyecanının devam ettiğini dile getiren Gülle: “İhracatımız her geçen gün daha da artıyor. Bu ilgiyi iyi değerlendirerek ihracatımızı yeşil sahalara dahi taşıyarak 81 ile yaydık. Artık ihracat yapmayan tek bir il kalmadı. Göreve geldiğimizde 65 bin olan ihracatçı sayımız, sadece 3,5 yılda 100 bini aştı. Hükümetimiz ihracatın yolunu açtı. İhracat ailemiz ise 20 sektörde rekorlar kırarak ihracatımızı yeni bir lige taşıdı. Bundan sonrasında da yeni hedeflere, ülkemizin jeopolitik konumunun avantajlarını sonuna kadar kullanarak kararlılıkla yürüyeceğiz.” ifadelerini kullandı.

# Dijital Dönüşüme Takasbank İmzası

Kamu ihaleleri kapsamında düzenlenen geçici elektronik teminat mektupları Takasbank tarafından kabul edilmeye başlandı.

**Takasbank  
Kamu Teminat  
Yönetim  
Platformu**



Dijitalleşme



Merkezi Raporlama



Proaktif Risk Yönetimi



Operasyonel Maliyet Azaltımı

Takasbank'ın sunduğu teknolojik alt yapı ile; tüm taraflar Kamu İhaleleri kapsamında verilen elektronik teminat mektuplarına ilişkin süreçleri tamamen dijital ortamda yürütebileceklerdir.

# TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI

ÇOK YAKINDA HİZMETİNİZDE



ÜCRETSİZ

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

## Türkiye Lojistik Portalı hizmetinizde

Türkiye Lojistik Portalı, ihracatçılar ve yük taşıyıcı firmalar arasında veri iletişim bağlantısı kurmayı hedefleyen, teknoloji merkezli bir portal olarak hizmet vermeye başladı.

### İHRACATÇI FİRMALAR İLE

Türkiye lojistik sektörünü bir araya getirmek üzere hayata geçirilen Türkiye Lojistik Portalı (TLP) gelişerek büyümeye devam ediyor. Türkiye Lojistik Portalı, ihracatın yanı sıra ithalat, transit ticaret ve yurt içi yüklerinin en uygun araçla ve en uygun maliyetle taşınmasına aracılık ediyor. Portalda kara, hava, deniz ve demir yolu yüklerin yanı sıra ETGB (mikro ihracat) yükleri için ilan verilebiliyor.

### HACMİN ARTMASI HEDEFLENİYOR

Türkiye'nin büyümesine ve istihdamına yaptığı katkının bilinciyle belirlenen hedeflere ulaşılması ve ihracatın geliştirilmesi amacıyla Türkiye



Lojistik Portalı ile ihracat ürünlerinin dünyanın dört bir köşesine daha hızlı, daha ucuz ve daha güvenli bir şekilde ulaşması, ihracat hacminin artması ve lojistik noktasında önemli avantajlar elde edilmesi hedefleniyor.

### KÖPRÜ VAZİFESİ GÖRÜYOR

Türkiye Lojistik Portalı, firmalar tarafından beyan edilen yük bilgilerinin taşıyıcı firmalar tarafından

izlenmesini sağlayarak hangi bölgelerde, ne oranlarda yük potansiyeli olduğunun belirlenmesi ve bu potansiyele uygun taşıma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine olanak sağlar. Sürdürülebilir tedarik zinciri çözümlerinin ve yenilikçi lojistik anlayışların gelişmesine katkı sunan portal, lojistik firmalarıyla ihracatçılar arasında bir köprü vazifesi görür. Firmalar tarafından potansiyel gönderiler ile ilgili çıkış limanı, varış limanı, gönderi tarihi, taşıma şekli, ambalaj biçimi gibi bilgilerin bir havuzda toplanmasını sağlayan portal; ihracat sürecinin öngörülebilir kılınmasını imkân tanıyarak ürünlerin verimli biçimde taşınmasına destek verir.



TİM İŞBİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN  
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

# MAXİMİLES TİM İHRACATÇI KART

Hem alışverişlerde hem de İş Bankası aracılığıyla yapılan ihracatlarda mil kazandıran Maximiles TİM İhracatçı Kart'a başvurun; rezervasyon, yurtdışı çıkış harcı ve daha birçok konuda avantajlardan yararlanın.

Üstelik 31 Mart 2022'ye kadar ilk kez Maximiles TİM İhracatçı Kart'a sahip olan ve kartıyla toplam 5.000 TL harcama yapan müşterilere **200 MaxiMil** hediye!

The image features a man in a blue suit and tie, smiling and holding a Maximiles TİM İhracatçı Kart. The card is black with gold and white text, featuring the Visa logo and the TIM logo. The background shows a cityscape with a skyscraper, an airplane, and a cargo ship.

**TİM**  
TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ



Maximiles TİM İhracatçı Kart'a Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) üyeleri başvurabilir. 31 Mart 2022'ye kadar ilk kez Maximiles TİM İhracatçı Kart'a sahip olan ve Maximiles TİM İhracatçı Kart'ıyla 30 Nisan 2022 tarihine kadar toplam 5.000 TL harcama yapan müşterilere, 200 MaxiMil hediye edilecektir. Hediye MaxiMiler, 30 Mayıs 2022 tarihine kadar kullanıma açık Maximiles TİM İhracatçı Kart'a yüklenecektir. Kampanya, kart bazında değil müşteri bazındadır. Bir müşteri, kampanyadan bir kere yararlanabilir ve en fazla 200 MaxiMil kazanabilir. Kampanya dönemi içerisinde gerçekleştirilen alışverişlerin iptal edilmesi veya satın alınan ürünlerin iade edilmesi durumunda yüklenen MaxiMiler geri alınacaktır. Maximiles TİM İhracatçı Kart haricindeki İş Bankası bireysel ve ticari kredi kartları ile Bankamatik Kartlar kampanyaya dahil değildir. İş Bankası dilediği zaman kampanya şartlarını değiştirme ve kampanyayı sona erdirmeye haklarına sahiptir. Kredi kartı talepleri için son karar Banka tarafından verilecektir. Banka, kart talebini reddetme veya kefil ve teminat talep etme hakkına sahiptir. Ayrıntılı bilgi [maximiles.com.tr](http://maximiles.com.tr) ve şubelerimizde.



## 250 milyar dolar için ilk hedef tuttu

Tarihin en yüksek Ocak ayı ihracat rakamına ulaşan ihracat ailesi, yine rekor kırdı.

### TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), T.C. Ticaret

Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla 2022 Ocak ayı ihracat verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı. Ocak ayında ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,3'lük artışla 17,6 milyar dolar oldu. Bu rakamla beraber, tarihin en yüksek Ocak ayı ihracat rakamına ulaşıldı. Firmaların ihracata duyduğu yoğun ilgi, 2022 yılında da ihracatçı firma sayısına yansımaya devam etti. Ocak ayında bin 516 firma, ilk kez

ihracat yaparak ihracat ailesine katıldı. Türkiye bayrağını 219 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başaran ihracatçılar, 153 ülkeye ihracatını artırdı. İhracatçıların en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke; 1,6 milyar dolarla Almanya, 1,2 milyar dolarla ABD ve 1 milyar dolarla İtalya oldu. Ocak ayında 2,2 milyar dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü ilk sırada yer alırken 2,1 milyar dolara ulaşan kimyevi maddeler sektörü ikinci ve 1,6 milyar doları aşan çelik sektörü ise üçüncü oldu.

### BİR YILDA, 348 REKOR

Ocak ayına ilişkin ihracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Güllü: "İhracat ailemiz, yeni yılın ilk ayında da tarihî bir performans göstererek rekora ulaştı. Ocak ayında ihracatımız, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,3'lük artışla, 17,6 milyar dolar oldu. Bu başarılı performansa imzasını atan ihracat ailemizin her bir ferdini yürekten tebrik ediyorum. 2021 yılı, Cumhuriyet tarihimizde eşine benzerine rastlanamayacak, yıllar sonra

dahi ihracatımızda dönüm noktası olarak hatırlanacak bir başarı hikâyesinin yazıldığı yıl oldu. Sadece bir yıl içinde ihracat ailemiz il, ülke, sektör ve ay bazında tam 348 rekor kırdı. Nasıl ki 2020 yılı pandemiyle hatırlanacaksa 2021 yılı da ihracatımızdaki rekorlarla anılacak.”

### **BİN 516 FIRMA “İHRACATA MERHABA” DEDİ**

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak her firmanın ihracatçı olabileceğine yürekten inandıklarının altını çizen İsmail Gülle: “İhracat varsa üretim var, istihdam var, umut var. Bu sebeple ailemize yeni üyeler kazandırabilmek için projelerimize aralıksız devam ediyoruz. Firmalarımızca ihracata duyulan yoğun ilgi, 2022 yılında da ihracatçı firma sayımıza yansımaya devam ediyor. Tam bin 516 firmamız, bu ay ilk kez ihracat yaparak ihracat ailemize katıldı. Bin 516 firmamızın 333’ü mobilya, 331’i kimyevi maddeler, 280’i ise demir ve demir dışı metaller sektöründe faaliyet gösteriyor. Yeni firmalarımız, Ocak ayında 85,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu ay ihracat yapan firma sayımız ise 42 bin 494 oldu.” diye konuştu.

### **AYLIK 2,1 MİLYAR DOLARLIK ARTIŞ HEDEFİ**

Son dönemde bazı sektörlerde çok önemli konsolidasyon çalışmaları yapıldığını söyleyen Gülle: “Sektörlerimizin daha büyük siparişlere yanıt vermek amacıyla birlik olmasını

### **İGE, MART AYINDA DEVREYE ALINACAK**

İhracatı Geliştirme Fonu'nun (İGE) Mart ayında devreye alınmasıyla ihracatçıların finansmana erişim sorununun büyük ölçüde çözüleceğine işaret eden TIM Başkanı İsmail Gülle: “Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, Bakanımızın ve hükümetimizin destekleri, 100 bini aşkın ihracatçımızın alın teriyle 250 milyar dolarlık hedefi de yıl sonunda aşacağız.” dedi.

takdirle karşılıyoruz. Geçen yıl küresel tedarik zincirlerindeki kırılmayı başarılı bir şekilde değerlendirdik. Yeni ihracat hedefimize ulaşmak için ihracatımızı her ay ortalama 2,1 milyar dolar daha artırmamız gerekiyor. Yılın ilk ayında bunu başardık. İhracatımızdaki yükselişle birlikte büyük hacimde işler ve artan maliyetler, finansal anlamda daha büyük sorumlulukları ve ihtiyaçları da beraberinde getiriyor.” dedi.

### **EN YÜKSEK ARTIŞ ÇELİKTE**

İhracat rakamlarıyla ilgili detayları paylaşan Gülle, şu bilgileri verdi: “Rakamlarımızın detaylarına baktığımızda tam 23 sektörümüzün ihracatını artırdığını görüyoruz. Bu ay 2,2 milyar dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörümüz ilk sırada yer alırken 2,1 milyar dolara ulaşan kimyevi maddeler sektörümüz ikinci ve 1,6 milyar doları aşan çelik sektörümüz ise üçüncü oldu. Sektörel anlamda en dikkat çekici artışlar ise geçen yıla göre ihracatını 578 milyon

dolar artıran çelik, 495 milyon dolar artıran kimyevi maddeler ve 366 milyon dolar artıran demir ve demir dışı metaller sektörlerimizde yaşandı. Tüm sektörlerimizi bu başarılı performanslarından ötürü tebrik ediyorum.”

### **153 ÜLKEYE İHRACAT ARTIŞI**

“Bu ay ihracatçılarımız, ülkemizin bayrağını 219 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı.” diyen Gülle açıklamasına şu şekilde devam etti: “153 ülkeye ihracatımızı artırma başarısı gösterdik. İhracatçılarımızın en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke; 1,6 milyar dolarla Almanya, 1,2 milyar dolarla ABD ve 1 milyar dolarla İtalya oldu. İhracatımızı tutar bazında en çok artırdığımız ülkeler; 303 milyon dolar artışla ABD, 190 milyon dolar artışla Mısır ve 189 milyon dolar artışla Irak şeklinde gerçekleşti. Ülke gruplarına göre ihracata baktığımızda ise en büyük pazarımız Avrupa Birliği’nden yüzde 14 artışla 7,3 milyar dolar hacme ulaşarak yüzde 41,6 pay alındığını görüyoruz.





AB haricindeki diğer Avrupa ülkelerini de dâhil ettiğimizde Avrupa kıtasının, Ocak ayı ihracatımızdaki payı yüzde 54,3 oldu. Diğer ülke gruplarında Yakın ve Orta Doğu ülkelerine 3 milyar dolar, Afrika kıtasının tamamına 1,9 milyar dolar, Kuzey Amerika'ya 1,4 milyar dolar ve Uzak Doğu ülkelerine 1,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik.”

### “ENERJİ ARZ GÜVENLİĞİ ÖNEMLİ”

2021’de gelen son rakamlar neticesinde küresel ticaretin yüzde 22,4 artışla 21 trilyon doları aşmasının beklendiğini kaydeden TİM Başkanı İsmail Gülle sözlerini şöyle noktaladı: “Türkiye rakiplerinden pozitif ayrılarak aynı dönemde ihracatını yüzde 33 artırdı. İşte aradaki bu yüzde 10’luk fark, küresel tedarik zincirlerindeki kırılmayı ne kadar iyi değerlendirdiğimiz somut

bir göstergesi. Yeni yılda da ihracatımızdaki yükselişin devam etmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu olumlu gelişmelerin yanında, dünyanın mücadele ettiği ortak sorunlar 2022 yılındaki riskler olarak karşımıza çıkıyor. 2022 yılı için küresel mal ticaretine yönelik tahminler en fazla yüzde 5 artışı işaret ediyor. Bu anlamda geçen yıl elde ettiğimiz kazanımları korumamız son derece önemli. Diğer yandan, hızla yükselen küresel enflasyon tüm dünya için ciddi bir sorun. 2021 yılında enflasyon, ABD’de son 39 yılın, Almanya’da son 30 yılın, Euro Bölgesi’nde son 25 yılın zirvesine ulaştı. Çin’de fabrika çıkış fiyatları 26 yılın en yükseğine tırmandı. Emtia fiyatlarında 2022 yılında da yükseliş ivmesi devam ediyor. Brent petrol 2014, pamuk ve nikel 2011 yılından bu yana en yüksek

seviyelerine ulaştı. Baltık kuru yük endeksi 2021 yılında son 10 yılın zirvesini gördü. Benzer şekilde enerji maliyetlerinde de son yılların en yüksek rakamları görülüyor. Enerji piyasalarındaki dalgalanmalara dünyanın pek çok bölgesinde yaşanan olumsuz hava koşulları ve üretici ülkelerdeki siyasi gerilimler de eklenince küresel piyasada doğal gaz fiyatları son 13 yılın zirvesini gördü. Enerji arz güvenliğinin sağlanması, bugün her zamankinden daha önemli. Hükümetimiz, bu konu üzerinde yoğun bir şekilde çalışıyor. Cumhurbaşkanımız da kısmi enerji kesintisinin yakında tümüyle kalkacağını müjdeledi. Cumhurbaşkanımıza ve hükümetimize, ihracat ailemize desteklerinden ötürü şükranlarımızı arz ediyorum.”

### OCAK İHRACATININ “EN”LERİ

- Bin 516 firma ilk kez ihracat yaptı.
- 23 sektör ihracatını artırdı.
- 219 ülke ve bölgede Türk bayrağı dalgalandı.
- 153 ülkeye ihracat arttı.
- 62 il, ihracatını artırdı.
- Türk lirası ile ihracat yüzde 59 arttı.



# KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | i | HEARTBEAT

► **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!**  
Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde  
çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! [www.nrwglobalbusiness.com](http://www.nrwglobalbusiness.com)

# Türk tarım ürünleri, dört kıtada yayımda

Türkiye'nin ihraç ürünleri, BBC'nin dört kıtadaki 1 milyara yakın izleyicisine tanıtılıyor.

## TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

(TİM), Türk ihraç ürün ve sektörlerinin dünya çapındaki bilinirliğini artırmak amacıyla BBC World News ile iş birliğine gitti. Buna göre BBC World News, Gıda&Tarım, Tekstil&Mücevher ve İnovasyon&Teknoloji konularında belgesel niteliğinde üç yapım hazırladı. TİM Başkanı İsmail Gülle: "İhracatımız artıkça hedeflerimizi daha da ileriye taşıyoruz. 2021'de 224 milyar doları aşarak dünyada bir üst lige çıktık. 2022 yılında 250 milyarı aşarak çitımızı her yıl artırıyoruz. Bu hedeflerimize ulaşmak adına gerek sektörel gerekse 'Made in Türkiye' markası özelinde yapılan her tanıtım çalışması oldukça önem arz ediyor. İhracatımızın pazar payında yüksek oranlara sahip olduğu ülkelerde yükselen pazarlarda tanıtım faaliyetlerimizi hızlandırdık. Ülkemizin dünyaya açılan değerlerini dünyaya tanıtıyoruz." dedi.

## 1 MİLYARA YAKIN İZLEYİCİYE ULAŞTI

Avrupa, Kuzey Amerika, Latin Amerika, Afrika, Asya Pasifik, Orta Doğu, Güney Asya'da 1 milyara yakın izleyiciye ulaşan BBC World News ekipleri; üç yapım hazırladı. Serinin ilki olan Tekstil&Mücevher sektörünün tanıtım yayımı 1 milyar izleyiciye ulaştı. Gıda&Tarım sektörünün anlatıldığı ikinci film ise Şubat



ayının başında BBC World News izleyicileriyle buluştu. Şemsa Denizsel ve Duygu Elekdar'ın da yer aldığı tanıtım filminde kuru-yaş meyve, zeytin-zeytinyağı, hububat-bakliyat, fındık sektörleri mercek altına alınırken yaş-kuru üzüm, kiraz, incir domates, salatalık ve kaysı gibi ürünlere de yer verildi.

## "TANITIMLAR, İHRACATIMIZ İÇİN ÇOK ÖNEMLİ"

Hedef pazarlarda ihraç sektörlerinin ve ürünlerin tanıtımının, dünya çapındaki iletişim projelerini hayata geçirmeye devam ettiklerini

belirten TİM Başkanı İsmail Gülle: "Özellikle pandemi sonrasında küresel tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşüm, ülkemize önemli bir fırsat zemini sağladı. Bu durumu iyi değerlendirmek için hem ihracatımızın hâlihazırda pazar payında yüksek oranlara sahip olduğu ülkelerde hem de yükselen pazarlarda tanıtım faaliyetlerimizi hızlandırdık. Ülkemizin dünyaya açılan değerlerini dünyaya tanıtıyoruz. BBC World News ile gerçekleştirdiğimiz proje de bu çalışmalarımızın bir ürünüdür." dedi.



B&G  
store



bgstore\_tr




bgstoretr

#ModaninYasiYok #FashionIsAgeless

www.bgstore.com.tr



## Mantık ile menfaat uzlaşabilir

 Prof. Dr. Emre Alkin



İnsanları mantıkla ikna etmek zor ancak menfaatine

hitap ederseniz, ikna etmek mümkündür. Ben demiyorum, bir filozof demiş... Ancak haklılık payı yok değil. Bu sebeple kurumlar içindeki köklü değişimleri gerçekleştirmenin temeli ancak ve ancak paydaşların menfaatine seslenmek olduğu söylenebilir.

Tabii "menfaat" deyince illaki bir çıkar ilişkisi veya başkasının aleyhine çalışacak bir tasarım aklımıza gelmemeli. İç ve dış paydaşların ortak faydası için olan bir amaç, pekâlâ menfaate seslenmek anlamına gelebilir.

Örneğin kurumun uluslararası hâle gelmesi, maliyetlerini düşürürken gelirlerini artırması, finansman ve ödemelerini zamanında yapması, yarattığı değeri paydaşlarına hakça dağıtması, devlete karşı sorumluluklarını zamanında yerine getirmesi, tahsilat konusunda güçlü olması, çok sayıda tedarikçi ile çalışması, cirosunu

çok sayıda müşterisiyle sağlayarak risklerini doğru yönetmesi, dijital kritik altyapısını (özellikle insan kaynaklarını) arzu edilen seviyeye getirmesi, uygun ve güçlü lojistik imkânları kullanması, satış-pazarlama-reklam-tanıtım konularına doğru şekilde eğilmesi gibi yaklaşımlar herkes için kabul görmesi gereken meselelerdir. Ancak söz konusu iyileştirmelerde, her zaman karşımıza engeller çıkar.

Mesela Türkiye'nin altyapısı, enerji ve dijitallik konusunda ciddi bir ayak bağıdır. Toprağın üzerine yaptıklarımızla çok vakit geçirdiğimiz için toprağın altını es geçtik, diyebilirim. Maalesef ülkenin fiber optik ağ yapısı ve enerji yapısı doğru kurgulanmış değil. Kesinti sayısı bize gösteriyor ki yeterlilik konusunda sorunlar var.

Tahsilat-Ödeme-Finansman gibi konular ise ülke şartları doğrultusunda evriliyor. Bu açıdan ihracatçı firmaların şansı var ancak mevzuat sebebiyle onlar da Türkiye'nin şartlarına sürükleniyorlar. Döviz kurlarının ve faizlerin

yüksek seviyesi, en güçlü firmaların bile davranışlarını etkilerken daha küçük ölçeklerdeki firmaların ahlaki normların dışına çıktığı gözüküyor.

Çok sayıda tedarikçi ile çalışmak riski yönetmek açısından olumlu bir yaklaşım. Ancak Türkiye'de ara malı tedarikçilerinin tekelleşme hevesi ve bu konuda siyasete yaptığı baskılar, girdilerde çeşitlilik konusunda alternatif geliştirilmesini engelliyor. Dış ticaret rejiminin de bilhassa maliyetleri artırdığı göz önüne alındığında, ticaretin akışını bozan ve piyasa ekonomisinin aleyhine çalışan unsurların, yazının başında belirtilen "ortak menfaatin" önünde engel olarak dikildiği anlaşılıyor.

### İNSAN KAYNAĞI ENGELİNİ AZIMSAMAYALIM

Müşteri sayısını artırmak için yapılan hamleler çoğu zaman "güçlü alıcının" stratejik oyunları sayesinde rafa kalkabiliyor. Büyük firmalar tedarik yaptığı orta ölçekli firmaların başkalarına da çalışmasından pek hoşlanmıyor. Büyüklerin,



YETERLİ ÖLÇEĞE ULAŞILMIŞ İSE "PİYASAYA ŞEKİL VERMEK" MÜMKÜN. EĞER ÖLÇEK KÜÇÜK İSE "PİYASAYA GÖRE ŞEKİL ALMAK" DA BİR ÇÖZÜMDÜR. DEMEK Kİ BURADAKİ ESAS MESELE, ŞEKİL VERENLERİN İŞ YAPMA BİÇİMLERİ VE İŞ AHLAKLARI. REKABETTEN HOŞLANMAYAN BÜYÜK ÖLÇEKTEKİ FİRMALARIN, KENDİLERİNE YETERLİ BULDUKLARI ORTAMI YARATIP O SEVİYEDE TUTMALARI, KÜÇÜKLERİN DE MEVCUDA GÖRE ŞEKİL ALMALARI SONUCUNU YARATIYOR.

tedarikçi sayısını artırmak konusundaki hamleleri "hak" olarak görülürken daha küçük ölçekteki firmalar, bu hürriyetten mahrum kalabiliyor.

Dijitalleşme ve eğitim konusu her ne kadar açıkça kimsenin karşı çıkmadığı öğeler olsa bile firma sahipleri de dâhil olmak üzere eski usullerle çalışmaya alışmış personel, engeller çıkarabiliyor. Bu tip firmalarda, patronlar personelin karar alma becerisine güvenmediği için yönetim ve yönetim için sürekli birbirine karışıyor. Müşteri odaklı, çalışan memnuniyetini esas alan firma sayısının azlığı da bundan kaynaklanıyor.

Her zaman söylediğim gibi yeterli ölçeğe ulaşılmış ise "piyasaya şekil vermek" mümkün. Eğer ölçek küçük ise "piyasaya göre şekil almak" da bir çözümdür. Demek ki buradaki esas mesele, şekil verenlerin iş yapma biçimleri ve iş ahlakları. Rekabetten hoşlanmayan büyük ölçekteki firmaların, kendilerine yeterli buldukları ortamı yaratıp o seviyede tutmaları, küçüklerin de



mevcuda göre şekil almaları sonucunu yaratıyor.

Bu durumu hiçbir kestirmeci siyasi ya da ekonomik çözümlerle düzeltmek mümkün değil. Şahsi menfaatlerin, genel menfaatin önüne dikilmemesi için piyasayı rekabetçi hâle getirecek adımları atan, "Size ayrıcalık değil, eşit muamele

vadediyorum." şeklinde bir devlet yaklaşımı gerekiyor. Atatürk bunu daha Cumhuriyet kurulmadan İzmir İktisat Kongresi'nde söylemiş. Sanıyorum döviz, enflasyon ve faizin teknik sebeplerine değil, siyasi ve sosyal sebeplerine bakmak daha doğru. Kültürel demedim, yanlış anlaşılmasın...





## Yeni ekonomi politikası, “liralaşma” ve “ihracat”

Dr. Can Fuat Gürlelel



**E**konomide 2021 yılı sonundan itibaren, yeni bir politika yaklaşımı uygulanmaya başladı. Yeni ekonomi politikaları, Türkiye ekonomi modeli olarak tanımlanıyor. Politikanın çerçevesi, uygulamaları ve sonuçları ihracatı ve ihracatçıları da yakından etkiliyor.

Yeni ekonomi politikası, enflasyonun nedenlerine yönelik teşhisleri ile farklılaşıyor. 2011'den sonra başladığı kabul edilen dolarizasyon, son yıllarda en üst seviyelerine ulaştı. Şirketlerin ve bankaların bilançolarının yarısı, yabancı para cinsinden yükümlülükten ve varlıklardan oluşuyor. Ticarete malların bir bölümü, yabancı para ile fiyatlandırılıyor. Yine ödemelerde, yabancı paralar kullanılıyor. T.C. Merkez Bankası bilançosunda da benzer şekilde yabancı paralı yükümlülüklerin ve varlıkların payı yükseldi. Türk lirasından kaçış ve yabancı paraların tercih edilmesi, Türk lirasında değer kaybına yol açtı ve bu da enflasyonu besleyerek kalıcı hâle getirdi. Bu tespitler sonrası enflasyonun kalıcı olarak düşürülmesi için Türk lirasına yeniden cazibe kazandırılması ve ekonomide liralaşma hedefleniyor.

Türk lirasını özendirmeye yönelik tüm tedbirler, ihracatçıları da yakından ilgilendiriyor. Hatta yeni ekonomi politikası çerçevesindeki önlemlerin büyük bölümü, doğrudan veya dolaylı olarak ihracatçıların

faaliyetleri ile ilgili. İlk aşamada Merkez Bankası, negatif olan net döviz rezervlerini iyileştirmek için ihracat bedellerinin yüzde 25'inin bankaya satılmasını zorunlu hâle getirdi. Merkez Bankası ayrıca bu dövizleri, döviz cinsi reeskont kredilerinin kaynağı olarak da kullanmayı amaçladı. İhracat bedellerinin bir bölümünün zorunlu satışı, yüzde 25 oranının artırılmayacağı varsayımı ile ihracatçıları üzerinde tarafsız etki yaratacak. İkinci olarak liralaşma hedefi çerçevesinde, şirketlerin döviz tevdiat hesaplarından kur korumalı Türk lirası mevduatlara geçişi özendiriliyor. Şirketlerin yaklaşık 90 milyar dolar tutarındaki döviz mevduatlarının bir bölümünden, Türk lirasına geçişi istendi. İhracatçıları için öncelikle döviz hesapları büyük ölçüde gereklilikler nedeniyle tutuluyor. Döviz varlıkları, ithalat için kullanılıyor. Bu hesapların bir bölümü; kullanılan döviz kredileri karşılıkları, döviz cinsi verilen teminatların ve açılan akreditiflerin garantileri olarak ayrıldı. Yine sürekli yapılan yatırım harcamalarında kullanılıyor ve en önemlisi de ihracatçıları kendilerini kur risklerinden korumak için fiili olarak döviz bulunduruyor. Çünkü sağlıklı çalışan bir vadeli döviz işlem piyasası bulunmuyor. Tüm bunlara bağlı olarak ihracatçıları döviz tevdiat hesaplarından, Türk lirasına çok sınırlı ölçüde dönebilir.

Vadeli işlemlere ilişkin olarak Merkez Bankası kendisi döviz işlemlerine başladı. Ancak bu işlemlere de talep

gelmedi. İhracatçıları hâlen fiili döviz bulundurmaya tercih ediyor. İhracat kredisi olanakları da yeni yılın başlarında dondu. Merkez Bankası, reeskont kredileri ve Eximbank kredileri önemli ölçüde yavaşladı. Burada ihracatçıları kredi kullanımını sınırlanarak döviz varlıklarını bozmaları amaçlandı. İhracat kredilerine hâlâ çok sınırlı şekilde erişiliyor. Liralaşmayı özendirme amaçlı bu önlem, ihracatçıları sıkıntıya sokuyor.

En son açıklanan kredi garanti fonu teminatlı ihracat destek paketi ise olumlu. KOBİ'lere yönelik 25 milyar TL büyüklüğünde krediye KGF tarafından garanti veriliyor. İhracatçıları açısından en önemli ihtiyaçlardan bir diğeri Türk lirası veya döviz kurlarında öngörülebilirlik. Yeni ekonomi politikası uygulamaları ile Türk lirasında köpüğün alındığı, Türk lirasında istikrarın sağlandığı, döviz kurlarında mevcut oluşan seviyelerin yıl sonuna kadar korunacağı açıklamaları yapıyor. İlave olarak dövizden TL'ye geçişler ile Türk lirasının daha da değer kazanabileceği de düşünülüyor.

İhracatçıları açısından Türk lirasında öngörülebilirlik sağlanması çok olumlu olacak. Ancak Türk lirasında kalıcı bir istikrarın sağlandığı inancı, henüz çok yüksek değil. Ayrıca maliyet artışları devam ederken yıl sonuna kadar döviz kurlarının sabit kalması, ihracatı ne kadar destekleyecek, bu da ihracatçıları için olumsuz bir gelişme olabilir.

# Türk Kahvesi Bir Yorgunluk Kahvesidir

Patentli Pişirme ve Kahvenin Demlenme Noktasını  
Algılama Teknolojileri ile her zaman aynı eşsiz Türk kahvesi deneyimi.

◆ *Dünyaya Türk Kahvesini Sevdiren Marka* ◆



arzum  OKKA



# Genç TİM'liler İHRACATI TABANA YAYIYOR

Türkiye'nin  
ihracatında, Genç  
TİM'lilerin sayısı  
artıyor.

T

ürkiye'nin ihracattaki gençlik potansiyelini artıran Genç TİM ekibi, 2022 yılı için hedef pazar ve sektörler özelinde çalışmalarını hızlandırdı.

Yeni yazı dizimize, dijital dönüşüm süreci ile beraber gençlerin dinamik yapılarının ülke ekonomisine katkılarına değinen Elatek Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Otomotiv İhracatçılar Birliği Denetim Kurulu Üyesi Çiğdem Değirmencioğlu ve Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Taşkın ile devam ediyoruz.

**Genç TİM yönetimi olarak Türkiye'nin gençlik potansiyeli hakkında neler düşünüyorsunuz?**

**Çiğdem Değirmencioğlu:** Türkiye yüzde

15,4 ile genç nüfusu olan ve yüksek gelişim potansiyeline sahip bir ülkedir. İhracatımızın sürdürülebilir olması için gelecek nesillere ihracat bilincini aşılamak, teşvik etmek ve sinerji yaratarak daha güçlü bir Türkiye'nin oluşumuna katkı sağlamak istiyoruz.

**Mehmet Taşkın:** Avrupa'nın en çok genç nüfusa sahip olan birinci ülkesiyiz. Bu var olan potansiyeli harekete geçirerek ülkemizi daha iyi bir geleceğe taşımak ve ülkemizin kalkınmasını sağlamak çok önemli. Gençlerin dinamik ve hâlihazırda eğitilmiş olması da bizim için büyük ve önemli bir avantaj sağlamaktadır.

**Pandeminin etkisiyle birlikte dijital dönüşümün hızlandığı piyasalara yönelik Genç TİM kapsamında ne gibi çalışmalara imza atacaksınız?**





Genç TİM Üyesi **Çiğdem Değirmencioğlu**

**Çiğdem Değirmencioğlu:** Değişen dünya dinamiklerine uygun büyüme stratejilerini önce firmalarımızda ardından sektörlerimizde ve tüm ihracatçılar genelinde yaygınlaştırmak hedeflerimiz arasında yer alıyor. Çözmek istediğimiz problemler için birlikte çözüm yolları aramak ve dünya iş insanı olmak misyonuyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İhracatımızın sürdürülebilir olması için dijital ve yeşil dönüşüme adaptasyon sürecini hızlandıracak projeler üretmeyi arzu ediyoruz.

**Mehmet Taşkın:** Dünyada yaşanan pandemi sonucunda ticari faaliyetlerde köklü değişimler yaşanırken her alanda olduğu gibi ticarete de dijitalleşme kaçınılmaz oldu. Dijitalleşme altyapısına sahip olan firmalar ayakta kalırken geleneksel ticaret kültürünü devam ettirmeye çalışan firmalar, bu süreçten çok olumsuz etkilendi. Bu ani değişime hazır olmayan tedarik zincirinde kırılmalar meydana geldi. Öteki evren (metaverse) kavramı gibi yeni kavramlar hayatımıza girdi. Farklı dijital platformlarda ticaret yapılmaya başlandı ve bu durum gitgide artmakta. Bunun yanında, insanların dijitalleşmeye uyum sağlaması, özellikle gençlerin bu alanda başarı kazanması yadsınamaz derecede önemlidir. Genç TİM kapsamında, gençlerin dijitalleşme alanındaki uyum ve başarılarını avantaja çevirerek, genç girişimcileri artırarak akıllı işletme modellerinin genel olarak yaygınlaştırılması ve bu yolla ülke



Genç TİM Başkan Yardımcısı **Mehmet Taşkın**

ekonomisine katkı sağlamak üzerine çalışmalar yapılması büyük önem arz ediyor.

#### **Genç TİM'in 2022 hedefleri arasında neler var?**

**Çiğdem Değirmencioğlu:** Karbonsuz ekonomiye geçiş hedefi kapsamında oluşturulan yeşil mutabakatta Türkiye olarak hazır olmaya ihtiyacımız var. Geleceğin dijital dünya ve teknolojiden geçtiğine inandığımız için teknolojiye yatırımın teşvik edilmesiyle ilgili projeler üretmek temel hedeflerimiz arasındadır.

**Mehmet Taşkın:** İhracatın ülkemiz açısından önemi ve ülke kalkınmamız açısından katkısında, genel farkındalık giderek artmakta. Uluslararası lojistiğin çok hızlı geliştiği bu ortamda, Genç TİM'li olma fırsatını ve özelliğini taşıyan tüm işletmelerimizin bu çatıya katılımını ve farkındalık düzeyini artırmak en öncelikli hedefimiz. Hâlihazırda yaşadığımız baş döndürücü hızdaki değişim ve dijitalleşmeye daha açık ve hızlı adapte olan dinamik genç ihracatçılarımızın, ülkemiz adına pozitif katkı sağlayacağına inanıyorum. Bu doğrultuda, ülkemizin üretim kapasitesinin ve lojistik konumunun verdiği avantajla Genç TİM ekibi olarak ihracat kültürünün tabana yayılması yanında, hedef pazarlar-sektörler üzerinde yoğunlaşarak, daha istikrarlı ve sürdürülebilir bir ihracat artışı üzerinde çalışacağız.

Çiğdem Değirmencioğlu:  
"Geleceğin dijital dünya ve teknolojiden geçtiğine inandığımız için teknolojiye yatırımın teşvik edilmesiyle ilgili projeler üretmek temel hedeflerimiz arasındadır."

Mehmet Taşkın:  
"Genç TİM'li olma fırsatını ve özelliğini taşıyan tüm işletmelerimizin bu çatıya katılımını ve farkındalık düzeyini artırmak en öncelikli hedefimiz."



kapak konusu



# İHRACATÇILARIN BAE HEDEFİ: 10 MİLYAR DOLAR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik resmi ziyarette bulundu. Erdoğan'ın temaslarına Ticaret Bakanı Mehmet Muş eşlik etti. TIM Başkanı İsmail Güllü ile beraberindeki heyet, Dubai Expo'da ihracat rakamlarını artıracak görüşmelere katıldı.

 Simge Soyel



Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri, son dönemde ekonomi başta olmak üzere ikili ilişkilerde önemli gelişmeler kaydetti. 2021 yılında, Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracatı, yüzde 94 artışla 5,5 milyar dolara ulaştı.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2022 yılının ilk fiziki heyetini Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai şehrinde gerçekleştirdi. TİM, tüm sektörlerden Türkiye'nin önde gelen ihracatçılardan oluşan heyet üyeleri ile Türkiye ile BAE arasında yeni iş birlikleri ve satışlar için fırsatlar doğuracak, ihracat rakamlarını artıracak temaslarda bulundu.

Dubai'de yapılan Türkiye Birleşik Arap Emirlikleri Ticaret Heyeti ve ikili görüşmeler toplantısı, 50 Türk şirketi ile 300'ü aşkın BAE firması arasında gerçekleştirildi. Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Yönetim Kurulu, Birlik Başkanları ile BAE Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu Genel Sekreteri Humaid Mohamed Ben Salem, Dubai Ticaret Odası Başkanı Hamad Buamim, Dubai Başkonsolosu Mustafa İlker Kılıç'ın katıldığı açılış merasiminin ardından heyet, ikili ve yuvarlak masa görüşmeleri yaptı.

#### ANLAMLI KARŞILAMA

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ziyareti dolayısıyla Birleşik Arap Emirlikleri'nde görkemli bir karşılama düzenlendi. Kasr El Vatan Sarayı güzergâhı ve bazı caddelere Türk ve Birleşik Arap Emirlikleri bayrakları asıldı. Dubai'de bulunan dünyanın en yüksek binası Burj Khalifa'ya, İstiklal Marşı eşliğinde Türk bayrağı ve Türkçe "Hoş geldiniz" yazısı yansıtıldı.

#### TÜRK PAVİLYONU ZİYARET EDİLDİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın temaslarına Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Maliye Bakanı Nureddin Nebati, Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Ömer Çelik, Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın ve TİM Başkanı İsmail Gülle eşlik etti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip





Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan: "Daha aydınlık bir gelecek üzerine hep birlikte düşünmeli, buna ulaşmak için beraberce hareket etmeli, müşterek paydalarda birleşmeliyiz."



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan

### "SERGİ ALANIMIZ, GÜCÜMÜZÜ TEMSİL EDİYOR"

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan program çerçevesinde yaptığı konuşmasında, kurulan temasların son derece anlamlı olduğunu belirterek: "Daha aydınlık bir gelecek üzerine hep birlikte düşünmeli, buna ulaşmak için beraberce hareket etmeli, müşterek paydalarda birleşmeliyiz." dedi. Konuşmasında TOGG'dan da bahseden Cumhurbaşkanı Erdoğan sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Çevreye verdiğimiz önemin bir başka nişanesi olan Türkiye'nin ilk elektrikli otomobili TOGG'u da burada ayrıca zikretmek isterim. Sergi alanında bir maketini gördüğünüz ve gelecek sene başından itibaren seri üretime geçecek TOGG'un çevrenin korunmasına yapacağı katkı açıktır. Türkiye'nin Expo'ya sürdürülebilirlik alt teması bölgesinde katılımı, bu alandaki güçlü durumumuzun bir ifadesidir. Ne olursa olsun kalkınmanın, büyümenin, zenginleşmenin değil; insana, tabiata, çevreye saygılı bir gelişme sürecinin peşindeyiz. İnançımızın ve kültürümüzün bize gösterdiği yol budur. Sergi alanımızın medeniyetlerin başlangıç noktasından geleceği oluşturmak temasıyla kurulmasının gerisinde de bu anlayış vardır. Sergi alanımız engin tarihimizi, kadim coğrafi birikimimizi, güçlü sanayimizi ve dinamik ticaretimizi temsil ediyor."



TİM Başkanı İsmail Gülle: "Eş zamanlı fuara katılan firmalarımızla birlikte 200'e yakın iş insanımız vardı. Yüzlerce görüşme yapıldı. BAE ve Dubaili iş insanlarının da ilgisi, alakası en üst seviyedeydi."



TİM Başkanı İsmail Gülle

### "BU YIL, DAHA ÇOK ATAK YAPACAĞIZ"

Birleşik Arap Emirlikleri'ne (BAE) yaptıkları fiziki ilk ticaret heyetinin son derece güzel, olumlu ve başarılı geçtiğini aktaran TİM Başkanı İsmail Gülle: "Fiziki heyet görüşmelerini özlemişiz. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a gösterilen ilgi ve alaka ülkemiz adına göğsümüzü kabarttı. İş dünyası olarak bunu destekleyen ticari heyet görüşmelerimizde o minvalde son derece başarılı geçti. Eş zamanlı fuara katılan firmalarımızla birlikte 200'e yakın iş insanımız vardı. Yüzlerce görüşme yapıldı. BAE ve Dubaili iş insanlarının da ilgisi, alakası en üst seviyedeydi." dedi. Olumlu siyaset ortamının ticarete de yansıtacağını ifade eden Gülle, konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Bu çerçevede inanıyoruz ki Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın da kayımsız olduğu hedef doğrultusunda BAE'ye 10 milyar dolarlık bir ihracatı gerçekleştireceğiz. BAE'ye olan ticaretimizde mücevher ve altın sektörümüz öne çıkıyor. Ondan sonra kimyasal maddeler, hazır giyim, makine ve aksamları, halı, elektrik-elektronik, otomotiv, gıda ürünleri geliyor. BAE, Türkiye'deki bütün ürünlerin ihraç edildiği bir pazar. Bu yıl çok daha atak yapacağımıza inanıyorum. Biz dünyaya ürün satıyoruz, bu ülkeye de satacağız. Onun da ortamı sağlandı." diye konuştu.



kapak konusu



Erdoğan, BAE'ye gerçekleştirdiği resmî temaslardan ardından Türkiye Millî Günü'nde Dubai Expo alanında kurulan Türk pavilyonunu gezdi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Dubai Expo'da şeref defterini imzaladı.

### ERDOĞAN, TEBRİK ETTİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Al Wasl Plaza'da düzenlenen Dubai Expo Türkiye Ulusal Günü programında yaptığı konuşmada Birleşik Arap Emirlikleri'ni, salgın şartlarına rağmen büyük çaplı etkinliğe başarıyla ev sahipliği yapmasından dolayı tebrik etti. Profesyonel ve özverili bir çalışma neticesinde ortaya çıktığı aşikâr olan organizasyonda emeği geçen herkesi kutladı.

### GÜLLE, İHRACAT HEDEFİNE VURGU YAPTI

100 bin ihracatçının tek çatı kuruluşu olan TİM Başkanı İsmail Gülle, pandemi döneminin başından bu yana 73 ülkede 105 ticaret heyeti gerçekleştirdiğini



belirterek: "2022 yılı için hedef olan 250 milyar dolar ihracatı gerçekleştirmek amacıyla çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Ülke ticaret hedefleri bu bakımdan son derece önemli. Türk ihracatçısı olarak dünyada gidilmedik ülke, ayak basılmadık toprak bırakmayacağız." dedi.

### KARAVELİOĞLU, GELİŞMELERİ DEĞERLENDİRDİ

22 sektörden 39 birlik temsilcisi ve 50 firma temsilcinin bulunduğu Dubai Ticaret Heyeti programında konuşma yapan TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu: "Bölgenin iki önemli aktörü olarak Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri, son dönemde ekonomi başta



olmak üzere ikili ilişkilerde önemli gelişmeler kaydetti. İlişkilerin gelişmesi, ihracat ailesi olarak bizler adına da oldukça memnuniyet verici.” dedi.

### **BAE'YE İHRACAT, 5,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI**

Birleşik Arap Emirlikleri; ticaret, turizm, eğitim ve hizmet sektörlerinde yapılan yatırımlarla bugün çok güçlü bir yapıya kavuşmuş durumda. Henüz geçen Kasım ayında Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasında 10 ayrı anlaşma imzalandı. Bu bağlamda iki ülke; enerji, petrokimya, teknoloji, ulaşım, altyapı, sağlık, finansal hizmetler, gıda ve tarım gibi çeşitli alanlarda iş birliklerini geliştirebilecekleri çok değerli bir fırsat zeminine kavuştu. 2021 yılında, Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracatı, yüzde 94 artışla 5,5 milyar dolara ulaştı.

### **317 ÜRÜN İHRAÇ KALEMİ ARASINDA**

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin gerçekleştirdiği çalışmaya göre Birleşik Arap Emirlikleri'nin Türkiye'den mevcut durumda ithal etmediği ancak ithal edebileceği 317 ürün tespit edildi. Bu ürünlerde Birleşik Arap Emirlikleri'nin ithalatına bakıldığında, söz konusu ürünlerde 10,5 milyar doları aşkın ithalatı bulunuyor. Ancak 317 üründe, BAE'nin Türkiye'den hiç ithalatı bulunmuyor. Ayrıca yine bu 317 ürün içinde 45 üründe Türkiye ciddi bir rekabet avantajına sahip. Sadece söz konusu 45 üründe, Birleşik Arap Emirlikleri'nin 400 milyon doları aşkın ithalatı bulunuyor.

### **BAE'YE EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN SEKTÖRLER**

Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri'ne olan ihracatında sektörel bazda en çok ihracat gerçekleştiren sektörler arasında ilk sırada mücevher geliyor. Türkiye'nin BAE'ye mücevher sektörü ihracatı 1,2 milyar dolar seviyesinde. İkinci sırada yer alan kimyevi maddeler ihracatı 201 milyon dolar bandındayken 185 milyon dolar ile üçüncü sırada hazır giyim sektörü bulunuyor.

### **PANDEMİNİN GÖLGESİNDE 105 TİCARET HEYETİ**

61 İhracatçı Birliği, 27 sektör ile 100 bini aşkın ihracatçının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) pandemiye rağmen karşılıklı ticareti geliştirmek noktasında kararlılığını gösteriyor. TİM, pandemi döneminin başından bu yana 73 ülkede 105 ticaret heyeti gerçekleştirdi. Bu dönemde TİM, Birleşik Arap Emirlikleri'ne beş, Körfez Bölgesi'ne ise toplamda dokuz ticaret heyeti düzenledi.



# 5 KITA VE 50'DEN FAZLA ÜLKEDE TÜRKİYE'NİN YILDIZ'I PARLIYOR



2021'de en fazla ihracat artışı gösteren demir-çelik sektörüne büyük katkı sağlayarak Türk çeliğinin kalitesini dünya ile buluşturuyoruz.

  
**YILDIZ**  
**DEMİR ÇELİK**

  
YILDIZLAR  
YATIRIM  
HOLDİNG



Sema Güral Sürmeli

# “Dünya porselen sektöründe TRENDLERİ BELİRLİYORUZ”

Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Sema Güral Sürmeli çok yönlü bir isim... Hâl böyle olunca kendisine soracak çok sorum vardı... Porselen trendlerinden başladık, kadın istihdamına, aile yaşamına ve sosyal sorumluluk projelerine varan keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

 Songül Hatırsaru

**K**ütahya Porselen 1970 yılından bu yana yalnızca porselen yemek takımlarıyla değil, porselen obje ve sofrata tasarım aksesuarları ile de göz dolduruyor. Türkiye'nin en köklü markaları arasında yer alan Kütahya Porselen'in Yönetim Kurulu Başkanı Sema Güral Sürmeli'ye konuk olduk.

## **Kütahya Porselen'in son dönemde öne çıkan koleksiyonları ve projeleri neler?**

Kütahya Porselen ailesi olarak yarım asrı aşkın süredir, özgün ve yenilikçi koleksiyonlar üretmeye, dünya porselen sektöründe trendleri belirlemeye devam ediyoruz. Tasarım ve inovasyon odaklı yaklaşımımızla çağın getirdiği ihtiyaçları barındıran ürünler üretmek için çalışıyoruz. Kutlama sofralarından günlük yaşama ve çocuklara kadar her ihtiyaca dokunacak ürünler sunuyoruz.

Ünlü Tasarımcı Karim Rashid ile hayata geçirdiğimiz Skallop koleksiyonunu yaz aylarında tanıtmıştık. Skallop gerçekten fark yarattı ve büyük beğeni topladı. Tasarımcılara ve tasarımcı adaylarına yönelik düzenlediğimiz İlham Dolu Sofralar Tasarım Yarışması da bizi heyecanlandıran projelerimizden biriydi. 2020 yılında Antalya'da, 2021'de İstanbul ve İzmir'de açılışlarını gerçekleştirdiğimiz gastronomi mutfaklarımızda, Chef Table organizasyonlarımız ile şeflerimizle bir araya geldik ve bu organizasyonlarımıza 2022 yılında da devam edeceğiz. Şeflerin ürünlerimizle etkileşimleri ve yorumları bizim ürün geliştirme süreçlerimize çok ciddi katkı sağlıyor ve bu katkıyı çok önemsiyoruz.

Ambiente Fuarı'nın ertelenmesinden sonra da Şubat ayında kendi fuarımız "Sapanca The Show"u düzenledik ve ihracat bayilerimizi Sapanca'da ağırladık. Bu fuarımızda Bevel, Capri, Fit, Mammi, Crouton gibi yeni koleksiyonlarımızı



ve birçok yeniliği ihracat müşterilerine tanıttık. Ürün geliştirme gücümüz ile dünyanın pek çok ülkesinde yeni nesil koleksiyonlarımızla yer almayı sürdürüyoruz.

### **Pandeminin sektöre nasıl etkisi oldu?**

Pandemide sağlıklı seçenekler, her sektörde öne çıktı. Sağlıklı, doğal görünümlü ve sadeliği şıklıkla bir araya getiren Porflame, bu dönemde ilginin arttığı ürünlerimizden biri oldu. Türkiye'de ilk defa üretilen ateşe dayanıklı porselen tencere Porflame, daha az yağ kullanarak yiyeceklerin doğal tatlarını ve vitamin değerlerini koruyarak yemek pişirmeyi sağlamasıyla öne çıktı. Bunun yanında pandemi net bir şekilde çevrim içi satış kanalımızın büyümesini hızlandırdı. Evde daha fazla vakit geçiren tüketicilerin, alışkanlıklarında da farklılıklar oldu. Gözlemlerime göre pandemide takım bazlı ürünler yerine kişiye özel ürünlere ilgi arttı. Bu dönemde biz de doğadan izler taşıyan, yalın ve sadelik hissi uyandıran koleksiyonlara ağırlık verdik. Pandemide yatırımlarımıza da ara vermedik ve showroom yatırımlarımızı hızlandırarak Antalya, Ankara, İstanbul, İzmir, Bodrum ve Edirne'de yeni mağazalarımızı açtık.

### **Kütahya Porselen'in kadın istihdamına yönelik politikasından kısaca bahsedermisiniz?**

Kütahya Porselen olarak sürdürülebilir kadın istihdamı politikasına sahibiz. Yönetim kadrememiz ağırlıklı olarak kadınlardan oluşuyor. Yönetim kurulumuzun ve icra kurulumuzun yüzde 60'ı, yöneticilerimizin yüzde 43'ü kadın. Kadınların potansiyelini ön plana çıkartmalarına yardımcı olmak ve iş hayatına aktif katılımlarını teşvik etmek için her türlü çalışmaya ve iş birliğine açığız. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kütahya Kadın Girişimciler Kurulu'nun Başkanlığı'nı yürütüyorum ve kadınların istihdamda daha çok yer alabilmesini sağlayabilmek adına yeni bir proje geliştirdik. "Sanayide Kadın Eli" adlı bu projede kadınların sanayide daha çok yer alması hedefleniyor. Kütahya'da bu konudaki çalışmalarımız devam ediyor. 43 kadın ile eğitime başladık.



**"Ürün geliştirme gücümüz ile dünyanın pek çok ülkesinde yeni nesil koleksiyonlarımızla yer almayı sürdürüyoruz."**





marka dünyası



"Gözlemlerime göre pandemide takım bazlı ürünler yerine kişiye özel ürünlere ilgi arttı. Bu dönemde biz de doğadan izler taşıyan, yalın ve sadelik hissi uyandıran koleksiyonlara ağırlık verdik."



Tasarımcı  
Karim Rashid

### Kadınlara iş hayatı konusunda neler tavsiye edersiniz?

Eğitim ve kariyer planlaması çok önemli ama iş hayatına okul çağlarında başlanması da farklı deneyimler sağlıyor. Sonrasında inanmak ve çok çalışmak şart. Hepimiz hayal kuruyoruz ama söz konusu girişim olduğunda, insanın biraz da ayaklarının yere basması gerekiyor. Yetenek, bilgi ve tecrübelerin de dikkate alınması gerekli. Bir diğer önemli konu da yaşanan tecrübelerden ders almak... Bunun illa kendi yaşadığımız tecrübeler

olması da gerekmiyor. Birçok iş insanının deneyimlerini aktardığı kitaplar var. Ben bu kitaplardan çok şey öğrendim ve genç girişimci adaylarına da bu kitapları okumalarını, iş insanlarının hayatını konu alan belgeselleri izlemelerini mutlaka öneririm.

### Sizce çalışan kadının en sık karşılaştığı sorunlar neler?

Toplumun sahip olduğu değer yargıları, kadının çalışma yaşamına sınırlamalar getiriyor. Bazı sektörlerde kadın istihdamı hâlâ çok az. Bunun yanında kadınlardan, iş yerlerinde anne değilmiş gibi evde de iş hayatları yokmuş gibi davranmaları bekleniliyor. Evde çocukların bakımı, ailede hasta ve yaşlıların bakımı, evin düzeninin sağlanması kadının görev ve sorumluluğu olarak görülüyor. Bu durum, kadınları en çok zorlayan konulardan biri. Ortak yaşamın getirdiği sorumluluk paylaşımının daha iyi anlaşılması gerektiğine inanıyorum.

### Biraz da sosyal sorumluluk projelerinden bahsedelim...

Aydınlık bir dünya için hepimize büyük



marka dünyası



sorumluluklar düştüğüne inanıyorum. Katkı sağlayabileceğimiz birçok konu var. Bu bilinç, sanırım annemden geçti. Kendisi de uzun yıllardır vakıflarda hep gönüllü olarak çalışıyor. Ben de hem bireysel hem de kurumsal olarak birçok projede aktif rol alıyorum. Üretken her vatandaş, toplum sorunlarına karşı duyarlı olmalı... Kimisi bütçesiyle kimisi emeğiyle kimisi fikirleriyle buna katkı sağlayabilir. Ayrıca gönüllülük, erken yaşlarda öğrenilmeli diye düşünüyorum, çocuklarıma da bu bilinci aşıyorum. Engelli bireyler için mavi kapak kampanyasına uzun yıllardır destek veriyorum. SMA'lı çocuklar, kadınlar, eğitim... Destek olabileceğimiz çok başlık var.

**Çevre kirliliği, iklim değişikliği ve pandemi... Tüm bunlar bireylerin ve kurumların bakış açılarında ciddi etkide bulundu. Kütahya Porselen'in bu konudaki çalışmaları neler?**

Artan nüfus, hızlı tüketim, değişen iklim ve son olarak da yaşanan pandemi; insanlara çevreyi ve doğayı korumanın önemini, üretim ve tüketimde kalıcı çözümler bulmanın gerekliliğini hatırlattı. Biz Kütahya Porselen



"Toplumun sahip olduğu değer yargıları, kadının çalışma yaşamına sınırlamalar getiriyor. Bazı sektörlerde kadın istihdamı hâlâ çok az."



ailesi olarak ürünlerimizin tasarım aşamasından başlayarak çevreye etkilerini değerlendiriyor, değer katacak ürünler tasarlıyor ve üretiyoruz. Fabrikalarımızda doğal havalandırma uygulamaları kullanıyoruz. Çatı sisteminde şeffaf paneller kullanarak gün ışığından maksimum seviyede faydalanıyoruz. Doğa dostu fabrikalarımızın ECO fırınlarından çıkan hava, tekrar sistem içinde döndürülerek ısı konusunda tasarruf elde edilmesini sağlıyor. Paketlemede de geri dönüşüme uygun malzemeler kullanıyoruz. Bunun yanında



marka dünyası

## YENİ SERGİ, MART AYI BOYUNCA KÜTAHYA NG MÜZE'DE

Daha önce "Geçmişe Özlem Porselenden Hayatlar Osmanlı Sergisi"ne imza atan Kutahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Sema Güral Sürmeli, Mart ayında yeni bir sergi açıyor, "Mart ayı boyunca 'Maskesiz Yüzler' adlı sergim Kutahya'daki NG Müze'de olacak. Bu sergide kadınların ve erkeklerin yaşam döngüsündeki mücadelelerini vurgulamak istedim. Kadının iş hayatındaki varlığını, gücünü ve çalışma azmini hâlâ görmeyenler, duymayanlar ve bilmezlikten gelenler var. Konfüçyüs'ün tarihte iz bırakan 'Görmedim, duymadım, bilmiyorum' sözüne atıfta bulunarak eşitliğe, her bireyin özel oluşuna dikkat çekmeyi amaçladım."



birçok sosyal sorumluluk projesine de imza atıyoruz. Özetle sürdürülebilirlik kavramını çok geniş ele alıyoruz. Bu, koleksiyonlarımıza da yansıyor. Örneğin üretimde kullandığımız çeşitli ham madde atıklarını, yüksek teknolojimiz ve inovatif yorumumuzla geri dönüştürerek Hypnose koleksiyonumuzu hayata geçirdik. Yüzde 100 geri dönüştürülmüş porselen üretimi olan bu koleksiyon, yaşamın doğal döngüsünden ilham alınarak tasarlandı. Üretim süreçlerimizdeki tüm atıklarımızı, ham madde olarak yeniden kullanıyor ve geri dönüştürüyoruz. Ayrıca küresel iklim kriziyle mücadele eden ecording ve Kutahya Porselen iş birliği ile kutahyaporselen.com'dan satın alınan her ürün, tohum topuna dönüşüyor, ardından ecoDrone ile doğaya bırakılıyor. Böylece



müşterilerimiz de kutahyaporselen.com'dan yaptıkları her alışverişte doğaya dokunuyor.

### **Babanız Nafi Güral ve kardeşleriniz iş hayatının önemli ve başarılı simaları... Bunun sırrı nedir?**

Sevgi ve şefkat dolu bir ortamda büyüdük. Anne ve babamız üretmenin, ulusal değerlerimizi ve kültürel mirasımızı yaşatmanın önemini bize çok güzel aşıladı ve çalışkanlıklarıyla bize hep örnek oldu. Kendimize güvenmemizi, başaracağımıza inanmamızı söylerken hata yapmaktan korkmamamız gerektiğini de öğrettiler. Bizler bu konuda çok şanslıydık. Biz de şimdi bu değerleri kendi çocuklarımıza aktarmak için elimizden geleni yapıyoruz.



**A.101**  
**HARCA**  
**HARCA**  
**BITMEZ**

**En Lezzetli**

**Yemekler**

**Vera** ile yapılır!





İhracatta geçen seneyi, başarısını en fazla artıran 3. sektör olarak kapatan çelik sektörü, rekor kırmaya devam ediyor.

## İhracatın itici gücü ÇELİK İHRACATI REKOR KIRIYOR



İhracatta 2021 yılında 26 sektör, performans artırma başarısı gösterdi. Bunlar arasında en dikkat çeken ise hiç kuşkusuz "çelik" ihracatı oldu. Rekor kırmaya devam eden sektör, ihracatın itici gücü oldu..

### DÜNYA ÇAPINDA KIYASIYA REKABET VAR

Asya'nın üretimi geçen yıl sadece yüzde 0,6 arttı ve 1 milyar 382 milyon tona ulaştı. Çin'deki üretim bir önceki yıla göre yüzde 3 düşüşle 1 milyar 32,8 milyon ton seviyesine geriledi. Dünyanın önemli çelik üreticilerinden Hindistan'ın üretimi ise pandemi sürecinde yaşanan krizleri

atlatmasıyla yüzde 17,8 arttı, 118,1 milyon tona ulaştı. Japonya'nın üretimi yüzde 15,8 genişleyerek 96,3 milyon tona ve Güney Kore'nin yüzde 5,2 artışla 70,6 milyon tona yükseldi. Avrupa Birliği de üretimini artıranlar arasında yer alıyor. Söz konusu bölgenin ham çelik üretimi geçen yıl, bir önceki yıla göre yüzde 15,4 genişleyerek 152,5 milyon ton olarak kayda geçti. AB ülkelerinden Almanya'nın üretimi yüzde 12,3 artarak 40,1 milyon tona, İtalya'nın üretimi yüzde 19,7 yükselerek 24,4 milyon tona çıktı. Fransa'nın üretimi ise yüzde 20,3 artarak 13,9 milyon tona ulaştı.

ABD'de de durum farklı değil. Ülkenin 2021 yılı ham çelik üretimi yüzde 18,3 artarak 86



## İHRACATIMIZI YUKARILARA TAŞIYACAĞIZ

Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan, 2022 yılının hem dünya hem de Türk çelik sektörü genelinde olumlu geçmesini beklediklerini ifade ederek, "Önümüze çıkan fırsatları değerlendiriyoruz. 2022 yılında da oluşabilecek tüm zorluklara göğüs gerip, sektör üretimimizi ve ihracatımızı daha da yukarılara çıkarmak için çalışacağız." dedi.

milyon ton seviyesine çıktı. Bu dönemde, Rusya'nın ham çelik üretimi 2020'ye göre yüzde 6,1 artarak 76 milyon tona, Ukrayna'nın ise yüzde 3,6 genişleyerek 21,4 milyon tona yükseldi.

### ÜRETİMDE TÜRKİYE 7. SIRADA

Otomotivden makineye, beyaz eşyadan savunma sanayine, gemi inşadan enerji ve elektronik sektörüne kadar hemen hemen her alanda önemli bir girdi olan çelik, büyümenin önemli bir unsuru ve gelişmişliğin önemli bir göstergesi. Bir ülkede kişi başı tüketilen çelik miktarı, ülkeye yapılan yatırımlarla ve nüfus değişimleri ile de alakalı olarak değişim gösteriyor. Dünya Çelik Birliği rakamlarına göre pandemi öncesine bağlı 2018 istatistiklerine göre gelişmiş ülkeler arasında olan ABD 388kg, Almanya 342 kg, İtalya 332 kg, Fransa 292 kg, İngiltere 250 kg yıllık kişi başına çelik tüketimi ile kişi başı 325 kg seviyesinde yer alan Türkiye'ye yakın seviyelerde kalıyordu. Bu çerçeveden bakıldığında Türkiye'nin ham çelik üretiminde, dünya çapında söz sahibi ülkeler arasında yer aldığını söylemek mümkün. Üretimde Almanya, Brezilya, İran, İtalya, Vietnam, Tayvan, Ukrayna gibi ülkeleri geride bırakan Türkiye; 2021 yılı verilerine göre dünyanın 7. Avrupa'nın ise en büyük çelik üreticisi ülke oldu.

Türk çelik sektörünün önemli pazarlardaki korumacılık önlemleri ve pandeminin etkisine rağmen yukarı yönlü ivmelenmesinin ardındaki en büyük başarı etkeni, uzun yıllara dayanan ihracat deneyiminden geliyor. Sektör bu dönemde

eski pazarlarına yönelirken bir yandan da yeni pazarlar yaratma çabasında başarılı bir performans sergiledi. 2021 yılında Türk çelik üreticileri tüm zamanların en yüksek üretim rekorunu kırdı. 2021 yılında, geçen seneye göre ham çelik üretimini yüzde 12,7 artıran üreticiler, 40,4 milyon ton seviyesine ulaştı.



**2021 yılında çelik ürünleri ihracatımız 23,9 milyon tona çıkarak rekor kırdı. 2020 yılında Türkiye'nin genel ihracatında 4. sırada yer alan Türk çelik sektörü, 2021 yılında 3. sığa yerleşti.**







ÇİB Başkanı ADNAN ASLAN

### “ÇELİK İHRACATÇILARI, FIRSATI YAKALADI”

Çelik ihracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan, Türk çelik imalatında önceliği Türkiye'ye verdiklerini söyledi. Dünya genelinde çelik ihtiyacını karşılama doğrultusunda genel ihracat pazarlarına ihracatın devam ettiğini dile getirirken Çin pazarındaki krizi fırsata çevirdiklerini ifade etti. Çin'in ülke içindeki talebi karşılama yoluna gittiği için ihracatta kendini geri plana aldığı anlatılan Aslan: “Çin'in ihracatta geri çekilmesini Türk çelik ihracatçıları fırsata çevirdi. Bununla beraber Uzak Doğu ve Güneydoğu Asya pazarlarında tekrar aktif olduk. Latin Amerika'da da önemli bir güç elde ettik.” dedi.

2021 yılı değerlendirmesinde bulunan ÇİB Başkanı Adnan Aslan: “Türk çelik sektörü geçen yılı ihracatta rekora imza atarak kapattı. 2021'de Türkiye'nin miktar bazındaki çelik ihracatı, geçen seneye göre yüzde 17,8 artışla 23,9 milyon ton ve değer bazındaki ihracatı ise yüzde 77,4 artışla 22,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aynı zamanda çelik sektörü, bu performansı ile ihracatını en fazla artıran sanayiler arasında birinci oldu. Türkiye'nin genel ihracatından ise yüzde 10 pay aldı.” dedi.

Çelik talebinin globalde arttığını belirten Aslan: “Türk çelik sektörümüzün uzun yıllara dayanan ihracat deneyimiyle bu talep artışını en iyi şekilde fırsata çevirerek, 2022 senesini de yeni rekorlara imza atarak kapatacağına inanıyoruz. Bu kapsamda 2022 yılında miktarda yaklaşık 24,9 milyon tonluk, değerinde ise 23,6 milyar dolar civarında bir ihracat gerçekleştireceğimizi öngörüyoruz.” dedi.

Sektörün yukarı yönlü ivmesini sürdürürken, çelik sanayinde yoğun olarak tüketilen enerji ve ham maddede dışarıya bağımlı olunmasının getirdiği olumsuzlukların da bilincinde olduklarını söyleyen Aslan: “Ham madde ve enerjideki fiyat artışlarının maliyetimize yansımaları çok ciddi boyutlara ulaşıyor.” dedi.

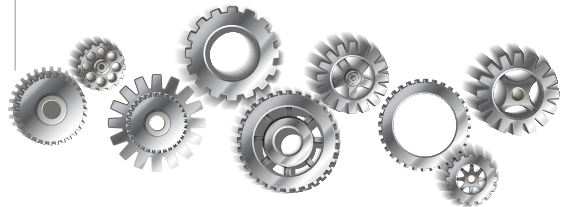


TÇÜD Genel Sekreteri VEYSEL YAYAN

### “TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA ÜÇÜNCÜ SIRADAYIZ”

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Genel Sekreteri Veysel Yayan ise salgın sebebiyle Haziran 2020'den itibaren yaşanan üretim düşüşlerinin ardından piyasaların kısmen canlanmasıyla Türkiye'nin ham çelik üretiminin artmaya başladığını söyledi. Özellikle yılın ikinci yarısından itibaren üretim, tüketim ve dış ticaretin kademeli bir şekilde dengelendiğini belirten Yayan: “2021 yılının tamamında, ham çelik üretimi 40,4 milyon ton ile tüm zamanların en yüksek üretim miktarına ulaştı. Nihai mamul tüketiminin de 33,4 milyon tona ulaşması, üretimdeki artışta, ihracat artışının yanında, yurt içi tüketimdeki artışın da verdiği desteğin önemini ortaya koydu.” diye konuştu.

Yayan, sektörün yeni pazarlara yönelmesi sonucu, Latin Amerika ülkeleri başta olmak üzere, birçok bölgeye çelik ihracatının artış gösterdiğini vurgulayarak, şöyle devam etti: “Uzak Doğu ve Güney Asya pazarlarına yönelik ihracatımızda, Çin'in söz konusu pazarlardan çekilip kendi iç pazarına yönelmesinin de etkisiyle önemli artışlar yaşandı. 2021 yılında çelik ürünleri ihracatımız 23,9 milyon tona çıkarak rekor kırdı. 2020 yılında Türkiye'nin genel ihracatında 4. sırada yer alan Türk çelik sektörü, 2021 yılında 3. sıraya yerleşti.”



# GELECEK iÇİN DEĞER

Yassı çelik üretimindeki uzmanlığımızla yarının ihtiyaçlarına bugünden çözümler üretiyor, iş hedeflerinize değer katıyoruz.

 TATÇELİK

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

[info@tatmetal.com.tr](mailto:info@tatmetal.com.tr)



## “Güçlü kadın, güçlü ihracat, GÜÇLÜ TÜRKİYE”

İş dünyasında, temsil edilen kadın sayısının artması ve kadın girişimcilerin iş hayatına entegrasyonunun sağlanması amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde oluşturulan TİM Kadın Konseyi, çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

**T**

ürkiye'nin ekonomisine katma değer sağlayan tüm alanlarda çalışan ve ülkenin kalkınmasında rol oynayan kadın sayısı

günden güne artıyor. Bu anlamda Türk ekonomisinde kadının rolünü güçlendiren TİM Kadın Konseyi'nin dinamik yapısı, ihracata da katkı sağlıyor.

**İHRACAT, KADINLARLA YÜKSELECEK**  
TİM Kadın Konseyi dijital iletişimden, uluslararası ilişkilere, eğitim ve mentorluk faaliyetlerinden, toplumsal

farkındalık ve iklim çalışmalarına kadar geniş bir yelpazede dokuz ayrı komiteyi bünyesinde barındırıyor ve üye sayısı her geçen gün artıyor. Bu komiteler, çalışmalarını hızlıca sürdürerek başarılı faaliyetlerde bulunuyor. Bu çerçevede TİM Kadın Konseyi üyeleri, çok kısa bir süre içinde TİM Women Export Talks'lardan, fiziki ve sanal ticaret heyetlerine, İhracatta Sıfır Atık Projesi'nden, TİM Kadın Sürdürülebilirlik Raporu'na kadar pek çok önemli projeye imza attı. Ülke ekonomisine sağladığı katma değerle, gücünü ortaya koydu.





TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Etsun Dış Ticaret  
Adalet İnanç

## “HEM İÇ HEM DIŞ PİYASADA REKABET GÜCÜMÜZ ARTACAK”

Öncelikle 8 Mart 2022 tarihi vesilesiyle ülkemize emek veren, topluma fayda sağlamak için çaba gösteren, yol açan, cefakâr, fedakâr kadınlarımızın bu özel günlerini kutlarım. Diğer yandan kadınlar olarak yapmamız gerekenleri bilmenin ve buna göre hareket etmenin kutlamadan çok daha anlamlı olacağına inanıyorum. Kadın doğurgandır. Doğurganlık, beraberinde canlılık ve verimliliği getirir. Kadınlarımız, Allah'ın onlara verdiği güç ile hem topluma faydalı nesiller yetiştirebilir hem de iş hayatının içinde hak ettiği noktalarda olabilir. Bu potansiyel, kadınlarımızın doğasında mevcut. Dolayısı ile kadınlarımız, toplumda fırsat eşitliliği sağlanıncaya kadar mücadelelerine devam etmelidir. Kendi ekonomisini sağlayan, farkındalığı olan kadınlar aynı eşitlikçi düşünce ile evlatlarını yetiştirecek ve bugün maalesef içimizi yakan şiddet ve cinayetlerden uzak kalmayı başarabilecek. İşte tam bu noktada biz kadınlar bir taraftan bu mücadelemize devam ederken diğer taraftan iş hayatının içinde yer alan kadınlarımız ile de ürettiğimiz her ürünü en kaliteli hâliyle dünyanın her yerine ulaştırabilmenin ve ülke ekonomisine katkıda bulunabilmenin derdindeyiz. Bu amaçla oluşturulan TİM Kadın Konseyi olarak ekonomik kalkınmanın en önemli damarının, ihracat olduğu bilinciyle işte eğitimli, uluslararası piyasada rekabet etme becerisine sahip kadınların eğitimine katkıda bulunabilmek, gereken finansal güce sahip olabilmelerini sağlamak adına çaba gösteriyoruz. Bu güce ulaşmış, katma değeri yüksek ürünler üretecek sanayici kadınlarımız ile eko sistemin yaratılması hem iç hem dış piyasada rekabet gücümüzü artıracak.



TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Savola Gıda  
Aysun Aras

## “PROJELERİMİZE HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEĞİZ”

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nün kadının öz değeri ve sahip olduğu temel insanî haklar konusunda etkin bir farkındalığa, kadına yönelik şiddetle mücadele hususunda küresel bir bilinç vesile olmasını temenni ediyorum. Dokuz ayrı komiteyi bünyesinde barındıran TİM Kadın Konseyi olarak 2022 yılında da iş dünyasında temsil edilen kadın sayısının artması, kadın girişimcilerin iş hayatına entegrasyonunun sağlanmasını hedefleyerek kadın girişimcilerimize yönelik projelerimize hız kesmeden devam edeceğimizi bir kere daha belirtmekte fayda görüyorum. Bu kapsamda önde gelen çalışmalarımızı sayacak olursak Turkish Women In Global Trade Projesi, Türkiye Kadın İhracatçılar Çalıştayı, İhracatın Güçlü Kadınları Ödül Töreni, İhracatın Güçlü Kadınları Film, TİM-TEB Girişim Evi Kadın Girişimci Hızlandırma Programı bulunuyor. Dijital iletişimden, uluslararası ilişkilere, eğitim ve mentorluk faaliyetlerinden, toplumsal farkındalık ve iklim çalışmalarına kadar geniş bir yelpazede çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TİM Women Export Talks'lardan, fiziki ve sanal ticaret heyetlerine, İhracatta Sıfır Atık Projesi'nden, TİM Kadın Sürdürülebilirlik Raporu'na kadar pek çok önemli projeye imza attık. Ülkemiz ve ülke ihracat potansiyelimiz adına önemli sorumluluklar üstlendik. Biz kadınların isteyip de başaramayacağı hiçbir şey yoktur. Sadece bir gün değil, her gün hak edilen değer görünen temennisiyle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ümüzü yürekten kutluyorum. Dönemde de tarım sektörünün ve özellikle kadın çiftçilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.





TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Prefi Prefabrik  
Belma Yilmazyiğit

### “2022, KADINLARIN YILI OLACAK”

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nün kutlandığı bugünlerde, 2022 yılına “Dünya Ticaretinde Güçlü Türk Kadını” logosu ile damga vuracağız. Türk kadınının çalışkanlığını, modern duruşunu dünyaya göstermeyi sürdüreceğiz. 2022 yılı “Kadınların yılı” olacak. TİM, ihracata dayalı ekonomi programını takip eden ülkemizde, ihracatımızı hem yükte hem pahada artırmaya odaklanarak çok önemli bir görevi üstlendi. TİM Başkanımız İsmail Güle'nin, ihracat yapan kadınları bir araya getirdiği TİM Kadın Konseyi'nin yaptığı değerli farkındalık çalışmalarının sonuçlarını çok hızlı almaya başladık. TİM Kadın Konseyi, Türk kadınının gücünün, dünya pazarlarında yer alması konusunda önemli bir rol oynuyor. Hâlâ devam eden pandemi sürecinde, fiziki toplantı ve görüşmelerin yerine sanal fuarlarla, uzak pazarlardaki ithalatçı firmalarla bir araya gelerek kadınların iş dünyasında daha fazla rol almasını sağlamak, kadın girişimcileri ihracata teşvik etmek ve ihracatçı kadın sayısını artırmak üzere başarılı iş kadınlarıyla “Women Export Talks” webinarlarını gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Kadınlarımızı, katma değerli ürün üretmeye ve ihracata yönlendirdiği için TİM Kadın Konseyi'ni çok önemsiyorum ve birlikte olmaktan fevkalade mutluyum.



TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Maysu Su Tarım  
Huriye Yamanyılmaz

### “SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HAMLESİNE DESTEK VERECEĞİZ”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Kadın Konseyi olarak 2018 yılından beri “İhracatla Yükselen Türkiye” vizyonuna “Güçlü Kadın, Güçlü İhracat, Güçlü Türkiye” mottosuyla güç veren kadınların temsilde, üretimde, yönetimde, ticaretle ve ihracatta daha aktif olmaları için projeler geliştiriyoruz. Başarıları ile gurur duyduğumuz, alanında örnek gösterilen, küçük işletme sahiplerinden uluslararası şirketlerin CEO'luğuna kadar her alanda söz sahibi kadınlarımızın sayısının artması için uğraş veriyoruz. Konseyimiz; uluslararası ilişkilerden eğitim, toplumsal farkındalık ve iklim çalışmalarına kadar geniş bir yelpazede dokuz farklı komiteyi bünyesinde barındırıyor. Konsey üyelerimiz, geçen süreçte pek çok fiziki ve sanal ticaret heyetlerine katıldı, toplumsal farkındalık oluşturmak için çeşitli projelerde önemli görevler üstlendi. Gelecek dönemde de hayata geçireceğimiz yahut üzerinde daha derin çalışacağımız pek çok proje bulunuyor. Turkish Women In Global Trade Projesi, Türkiye Kadın İhracatçılar Çalıştayı, İhracatın Güçlü Kadınları Filmi, TİM-TEB Girişim Evi Kadın Girişimci Hızlandırma Programı bunlardan bazıları... Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir kalkınma hamlesine, güç vermeye devam edeceğiz. Türkiye'nin en önemli ihtiyacının eğitilmiş, cesur ve öz güveni yüksek kadın girişimciler olduğuna inanıyor ve bu doğrultuda çalışmalarımızı büyük bir kararlılıkla yürütüyoruz.



TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Bilkent Dış Ticaret  
Jale Tunçel

## “ÜLKEMİZİN KATMA DEĞERLİ İHRACATINDA ÖNCÜ OLACAĞIZ”

Ülkemizde kadın çalışanların toplam istihdam içindeki payı, 2021 Kasım ayı itibarıyla SGK verilerine göre yüzde 32 iken, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe kadın istihdamının payı yüzde 53'tür. Bu veriler ülkemizin katma değerli ihracatta öncü sektörü olan ve 2021 yılında 20 milyar doları aşan hazır giyim konfeksiyon sektörü için kadınların gerek üretim, gerekse yönetimdeki önemlerini ve değerlerini bir kez daha ortaya koyuyor. TİM Kadın Konseyi, faaliyetleri kapsamında sektörlerimizin önemli bir ihracat coğrafyası olan Avrupa Birliğinde; Yeni Sanayi Stratejisi, Avrupa Yeşil Mutabakatı, Döngüsel Ekonomi, İklim Değişikliği, Çevresel ve Sosyal Sürdürülebilirlik, Dijitalleşme gibi günümüz ve gelecek iş yapma biçimlerinde ülkemiz ihracatçılarının ihtiyaç duyduğu uyum ve uygulamaları için çalışmalarını sürdürüyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) olarak da yüzde 85'i Avrupa Birliği ve yüzde 15'i T.C. Sanayi Bakanlığı tarafından sağlanan IPA II kapsamında “Hazır Giyim Sektöründe Tasarımdan Üretime Dijital Dönüşüm” Projesi ile 10,4 milyon euro hibe desteği sağlandı. Mart 2022'de başlangıcının yapılacağı ve üç yıl sürecek olan projede İHKİB iştirakleri olan İstanbul Moda Akademisi, Ekoteks Laboratuvarı ve İHKİB'e yakın lokasyonda oluşturulan bin 300 metrekaare Dijital Dönüşüm Merkezi, sektörümüze çevre ve dijitalleşme ikiz dönüşümünde önemli katkı sağlayacak ve sektörümüzün “Dijital Dönüşüm Yol Haritası” oluşturulacaktır.



TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Cherry Valley Gıda  
Melisa Tokgöz Mutlu

## “İHRACATI, GÜÇLÜ KADINLAR TAÇLANDIRACAK”

Dünya iki senelik bir pandemi süreci geçirdi, yavaş yavaş normale dönsük de pandeminin bir sonraki aşamasını görmek için biraz daha beklemek gerekiyor. Diğer taraftan artan ham madde ve enerji krizi, maalesef ki maliyetleri artırıp üretimleri zorlaştırıyor. Ancak bu kriz sürecini, biz Türk ihracatçıları olarak avantaja çevirmeyi başardık. Dünyada üretim durmuşken biz üretmeye devam ettik. Artık dünya sürdürülebilir, güvenilir ve ulaşılabilir tedarikçiyi tercih ediyor. Türkiye bugün, tüm bu koşulları fazlasıyla yerine getirebildiğini son iki senede dünyaya ispatladı. Hem fiyat hem de miktar olarak artan ihracatımız, bunun en güzel örneğidir. TİM Kadın Konseyi olarak özellikle dünyada politik ve ticari krizlerin yaşandığı bu dönemde, kadının pozitif yaklaşımını avantaja çevirmeyi hedefliyoruz. Türk kadının gücünü ve girişimciliğini hem farklı ülkelere yapılacak ticari heyetlerle hem de fuarlarla dünyaya göstermeye devam edeceğiz. Kadınlarımızı bu tür organizasyonlarla desteklerken finansmana ulaşmaları konusunda da onlara yardımcı olmaya devam edeceğiz. Kadın, elinin değdiği yeri güzelleştirir, biz Türk kadınları olarak önce ülkemize sonra dünyaya dokunmaya kararlıyız. Unutmayalım ki kadın hem anne hem eş hem iş kadını hem girişimci hem de ihracatçı yani tek başına bir şirkettir. Yani bir kadın aynı anda üretim müdürü, yönetici, insan kaynakları müdürü, finansman uzmanı, AR-GE uzmanı ve ihracatçıdır. Bu nedenle kadınların değeri sadece bir gün değil, her gün bilinmeli. 2022 yılında TİM olarak kadınlarımızı Emine Erdoğan Hanımefendi'nin teşrifleriyle “İhracatın Güçlü Kadınları Ödül Töreni” ile taçlandıracağız. İlk defa yapılacak bu ödül töreninin, birçok kadınıma da ilham olacağına eminim.







TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Selöz Tekstil  
Nilgün Özdemir

### “KADINLARIN İŞ HAYATINA KATILIM ORANI ARTMALI”

Ülkemizde kadınların iş hayatına katılım oranı, hâlâ yüzde 30 seviyesindedir. Günümüzde kadın istihdamının düşük seviyelerde seyretmesi, yaşanan birçok sosyal ve ekonomik problemin temel sebeplerinden biridir. Problemlerin çözümünde ve kadınların iş hayatına katılımının artırılmasında toplumsal bir seferberliğe ihtiyaç var. Sosyal ve ekonomik refah düzeyi gelişmiş ülkelerde, kadınların iş gücüne katılımı çok daha yüksek seviyelerdedir. Kadın istihdam oranı OECD ülkeleri ortalamasında yüzde 50 seviyelerinde gerçekleşiyor. Ülkemizde kadınların çoğu iş gücü piyasasının dışında kalırken, birçok kadın da kayıt dışı ekonomide çalışıyor. Kadınlarda ev işçiliği oranının da yüksek olduğu göz önüne alındığında yalnızca istihdam olanaklarına değil, aynı zamanda nitelikli iş ve çalışma koşullarına erişim bağlamında “insana yakışır iş” küresel hedefine ulaşmak için toplumsal seferberliğe ihtiyaç duyulduğunun bir başka göstergesidir. Her ne kadar bizler iş insanı/kadını olarak son yıllarda ciddi değişim ve dönüşümlere vesile olsak da henüz yeterli değil. Devletimizin öncülüğünde, akademik çevre ve sivil toplum kuruluşlarının da katılımı ile ülke çapında her il ve ilçede, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın güçlendirme çalışmaları yapılması elzemdir. Ancak o zaman toplumsal cinsiyet eşitliği algısı ve bilinci, ülke çapında toplumun her katmanına yayılabilir. Kadınların girişimcilik kabiliyetlerinin ve finansal olanaklara erişimlerinin desteklenmesi de iş hayatına katılımlarında ve yönetici rol almalarında önemli bir etken. Ülkemizde kadın yönetici oranı maalesef yüzde 5 seviyesindedir. Başkanımızın, TİM çatısı altında konseye öncülük etmesi, kurumsal sorumluluk adına önemlidir.



TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Polyteks  
Pınar Taşdelen Engin

### “KADINLAR, İŞ GÜCÜ PİYASALARINDA DEĞİŞİMİ SAĞLADI”

8 Mart, kadınların “toplumsal cinsiyet eşitliği mücadelelerini” temsil eden oldukça önemli bir gün... 8 Mart’ın tarihi, Amerika’nın New York kentinde 1857 yılında yaşanan bir greve dayanıyor. Düşük ücretleri, uzun çalışma saatlerini ve insanlık dışı çalışma koşullarını protesto etmek için başlayan grev esnasında çıkan yangında, büyük çoğunluğu kadın, 129 işçinin yanarak feci bir şekilde hayatlarını kaybettiği, çok elim bir trajedi yaşandı. O günden bu yana tarih, hepimize kadın hakları konusunda nereden nereye geldiğini ve daha neler yapılması gerektiğini hatırlatır. Tabii ki kadınların çileler çekerek geldikleri bugünkü özgür ortam, hepimiz için gurur vesilesi. Ancak yeterli değil. Gelecekte daha eşit bir ortamda yaşanabilmesi için her kadın, kendi payına düşeni yüksek eforla yapmak durumunda. Tekstil sektörünü, kadınlar açısından cazip hâle getirip, onların bu sektörde kendilerine hedefler koymalarını, kariyer planları yapmalarını ve sektöre yenilikler kazandırmalarını çok önemsiyorum ve bunun için çalışmalar yapıyorum. Gelecek jenerasyonda da iş hayatındaki kadın sayısının giderek artacağına, bunu tekstil sektöründe de etkili şekilde göreceğimize eminim. Kadınlar, dünyamızdaki iş gücü piyasalarında değişimi sağladı. İş yaşamında da cinsiyet eşitliği sağlansa bu durum ekonomik verimlilik, müşteri ve çalışan memnuniyeti için müthiş fırsat olur. TİM Kadın Konseyi olarak 2022 hedeflerimizi, kadınların iş hayatına katılmaları konusundaki kemikleşmiş eril hegemonyayı değiştirmek adına, iyi rol modellere ihtiyaç duyulduğu gerçeği etrafında belirliyoruz. İş veren ve yönetici kadrosundaki kadınlar olarak biz örnek olmalıyız.



Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı  
1983'ten bu yana tüm dünyada koruyoruz



*“Ortadoğu ve Kuzey Afrika’da da hizmetinizdeyiz”*

 Türkiye  İsviçre  Kazakistan  MENA  İngiltere

destekphone: 444 43 44

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

Büyükdere Cad. Spine Tower No:243 Kat:13 Sarıyer 34485 İstanbul  
T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64





TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı-Tepar Tekstil  
Sultan Tepe

### “İHRACATIMIZA DAHA FAZLA GÜÇ KATACAĞIZ”

Konseyimizin amacı; ülkemizde iş dünyasındaki kadın girişimci, yönetici ve çalışan sayısının, toplumsal cinsiyet eşitliği hedefi doğrultusunda artırılması ve iş dünyasının “erkek işi” olduğu algısının değiştirilmesi için projeler geliştirmektir. Türkiye'nin sahip olduğu ekonomik potansiyeli harekete geçirmenin önündeki en önemli engellerin başında, kadınların gerek girişimci gerekse de çalışan olarak iş gücüne dâhil olamamalarıdır. TÜİK verilerine göre ülkemizde istihdam oranı erkeklerde yüzde 68,3'ken kadınlarda yüzde 32,2'dir. Erkeklerin iş gücüne katılım oranı yüzde 78,2'ken; kadınların yalnızca yüzde 38,7'dir. Eğitim kurumlarında kadınların iş hayatına yönlendirilmelerinin yetersizliği, kadınların iş, ev ve aile sorumluluklarını dengelemekte zorluk yaşamaları, işe alım ve terfi koşullarında eşit rekabet şartlarının olmaması gibi temel sorunlarımızı çözüme kavuşturmak için gayret gösteriyoruz. TİM Başkanımız İsmail Gülle öncülüğünde, Komite Başkanları ve Konsey Üyeleri olarak her fırsatta toplanarak, kadın ihracatçılarımız için çalışmalar yapıyoruz. Hedefimiz, ihracatımızı artırmak ve yeni kadın ihracatçılarımızın ailemize katılmasıyla başarımızı bir adım daha yukarıya taşımaktır. Kadın girişimcilerimizden daha cesur adımlar atmalarını, verilen destek ve teşviklerden daha fazla yararlanmalarını istiyoruz. Kadın girişimcilerimize mentorluk yapmaya hazırız. Fikir ve projelerimize tam destek veren İsmail Gülle Başkanımıza teşekkür ederim. Güçlü altyapı, güçlü insan kaynağı, güçlü ihracat, güçlü ekonomi ve güçlü Türkiye olmak üzere beş önemli gücümüz var. Kadın olmak da ayrı bir güçtür. Bu vizyonun 6. gücü de kadınlardır.



TİM Kadın Konseyi Üyesi-Gedik Holding  
Hülya Gedik

### “TİM KADIN KONSEYİ, ETKİN BİR GÖREV ÜSTLENİYOR”

Kadınların ülkemizde iş hayatına katılım oranı hâlâ yüzde 32 ila 35 arasında çok düşük seyrediyor. Kadın çalışanlarımızın oranı, evde ve tarlada çalışan olarak düşünüldüğünde çok da yüksek olmasına rağmen kayıtlı kadın çalışan oranımız düşüktür. Gedik Holding olarak işletmemiz içinde kadın çalışanlarımızın oranı yüzde 35 civarındadır. Kadın çalışanları destekliyoruz ve sayılarının artması için de çaba gösteriyoruz. Toplumsal sosyal bir proje olarak son yıllarda kadınlarımıza meslek kazandırma amaçlı “kadın kaynakçı” yetiştiriyoruz. İlkini Gedik Eğitim Vakfı çatısı altında başlattığımız bu proje, Türkiye’de birçok dernek tarafından ilgi gördü ve benzer çalışmalar başlatıldı. Kadınlarımızın ezber bozan veya sadece erkeklerin yapabileceği bir meslek gibi gözükken “kaynakçılık” mesleğinde de var olmaları bizi sevindiriyor. Bunun yanı sıra Gedik Eğitim Vakfı ve İstanbul Gedik Üniversitesi çatısı altına IİW kuralları doğrultusunda akredite olduğumuz, uluslararası kaynak mühendisliği eğitimlerimize birçok kadın öğrencilerimiz de ilgi duyuyor. Başarılı olmak isteyen kadınlara önerim, kendilerine güvenmeleri ve inanmalarındır. İşini seven, çalışkan, hedefe kilitli, öngörülerini kuvvetli, işini yakından takip eden, yeniliklere açık, uyumlu çalışan kişiler mutlaka başarıyı yakalar. Bu kapsamda TİM Kadın Konseyi, çok faal şekilde çalışmalarını sürdürüyor. İhracatçı kadınların bir arada paylaşım içinde olması, büyük bir dayanışma örneğidir. İhracatçının önündeki engeller ve karşılaştığımız zorluklar karşısında karar verici mercilere ulaşma noktasında, TİM Kadın Konseyi etkin bir görev üstleniyor.





Dönmez Debriyaj, ”  
ticari araç grubunda  
güçlü işbirlikleriyle  
endüstriye **değer**  
katmaya devam ediyor.



 **dönmez**  
*ilerlemenin yolu...*





# Sağlıkla yükselen bir Türkiye

Türk sağlık turizmi, son yıllarda yapılan yatırımlarla önemli bir aşama kaydetti. Ülke genelinde ihracat hacminde 2 milyar doları geçen bir pay alan sektör genelinde sağlıkçılar pandemiye rağmen önemli bir özveri ile çalışıyor.

**D**ünyayı etkisi altına alan pandemi, pek çok alanı olumsuz etkilerken Türkiye’de özellikle sağlık sektörü çalışanları, başarılı çalışmaları ile adından söz ettirdi. Gerek COVID-19 süreci gerekse diğer sağlık hizmetleri ile ön plana çıkan sektör çalışanları, Türkiye’nin adını dünya sağlık sektörüne altın harflerle yazdırıyor.

## GIYİLEBİLİR SAĞLIK ÜRÜNLERİ İHRACATI ARTTI

Pandeminin başladığı yıl olarak kabul edilen 2020’de yok denecek kadar az olan maske, tulum gibi giyilebilir sağlık ürünleri konusunda Türkiye’deki özel sektör düğmeye bastı. Ülke içi ihtiyacı karşılayıp aynı zamanda yurt dışına ihracatı gerçekleştirilen ürünler 1,4 milyar dolara, ilaç ürünleri ihracatı ise 1,9 milyar dolara ulaştı.

Pandemi boyunca giyilebilir ürünlerden ilaçlara, teknik donanımdan sağlık hizmetlerine kadar sağlık sektörünün tüm bileşenleri yükselişe geçti. Yalnızca uygulanan kısıtlamalar kaynaklı sağlık turizmi negatif yönlü seyretti. Bire bir temasın gerçekleştiği sağlık turizmi, ülkelerin sınırlarını kapatmasıyla hasar olsa da normalleşme sürecinin başlamasıyla beraber, sektör hedef yükseltti. T.C. Merkez Bankası’nın sektör bilançoları verilerine göre

Türkiye’nin 2020 yılı hizmet ihracatı 34,4 milyar dolar oldu. Yaklaşık 2 milyar dolarlık ihracata ulaşan sağlık turizmi, bu açıdan bakıldığında hizmet ihracatına da önemli bir katkı sağlıyor.

## 2022, ŞAHLANMA YILI OLACAK

Sektörün öncelikli hedefinin 5 milyar dolara ulaşmak olduğunu ifade eden Türkiye Sağlık Turizm Derneği (TÜSATDER), büyüme öngörüyor. Sağlık Bakanlığı’nın yaptığı çalıştaylarda devletin de büyük hamleler yapacağını gördüklerini açıklayan dernek, şehir hastaneleri ile Türkiye’nin artık saç ekimi ve estetikte büyük oyuncu olmaya başladığına dikkat çekti. TÜSATDER, 2022 ve 2023 yıllarının Türkiye’nin sağlık turizminin şahlanma yılı olacağını vurguladı.

## DOKTORLAR VE SAĞLIK ÇALIŞANLARINA BÜYÜK ALKIŞ

Dünyanın en zorlu meslekleri arasında yer alan sağlık sektörü, çalışanların gerçek bir özveri ve disiplinle emek verdikleri bir alan... Üstelik gece gündüz demeden pandemiyle savaştıkları bu zorlu dönem, onların ne kadar büyük birer kahraman olduklarını ortaya koyan tartışmasız bir gerçek! Doktorlarımız, hemşirelerimiz olmak üzere tüm sağlık çalışanlarımızın bu vesile ile 14 Mart Tıp Bayramı’nı kutlarız...



TİM ailesi olarak sağlık çalışanlarının, Tıp Bayramı’nı en içten dileklerimizle kutlarız.

# Tasarruflu Enerji

## Kojenerasyon-Trijenerasyon Sistemlerinde!

%90'a varan enerji verimliliği sunan Teksan Kojenerasyon-Trijenerasyon sistemleri ile elektrik enerjisi sağlarken işletmenizin ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını da aynı anda karşılayabilirsiniz.



**GÜVENİLİR GÜÇ HER ZAMAN YANINIZDA**



444 8576  
TKSN

[www.teksan.com](http://www.teksan.com)  
[info@teksan.com](mailto:info@teksan.com)

**TEKSAN**





# “Ülkeler geliştikçe yaratıcı sektörler tetiklenir”

Shell Genel Müdürlük binası, Petrol Ofisi Genel Müdürlük binası, Gön Deri Fabrikası  
1. ve 2. Yapı bölümlerinden, Santral İstanbul'a kadar pek çok yapıya hayat veren  
Usta Mimar Nevzat Sayın'a konuk olduk.

Simge Soyel

S

ade, basit ve kolay anlaşılır bir mimarlık üslubuna sahip olduğunu söyleyen Mimar Nevzat Sayın, günümüz Türk mimarlığının önde gelen isimlerinden biri olarak tanınıyor.

1986 yılında İstanbul Kuzguncuk'ta kurduğu Nevzat Sayın Mimarlık Hizmetleri (NSMH), 1992 yılında yeniden yapılanarak katılımcı bir yönetim anlayışına sahip oldu. Çekirdek kadrosunda 12 mimarın yer aldığı NSMH, bugüne kadar dünya çapında pek çok ödüle layık görüldü. Firma bünyesinde bugüne kadar 350 proje konusunun titizlikle ele alındığı ofis kapsamında 4 milyon 300 bin metrekare kapalı ve 5 milyon 500 bin metrekare açık alan projelendirildi.

**Dünya çapında bilinen bir mimar olmanızın arkasındaki dinamikleri kendi pencerelerinizden değerlendirir misiniz?**

“Dünya çapında” mimar pek iddialı bir tanım... Ben yaptığım işlerin coğrafyaları açısından “yerel” bir mimar olduğumu düşünüyorum. Belki “bilinirlik” açısından daha geniş bir alanım vardır. Yaptıklarımızı belirli bir düşünce doğrultusunda yapmayı, yaptıklarımızı ve düşündüklerimizi yayımlamayı, aktarmayı, paylaşmayı önemseydiğimiz ve bu konuda farklı kanalları kullandığımız için bilinirliğimiz ve

bunun içinde benim de bilinirliğim artmıştır. **Mimari yapıların pek çoğu, döneminin kültürel ve toplumsal yapısından izler taşır. Sizce bugünün yapıları neyi ifade ediyor?**

“Zamanın ruhu” denilen bir şey var ve bu anlamlı bir şey. Mimarlık gibi zaman ve mekân gibi biri olmadan diğeri olamayacak kavramları üzerinde taşıyan, en önemli düşünme ve eyleme alanı olarak mimarlık, döneminin kültürel ve toplumsal izlerini görünür şekilde taşır. Bugünün yapıları ise bir geçiş sürecinin yapıları gibi... Bir şeyler hızla değişirken bir şeyler olduğu yerde duruyor. Bunun mimarlıktaki karşılığı da “yeniymiş gibi yapmak” oluyor...

**Dünyada bir değişimi başlatan pandeminin mimari tercihlere ve yapılara etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Pandeminin yarattığı dönüşüm, insanların zaten zorlandığı bir arada oluşlarının iyice çözülmesi oldu. Yakın coğrafyadan örnek vermek gerekirse Akdeniz iklim kuşağında yaşayan bizler için yarı açık mekânların ne kadar önemli olduğunun fark edilmesinden sonra balkon, teras, veranda gibi yarı açık alanların mimari tasarımlara yansımaları, yatırımcıların bu tasarımları benimsemesi, imar durumlarının da bunu özendirilmesi beklenirdi. Ama böyle olmadı. Yine herkes bildiğini okuyor.



Dolayısıyla ve ne yazık ki hiçbir olumlu etkisi olmadı. Negatif etkisi ise “bahçeli ev” isteğinin artması yüzünden kırsal kesimin talan edilmesi olacak gibi görünüyor.

**Her şeyin hızla değiştiği, mesleklerin ve iş yapış şekillerinin dönüştüğü, teknoloji kullanımının arttığı, belirsizliklerle dolu bir dönemde yapı sektörü ve mimarlık sizce neye evriliyor?**

İnşaat, bence bütün bu değişimin içinde en az değişen sektör... Yapı sektöründe, otomotiv sektöründeki gibi hızlı gelişme yaşanmıyor. Mimari ofislerin çalışma şekillerinde de köklü bir değişim yok. Fakat teknolojik gelişmeler, dijital dünyanın baskıları, salgının açtığı mesafe, bir arada çalışmanın seyrekleşmesi gibi unsurlar yeniden düşünmeyi gerektiren etkenler. Diğer taraftan yavaş da olsa bir şeylerin değiştiği de aşikâr... “Akıllı Bina” denilen, camları kapalı, havalandırması tamamen mekanik cihazlarla gerçekleştirilen yapılar, artık ciddi ciddi sorgulanmaya başladı.

**Yapı sektörü, son yıllarda biraz daha multidisipliner bir hâle geldi. Bu kapsamda mimarın rolü ve pozisyonu sizce değişiyor mu?**

İyi mimarlık zaten hep multidisiplinerdi. Yani bir mimar, masaya kapanıp tek başına bir yapı projesini üretmez, üretmemeli. Yapı üretme süreci çok katılımlı, başka disiplinlerin de işin içinde olduğu, yasaları bilen danışmanların, yapı fiziği veya iklim gibi birçok konuya hâkim insanların katıldığı bir şey. İyi mimarlık hep böyleydi. Uzmanları bir arada tutan bir öğretiydi. Bu yeniymiş gibi algılanıyor ama iyi mimarlık zaten öyleydi. Fakat diğer taraftan, son yıllarda bu süreci yöneten, çekip çeviren mimarın da başkaları tarafından çekip çevrilen bir şeyin parçası olduğunu da görmek gerek. Ama biliyoruz ki son söz yine mimardadır. Yani yapı üretimi herkesin katıldığı bir çalışma, yapı herkesin yapısı ama en çok da “mimarın yapısı” diye düşünüyorum.

**Türk inşaat şirketlerin ve mimarların son yıllarda yurt dışında önemli projelere imza attığını görüyoruz. Türkiye'nin bu alanda global düzeydeki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Şehirler ve ülkeler geliştikçe yoğun emek



gerektiren sektörlerden yaratıcı sektörlerle kayarlar. Böylelikle yoğun emek gerektiren işler daha az gelişmiş ülkelerin faaliyet alanlarına girer. Bizim inşaat sektöründeki başarılarımız biraz bu kapsamda bir gelişme olarak düşünülebilir. Yaratıcı endüstrilere geçmek için gerekli altyapı donanımlarına sahip olmayınca dünyanın en yavaş gelişen sektörlerinden biri olan inşaatı kayılıyor sonunda. Ülke içinde de durum bu. Türkiye ekonomisinin çok büyük bir bölümü, inşaat sektörü ve uzantıları üzerinden yürüyor. Orada bile en kritik ürünler hâlâ ithal ediliyor.

“Tutkuyla mimar olmak isteyen ve her durumda becerebilecek olanlar var ve çok iyiler. Kendilerinden, yakın çevrelerinden ve dünyadan haberleri var ve iyi mimar oluyorlar.”

**Sizin son dönemde, ülkede inşa edilen ve iyi mimarlık eseri olarak tanımladığımız yapılar var mı?**

Tabii ki... Mesela Emre Arolat'ın Sancaklar Cami önemli ve güzel bir yapıdır. So'nun Beylikdüzü'nde mevcut bir yapıyı dönüştürerek



Şehirler ve ülkeler geliştikçe çoğun emek gerektiren sektörlerden yaratıcı sektörlerle kaçarlar. Bizim inşaat sektöründeki başarımız, biraz bu kapsamda bir gelişme olarak düşünülebilir.



yaptığı sosyal merkez ve Han Tümertekin'in bir çelik fabrikasının yönetim yapısı da başarılı çalışmalardır. Hakan Demirel'in havaalanı yolu üzerinde üçgen planlı kuleleri ve Ömer Selçuk Baz'ın Zonguldak'taki ziyaretçi merkezi projesini de önemli buluyorum.

#### **Yaptığınız veya yapamadığınız projelere dair en önemli keşkeniz?**

Projelendirdiğim bazı eğitim yapılarının, yapılmış olmasını isterdim.

#### **Sizin aynı zamanda eğitimci bir kimliğiniz var. Arkanızdan gelen jenerasyonun yetkinliğini nasıl buluyorsunuz?**

Türkiye'de mimarlık eğitimi için iyi bir şey söylemek ne yazık ki çok güç. Bu arada yenileri açılıp sayıları artmadıysa eğer 135'in üzerinde mimarlık okulu var. Bu kadar okula yetecek kadar akademisyen yok. Mekân yok. Altyapı yok. Dolayısıyla mimarlık eğitimi de yok demeye dilim varmıyor ama çok sorunlu. Ama daha önemlisi böyle bir sorun



yokmuş gibi davranılması... Tutkuyla mimar olmak isteyen ve her durumda becerebilecek olanlar var ve çok iyiler. Kendilerinden, yakın çevrelerinden ve dünyadan haberleri var ve iyi mimar oluyorlar. Eğitim her nasıl olursa olsun onlar her zaman beceriyor, fakat eğitimin asıl meselesi ortalamaı yükseltmek olmalı ve o yükselmüyor.

#### **Gelecek dönemde hangi projelerde imzanızı göreceğiz, sizi heyecandıran projeler var mı?**

Kilis'te, anaokulundan liseye kadar bütün kademeleri kapsayan büyük bir kampüs; Gebze'de 160+ IQ çocuklar için bir okul ve bir endüstri yapısı, İskenderun'da bir genel müdürlük yapısı, Göztepe'de bir konser salonu, Urla'da bir köy, Seferihisar'da bir zeytinyağı işletmesi gibi konularla uğraşıyoruz. Bu projelerin hepsi heyecan verici işler. Özellikle endüstri ve eğitim yapıları iyimser olmak için çok önemli. Bu yüzden her şeye rağmen gelecek için iyimserliğimi koruyorum.





advertorial epal

# EPAL TÜRKİYE YÖNETİM KURULU GÜVEN TAZELEDİ



**22 OCAK 2022** tarihinde Radisson Blu Hotel & SPA Tuzla'da bir araya gelen EPAL Türkiye üyeleri, yeni Yönetim, Denetim ve Disiplin Kurulu üyelerini seçti. Yüksek bir katılımı gerçekleşen 10'uncu Olağan Genel Kurul Toplantısında bir önceki yönetimle yola devam kararı alındı.

Tüm Türkiye'den üyelerin yoğun ilgi gösterdiği ve oldukça yüksek katılım sağlanan toplantıda, Necat ALTINOK'un yönetim kurulu başkanlığındaki EPAL Türkiye ekibi güven tazelemiş oldu.

## EPAL TÜRKİYE, EPAL'İN MARKA BİLİNİRLİĞİNİ YAYGINLAŞTIRMAYI HEDEFLİYOR

10'uncu Olağan Genel Kurul Toplantısında EPAL Türkiye üyeleri talep ve dileklerini iletirken sahate palet ile mücadele ve EPAL'in marka bilinirliğini güçlendirme çalışmaları gündeme alındı. Genel kurul toplantısında kurul raporları ibra edildi ve tüzük değişikliği kararı alındı.

Katılımcıların son derece memnun kaldığı toplantıda EPAL #SnapThePallet Fotoğraf Yarışması toplantıya ayrı bir keyif ka-

tarken, EPAL paletlerle dekore edilen fuaye alanına ilgi gösteren üyeler, hatıra fotoğrafları çekip, #Snap the Pallet yarışmasına katılımıyla destek verdiler.

## TÜRKİYE'DEKİ EPAL PALET ÜRETİCİLERİ, EPAL TÜRKİYE OLARAK "TÜM EPAL PALET ÜRETİCİLERİ KALİTE DERNEĞİ" ÇATISI ALTINDA BİRLEŞİYOR

Tüm EPAL Palet Üreticileri Kalite Derneği 2010 yılından itibaren merkezi Almanya'da bulunan Avrupa Paletçiler Birliği'nin (EPAL e.V.) Türkiye Ulusal Komitesi'dir. 2010 yılında kurulan EPAL Türkiye, EPAL e.V. yönetimi ile koordineli çalışmalar yürütmekte olup, Türkiye'de ahşap palet üreten ve/ veya tamir eden firmaların EPAL Lisansı almaları konusun-

da yardımcı olmaktadır. Türkiye'de EPAL Lisansı alan firmalar Tüm EPAL Palet Üreticileri Kalite Derneği adı altında EPAL Türkiye üyesi olarak kabul görüyor.

Almanya, İtalya, İsviçre, Fransa, Polonya, Baltık Devletleri, Belçika, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Çek ve Slovak Cumhuriyeti, Hollanda, Portekiz, Slovenya, İngiltere, İrlanda, Beyaz Rusya, Macaristan, Rusya, İspanya, Ukrayna, Asya Bölgesi ülke ulusal komiteleri ile birlikte, EPAL Türkiye Ulusal Komitesi de eşit haklara sahip olarak EPAL Avrupa Paletçiler Birliği (EPAL e.V.)'nin üyesidir. 10 yıldan bu yana EPAL Türkiye Ulusal Komite lisanslı üretim ve tamirci sayısı yükselmeye devam ediyor.



## EPAL HAKKINDA

Uluslararası bir dernek olarak, Avrupa Palet Birliği e.V. [European Pallet Association e.V. (EPAL)], EPAL Euro palet değişim havuzunu düzenler. 1991 yılında değiştirilebilir Euro paletler için uluslararası bir dernek olarak kurulan EPAL, şu anda 30'dan fazla ülkede Ulusal Komiteler ve Temsilcilikler ile aktif çalışmaktadır. Hali hazırda 600 milyondan fazla EPAL Euro paleti ve dolaşımdaki yaklaşık 20 milyon EPAL Box palet (kafesli kutu) ile EPAL Euro palet değişim havuzu, dünyanın en büyük açık palet değişim havuzudur. 1.500'den fazla EPAL lisansı sahibi, dünya çapında EPAL Euro paletlerini ve diğer EPAL yük taşıyıcılarını üretir ve onarır. EPAL herhangi bir ekonomik kâr hedefi peşinde koşmaz. EPAL'in faaliyetlerindeki odak noktası; EPAL Euro paletlerin ve Box Paletlerin (kafesli kutuların) üretim ve onarımının kalite güvencesinin yanı sıra; EPAL Euro palet değişim havuzundaki sayısız katılımcının desteğidir. EPAL Euro palet değişim havuzu, otuz yıldır sürdürülebilir bir döngüsel ekonominin prototipi olmuştur. EPAL Euro paletlerinin yeniden kullanılması, değiştirilmesi, onarılması ve geri dönüştürülmesi, çevrenin ve kaynakların sorumlu kullanımı anlamına gelir. Aşıptan yapılan EPAL Euro paletleri, CO2 emisyonlarını önleyerek iklim korumasına önemli bir katkı sağlar. EPAL markası, dünya çapında lojistikte kalite, güvenlik ve sürdürülebilirliği temsil eder.

Eklektik,

etnik

ve modern

Kendi markasıyla 14 yıldır Türkiye'den ve dünyadan çok sayıda ünlü ismi giydiren Zeynep Tosun tasarımlarının sırrını anlattı.

Simge Soyel

Z

eynep Tosun, tasarımlarında Türkiye'nin motiflerini kullanarak köklerinden besleniyor. Kendi markasının dışında tekstil ve farklı sektörlerin önde gelen markaları ile iş birliği yapan

başarılı tasarımcı, kurumsal danışmanlık hizmeti de veriyor. Bugüne kadar Koton, İpekyol, YKM ile giyim koleksiyonları; Beymen, Mor Cati, Lucky Culture ile özel projeler yapan ünlü modacı Beefeater Cin, Brown, Barbie, Avon, Samsung, Coca-Cola ve Magnum gibi birçok global marka ile iş birliği gerçekleştirdi. Markasına olduğu kadar Türkiye'nin imajına da katkı sağlayan Zeynep Tosun ile kültürel mirasın tasarıma yansımaları, üretimini ve yaratıcılığını konuştuk.

**Modaya olan tutkunuzu mesleğiniz hâline ne zaman getirdiniz?**

Çocukluğum modanın içinde geçti. Annem tasarımcı, anneannem dönemin çok iyi terzilerindendir. Ben hep annemin atölyesinde yetiştim. O yüzden aslında modanın direkt içine doğdum. Modanın mesleğim hâline gelmesi ise ikinci üniversitem olan Marangoni'de okumamla

başladı. Hemen sonra Alberta Ferretti'de çalışmaya başladım. Zamanla tutkum hâline gelen modayı, işte o zaman profesyonel mesleğe çevirerek para kazanmaya başladım. Meslek hayatımın 4. senesinde ise kendi markamı kurdum.

**Tasarımlarınızı nasıl tanımlıyorsunuz?**

Tasarımlarım eklektik, etnik ve modern diyebilirim. Tasarımlarda birçok şeyi birleştiriyoruz, birçok zıtlığı bir arada kullanıyoruz. Aynı zamanda cesur ve hikâyesi olan tasarımlar için çalışıyorum. Her bir tasarım, kendini tek başına en ufak detayından en büyük çerçevesine kadar anlatıyor.

**Siz dünya çapında ünlüleri giydirdiniz... Biraz anlatır mısınız, bu başarı nasıl gerçekleşti?**

Kendi markamı 2008'de kurdum ve koleksiyonlarımızın satışına 2009 yılında başladım. Hem hazır giyim hem de couture koleksiyonlar üzerine çalıştım. İlk yurt dışı maceram ise 2010 yılında gerçekleşti. Bir İngiliz organizasyonu dâhilinde Paris'te defile yapma



moda stil

teklifi aldım. Aynı defilenin öncesinde de Londra'da, Katie Grand gibi modanın önde gelen isimlerinin olduğu bir tanıtım yapıldı. Bu tanıtım, çok önemli isimlere hem koleksiyon sunumumu yapma hem de uluslararası ilişkiler kurabilme adına çok önemli bir dönüm noktası oldu. Sonra yurt dışındaki PR firmaları ve stylist'ler benimle iletişime geçti. Biz de devamında Londra'da bir halkla ilişkiler ajansı ile çalışmaya başladık. Koleksiyonlarımıza ilgi gösteren kontaklarımız sayesinde Londra'da bir iletişim ofisi ile çalıştık. Londra gibi dünyanın kalbi olan bir şehirde, iletişim ofisimizin olması birçok önemli ve ünlü isim ile tanışmamızı, iş birliği yapmamızı, ilişkiler kurmamızı sağladı. Böylece dünya ile temasa geçebilir hâle geldik.

#### **En komik anınız neydi?**

En komik anım, Lady Gaga ile ilgili... Bir gün bir mail aldım. Mailde Lady Gaga'nın ilk stylist'i, kendilerinin benimle çalışmak istediğini yazıyordu. İnanmadım, hatta diyorum ki "Herkes kendini Lady Gaga'nın stylisti zannediyor..." Aradan üç ay geçti ve maillerin ardı arkası kesilmiyor, o kadar çok mail attılar ki... Nihayetinde bir gün cevap yazdım ve anladım ki o kişi gerçekten Lady Gaga'nın stylistiymiş.

#### **Peki, markalaşma noktasında nelere dikkat ettiniz?**

Annemin tecrübeleri, markalaşma adımlarımda benim en önemli akıl kitabım oldu. Ama tabii ki dönemin farklılıkları ve değişimin getirdiği kendi hikâyemi yazdıran, deneme yanılma tecrübelerim var. Kendimizi böyle bulduk. Doğru ürünü doğru yerleştirme, bir hikâyeye yazma ve bu hikâyeye inanan ekibi oluşturma mühim. Markamız çok önemli felsefelerden besleniyor ve aynı zamanda tüketim dünyasının merkezinde bulunan moda endüstrisinin tüketen tarafında bulunmuyor. Ben hep üreten tarafta nasıl faydalı oluruz, tasarlarken ve üretirken partnerlerimize, emekçi kadınlarımıza, çevreye, insana nasıl katkı sağlarız diye düşünerek koleksiyonlarımı hazırlıyorum. Çünkü bizim için bu dinamikler her şeyden önemli.



**"Dijital ortamda hazırlanan defileler eğer iyi bir kurgu ile yapılmış, koleksiyon ile çok örtüşüyor, fikri ve temaı yansıtabiliyorsa hakikaten çok başarılı oluyor. Tabii şu an metaverse henüz tam olarak o ruhu veremiyor ama biraz daha gelişsin öyle bir verecek ki gerçekten inanılmaz şeyler izleyeceğimize eminim."**





**Duyarlı bir üretici olarak sürdürülebilirliği destekleyen yöntemleriniz neler?**

Sürdürülebilirliğe bütünsel bir bakış açısı ile yaklaşıyoruz. Materyal seçimlerimize çok dikkat ediyoruz. Özellikle kumaşlarda, çevrim içi bütün paketlemelerimiz kendi üretim artıklarından tasarlanan keselerden oluşuyor. Tasarladığımız ürünlerin yüzde 90'ında el işi var ve hepsi Anadolu'daki kadınlar tarafından yapılıyor. Genelde Güneydoğu Anadolu ile çalışıyoruz ve oradaki kadınların daha iyi şartlara sahip olabilmesi için adil ücretlendirme felsefesi ile iş birliğine gidiyoruz. Kesinlikle kadınlarımızın



kalkınmaları yönünde hassas bir yaklaşıma sahibiz. Önceliğimiz maliyetlerimiz değil, önceliğimiz adalet. Eğer bu işi o kadınların çocukları öğrenebilir ve bu işe devam edebilirse unutulmaya yüz tutan bir Anadolu işleme tekniği yeni nesillere aktarılabilir. Bu da sürdürülebilir bir üretim sistemi ile olur. Zira üretim emeklerinde de sürdürülebilir bir sistem yaratmak çok önemli. Moda, emek adaletsizliğinin en fazla olduğu endüstri ve bu adaletsizliğe karşı duruşumuz çok net. İş yerimizdeki atık oranımızı, son dört sene içinde yüzde 75 oranında azalttık. Üretimimizi yüzde 90 oranında kadın emeğine çevirdik. Çalıştığımız kadın emekçilerimizin gelişmesi ve sürdürülebilir olması için Anadolu'nun farklı şehirlerindeki ekiplerimizi, bizlerle iş birliği yapan kadınlarımızla iletişime geçirecek, karşılıklı özel işleme eğitimleri aldırarak bölgesel kalkınmaya ve öğrenime destek veriyoruz.

**Moda dünyasında “metaverse” kavramı oldukça gündemde. Sizin metaverse'e bakış açınız nedir?**

Metaverse çok önemli bir dünya ve bangır bangır geliyor. Her zaman olduğu gibi bunun hem iyi tarafları hem de kötü tarafları olacak, bu çok kesin. Biz metaverse için çalışmalarımıza başladık. Şu an üzerinde çalıştığımız farklı, yaşayan tasarım projelerimiz var ama maalesef şimdilik daha fazla detay veremiyorum. Takipçilerimizi büyük bir sürpriz bekliyor. İnşallah çok güzel olacak. Hayal gücünün sonsuz olduğu bir dünyada, artık nerelere ulaşabileceğimizi hep beraber göreceğiz. Ayrıca Zeynep Tosun olarak metaverse





moda stil



alanında, eğitim konusunda da çalışmak istiyorum. Birikimlerimizi, tecrübelerimizi yeni nesile, daha geniş ufuklarla aktarmak çok önemli. Bir alanda marka veya isim olabilirsiniz fakat sizi sizden sonra yaşanır kılacak şey sizden sonrakilere aktaracağınız bilgi birikimidir ve metaverse sonsuzluk. Bakalım, yeni haberlere hazır olun...

### **Sizce dijital ortamda düzenlenen defileler bu işin ruhunu yansıtabiliyor mu?**

Dijital ortamda hazırlanan defileler eğer iyi bir kurgu ile yapılmış, koleksiyon ile çok örtüşüyor, fikri ve temayı yansıtabiliyorsa hakikaten çok başarılı oluyor. Biz de çok

fazla video çekiyoruz ve çok iyi dönüşler alıyoruz. Tabii şu an metaverse henüz tam olarak o ruhu veremiyor ama biraz daha gelişsin öyle bir verecek ki gerçekten inanılmaz şeyler izleyeceğimize eminim. Gelişimin ve değişimin çok hızlandığı inanılmaz bir döneme girdiğimizi düşünüyorum.

### **Yeni tasarımcılara birkaç ipucu verseniz bunlar neler olurdu?**

İlk önce bu mesleği gerçekten istiyorlar mı istemiyorlar mı buna karar versinler. Gerçekten çok zahmetlerin olduğu, üretimin hızla yol aldığı bir iş. Çok ve azimle çalışmaları lazım. Tasarım yaparken yeni dünyayı yakalamaları gerekiyor ve kendilerini çok iyi tanımalılar. Özellikle her şeyden haberdar olmalı; tasarımdan, sergilerden, üretim teknolojilerinden, metaverse'ten, iş hayatından yani her şeyden bilgi sahibi olup geleceği yakalamaları lazım. Yeni tasarımcı adaylarının okudukları üniversite veya meslek okulundaki eğitimlerinin yanında kendilerini kesinlikle geliştirmeleri gerekiyor ve en önemli noktalarda cesurca farklılıklarını ortaya çıkarmaları gerekir.

### **2022'de hangi yeniliklerle karşımızda olmayı planlıyorsunuz?**

2022 bitmeden metaverse projelerimiz inşallah hayata geçecek. Zeynep Tosun markamızın yanına yeni bir markamız kuruluyor. Yeni ofisimizin yakın bir zamanda açılışı var. Şu an söyleyemediğim yeni iş birliklerine imza atıyoruz. Çok çalışıyoruz, çok güzel sürprizlerimiz var.

**“Bir alanda marka veya isim olabilirsiniz fakat sizi sizden sonra yaşanır kılacak şey sizden sonrakilere aktaracağınız bilgi birikimidir.”**



Lojistik Zincirinde Altın Bir Halka...



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



taka tasarım

MELİS GÖRAL

## Art-deco akımının POETİK DUYARLILIĞI

**T**asarımlarımda mücevhere ait klasik anlayışı modernize edip fonksiyonelleştirmeye gayret eden Melis Göröl, klasik art-deco tarzını, günün her saatine uyum sağlayabilecek bir yorumla sunuyor. Yeni koleksiyonu “Reflection” ile yeni yıla ışıltı katan Göröl, yaz sezonu için çalışmalarına başladı.

### Mücevherlere olan tutkunuzu ne zaman fark ettiniz?

Milano NABA’da bir yıl moda tasarımı okuduktan sonra Istituto Europeo di Design’ın Mücevher Tasarımı Bölümü’nden mezun oldum. 2008’de ise ailemin kuyumculuk tecrübesini kendime miras edinmek ve bu alanda kendi tasarımlarımı ve markamı yaratmak üzere çalışmalara başladım.

Annem tekstil işindeydi, babamsa mücevher. Ben küçüklüğümü hep yaratıcı atölyelerde geçirdim. Bu nedenle mücevher tutkusu aslında bana miras bir duygu... Tasarımcı olmak istediğimden her zaman emindim ama mücevher tasarımcısı olup, kalıcı ve değerli tasarımlara imza atmak, gerçekleştirmek istediğim bir hayalimdi.

### Markanızın kuruluş sürecini anlatır mısınız?

İtalya’ya önce moda tasarımı okumaya gittim. Sonra günlerce uğraştığım, kesip biçtiğim kumaşların bir gün eskiyeceği ve belki de atılacak olması beni düşündürdü ve emeğimin daha kalıcı olmasını hatta değil yıllar, on yıllar geçse de eskimeyecek bir tasarım ortaya çıkarmak istediğimden emin oldum. Böylece branşımı mücevher tasarımcılığına çevirdim. Ailemden bu mesleğin kültürünü, kalitesini ve inceliklerini zaten çok erken yaşta deneyimleyerek öğrendim. En nihayetinde “Melis Goral Jewelry” markasını kurdum ve





"Tasarımlarımın temelinde art-deco akımının poetik duyarlılığı ve geometrik görüsü yatıyor. Marka değerim, yanınızdan hiç ayırmayacağınız, asla sıkılmayacağınız, kalıcı tasarımlar üretmekten oluşuyor."

Bebek'te kendi showroomumu hayata geçirdim.

### Showroom'un dekorasyonu, Melis Göral kimliğini nasıl bir yolla yansıtıyor?

Showroom'da aslında tamamen markanın çıkış hikâyesi art-decoyu hissettirmek üzerine bir kurgu planladım. Melis Goral Jewelry'de, özellikle Paris koleksiyonunda "ben bu tasarımı biliyorum" dedirtecek kadar yakın, ama daima modern ve bana has çizgileri olan parçalar tasarladım. Geçmişten ilham alırken başka bir benzerinin olmadığı, klasik çizgilerin modern ve netlikle buluştuğu tanıdık bir ortam yaratmayı hedefledim. Kullandığım tüm malzemelerin de mücevherlerimdeki gibi yeniden tasarlanmasını ama o dönem ruhuna atıfta bulunmasını istedim. Mimari olarak Sanayi 313'ün kurucusu Enis Karavil ile çalıştık. Tasarımı mimariye entegre ettiğimiz ve çalışırken çok keyif aldığımız bir proje oldu.

### Koleksiyonlarınızı hazırlarken nelerden ilham alıyorsunuz?

Seyahatlerim, farklı kültürler ve onlara

ait stillerde gözlem, en büyük zevkim. Geçmiş dönemleri izlemek ve geçmiş zanaatkarların işlerine bakmak, emeği görmek de beni her daim çok besliyor. Gördüğüm her ürünü, dinlediğim her hikâyeyi kendi markama nasıl aktarırım ya da kendi markamla nasıl bir hikâye oluştururum diye düşünüyorum.

Tasarımlarımın temelinde art-deco akımının poetik duyarlılığı ve geometrik görüsü yatıyor. Marka değerim, yanınızdan hiç ayırmayacağınız, asla sıkılmayacağınız, kalıcı tasarımlar üretmekten oluşuyor. İşçilik, detay ve ham maddenin kaliteli olduğu, bakıldığında daima bir yerden tanıdık gelen ama benzeri olmayan özgün tasarımlar yapmak beni mutlu kılıyor. Simetrik, geometrik detayları çok seviyorum. Koleksiyonların tamamı el yapımı mücevherlerden meydana geldiği için her biri ayrı şekilde orijinal, değerli ve de eşsiz...

### Mücevherde sizce en önemli olgu nedir? Tasarım mı yoksa malzeme mi?

İkisini birbirinden ayırmak çok zor çünkü zihninizde başlayan soyut düşünceler sadece doğru malzeme ve işçilik kalitesi





## COLOR THERAPHY, ÇOK BAŞARILI BİR KOLEKSİYONDU

Tasarım yapmak ruha iyi geliyor. Üretmek herkesin bedensel ihtiyacı. Benim çıkış koleksiyonum "Color Teraphy" aslında kendimi tanımaya başladığım, tanıtımını da sanatla buluşturduğum ilk koleksiyonumdu. Şimdi düşünüyorum da önemli olan bugün o koleksiyon ile ilgili hislerim. Bence çok başarılıydı, hâlâ çevremde insanların üzerinde gördüğümde hoşuma gidiyor.



ile hayata geçebiliyor. Malzeme, kendinizi en doğru şekilde ifade etmeniz için bir araç.

### **Bir koleksiyonun hazırlık süreci sizin için nasıl ilerliyor?**

Hayatı yaşarken karşımıza çıkan türlü formu incelerim. Çizimini, üretimini hayal ederim ve tabii o formun bana ne çağrıştırdığına bakarım. Dekorasyon ve sanat benim değerli ilham kaynaklarım olabilir. Sonrasında çizim aşaması başlıyor, zihnimdeki formlar eskize dökülüyor ve en son atölye ile teknik detaylara geçiyoruz. Bir koleksiyonu hazırlamak bazen bir ay bazen beş ay sürebiliyor.

### **Özellikle son dönemde yaşanan dijitalleşme, markanızı nasıl etkiledi?**

Dijitalleşme ile insanlar, alışverişlerinde ve tüketimlerinde daha bilinçli hâle geldi. Bu da markaların kendilerini birçok alanda geliştirmesi için bir fırsat oldu. Daha ulaşılabilir olmak, sürekli kendimizi yeniliyor ve geliştiriyor olmak beraberinde birçok yeniliği getiriyor.

### **Çok sevdiğiniz birine hediye edeceğiniz mücevher hangisi olurdu?**

Sevdiklerime mücevher hediye etmeyi çok severim. Hem kendi tasarımımla olması hem de kalıcı ve

zamansız olması manevi açıdan bir hediye için çok değerli. Ölçüsünü biliyorsam yüzük, bilmiyorsam küpeyi tercih ediyorum.

### **Mücevheri en güzel taşıyan kadınlar sizce kim?**

Özgüveni olan ve stil sahibi kadınlar...

### **Birçok tasarımcı, markalar ile iş birliği yapıp kapsül koleksiyonlar hazırlıyor. Üfukta böyle projeler var mı?**

Showroom davetini sanal olarak verebildiğim için herkesin evine buranın bir parçasını göndermek adına ev aksesuar alanında bir şey üretmek istedim. Daha çok yeni Madame Malachite ile mücevher teptisi yaptık. Bu bir başlangıçtı diyebilirim, her şey düzelsin daha geniş kapsamlı projeler düşünüyorum.

### **Takipçilerinizi 2022'de ne gibi yenilikler bekliyor?**

2022'ye girerken yeni koleksiyonum "Reflection"ı lanse ettik ve şu sıra çok güzel geri dönüşlerini alıyoruz. Şimdi ise yaz için renkli ve keyifli bir koleksiyon hazırlığı içindeyim. Bu yaz Bodrum Mandarin Hotel'de açacağımız mağazamız ve hem Türkiye hem de yurt dışındaki yeni satış noktalarımız için çok heyecanlıyız.







## GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



Teosoft İş Geliştirme ve Pazarlamadan Sorumlu Kurucu Ortak **Emre Atalan**

## Coğrafi bilgi sistemleri uygulama ve yazılım danışmanlığı: **TEOSOFT**

Bilgi Teknolojisi (IT), danışmanlık ve teknoloji konusunda bütünlük çözümler sunan Teosoft, coğrafi bilgi sistemi (CBS) pazarında hedef büyüttü.

**S**

ektörün ihtiyaçlarına yönelik yüzde 100 yerli ve milli kaynaklarla geliştirilen yazılımlar üreten Teosoft,

farklı veri formatları arasında veri dönüşümü sağlıyor. Her platforma ve her projeye uygun coğrafi bilgi sistemi (CBS) projeleri gerçekleştiren firma, dünya CBS pazarında Türkiye'yi temsil etmekte kararlı. Teosoft'un hedeflerini, İş Geliştirme ve Pazarlamadan Sorumlu Kurucu Ortak Emre Atalan ile konuştuk.

### **Teosoft'un kuruluş hikâyesi nasıl başladı?**

Teosoft, 2017 yılında dört yıllık bir kod oluşturma çalışmasının sonucunda Ankara Bilkent Cyberpark'ta kuruldu. Teosoft, alanında 15 yıllık deneyime sahip, coğrafi bilgi sistemi (CBS) ile üniversite sonrası tanışan ve daha sonra dünyanın bu konudaki önde gelen CBS kütüphanelerini kullanarak NATO'ya, kamuya ve özel sektör kuruluşlarına CBS projelerini gerçekleştiren Onur Başal ve Turgut Yaleze tarafından kuruldu. Nato ve Euro Control için yapılan CBS projelerinde bir CBS ürününün aslında nasıl olması gerektiği ve yeterlilikleri konusunda ciddi bir deneyim yakaladık. Türkiye'nin

bu alandaki eksikliğini fark ederek Teosoft Coğrafi Bilgi Sistemleri kütüphanesini oluşturduk ve böylece Teosoft doğdu.

### **Ürün ve çözümlerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?**

Günümüzde her veri karşılığında başka verilere ulaşmayı sağladığından, coğrafi veriler giderek daha önemli hâle geliyor. Teosoft da veri ve konum eşleşmesini sağlayan, günümüzde uygulama alanları ve kullanımı her geçen gün daha önemli hâl alan yazılım ürünleri geliştiriyor. Biz Teosoft CBS ailesi olarak mobil, web, masaüstü yeni nesil 3 boyut destekli





## girişim ekosistemi

ürünlerimiz ile her platforma ve her projeye uygun CBS projeleri gerçekleştiriyoruz. Örnek vermek gerekirse belediyeler için mobil ve web uyumlu Kent Rehberleri ve akıllı şehir uygulamaları, savunma sanayi ve özel sektör firmaları için CBS tabanlı projeleri ve yazılımları geliştiriyoruz.

### Son yaptığımız projenizi kısaca anlatır mısınız?

Şu an, aynı anda birden fazla CBS projesi yürütüyoruz. Bizim ürünümüzü seçen kuruluşlar aslında bir yazılım ürünü değil; kendilerini geliştirebilecekleri, yerinde saymayan, yeniliklere açık bir CBS platformuna sahip oluyor. Bu sebeple de proje gerçekleştirdiğimiz kurumlar, kendilerine özel ihtiyaç ve beklentileri kod yazım sürecine dâhil ederek kendilerine özel ve çok yetenekli bir CBS ürününün sahibi oluyor. Şu anda Ankara Büyükşehir Belediyesi başta olmak üzere Türkiye'nin alanında öncü pek çok belediyesi ile "akıllı şehircilik" uygulamaları kapsamında birçok farklı CBS tabanlı proje gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda TÜİK için istatistiki verilerini coğrafi veri ile eşleştirdikleri bir projeyi yürütüyoruz. Ayrıca T.C. Savunma Sanayi Başkanlığı ile "akıllı asker" konseptinde, drone ve insansız hava araçları görüntülerini de aktardığımız mobil bir askeri CBS ürünü geliştiriyoruz. Tüm bu ürünlerde yüzde 100 kendi kodlarımızı kullanmamız sebebiyle veri güvenliğinin en üst düzeyde tutuyoruz. Ürünlerde kendi kodlarımızı oluşturuyor olmamız, bizi hem özgün hem de güvenilir kılıyor. Aynı zamanda gelişmiş teknoloji ve tecrübemiz ile proje teslim sürelerinde de hızlı hareket edebiliyoruz.

### Pandemi, Endüstri 4.0 sürecini hızlandırdı mı?

Pandemi süreci ile beraber dijitalleşme, otomasyon ve robotik teknolojilerdeki gelişmeler çok hızlandı. Son bir yıldır metaverse konusunda farkındalıkların artması da insanların yeni teknolojilere uyum ve taleplerinde ciddi bir artışa sebep oldu. Çalıştığımız ve bizden proje talep eden firmalarda, bu farkı önceki senelere göre ciddi anlamda hissetmekteyiz. Çünkü tüm bu gelişmelerin içinde yer alan yenilikçi

pek çok projenin temelinde, coğrafi veriler kullanılıyor. Bizler de ülkemizin genç nüfusu sayesinde dünyadaki yeni teknolojilere uyumda ciddi bir başarı elde ettiğimizi düşünüyor ve yeni trendlere entegre olma konusunda firmamızı sürekli aktif tutmaya çalışıyoruz. Bu amaçla Teosoft yeni nesil teknolojiler için uyumlu oluşturduğu CBS ürünleri ailesi ile gelişime dâhil oluyor ve pek çok yenilikçi projeyi hayata geçiriyoruz.

### 2022 hedefleriniz arasında neler var?

Son zamanlarda ülkemizde faaliyetlerini başlatan pek çok oyun ve hizmet sektörü firmaları, Türkiye'ye ciddi başarı ve konum getirdi. Biz de CBS alanında ülkemize ciddi başarılar getirmek ve dünya CBS pazarında ülkemizi temsil eden bir firma olmak istiyoruz. Bu hedefimizin kaynağında ise Teosoft ürün gruplarımızın her platformda çalışmaya uygun olarak geliştirilmesi yatıyor. Buradan yola çıkarak, gelecek yıllarda proje geliştiricisi konumundan ürün tedarikçisi konumuna geçmeyi ürünlerimizi CBS projesi gerçekleştiren yerli ve yabancı firmaların kullanımına açmayı ve bu sayede dünyanın önde gelen CBS ürünü tedarikçisi firmalarından birisi olmayı amaçlıyoruz.

### TİM TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM TEB Girişim Evi sayesinde yatırımcılar ile tanışma, firmamıza dışarıdan bir gözle bakma, yeni iş birliği fırsatları yakalama ve farklı bakış açıları kazanma şansı yakaladık. Sizin vasitanızla destek ve yardımları için kendilerine teşekkür eder, iş birliğimizin ve başarılarımızın artarak devam etmesini dilerim.

Dünya CBS pazarında ülkemizi temsil etmek istiyoruz.





## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RÖPORTAJ

Simge Soyel

# Enerji kayıplarını izleyerek tasarruf sağlıyor

Üretimde enerji kayıplarını raporlayarak uygun eylem planı ile firmaların karbon emisyonlarını azaltan Bren İleri Teknoloji CEO'su Çınar Laloğlu ile görüştük.

**O** dak noktası endüstriyel nesnelerin interneti (IIoT) olan Bren İleri Teknoloji; sanayiye enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamayı hedefliyor. Yerli donanım ve yazılım çözümleri sunan firma, 15 yıllık AR-GE bilgi birikimi ile patentli ürünlerini küresel ölçekte pazarlıyor. Tüm geleneksel sanayi altyapısını önce Türkiye'de sonra dünya genelinde tamamen dijitalleştirme ve Endüstri 4.0 çağına entegre etme hedefiyle yola çıkan Bren İleri Teknoloji, kurduğu sistemlerle müşterilerinin, gelecek vizyonu ve hedeflerine daha hızlı ulaşmasını sağlıyor.

### Firmanız hangi fikirden yola çıkarak kuruldu?

Enerji kaynaklarının daha etkin kullanılması üzerinde sürekli araştırma yapan bir ekibe sahibiz. İlk odaklandığımız konu cep telefonlarının şarj problemleriydi. İnsan vücut sıcaklığını ve günlük yaptığımız hareketleri elektrik enerjisine çevirebilen bir modül üzerinde çalışarak güzel bir ürün oluşturduk. Ama bu çözümü pivot ederek yapay zekâ entegrasyonu ile B2B'de (firmalar arası satış) çok daha büyük problemleri çözebilecek katma değerli ürünlerde kullanmaya karar verdik. Böylece farklı enerji kaynaklarını kullanarak enerji üretebilen modüller geliştirdik. Bu multidisipliner çalışma içerdiği için yazılım, donanım ve mekanik tüm ihtiyaçların çözülebildiği bir AR-GE

ve güçlü bir satış operasyonu ekibi ile çalışıyoruz.

### Çözümlerinizi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Üretim sanayisinde kullanılan kritik ekipmanlara odaklanarak sağladığımız çözümler ile müşterilerimize hızlı adapte olabilecekleri dijital dönüşümleri sağlıyoruz. Özellikle prosesinde veya üretiminde buhar kullanan, yoğun miktarda doğal gaz, kömür tüketimi yapan sektörlere odaklanarak buhar kapalı, drenaj vanaları gibi ekipmanların gerçek zamanlı takip edilmesini başardık. Ağır olarak odaklandığımız sektörler arasında rafineriler, kimya, enerji santralleri ve yiyecek&içecek fabrikaları bulunuyor. Müşterilerimiz her yerden ulaşabildikleri bu verilerle ve kesintisiz güç kaynağıyla enerji kayıplarını konumsal, miktarsal ve zamansal olarak izleyebiliyor.

### Kendi enerjisini üreten sensörler, kullanıcılara ne yönde avantaj sağlıyor?

Endüstriyel IoT ürünleri gelecek yıllarda çok daha hızlı bir büyüme ile fabrikaların dijital dönüşümlerine önemli katkı sağlayacak. Bu kadar çok sensör ihtiyacının olduğu yerde, maalesef uygulama zorluğu, enerji ihtiyacı hâlâ sensörlerin ölçeklenmesinin önündeki en büyük problemdir. Şöyle düşünün, fabrikanızda sürekli takip etmeniz gereken 40 bin ekipman var. Bu kadar ekipmanın her birini kontrol etmek için enerji kablosu çekmeniz mümkün değil, bataryalı sensör





### “TİM TEB GİRİŞİM EVİ ÖNEMLİ BİR DESTEKÇİ”

“TİM TEB Girişim Evi bize ilk fikir aşamasından şu ana kadar, başarı yolculuğumuzda daima destek verdi. Özellikle PR anlamında da ayrıca katkılar sağlayan TİM TEB Girişim Evi'nin değerli bir ekibi bulunuyor. Onların varlığını daima hissediyoruz. Bizlere verdikleri desteklerden ötürü çok teşekkür ediyoruz.”

kullanmanız hem bakım maliyetlerinizi, hem de risklerinizi artırıyor. İşte burada kestirimci ve önleyici bakım yapmak ve daha fazla verinin daha doğru bir şekilde toplanmasını sağlamak için akıllı sensörler kullanıyoruz.

Burada kendi enerjisini üreten, bataryasız sensör teknolojilerini Türkiye'de ilk defa ölçeklenebilir bir ürüne uygulamayı başaran bir ekip olarak dijitalleşme süreçlerini çok daha hızlı ve uygun maliyetli hâle getirdik. Hem iş modelimiz hem de çözümlerimiz firmalara enerji verimliliği sağlamanın dışında büyük veri analizi, bakım ve zaman tasarrufuna da olanak tanıyor. Bu çözümlerimiz ile müşterilerimiz enerji kayıplarını azaltarak son yıllarda artan yüksek enerji maliyetlerinde yüzde 15'e kadar tasarruf sağlayabiliyor.

#### **Karbon salımı konusunda sağladığımız katkılar hakkında bilgi verir misiniz?**

Doğal gaz, kömür veya ağaç kabuğu yakılarak Türkiye'de buhar üretimi yapılıyor. Buhar üretimini yaparken kritik

ekipmanlardaki arızalardan kaynaklı olarak buhar kaçaklarının gerçekleşmesi daha fazla yakıt tüketimini artırır ve oluşan bu artış karbon salımını fazlalaştırır. Özellikle son zamanlarda karbon emisyonlarının azaltılmasına yönelik çalışmalar için endüstri 4.0 ürünlerimizle doğrudan katkı sağlayarak kaçaklardan dolayı oluşan karbon salım miktarlarını müşterilerimize raporlayabiliyoruz. Zamanında yapılan bildirimlerde müşterilerimiz uygun eylem planı ile bu arızaları önleyerek karbon emisyonlarını azaltabiliyor. Paris Antlaşması son zamanlarda bu kapsamda atılmış en önemli adımlardan biridir. Etkilerini gelecek zaman diliminde daha olumlu bir şekilde göreceğiz.

#### **2022 hedefleriniz nelerdir?**

Türkiye'deki pazar payımızı artırmanın yanında farklı ülkelerde satış operasyonlarımızı büyüteceğiz. Dünya genelindeki partnerliklere daha fazla önem veriyoruz. Bu doğrultuda çalışmalarımız ve görüşmelerimiz devam ediyor.



Bren İleri Teknoloji CEO'su  
**Çınar Laloğlu**







aktuel.rota





# BATI'NIN VE DOĞU'NUN egzotik sentezi Fas

📍 Serda Büyükkoyuncu  
© serdabuyukkoyuncu

**BİR YANDA** bembeyaz zirvelere ev sahipliği yapan, kayak pistleriyle süslenmiş Atlas Dağları diğer tarafta gizemiyle büyüleyen ve büyüklüğüyle insanda hiçlik duygusu yaratan Sahra Çölü, tezatlar diyarında olduğunuzun habercileri gibi... Afrika, Arap, Berberi ve Avrupa kültürlerinin harmanlandığı, Batı'dan birazcık çalmış ama Doğulu kalmış insanların yaşadığı Fas'ı keşfe çıkıyoruz.

Osmanlıların Afrika'da ulaşamadıkları tek ülke olan Fas; Marakeş, Fez ve Meknes gibi dünyanın en iyi korunmuş Orta Çağ şehirleri ve İslamiyet'in görkemli eserleriyle bezenmiş yerleşim birimleriyle ziyaretçilerini hayal kırıklığına uğratmayan, egzotik bir diyar. Akdeniz ve Atlas Okyanusu'na sahili olan bu ülkede, plajlarda güneşin tadını çıkarabilir, çöl safarileri ve dağ köyleri gezilerinde görüntüleri hafızalarınıza ve kameralarınıza kaydedebilirsiniz. Roma dönemi kalıntıları ve Berberi kaleleri ise sürprizlerden bazıları...

**BERBERİLER, FAS'TA YAŞAYAN İLK HALK** Fas'ın bilinen ilk halkı olan Berberiler, şu anda ülke nüfusunun yarısını oluşturuyor, diğer yarı ise Araplara ait. Konuştukları farklı diyalektlere göre üç gruba ayrılan Berberiler, asırlar önce Orta Doğu kökenli Fenikeliler ile ticari iş birliği yapmış. Egemenliği altında yaşadıkları Kartaca, Roma, Hristiyan ve İslam uygarlıklarından büyük

ölçüde etkilenmiş. Daha ziyade dağlık alanlar ile çöllerde yaşayan Berberiler, şehirleşmenin etkisiyle Arap kültürü ile harmanlanmış ve iki grup arasındaki belirgin farklılıklar azalmış.

## KÜLTÜREL BİR HAZINE

1912'de Fransızların egemenliğine giren Fas, 1956'da tekrar bağımsızlığına kavuşmuş. Anayasal monarşiyle idare edilen ülkede kral, "müminlerin amiri" olarak adlandırılıyor ve ekonomi dâhil bütün gücü elinde bulunduruyor. Türkiye'de pişen güvece benzeyen "Tajine" ile beraber kuskus ve güvercinden yapılan dürüm "Pastilla" ise Fas'ın millî yemekleri arasında bulunuyor. Ülkede, UNESCO tarafından dünya kültürel mirası listesine alınan Eski Fez,



Akdeniz ve Atlas Okyanusu'na sahili olan bu ülkede, plajlarda güneşin tadını çıkarabilir, çöl safarileri ve dağ köyleri gezilerinde görüntüleri hafızalarınıza ve kameralarınıza kaydedebilirsiniz.



Kokuların dışarıya taşıdığı baharatçılar, geometrik desenlerin büyüü uyumunun göz kamaştırdığı halıcılar, kuyumcular, seramikçiler, bakırcılar, tahta oymacıları gün boyu müşterilerini bekliyor.

Marakeş, Meknes ve Volubilis Antik Kenti dâhil olmak üzere görülecek çok sayıda yer var.

Hadi toplayın valizlerinizi, Fas'a gitmenin tam vakti şimdi...

### KIZIL ŞEHİR MARAKEŞ

Portakal ağaçlarıyla süslü bulvarları, renklerin dansına sahne olan "suk" diye tabir edilen pazar yerleriyle meşhur olan şehir, Fas Sultanlığı'nın ilk başkenti ve 1062 yılında kurulmuş. Sahra Çölü'ne açılan kervan yollarının bu kuzey kapısına; binalardan yollara, duvarlardan toprağa kadar her yer kızıl olduğundan "Kızıl Şehir" deniyor.

Eskiyle yeninin büyüleyici uyumundan dolayı "Ağa Han" mimarlık ödülünü alan Marakeş'e "Güneyin İncisi" yahut "Güneyin Mücevheri" gibi isimler de veriliyor. Fas, Cezayir ve Tunus'tan oluşan ve Mağrib (güneşin battığı yer) denilen ülkelerdeki ortak özelliklerden biri olan "Medine" (eski şehir merkezi) bizdeki Kapalıçarşı'yı andırıyor. Kokuların dışarıya taşıdığı



baharatçılar, geometrik desenlerin büyüü uyumunun göz kamaştırdığı halıcılar, kuyumcular, seramikçiler, bakırcılar, tahta oymacıları gün boyu müşterilerini bekliyor. Fas viskisi dedikleri, millî içecek olan nane çayı da mesleklerini icra eden esnafa yarenlik ediyor. Fas'ta pazarlık çok yaygın. Fiyatın dörtte birini ya da yarısını teklif edin. Fas'ta iki türlü taksi var: "Petit" dedikleri ufak ve hesaplı. "Grand" olanlar ise konforlu ve pahalı.





aktüel rota



### CANLI BİR ATMOSFER

Marakeş'in ünlü meydanı Cema ül Fena, zamanın durduğu bir Orta Çağ panayırı gibi... Gündüz de hareketli olan meydanda, perde akşamüstü beş gibi iniyor ve ortaya Spielberg'in film platolarını anımsatan bir görüntü çıkıyor. Her türlü yemeği pişirip satan seyyar satıcılar, müzisyenler, falcılar, akrobatlar, şifalı ot satıcıları, yılan oynatıcıları, sokak bahişçileri baş aktörler olarak sahnedeki yerlerini alıyor. Her gösterinin bir bedeli var, bahişçileri hazırlamayı unutmayın. Sahte rehberlere ve yankesicilere de dikkat edin.

### ZENGİN BİR TARİHİ DOKU

Marakeş'in sembol binası olan ve 67 metrelik görkemli minaresiyle dikkat çeken Kutubiye Cami ise yaklaşık 800 yıldır şahitlik yapıyor bu renkli dünyaya... 19. yüzyılda inşa edilen Bahya Kraliyet Sarayı, Fas'ın en çok fotoğraflanan yerlerinden olan Menara Bahçeleri ve Ahmet el Mansur tarafından 1602'de yaptırılan El Badi Sarayı şehrin mutlaka görülmesi



gereken yerlerinden. Kültürel başkent Fez, Arap dünyasındaki en iyi korunmuş Orta Çağ şehrinin de merkezi. Eski Fez (Fez ül Bali) dar sokakları, camileri, medreseleri, çarşıları ve atölyeleriyle dünyadaki en büyük ve ilginç Medine'ye sahip.

Muhteşem sur ve kapılarla dolu Medine'ye en uygun giriş kapısı olan Bou Jeloud'un yanında bulunan, 1357 yılından kalma Bou İnania Medresesi, Fas'ta Müslüman olmayanların girebildiği nadir dinî eserlerden biri. Çatıdan şehrin güzel manzarasını kaçırmayın. Tunuslu Fatma Bin Feheri'nin 862 yılında inşa ettirdiği Kairaouine Cami, İslam alemindeki en güzel kütüphanelerinden birine sahip. Yeni Fez'deki (Fez Cedid) başlıca



Adını kalıntıların arasından çıkan bir çiçekten alan ve vaktinde zeytincilikle uğraşan zengin Romalıların yaşadığı Volubilis, özellikle mozaikleriyle göz dolduruyor.

tarihsel yapılar ise renkli minaresiyle ünlü Büyük Cami ve bitişiğindeki Kraliyet Sarayı. Fransızların Yeni Kent (Ville Nouvelle) dedikleri yerleşim ise 1916'dan kalma. Fas'ın Versailles Sarayı olarak geçen Meknes, Fez'e çok yakın.

Moulay İsmail döneminde, 1673'te başkent olan bu yerleşim, yaklaşık 25 kilometre uzunluğundaki surlarıyla da dikkat çekiyor. Hemen yanında da ünlü Roma harabelerinden Volubilis bulunuyor. Adını kalıntıların arasından çıkan bir çiçekten alan ve vaktinde zeytincilikle uğraşan zengin Romalıların yaşadığı bu yer özellikle mozaikleriyle göz dolduruyor. Renkleri kelimelere dökülemez, sadece tuvallere yansıtılabilir.

Vaktiniz varsa Fas'ta görülecek çok yer var. Yüksek Atlas Dağları'nın bulunduğu bölgeye, Zagora'ya giderken palmye ormanlarıyla dolu olan yol, görsel bir şölen. 2 bin 260 metre yüksekliğindeki Tizin Tichka geçidi insanı büyülüyor. Zagora'daki "Timbuktu 52 gün" levhası ise eski zamanda kervanların çölü kaç günde geçtiklerini gösteriyor. Yolunuz Quarzazate'ye uzanırsa Gladlyator,



Arabistanlı Lawrence ve Çölde Çay filmlerinin çekildiği bu eşsiz yeri görün ve Chez Dimitri'de yemek yiyin. Bu arada "Peki Casablanca'ya ne oldu?" diye soracak olursanız, tavsiyem onu filmlerde bırakmanız. Adı "beyaz ev" anlamına gelen Arapça'da ise "Dar ül Beyza" olarak geçen bu şehir Mekke'den sonra dünyanın ikinci en büyük camisinin (Kral Hasan) bulunduğu yer. Humphrey Bogart'ın filminin ünlü şarkısı kulaklarımda yankılanırken nereden duyduğumu hatırlayamadığım bir cümle takılıyor aklıma:

"Fas'ın renkleri kelimelere dökülemez, sadece tuvallere yansıtılabilir."

# !NOVATİM

## inovasyon yarışması

Kategorini Seç, Takımını Kur, Projeni Üret !



TOPLAM ÖDÜL

300.000 ₺

başvuru için



inovatim.org





Op. Dr. Dilek Avşar

## Cildimizi korumak için cildimiz kadar değerli öneriler

**D**eğerli TIMReport okuyucuları, her ay bana ayrılan köşemde size uzmanlık alanım kapsamında bilgiler vermeye, paylaşımlar yapmaya özen gösteriyorum. Ancak uzmanlık alanımda gerçekleştirdiğim bir takım uygulama ve işlemlerin etkisini sürdürebilmesi için sizlerin de desteğinize ihtiyacımız var. Sizler de biliyorsunuz ki sihirli bir değneğimiz yok ve ancak bir operasyonda ya da uygulamada elde ettiğimiz sonucu çok emek vererek koruyabilir, muhafaza edebiliriz. Bu hem cildimiz hem de vücudumuz için geçerli. Kendimize ne kadar iyi davranırsak, cildimiz ve vücudumuz da buna karşılık verecektir. Bu ayki yazımda buna değinmek istedim ve sizlerle cildimiz kadar değerli önerileri toparlamaya çalıştım. Keyifli okumalar dilerim... İşlemlerden, uygulamalardan ya da operasyonlardan mucize sonuç elde etmek ya da uzun soluklu sonuçların devam etmesini beklemek sıkça karşılaştığımız durumlar. Oysa bir şeyin süreklilik arz etmesi ona iyi bakmak, ihmal etmemek, önerilere kulak asmak ve bu önerileri yerine getirmekle olur. Atalarımız,

“Bakarsan bağ, bakmazsan dağ olur.” sözüyle anlatmak istediğimi bir cümle ile özetlemiş olsalar da bu haftaki yazımda özellikle “cildimiz kadar değerli” önerileri sizlerle paylaşmak istedim. Çünkü biz doktorlar, sizin için en iyisini yapsak da eğer ev ödevlerinizi yerine getirmezseniz özellikle medikal estetikte yapılan müdahalelerin ya da zayıflama, incelme, sıkılaştırma gibi ameliyatlı ya da ameliyatsız uygulamaların etkileri kısa sürebilir. Yani tüm uygulamalardan elde edeceğimiz sonucun etkisini uzatmak sizlerin elinde. Okunduğunda ilk başta “Aman canım ne gerek var?” dedirtebilir ancak doktor-hasta iş birliği ve önerilerin harfiyen uygulanması, yerine getirilmesi hastanın lehine işler. O yüzden de hastanın lehine işleyecek önerilerimi bu sefer kural hâline getirerek sizlerle paylaşmak istedim.

### 1. KURAL: GÜZELLİK İÇTE BAŞLAR

Yediklerinize dikkat edin. Cildinizi içten beslemek için doğal, mevsiminde ve anti ağing etkisi yaratacak beslenmeyi tercih edin. Şekerin, metabolizmamızın düşmanı olduğu gün gibi ortada. Daha genç bir cilt

için şeker tüketimini en aza indirin, hatta yapabiliyorsanız şekeri hayatınızdan çıkarın. Eğer tütün kullanıyorsanız bir an evvel bırakın. Tütün kullanımının, hücresel yaşlanma üzerindeki etkilerini hepimiz biliyoruz. Bazen bilerek yaptığımız yanlışlardan dönmek zor oluyor. Cildinizi ve beden sağlığını korumak için mutlaka vedalaşın. Su tüketimini mevsimsel olarak azaltıp, çoğaltmayın. Cildimizin ve vücudumuzun her mevsim suya ihtiyacı var. Günde yaklaşık 2 litre su tüketin.

### 2. KURAL: CİLT BAKIMINI İHMAL ETMEYİN

Bu konuda yaşanan en büyük yanılğılardan biri: “Benim cildim iyi, siyah nokta ya da akne yok, bakıma da çok ihtiyaç duymuyorum.” düşüncesidir. Oysa her cildin kendi özelliklerine göre bakıma ihtiyacı vardır. Bir uzmana rutin dâhilinde cilt bakımı yaptırın. Cilt bakımı, doktorunuz tarafından uygulanan protokollerin etkisinin de uzun sürmesine katkı sağlayacaktır.

### 3. KURAL: GÜNEŞ KORUYUCULU NEMLENDİRİCİLERİ TERCİH EDİN

Yaz-kış gündüz kullanımı



SEVGİLİ TİMREPORT AİLEM, YAZIMDA MADDELEŞTİRDİĞİM KONULARI ALTINI ÇİZEREK BELİRTMEK İSTERİM Kİ HERHANGİ BİR İŞLEM, UYGULAMA, OPERASYON YAPTIRMADAN DA HAYATINIZIN ALTIN KURALLARI HÂLINE GETİRİN. ÇÜNKÜ BİZLER KENDİMİZE NE KADAR İYİ DAVRANIRSAK KARŞILIĞINI O KADAR ALIRIZ.

için tercih edeceğiniz nemlendiricinizde UVA-UVB ışınlarına karşı koruma sağlayacak bir ürünü tercih edin. Çünkü kimi zaman araba kullanırken ya da sabah yürüyüşünde kısa süreli korumasız güneşe maruz kalmak bile ciltte olumsuz etkilere neden olabiliyor.

#### 4. KURAL: GÖZ ÇEVRENİZE ÖZEL İLGİ GÖSTERİN

İnce ve hassas yapısından dolayı göz çevresini temizlerken sert olmayan ürünleri kullanın. Ovmadan, nazik hareketlerle bakımını yapın ve göz çevreniz için muhakkak bir uzmanın ya da doktorunuzun önerdiği bir krem kullanın.

#### 5. KURAL: UYKU VE EGZERSİZ RUTİNİNİZE DİKKAT EDİN

Özellikle pandemi ile birlikte bütün ezberlerimiz değişti; alışkanlıklarımız, rutinlerimiz bozuldu. Uykusuzluk cildimizin, yüzümüzün yorgun görünmesindeki en büyük etken. Koyu renk halkaların olduğu bir göz çevresi genel görünümümüzün en büyük düşmanı.

Yine pandemi nedeniyle ara verdiğimiz egzersizleri yürüyüşleri hayatımızın bir parçası hâline getirmeliyiz.



Unutmayın, çalışmayan kas erken yaşlanır ve yediklerimize ne kadar dikkat edersek edelim bölgesel fazlalıkların önüne geçemeyiz.

#### 6. KURAL: KULAKTAN DOLMA BİLGİLERLE İŞLEM YAPTIRMAYIN

Her cilt özeldir, kendine özel bakımı hak eder. Bu durum, kliniklerde yapılacak bakımlardan tutun da evde kullanacağınız ürünlere kadar aynıdır. Bir arkadaşınıza iyi gelen cilt bakım ürünü, size iyi gelmeyebilir. Dolayısı ile komşunuzun ya da arkadaşınızın tavsiyesi ile değil, muhakkak bir uzmanın yönlendirmesi ile cilt bakım ürünlerinizi seçin. Bu durum

kliniklerde yapılacak bakımlar ya da uygulamalar için de geçerlidir. Siz doktorunuzu ya da güzellik uzmanını değil, o sizi yönlendirsin.

#### 7. KURAL: EGZERSİZİ HAYATINIZIN BİR PARÇASI HÂLINE GETİRİN

Bizler emek veriyoruz, siz de hem zaman hem de vücut için yapılan operasyonlar ve uygulamalar için bir bedel harcıyorsunuz. O yüzden egzersizi hem sağlıklı yaşamak hem de operasyonlar sonrasında başa dönmek için hayatınızın bir parçası hâline getirin. En basitinden haftada birkaç gün sağlığınıza için düzenli yürümeyi alışkanlık edin.



## Genlerinizi öğrenerek yaşamda kazanın!

Prof. Dr. Berrin Pehlivan

**K**art oyunlarını bilirsiniz, her oyuncuya farklı kartlar düşer. Bunlar bizim aynı oyunu sürdürdüğümüz ve aynı sonucu amaç edindiğimiz farklı enstrümanlardır. Genlerimizdir...

Oyuncular, kendi kartlarına bakarak o dizilişte hangi karta ihtiyaç olduğunu belirlerler. Bunu kartları kapalıyken yapamazlar. Ne yüksek kart istemek ne de bildiğimiz değerli kartları beklemek onların işine yaramayabilir. Bu durum, hayat oyununda da benzer açıklıkla seyretmek zorundadır. Elimizdeki dizilimi, genlerimizi öğrenmemiz; bizi kör bir gidişten korur. İşe yarayacak yaşam, beslenme stili, aktivite ve takviyeleri bilmemiz çok önemlidir. Elimize göre seçtiğimiz alternatifler, bize oyunun sonundaki pışmanlıkları yaşatmaz.

Bu kadar metafor yeterli; teorisine geçecek olursak genlerimizi öğrendiğimizde bizi nasıl bir ilerleme bekliyor? Hepimiz parlak bir cilt, özgürce yiyerek fit kalma, tonlarca enerji, keskin bir zihin istiyoruz. Üstüne, uzun ve sağlıklı bir yaşam, kanserden veya

kalp krizlerinden uzak bir süreç umut ediyoruz. Bunlar için detaylı haritalar değil, sihirli reçeteler ya da iksirler arıyoruz. Kötü haber, böyle iksirler yok. İyi haber ise genlerimizi öğrenmek, işin çözümü olabilir.

Genler geleceğimizi net olarak çizmez ama ciddi olasılıklara ilgili bilgi verir. Olasılık yaratmasının sebebi, genlerin etkileşimsel varlıklar olmalarıdır. Birbirlerinden etkilenirler, etraflarını saran çevreye göre ayarlanırlar, bedenimizi ve beynimizi bu etkileşimlere göre dinamik bir yapıda biçimlendirirler. Bizler, gelişen araştırmalar ile artık genlerin işlevlerini değiştirerek müdahalelerde bulunabiliyoruz. Aslında insanın fizyolojisini, dolayısıyla insanı değiştirebilir hâle geldiğimizi söyleyebiliriz.

Gen ve genom kavramlarının ne olduğuna bakarak başlayabiliriz. Bir organizmanın taşıdığı genetik talimatların bütününe genom denir. Atomun, modern fiziğin üstüne inşa edilmesi gibi gen de modern biyolojinin üstüne kurulmuştur. Bu genler bir bakıma insanın yapım, onarım ve bakım kılavuzudur. Üstelik bizler insan genomlarını okuyabiliyor ve yazabiliyoruz.

Genlerin nasıl birlikte çalıştığını çözebiliyoruz.

İnsan genomunda yaklaşık 23 bin gen vardır ve birkaç düzine fazlası veya eksisi ile hepimiz aynı sayıda gene sahibiz. İnsanların genomları birbiriyle yüzde 99,9 benzerlik gösterir. Buna rağmen kişiler arasında farklar vardır ve bu farkı yaratan varyasyonlara “single nükleotid polimorfizm” (SNP) deriz. SNP’ler genetik bulmacanın en önemli parçasıdır, demek yanlış olmaz. Her birimizde milyonlarca SNP bulunmaktadır. Çoğu bizi etkilemez ancak bazıları sağlığımızdan kişiliğimize kadar her yerde büyük farklılıklar yaratabilir. Genetik testler ile biz vücudumuzda hangi SNP’lerin olduğunu öğreniriz. Uyku, stres, toksinler, beslenme yetersizliği veya fazlalığından herkes aynı derecede etkilenmez çünkü belirleyici olan taşıdığımız SNP’dir. Kendi SNP’lerimizi bilmek diyet ve yaşam tarzını gerekli şekilde ayarlamamıza ve sağlığımızı kontrol altına almamıza yarar. Genler sosyal bir topluluk gibidir ve bazen birbirleri ile anlaşamazlar. Onlarla nasıl başa çıkabileceğinizi biliyorsanız daha sağlıklı yaşarsınız, daha





DOKTORUNUZA ŞİKÂyetlerinizi AÇIKLIKLA VE USTALIKLA ANLATTIĞINIZDA, ALDIĞINIZ SAĞLIKLI GERİ DÖNÜŞLER GİBİ MASADAKİ KAPALI KARTLARI DA AÇMAYI ERTELEMİYİN. SORUN YA DA ŞİKÂyet HAKKINDA NET BİLGİLENMENİN ÇÖZÜMÜN YARISI OLDUĞUNU UNUTMAYIN. BEDENİMİZİN HARİTASINI NE KADAR İYİ BİLİRSEK SAĞLIKLI VE RİSKSİZ YOLLARI DA O KADAR İYİ BELİRLERİZ.



güzel yaşlanır/yaşlanmayı geciktirirsiniz. Sağlıklı olmak, güzel yaşlanmak istiyorsak genlere tam olarak ihtiyaç duydukları şeyi vermemiz gerekiyor; bu ihtiyaç çoğu zaman ilaç değildir.

Genetik analizlerinizde başlıca kategoriler ve bu kategorilerin bizlere öğretebileceklerine bakalım...

**ENERJİ METABOLİZMASI:** Örneğin yüksek proteinli bir diyet mi yoksa bitkisel bazlı bir diyet mi bizi daha fit kılar? Rahatlıkla öğrenebilirsiniz.

**DAMAR YAPISI:** Hipertansiyona karşı tuz veya mineral kullanımını ayarlayabilirsiniz.

**KAN YAĞLARI METABOLİZMASI:** Genetik kolesterol yüksekliğiniz var mı diye bakarak gerekli beslenme

şeklini seçebilirsiniz.

**ANTIÖKSİDAN MEKANİZMASI:** Enflamasyona yatkınlığınızı görüp, gerekli durumlarda hangi antiinflamatuvar takviyelere başvurabileceğinizi öğrenebilirsiniz.

**DETOKSİFİKASYON MEKANİZMASI:** Karaciğerde detoksifikasyon mekanizmanızı bilerek vücudunuzun kafein, alkol gibi içeriklere toleransını öğrenebilirsiniz.

**KEMİK SAĞLIĞI:** Kemik sağlığınız hakkındaki genlere bakarak hangi minerallere ihtiyaç duyduğunuzu öğrenebilirsiniz.

**NUTİGENETİK ÖZELLİKLERİNİZ (BESİN**

**İNTOLERANSLARI):** Hangi besinlere duyarlılığınızı olabileceğini görerek vücudunuza uygun bir beslenme planı oluşturabilirsiniz.

**SPOR GENETİĞİNİZ:** Kas yapınızı öğrenerek hangi tip sporlara yatkınlığınız olduğunu ve ne tür aktivitelerin kas yapınızı geliştireceğini öğrenebilirsiniz.

**HASTALIK YATKINLIKLARI:** Genetik özelliklerinizde göre kanser, diyabet, kalp hastalıkları, alzheimer, osteoporoz gibi hastalıklara mesafenizi ve sizi koruyacak beslenme, sağlıklı yaşam önerilerini öğrenebilirsiniz.

Doktorunuza şikâyetlerinizi açıklıkla ve ustalıkla anlattığımızda, aldığımız sağlıklı geri dönüşler gibi masadaki kapalı kartları da açmayı ertelemeyin. Sorun ya da şikâyet hakkında net bilgilenmenin çözümünün yarısı olduğunu unutmayın. Bedenimizin haritasını ne kadar iyi bilirsek sağlıklı ve risksiz yolları da o kadar iyi belirleriz.

Size, sadece size göre kurgulanmış sağlıklı bir yaşam dilerim.



# TÜRKİYE İHRACATLA, İHRACAT TASARIMLA YÜKSELECEK



İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açan İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı, 9-11 Şubat 2022 tarihleri arasında düzenlendi. T.C. Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın da katıldığı fuarda konuşma yapan TİM Başkanı İsmail Gülle: "Ocak ayında hem genel hem de sektörel ihracatımızda rekorlar kırdık. Yıl sonunda büyük hedeflerimiz var. Hazır giyimde 23, toplam ihracatımızda ise 250 milyar doları hedefliyoruz. İnanıyorum ki yeni dönemde Türkiye ihracatla, ihracat modacılarımızın tasarımlarıyla yükselecek." dedi.

## **KATMA DEĞERLİ İHRACAT VURGUSU**

Türkiye'nin, katma değerli ihracatla yükseleceğini her zaman dile getirdiklerini ifade eden İsmail

Gülle: "Katma değeri sağlayacak yegâne unsurların başında, moda geliyor. Türk ihracatçıları olarak bizler, ülkemizin tasarımcılarına güveniyor ve onları yürekten destekliyoruz." diye konuştu. Hazır giyim sektörünün bir önceki yıla göre ihracatını yüzde 18 artışla 20,3 milyar dolara taşıyarak sektörel bazda rekor kırdığını söyleyen İsmail Gülle: "Hazır giyim sektörümüz ihracatta rekor kırdı. Bu başarıların ardında, pandemi döneminde gerçekleştirdiğimiz yoğun mesailer var. Hiçbir müşterimizi, şartlar ne olursa olsun mağdur etmememiz; tüm siparişlerimizi zamanında yetiştirmemiz var." ifadelerini kullandı.

## **YÜKSELİŞ İVMESİ DEVAM EDİYOR**

TİM Başkanı İsmail Gülle geçen yılki ihracatlarına 24 milyar

dolar artı değer kattıklarını ve 24 milyar dolarlık ek sipariş aldıklarını söyledi. TİM Başkanı Gülle: "Hazır giyim sektörümüz, tedarik zincirlerindeki bu gelişmelerden ekstra 2,5 milyar dolarlık sipariş aldı. İhracatımızdaki yükseliş ivmesi, 2022 yılında da devam ediyor." dedi.

## **"REKORLAR KIRDIK"**

Geçen Ocak ayında genel ve sektörel ihracatta rekorlar kırdıklarını söyleyen İsmail Gülle konuşmasını şu şekilde noktaladı: "Ocak ayında, hem genel hem de sektörel ihracatımızda rekorlar kırdık. Genel ihracatımızda 17,6 milyar dolar, hazır giyim sektörümüzde ise 1,6 milyar dolar ihracata imza attık. Yıl sonunda büyük hedeflerimiz var. Hazır giyimde 23, toplam ihracatımızda ise 250 milyar doları hedefliyoruz."



## UİB'İN İHRACATI 2,4 MİLYAR DOLAR



Türkiye'nin Genel Sekreterlik bazında en fazla ihracat yapan ikinci birliği Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin (UİB) 2022 yılı Ocak ayı ihracatı, 2 milyar 354 milyon 17 bin dolar olarak gerçekleşti. UİB'in geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracat tutarı ise önceki döneme göre yüzde 15'lik artışla 30 milyar 754 milyon 706 bin dolar oldu.

Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) yüzde 19 artışla

116 milyon 198 bin dolar, Uludağ Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB) yüzde 19 artışla 80 milyon dolar, Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği (UMSMİB) yüzde 54 artışla 22 milyon dolar ve Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) yüzde 15 artışla 8 milyon 987 bin dolar ihracata imza attı. Öte yandan UİB üzerinden ihracat kaydı yapılan ve "diğer" başlığı altında listelenen sektörlerin Ocak ayı ihracatı, 221 milyon dolar olarak açıklandı.

## BİLİŞİM SEKTÖRÜNDEN TANITIM ATAĞI

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) yazılım bilişim sektörü ihracatını geliştirmek amacıyla ilk yurt dışı pazarlama faaliyetini Dubai'de gerçekleştirdi. T.C. Ticaret Bakanlığı desteği ile yürütülen HİSER kapsamında düzenlenen Dubai Ticaret Heyeti'nde Dubai Başkonsolosu Mustafa İlker Kılıç, Dubai Ticaret Ataşesi Ersoy Erbay, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Dış Ticaret Uzmanı Ahmet Güneş ve HİB Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Keskin ile HİSER Projesi'ne katılan yedi firma ve sektör temsilcileri yer aldı.

Yazılım ve bilişim sektörü açısından büyük potansiyel taşıyan Dubai, aynı zamanda farklı ülkelere de ihracat yapılabilecek bir üs niteliği taşıyor. Bu nedenle ilk olarak Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai şehrinde ikili görüşmeler gerçekleştiren heyet, katma değer yüksek olduğu ve yan sektörleri de besleyen yazılım ve bilişim sektörünü geliştirme ve rekabet gücünü artırma amacıyla çalışmalarını sürdürüyor.







## “AKAMİB İHRACATIN ŞAMPİYONLARI” ÖDÜL TÖRENİ YAPILDI

Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) İhracatın Şampiyonları ödül töreninde Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay konuşma yaptı. İhracat ve ithalatın bu dönemde zor geçtiğini aktaran Turagay, bu dönemde ihracatın artması, sanayicilerin çalışmaya devam etmesi için Irak ile temassız ticaretin devreye sokulduğunu anımsattı. Turagay, pandemi sürecinin hâlâ devam ettiğini ancak yavaş yavaş önlemlerin azaltıldığını ve yaza doğru çok daha farklı bir dünyayla karşı karşıya kalınmasının beklendiğini belirtti.

İhracatta geçen yıl bir rekora imza atıldığını vurgulayan Turagay, şöyle konuştu: “2021 yılını kaparken 225,4 milyar dolarla yeni bir rekora daha imza attık. Yüzde 32,9 ihracatımızı artırdık. Ocak ayında yüzde 17,3 artırdık, 17,6 milyar dolara ulaştık. Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin bünyesinde olan tüm ihracatçılarımızın ihracatı ise alınan dönemde 16,3 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin üzerinde



bir performans gösterdi. Geçen ay 1,4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yine yüzde 43'ler civarında bir artış ama yeter mi yetmez. Çok net söyleyeyim, bugün Türkiye'mizin, Mersin'imizin, Adana'mızın, Kayseri'mizin, Hatay'ımızın daha gideceğimiz yol var, daha yüksek rakamları çıkartmamız gerekiyor.”

## EGİAD IDEATHON FİKİR MARATONU İLE GENÇLER BULUŞTU

İnovatif çalışmalarına öne çıkan Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), toplam 10 bin TL ödüllü “Yaratıcı Endüstriler Alanında Yeni Nesil Fikirler” temalı Ideathon Fikir Maratonu’nu Şubat ayının 2. hafta sonunda, iki günlük bir kampla Dernek Merkezi’nde gerçekleştirdi. Üniversite öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği Ideathon Fikir Yarışması, gençlerin gelişimlerini desteklemek ve geleceğe yönelik fikir üretmelerine katkıda bulunmak amacıyla yapıyor. Açılışını, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer’in yaptığı etkinlikte İzmir Ekonomi Üniversitesi Yaratıcı Ekonomi Araştırmaları Direktörü Dr. Sevay İpek Aydın “Yaratıcı Endüstriler”, EGİAD Melekleri İş Geliştirme & İletişim Uzmanı Melisa İtmeç “İş Modeli Oluşturma” başlıklarıyla sunumlar gerçekleştirdi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Stage-co & Urla Coworking Kurucu Ortağı Neşen Yücel, İzmir Ekonomi Üniversitesi Yaratıcı Ekonomi Araştırmaları Direktörü Dr. Sevay İpek Aydın, İzmir Kalkınma Ajansı Mavi Büyüme



Politikaları Birim Başkanı Cangül Kuş’un jüri üyeleri arasında yer aldığı etkinlikte 13 kız, 10 erkek genç yarışmacı yer aldı.

Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer: “Geleceğimizi şekillendirmek sizinle birlikte hepimizin elindedir. Üzerinde çalışma gerçekleştireceğiniz vakalar, reel sektördeki vaka örneklerinin sayısını göz önünde bulundurduğumuzda; buz dağının, görünen yüzünün toz zerresi kadar kalmaktadır. Desteklediğimiz bu etkinliğin, üye işletmelerimize örnek olmasını, onlara açık inovasyon bakış açısının değerini göstermesini umut ederiz.” dedi.



## SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN GÜÇ BİRLİĞİ

Ege İhracatçı Birlikleri, 2019 yılında dünyanın en büyük sürdürülebilirlik inisiyatifi BM Global Compact ile attığı küresel adımı, ulusal ve uluslararası fonlar aracılığıyla projeler yürüterek genişletmeye devam ediyor. Sürdürülebilirlik odaklı ihracat stratejisiyle 2021 yılı hedefini aşarak yüzde 25 artışla 16 milyar 325 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Ege İhracatçı Birlikleri, İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği ile iş birliği protokolüne imza attı. Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi: "Küresel sürdürülebilirlik yatırımları 30 trilyon doları aştı. Sürdürülebilirlik ekosisteminde yer alan kurum ve kuruluşlar ile iş birliğimiz devam ediyor. İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği ile imzaladığımız iş birliği protokolüyle üyelerimizin, sıfır atık ilkelerine ve döngüsel ekonomi stratejilerine bağlı kalarak, ülke çapındaki döngüsel dönüşüme öncülük etmelerini sağlayacağız. 2020 yılında sektörlerin uyum sürecine destek olmak, yeni projeler geliştirilmesi için Sürdürülebilirlik Çalışma Grubumuz, 2021 yılında da yine bir ilke imza atarak Türkiye'de İhracatçı Birlikleri arasında Sürdürülebilirlik Proje ve Eğitim Departmanımızı kurduk." dedi.



## HEDEF 1 MİLYAR DOLAR

Zeytin ağacı varlığını 90 milyondan 190 milyona çıkararak Türk zeytincilik sektörü, oluşacak üretim artışını ihracatla katma değere dönüştürmek ve 1 milyar dolar döviz Türkiye'ye kazandırmak istiyor. Sofralık zeytin ve zeytinyağında ambalajlı ihracatın payının, Türk ihracatçısının gayretleriyle yüzde 50'lere ulaştığını ifade eden Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği (EZZİB) Başkanı Davut Er, markalı ambalajlı zeytin ve zeytinyağı ihracatına verilen desteklerde 2013 yılındaki tutarlara dönüşmesi gerektiğini dile getirdi. Zeytin ve zeytinyağı sektöründeki güncel gelişmelerini kamuoyu paylaşmak amacıyla basın toplantısı düzenleyen EZZİB Başkanı Davut Er: "Zeytinyağı ve sofralık zeytin ihracatında hedefimiz, ambalajlı ürün ihracatını artırmak ve ilk etapta 500 milyon dolar ve gelecek beş yıl içinde 1



milyar dolar döviz ülkemize kazandıracak konuma gelmek. Bunun için Ticaret Bakanlığımızın ambalajlı ürün ihracatına verdiği desteğin 2013 yılındaki gibi sofralık zeytinde 260 dolar/ton, zeytinyağındaki 650 dolar/tTon seviyelerine çıkarılmasını bekliyoruz. Günümüzde bu destekler sofralık zeytinde en yüksek 650 TL, zeytinyağında ise 1600 TL seviyesindedir." şeklinde konuştu.



## DENİB, YENİ YILA ARTIŞLA BAŞLADI

Ocak ayı ihracatına ilişkin Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu açıklama yaptı. İhracat rakamlarının hem Denizli hem DENİB ihracatı genelinde yükselişte olduğuna vurgu yapan Memişoğlu: “Geride bıraktığımız ayda TİM tarafından kaydedilen Denizli ihracatı yüzde 19,8 artışla 351,5 milyon dolar olurken DENİB üyelerince gerçekleştirilen ihracat ise yüzde 21,8 yükselişle 267,6 milyon dolara ulaştı. Böylelikle ihracat artışı, 20. aya taşınmış oldu. Denizli, Ocak ayında sergilediği performansla ülkemizin en çok ihracata imza atan 8. ili konumuna yükseldi.” dedi.

Denizli’de tekstil-konfeksiyon sektörü ihracatı yüzde 7 artışla 129 milyon dolar, elektrik-elektronik sektörü ihracatı yüzde 20,4 artışla 60 milyon dolar, demir-demir dışı metaller sektörü ihracatı yüzde 28,5 yükselişle 58,8 milyon dolar ve madencilik sektörü ihracatı ise yüzde 4 yükselişle 19,1 milyon dolar olarak gerçekleşti.



## KARADENİZ’DE İHRACATIN LİDERİ TRABZON

Doğu Karadeniz kapsamında Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerinden 2022 yılı Ocak ayında 106,78 milyon dolar tutarında ihracat gerçekleşti. Söz konusu başarı grafiği hakkında değerlendirmelerde bulunan Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Saffet Kalyoncu şu açıklamaları yaptı: “2022 yılı Ocak ayında bölgeden gerçekleşen ihracatta Trabzon 84,53 milyon dolar, Rize 11,21 milyon dolar, Artvin 5,98 milyon dolar ve Gümüşhane 5,43 milyon dolar ile pay aldı. Gerçekleştirilen 84,53 milyon dolar tutarındaki ihracatla Karadeniz Bölgesi’ndeki 18 il arasında en fazla ihracata Trabzon imza attı. Trabzon’un ardından Samsun ikinci, Çorum ise üçüncü oldu. 2022’nin ilk ayında bölgemizden en fazla ihracat gerçekleştirilen sektörler ise fındık, yaş meyve sebze, maden metaller, su ürünleri ve hayvancılık mamulleri ile çelik olarak sıralandı.”





# Aynı heyecanla yeni bir yolculuğa





şirket haberleri

2022

İTİBARIYLA  
HOLDİNGLEŞME YOLUNDA

 NMT®

## NMT büyüyen hacmiyle, holding olma yolunda

Tedarik zinciri yönetimi ve uluslararası taşımacılık alanında 2007 yılından bu yana faaliyet gösteren NMT'nin çatısı altında bulunan tüm şirketler birleşiyor. 2022 itibarıyla holdingleşme yolunda adım attıklarını belirten NMT Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Taşkın, dönüşüm süreci ile ilgili şu bilgileri paylaştı: "NMT olarak merkezimiz İstanbul'da olmak üzere İzmir, Mersin, Gaziantep, Avrupa ve Çin ofislerimiz aracılığıyla dünya üzerine yayılan geniş acente ağımız ile hizmet veriyoruz. Şirket ekosistemimiz FCL (full konteyner), LCL (parsiyel konteyner), yurt içi taşımacılık,

gemi kiralama, transit ticaret taşımacılığı ve kombine taşımacılığın yanı sıra konteyner; O ve 2. el ticareti, kiralama, tamir, modifikasyon, depolama hizmetlerini içeriyor. Başta Uzak

Doğu, Orta Doğu ve Akdeniz ülkeleri olmak üzere Afrika, Avrupa ve Amerika'nın birçok bölgesine kaliteli, güvenilir, profesyonel

servis anlayışıyla çalışıyoruz. Değişen konjonktürde NMT olarak büyümeye devam ediyoruz. Bu nedenle NMT bünyesinde yer alan grup şirketlerimizi, 2022 yılında çatı şirket kurulumuyla NMT Holding altında birleştireceğiz. Bu yıl, önemli bir dönüşüm projesini nihayete erdirmeyi hedefliyoruz.



## Teksan, yüzde 90'a varan enerji verimliliği sağlıyor

Fabrika, AVM gibi enerji ihtiyacının çok yüksek olduğu alanlarda enerji maliyetlerini ciddi oranda düşüren kojenerasyon ve trijenerasyon sistemleri, çevreci olduğu kadar ekonomik bir yatırım olarak da dikkat çekiyor. Kojenerasyon ve trijenerasyon sistemleri, elektrik şebekesinden bağımsız olarak enerjinin tüketildiği yerde üretilmesi ve fazla enerjinin ısıtma ya da soğutma amaçlı kullanılması esasına dayanıyor. Kojenerasyonda sadece ısıtma sağlanırken trijenerasyon sisteminde buna bir de soğutma özelliği ekleniyor. Söz konusu bu sistemlerin doğru projelendirilmesi ve uygulanması sayesinde yüzde 90'a varan enerji verimliliği sağlanabiliyor.

200'ün üzerinde yatak kapasitesi olan devlet hastanelerinde kojenerasyon-trijenarasyon sistemlerinin kullanımı zorunlu. Bu sistemlerin pek çoğu Türkiye'nin önde gelen jeneratör üreticilerinden Teksan tarafından uygulandı. Yurt dışında da önemli referanslara sahip olan Teksan, Kazakistan ya da Nijerya gibi farklı coğrafyalardaki büyük projelerde de sistemlerini başarıyla uyguladı. 130'dan fazla ülkeye jeneratör satışı yapan Teksan markası, bu sistemin en önemli uygulayıcılarından biri olmakla birlikte alanında uzman ekibiyle ihtiyaçlara yönelik en doğru çözümleri, AR-GE yatırımları ile destekleyerek sektördeki iddiasını güçlendirmeye devam ediyor.

130'un

ÜZERİNDE

ÜLKEYE JENERATÖR SATIŞI

 TEKSAN



**%172**

**KADIN ÇALIŞAN  
İSTİHDAMI ARTIŞI**

**TATMETAL**

## Tatmetal, “Toplumsal eşitlik için eşit değer” diyor

Türkiye'nin lider yassı çelik üreticilerinden Tatmetal, hayata geçirdiği “Eşit Değer Toplumsal Eşitlik Platformu” ile tüm bireylere, farklılıklara, haklara ve fikirlere eşitlik yaklaşımıyla ortak bir kültür oluşturmayı hedefliyor. Tatmetal, toplumsal cinsiyet eşitliğinden başlayarak toplumun farklı alanlarındaki eşitsizlikleri engellemek ve çalışanlarında sosyal farkındalığı artırarak harekete geçmelerini sağlamak amacıyla “Eşit Değer” duyarlılık hareketini başlattı. Bu kapsamda ilk adımı, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin çözümüne yönelik küresel amaç birliği kapsamında atan firma; KPMG Akademi iş birliğiyle Toplumsal Cinsiyet Eşitliği eğitimlerini programına aldı. 600'ü aşkın Tatmetal çalışanının katılacağı ve yıl boyu sürecek eğitimlerde “cinsiyet

eşitliği terimleri”, “toplumsal cinsiyet kalıp yargıları”, “eşitsizliğin dilsel ve sembolik inşası”, “bilinç dışı ön yargılar”, “ev içi iş bölümü”, “cam tavanlar” gibi konular ele alınacak.

Son 10 yılda çalışan sayısı yüzde 123 artarken kadın çalışan istihdam oranında yüzde 172'lik bir artış sergileyen Tatmetal, ayrıca kendisi ve eşi çalışan çocuklu çalışanlarına kreş yardımında bulunuyor. Tatmetal'in çelik ticareti tecrübesi, Karadeniz Ereğli bölgesine, 1986 yılına uzanıyor. Firma, ilk çelik servis merkezini 1994 yılında kurdu. 1996 yılında Tatmetal markasıyla hizmet vermeye devam etti. O dönemden bu yana dünya standartlarında çelik servis hizmeti sunmak üzere yenilikçi makine teknolojisiyle çalışmalarını sürdürüyor.

## Yıldız Demir Çelik, ikinci galvaniz hattında üretime başlıyor

Pandemi etkisinin 2021'de devam edeceğini ve küresel ekonominin dalgalanmalarla geçeceğini öngören Yıldız Demir Çelik Genel Müdür Yardımcısı Erhan Özdemir: “Geçen yıla baktığımızda tedarik zincirindeki kırımlar lojistik maliyetlerini artırırken ham madde teminindeki sorunlar sanayi başta olmak üzere birçok sektör ve pazarda belirsizliklere neden oldu. Yılın son günlerinde hükümetin kurdaki artışları aşağı çeken hamlesi, iş dünyası için nispeten daha öngörülebilir bir ortam oluşmasını sağladı. Gelecek aylarda atılacak adımlar ve baz etkisinin de desteği ile daha olumlu sonuçlar göreceğimizi düşünüyorum.” dedi. Erhan Özdemir açıklamasına şu

şekilde devam etti: “TİM verilerine göre sektörümüz 22,4 milyar dolarlık ihracat gücüne ulaştı. Öte yandan otomotiv ve kimya sektörünün ardından en büyük üçüncü ihracatçı sektör olarak ülkemizin cari açığının kapanmasına da olumlu katkı sağlamayı sürdürüyor. Yıldız Demir Çelik olarak 2021 yılında hem iç pazarda hem de ihracatta ciddi bir büyüme yaşadık. Sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda 2022 yılını da başarılı bir şekilde geçireceğimizi söyleyebilirim. Bu yıl, bir süredir yatırımını sürdürdüğümüz ikinci galvaniz hattımızda üretime başlayacağız. Bu sayede hem satış rakamlarımızı artıracamız hem de yeni istihdam sağlayacağız.”

**22,4**

**MİLYAR DOLARLIK  
İHRACAT GÜCÜ**

**YILDIZ  
DEMİR ÇELİK**





kültür sanat



## “AĞAÇLAR AYAKTA ÖLÜR” OYUNU SAHNELENİYOR

İyilik ve sevgi kavramında yoğunlaşan “Aalar Ayakta ölür” isimli tiyatro oyunu, Düzce Kültür Merkezi’nde 4 Mart’ta sahnelenecek. İspanyol yazar, şair Alejandro Casona’nın dünya klasikleri arasında yer alan duygusal komedi tarzında olan tiyatrodaki, dağılan aileyi bir araya getirmek için risk alan adamın karısına yaptığı iyilik konu ediliyor. Tiyatronun kadrosunda usta oyuncular Nevra Serezli ve Nuri Gökaşan var.



## WOLFGANG AMADEUS MOZART’IN EŞSİZ HİKAYESİ

Dünya müzik tarihinin unutulmaz bestecilerinden Mozart’ın eşsiz hikâyesi, Zorlu PSM-Turckcell Sahnesi’nde Mart ayı boyunca sahnelenecek. Peter Shaffer tarafından kaleme alınan ve Usta Yönetmen Işıl Kasapoğlu’nun yönettiği oyunun başrollerini Selçuk Yöntem ve Okan Bayülgen paylaşıyor. Kalabalık oyuncu kadrosu, koro ve canlı orkestradan oluşan 35 kişilik dev kadrosuyla oyun, sezonun ses getiren prodüksiyonları arasında.



## MEKSİKA AÇMAZI, KAHKAHA VADEDİYOR

“O konuda gerçekten ne düşünüyorsun? Bu zor durumdan nasıl çıkarsın?” Meksika Amazı, cevabı olmayan sorulara çözüm arıyor. Spotify, Karnaval.com, iTunes gibi podcast platformlarının gözbebeği, Türkiye’nin açık ara en çok dinlenen mizah programı Meksika Amazı, Mart ayı boyunca sahnede! Mesut S re, Anlatanadam ve Fazlı Polat’ın benzersiz sahne performanslarıyla Meksika Amazı, canlı bir gösteri olarak kesintisiz kahkaha vadediyor.



## “DOğRU KOCA NASIL SEÇİLİR?”

Yasemin Sakalhoğlu “Doğru Koca Nasıl Seçilir?” isimli oyunu ile Maximum Uniğ Hall’de 6 Mart’ta seyirciyle buluşacak. Genç komedyen; aile bağlarını, kadın erkek ilişkileri ve ilişkilerin psikolojik etkilerini çeşitli tiplmelerinden yardım alarak esprili bir dille aktarıyor. Sürpriz sahne performansı ve birbirinden komik hik yelerinin yanı sıra kendini de eleştirmeyi ihmal etmeyen Yasemin Sakalhoğlu’nun gösterisi, gülmeyi garantiliyor.



## CEM ADRIAN İLE KEYİFLİ BİR AKŐAM

Yedi oktavlık sopranodan basa uzanan, m hiş ses aralęı ve etnik caz yorumuyla, ses eksperlerinin ses dehası olarak dikkatlerini çeken Cem Adrian, kendini müzikte sınırları, tarzları, kuralları dışlayan,  zg r bir müzisyen olarak tanınıyor. Usta yorumcu Mart ayında da sevenleriyle buluşmaya devam ediyor. Sanatçı; Eskişehir, Tekirdağ ve Çanakkale’nin ardından 16 Mart’ta Kocaeli Hayal Kahvesi’nde sahne alacak.



## İKİ YIL ARADAN SONRA “AŐK GEÇMİŐİM”

“AŐk GemiŐim” iki yıl aradan sonra Caddebostan Kültür Merkezi’nde Mart ayında seyircisiyle yeniden buluşuyor. İskoç yazar D.C. Jackson’ın yazdığı anti romantik komedi tarzındaki “AŐk GemiŐim” oyunu, Fringe First başta olmak üzere dünyanın çeşitli yerlerinde onlarca ödül aldı. Tatlı Ekşi Tiyatro’nun ilk yapımı olan oyunda Őebnem Bozoklu, Rıza Kocaoğlu ve Melisa Doğu rol alıyor.



kültür sanat



## ÇOCUKLAR İÇİN İNTERAKTİF İLLÜZYON GÖSTERİSİ

Çocuklarınızın hayal dünyasını genişletecek! Gözlerinizi bir an bile sahnede alamayacaksınız! İllüzyon ustası Sermet Erkin 49. yılında da çocukların hayal dünyasını daha da genişletecek interaktif bir gösteri ile seyircisi ile buluyor. Türkiye’de bu zamana kadar 2 bin 500’den fazla sahne alan “Sermet Erkin İnteraktif İllüzyon Gösterisi” adlı çocuk oyunu, Kadıköy Barış Manço Kültür Merkezi’nde 26 Mart günü izleyicilerle buluşacak.



## ÖDÜLLÜ “ALICE” MÜZİKALİ GERİ DÖNÜYÖR

Lewis Carroll tarafından yazılan, edebiyatın eşsiz eserlerinden biri olma özelliğine sahip “Alice”, Serdar Biliş’in yönetmenliği ve Beyhan Murphy’nin koreografisi ile çağdaş bir müzikal uyarlama olarak Mart ayı itibarıyla yeniden sahnedeki yerini alıyor. Müzikalde Serenay Sarıkaya “Alice” olarak izleyicisinin karşısına çıkarken başrolleri Ezgi Mola, Enis Arıkan, Şükrü Özyıldız, İbrahim Selim ve Merve Dizdar paylaşıyor.



## EVGENY GRINKO TÜRKİYE’DE

Türkiye’de çok sayıda hayranı olan Evgeny Grinko, minimalist müziğiyle harika işlere imza atan, hızlıca yükselen bir yıldız. Rusya’nın banliyölerinde yetişmiş, müzikal eğitimini tamamen kendi kendine almış yetenek abidesi bir müzisyen olan Evgeny Grinko, sevenleri ile buluşmaya devam ediyor. Usta sanatçı 16-26 Mart tarihleri arasında Gaziantep, Diyarbakır, İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara ve Kayseri’de sevenleri ile bir araya gelecek.



## ÇİNGENELER ZAMANI MÜZİKALİ

Aşkını sahip olduklarıyla yaşamak mı zengin bir hayata sahip olmak için saflığa ve yaşama olan inancı yitirerek tüm sevdiklerini kaybetmek mi? Sinema eleştirmenleri tarafından başyapıt olarak kabul gören, Emir Kusturica’nın yönetmenliğini ve senaristliğini yaptığı Çingenerler Zamanı filminin uyarlaması niteliği taşıyan ve Kumbara Görsel Sanatlar Tiyatrosu’nun prodüksiyonunu üstlendiği müzikal, sahnede seyircisiyle buluşuyor.



## ORGAN BAĞIŞINA DİKKAT KONSERİ

Profesyonel orkestra eğitimi alan ve İstanbul’da çeşitli hastanelerde genel cerrah, kulak burun boğaz uzmanı, iş yeri hekimi, başhekim yardımcısı, iki organ nakli koordinatörü ve inme merkezi koordinatöründen oluşan yedi doktorun kurduğu "Grup Aydal", Ata Demirel’in de katılımıyla organ bağışına dikkat çekmek için Jolly Joker Vadistanbul’da sahne alacak. 14 Mart’ta düzenlenecek etkinlik, sosyal sorumluluk misyonuyla fark yaratıyor.



## “DANSIN RİTMİ”, HODJAPASHA’DA SAHNELENİYÖR

Hodjapasha, bulunduğu coğrafyanın kültürel mirasını esas alan gösteri ve sergilerden oluşan etkinlikleri sunan bir cazibe merkezidir. Dansın Ritmi, Osmanlı Saray dansları ve Anadolu’nun farklı bölgelerinin dansları, oryantal danslar ve ritim show ile harmanlanarak çağdaş bir koreografi ile sunuyor. Dinamik dans gösterisi, 360 derece görsel efektler altında ve muhteşem kostümler ile birlikte tarihî atmosferde izleyenleri büyülüyor.



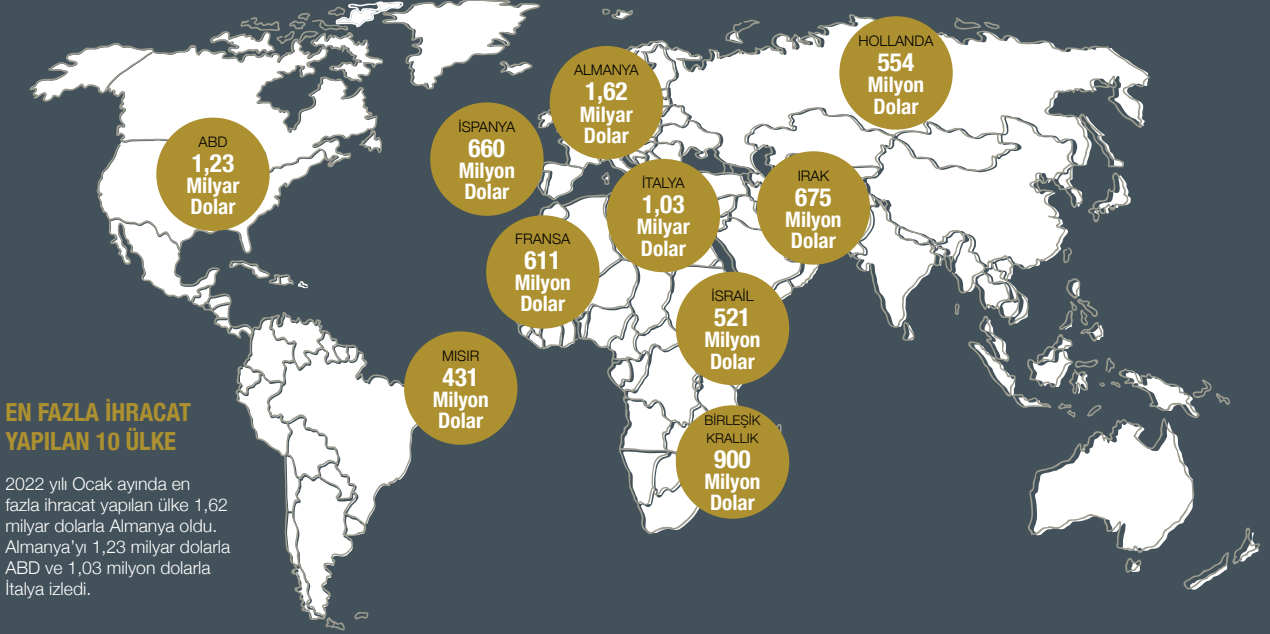
## tablolar

2022 YILI OCAK AYI İHRACATI 17,6 MİLYAR DOLAR OLDU.

2021 YILINA GÖRE 2022 OCAK AYI İHRACATI YÜZDE 17,3 ARTTI.

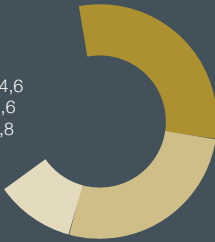
2022 YILI OCAK AYINDA 23 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI.

BİN 516 FİRMA OCAK AYINDA İLK KEZ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

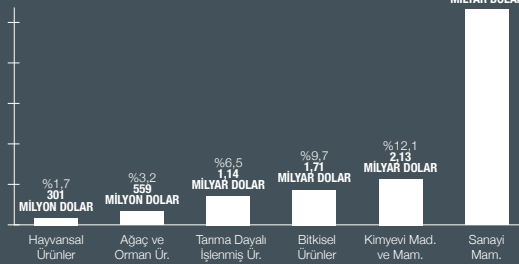


### ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2022 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %74,6  
Tarım %14,6  
Maden %2,8



### ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2022 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### 2022 YILI OCAK AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI



### İLLERE GÖRE 2022 YILI OCAK AYI İHRACAT DAĞILIMI





01-31 OCAK İHRACAT RAKAMLARI  
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 31 OCAK				SON 12 AYLIK			
	2021	2022	Değişim ('22/'21)	Pay(21) (%)	2020 - 2021	2021 - 2022	Değişim ('22/'21)	Pay(21) (%)
<b>I. TARIM</b>	2.058.805	2.574.917	25,1	14,6	24.358.433	30.242.748	24,2	13,3
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	1.388.757	1.714.670	23,5	9,7	16.336.081	19.661.411	20,4	8,6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	599.473	847.975	41,5	4,8	7.307.843	9.402.937	28,7	4,1
Yaş Meyve ve Sebze	278.128	286.841	3,1	1,6	2.752.832	3.089.419	12,2	1,4
Meyve Sebze Mamulleri	129.704	173.305	33,6	1,0	1.680.215	2.071.242	23,3	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	103.715	119.660	15,4	0,7	1.388.981	1.589.586	14,4	0,7
Fındık ve Mamulleri	190.660	182.655	-4,2	1,0	1.946.215	2.250.998	15,7	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	15.943	37.546	135,5	0,2	262.618	331.072	26,1	0,1
Tütün	59.118	54.249	-8,2	0,3	890.278	778.133	-12,6	0,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	12.016	12.438	3,5	0,1	107.099	148.025	38,2	0,1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	216.910	301.016	38,8	1,7	2.458.032	3.482.923	41,7	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	216.910	301.016	38,8	1,7	2.458.032	3.482.923	41,7	1,5
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	453.139	559.231	23,4	3,2	5.564.320	7.098.414	27,6	3,1
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	453.139	559.231	23,4	3,2	5.564.320	7.098.414	27,6	3,1
<b>II. SANAYİ</b>	11.079.461	13.122.558	18,4	74,6	127.509.756	172.878.899	35,6	75,9
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	1.075.501	1.148.391	6,8	6,5	11.266.796	15.129.317	34,3	6,6
Tekstil ve Hammaddeleri	730.164	816.325	11,8	4,6	7.340.838	10.231.211	39,4	4,5
Deri ve Deri Mamulleri	109.746	133.311	21,5	0,8	1.308.603	1.755.620	34,2	0,8
Halı	235.591	198.754	-15,6	1,1	2.617.356	3.142.486	20,1	1,4
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	1.641.033	2.135.683	30,1	12,1	18.216.665	25.844.700	41,9	11,3
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.641.033	2.135.683	30,1	12,1	18.216.665	25.844.700	41,9	11,3
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	8.362.928	9.838.485	17,6	55,9	98.026.294	131.904.881	34,6	57,9
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.512.905	1.596.441	5,5	9,1	17.140.732	20.331.174	18,6	8,9
Otomotiv Endüstrisi	2.266.225	2.230.189	-1,6	12,7	25.413.023	29.302.752	15,3	12,9
Gemi, Yat ve Hizmetleri	42.744	71.039	66,2	0,4	1.308.998	1.654.672	26,4	0,7
Elektrik ve Elektronik	894.349	982.940	9,9	5,6	11.119.185	14.254.298	28,2	6,3
Makine ve Aksamları	650.795	713.044	9,6	4,1	7.565.196	9.476.227	25,3	4,2
Demir ve Demir Dışı Metaller	758.808	1.125.175	48,3	6,4	8.308.942	12.721.509	53,1	5,6
Çelik	1.052.772	1.630.511	54,9	9,3	12.522.315	22.916.345	83,0	10,1
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	278.859	356.097	27,7	2,0	3.748.299	4.689.048	25,1	2,1
Mücevher	331.572	359.441	8,4	2,0	3.818.851	6.812.100	78,4	3,0
Savunma ve Havacılık Sanayii	166.540	306.811	84,2	1,7	2.278.429	3.352.634	47,1	1,5
İklimlendirme Sanayii	400.032	458.580	14,6	2,6	4.701.718	6.252.134	33,0	2,7
Diğer Sanayi Ürünleri	7.327	8.217	12,1	0,0	100.605	141.986	41,1	0,1
<b>III. MADENCİLİK</b>	352.708	498.221	41,3	2,8	4.293.928	6.074.952	41,5	2,7
Madencilik Ürünleri	352.708	498.221	41,3	2,8	4.293.928	6.074.952	41,5	2,7
<b>T O P L A M (TİM*)</b>	<b>13.490.975</b>	<b>16.195.696</b>	<b>20,0</b>	<b>92,1</b>	<b>156.162.117</b>	<b>209.196.599</b>	<b>34,0</b>	<b>91,8</b>
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	1.510.267	1.397.381	-7,5	7,9	13.775.533	18.686.622	35,7	8,2
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	<b>15.001.242</b>	<b>17.593.077</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>	<b>169.937.650</b>	<b>227.883.221</b>	<b>34,1</b>	<b>100,0</b>

## BİRLİK ADRESLERİ



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



**Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği**  
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok  
Yenibosna/İstanbul  
**Tel:** 0 212 454 01 00 **Faks:** 0 212 454 01 01  
**E-Posta:** info@hib.org.tr  
**Web Adresi:** www.hib.org.tr  
**Genel Sekreter:** Fatih Özer  
**Genel Sekreter Yrd.:** Abdullah Keskin



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



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



**Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği**  
Akhani Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli  
**Tel:** 0 258 274 66 88 **Faks:** 0 258 274 72 22 - 62  
**E-Posta:** denib@denib.org.tr  
**Web Adresi:** www.denib.org.tr  
**Genel Sekreter T.:** Levent Öztas



**İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**  
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok  
Yenibosna/İstanbul  
**Tel:** 0 212 454 00 00 **Faks:** 0 212 454 00 01  
**E-Posta:** immib@immib.org.tr **Web Adresi:** www.immib.org.tr  
**Genel Sekreter:** Armağan Vurdu  
**Genel Sekreter Yrd.:** Coşkun Kırloğlu  
**Genel Sekreter Yrd.:** Muharrem Kayılı



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



**İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**  
Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. B Blok  
Yenibosna/İstanbul  
**Tel:** 0 212 454 02 00 **Faks:** 0 212 454 02 01  
**E-Posta:** info@itkib.org.tr **Web Adresi:** www.itkib.org.tr  
**Genel Sekreter V.:** Mustafa Bektaş  
**Genel Sekreter Yrd.:** Özlem Güneş  
**Genel Sekreter Yrd.:** Fatih Zengin



**Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği**  
Pazarcağı Mah. Sahil Cad. No: 95 Trabzon  
**Tel:** 0 462 326 16 01 **Faks:** 0 462 326 94 01-02  
**E-Posta:** dkib@dkib.org.tr  
**Web Adresi:** www.dkib.org.tr  
**Genel Sekreter:** İdris Çevik



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



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



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



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



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

**Genel Sekreter V. Senem Sanal Sezerer | Genel Sekreter Yrd. Yiğit Tufan Eser | Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş**  
**Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş | Genel Sekreter Yrd. Mehmet Genç**

**Dış Ticaret Kompleksi**  
**Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. B Blok Kat: 9, Yenibosna, İstanbul**  
**Tel: 0 212 454 04 90-91 | Faks: 0 212 454 04 13-454 04 83**  
**tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr**



Modern & Güçlü filosu ile,  
Römorkörcülük ve Kılavuzluk Hizmetlerinde  
45 yıllık Sanmar deneyimi



[sanmar.com.tr](http://sanmar.com.tr)



Dünyayı döndüren,  
**ÇELİĞİN  
GÜCÜ**



Sağlam ve aydınlık bir gelecek için daima daha iyisini üretiyor,  
ülkemizin büyümesine güç katmaya devam ediyoruz.



TÜRKİYE'NİN  
SAYGILI  
KURULUŞU  
2020



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