

TÜRK GIDA İHRACATÇILARINDAN JAPONYA ÇIKARMASI





TURKEY

Discover the potential

Birlikte zengin, birlikte güçlü!

Farklı renklerin ve inançların el ele tutuştuğu bu topraklarda binlerce yılda oluşan bir harmoninin ilahi ahengiyiz biz.

Tarihsel ve kültürel değerlerini yeni markasına taşıyan Türkiye, gücünü ve hikayesini dünyaya anlatıyor!

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye



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

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 18.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



IHRACAT HEDEFLERİ İÇİN 'ALTERNATİF PAZARLAR' ŞART



Nejdät Sin

Yönetim Kurulu Başkanı

Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze
İhracatçıları Birliği

Önümüzdeki ay bizler için çok değerli. Çünkü; Uluslararası Meyve, Sebze Ticaret Fuarı Asia Fruit Logistica ve World Food Moscow Fuarı Eylül ayı içerisinde düzenlenecek. 5-7 Eylül 2018 tarihleri arasında Hong Kong'da yapılacak olan Asia Fruit Logistica Fuarı'nın Türkiye milli katılımı 4'üncü kez Akdeniz İhracatçı Birlikleri tarafından gerçekleştirilecek. Bu fuar sektörümüzün en değerli fuarlarından biri ve biz de AKİB olarak bu fuarda yerimizi alacak ve ülkemizi en iyi şekilde temsil edeceğiz. Bilmeliyiz ki, sektör temsilcileri olarak 2023 ihracat hedeflerine ulaşmamız noktasında bu tür etkinliklere katılmamız büyük önem teşkil ediyor. Alternatif pazarlara ulaşmamız noktasında ülkemizin değerlerini en iyi şekilde yansıtmalıyız. Eğer başarılı olmak istiyorsanız; Türkiye'nin bayrağını dünyanın dört bir yanında dalgalandırmalısınız. Kısacası ihracat hedeflerine ulaşmak için; alternatif pazarlar şart. Bu pazarlara da ancak bu tür organizasyonlara katılarak ulaşabilirsiniz. Bu noktada canla başla çalışan, dünyanın dört bir yanını gezen ve bu amaç uğruna dişini tırnağına takan tüm ihracatçılarımızı tebrik etmek isterim.

Temmuz ayında sektörümüzün ve ülke geneli ihracatımızın ulaştığı noktalara kısaca değinmekte fayda var. Temmuz ayında yapılan 104,6 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatının yaklaşık yüzde 77'sini yaş meyve oluşturdu. Türkiye için stratejik bir öneme sahip olan narenciye ihracatının yaklaşık yüzde 78'i ise AKİB kanalı ile gerçekleşti. AKİB ihracatı ise 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 17 artış kaydederek 909 milyon dolar olarak gerçekleşti. Tekstil ve hammaddeleri ihracatı yüzde 30, demir ve demir dışı metaller ile çelik sektörü yüzde 29,6, kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı yüzde 28, yaş meyve sebze ihracatı yüzde 26, su ürünleri ve hayvansal mamuller ihracatı ise yüzde 20 ve hububat bakliyat ihracatı yüzde 12 oranında artış gösterdi. Bu muazzam ve takdir edilmesi gereken bir başarı. Yılın ilk yedi aylık döneminde ihracatımızda yaşanan tüm bu gelişmeler yüzümüzü güldürüyor.

Ülkemize karşı başlatılan ekonomik savaşa boyun eğmeyecek ve sektör temsilcileri olarak çalışmaktan asla vazgeçmeyeceğiz. İnanıyorum ki; yüzümüzü güldürmeye devam edecek olan ihracat rakamlarına hep birlikte imza atmaya devam edeceğiz.



Türkiye

Discover the potential

Dünyanın büyüyen ekonomisi!

Azmi inovasyonla bilenen, genç ruhu tutkuyla büyüyen,
değişimin ustası olmuş bir milletiz biz.

Tarihsel ve kültürel değerlerini yeni markasına taşıyan Türkiye,
gücünü ve hikayesini dünyaya anlatıyor!

Potansiyeli keşfet:

turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

06 BİRLİK'TEN

AKİB Temmuz ihracatı:
909 milyon dolar

09 BİRLİK'TEN

En büyük ihtiyaç:
nitelikli tekstil
mühendisleri

14 ETKİNLİK

Japonlar Türk bulguru
yiyecek

16 FİRMA

Şişecam, şehirler artık
daha canlı, daha renkli

22 ARAŞTIRMA

"Level Up" programı
katılımcılarını bekliyor

24 PROJE

Yeni üretim
teknolojileri
'Kimya Vadisi' ile
çıkacak

26 GÜNCEL

5 Birlikten ortak
deklarasyon

28 EYLEM PLANI

İhracat 100 gün
programı ile uçacak

30 İHRACAT

Ortak açıklama,
rekor ihracat

34 BÖLGEDEN

Kuzey Ren-Vestfalya
Eyaleti'nin fırsatları

38 GÖSTERGELER



SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
A. UĞUR ATEŞ

YAYIN KURULU

A. UĞUR ATEŞ
FATİH DOĞAN
FUAT TOSYALI
HAYRİ UĞUR
HURİYE YAMANYILMAZ
HÜSEYİN ARSLAN
NEJDAT SİN
R. ONUR KILIÇER

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
ÜMİT SARI

YÖNETİM YERİ

AKİB Limonluk Mah.
36. Cad. No:4
Yenişehir 33120 MERSİN
Tel: 0324 325 37 37
Faks: 0324 325 41 42
E-POSTA: akib@akib.org.tr
WEB: www.akib.org.tr

YAPIM


küçük mucizeler
yayın ve iletişim

KÜÇÜK MUCİZELER YAYINCILIK VE
İLETİŞİM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

YAYIN DİREKTÖRÜ

ERKAN ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

KÜBRA DEMİR
kubra@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

ELİF GÜLAYDIN
elifgulaydin@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

FATİH YALÇIN

BASKI - CİLT

KARAKIŞ BASIM
Maltepe Mahallesi Litros Yolu Caddesi
2. Matbaacılar Sitesi No: 1 BF1
Zeytinburnu / İSTANBUL

DAĞITIM

KRY NET

AKİB AKTÜEL Dergisi AKİB adına
Küçük Mucizeler Yayıncılık ve
İletişim Hizmetleri Ltd. Şti. tarafından
yayına hazırlanmaktadır.

İLETİŞİM

KAPTANPAŞA MAHALLESİ DARÜLACEZE CADDESİ
BİLAŞ İŞ MERKEZİ A BLOK NO: 31 KAT: 6 D: 63
ŞİŞLİ / İSTANBUL
(0212) 211 68 53-73

AKİB AKTÜEL, AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ TARAFINDAN AYDA BİR
YAYIMLANIR VE ÜCRETSİZ DAĞITILIR.

AKİB AKTÜEL'DE YER ALAN İMZALI YAZILAR,
YAZARLARIN KİŞİSEL GÖRÜŞLERİDİR,
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ'Nİ BAĞLAMAZ.

AKİB AKTÜEL'DE YER ALAN YAZILAR VE
FOTOĞRAFLARIN HER TÜRLÜ TELİF HAKKI
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ'NE AİTTİR.
İZİN ALINMADAN, KAYNAK GÖSTERİLEREK DAHI
İKTİBAS EDİLEMEZ.

**BAZI ŐEYLER
OLMASA DA OLUR**

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

**0850
222
1863**

darussafaka.org

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

Darüssafaka
1863
CEMİYET

AKİB TEMMUZ İHRACATI: 909 MİLYON DOLAR



İHRACAT SIRALAMASI

HATAY 10'uncu
ADANA 11'inci
KAYSERİ 12'nci
MERSİN 14'üncü
KARAMAN 33'üncü
sırada yer aldı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin Türkiye geneli ihracata ve sektörlere katkısı her geçen ay artmaya devam ediyor. AKİB ihracatı 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 17 artış kaydederek 909 milyon dolar olarak gerçekleşti.

AKİB Koordinatör Başkanı Uğur Ateş, AKİB'in durağanlıktan çıkarak yükselişe geçmeye başlayan ihracatının kendilerini sevindirdiğini ifade ederek önemli açıklamalarda bulundu. Ateş, "Türkiye'nin yeni sisteme geçmesiyle, Cumhurbaşkanımızın liderliğinde çok başarılı işlere imza atılacağına inanıyoruz. Bu sistemle beraber bürokrasinin daha hızlı işleyerek, hizmet ve çözüm noktasında ihracatçının da önünün açılacağı adımlar atılmasını ümit ediyoruz. Yeni dönemde Ticaret Bakanı Sayın Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı Sayın İsmail Gülle önderliğinde, AKİB olarak Türkiye ihracatına

katkımızı daha artırmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu.

Yüzde 17'lik artış

AKİB rakamlarını değerlendiren Ateş, "Koordinatör Başkanı olduğum Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin 2018 yılı Temmuz ayı ihracatı yüzde 17 artış kaydederek 776 milyon dolardan 909 milyon dolara yükseldi. 2017 ve 2018'i ilk 7 ay olarak değerlendirdiğimizde; ihracatımızın 2018 yılı ilk 7 ayında yüzde 3 oranında azalarak 6 milyar 655 milyon dolara gerilerken, son 12 ayda ise önceki yıla göre yüzde 2 artışla 11 milyar 501 milyon dolar olarak gerçekleşti" dedi. Ateş, AKİB'in ihracatını

ülkeler bazında da inceleyerek, 2018 yılının Temmuz ayında en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 5 ülkenin; Birleşik Devletler, Irak, Mısır, Suriye ve Almanya olduğunu açıkladı. Özellikle Birleşik Devletler'e yüzde 139, Mısır'a yüzde 134, Cezayir'e yüzde 103 ve Cebeli Tarık'a yüzde 100'lük ihracat artışı dikkat çekti. AKİB Koordinatör Başkanı Uğur Ateş açıklamasında ayrıca serktörlere göre ihracat artışı rakamlarını da açıkladı. Ateş, "AKİB olarak ihracatımız 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 17 artış kaydederek 909 milyon dolar olarak gerçekleşti. Tekstil ve hammaddeleri ihracatı yüzde 30, demir ve demir dışı metaller ile çelik

sektörü yüzde 29,6, kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı yüzde 28, yaş meyve sebze ihracatı yüzde 26, su ürünleri ve hayvansal mamuller ihracatı ise yüzde 20 ve hububat bakliyat ihracatı yüzde 12 oranında artış gösterdi" dedi.

Türkiye geneli ihracata katkı

AKİB'in 2018 yılı Temmuz ayında, 909 milyon dolar ihracat ile Türkiye genelinde 6'ncı büyük genel sekreterlik konumunda olduğunu kaydeden Ateş, Türkiye ihracatının yüzde 6,6'lık kısmının AKİB kanalıyla yapıldığına dikkat çekti. Ateş, Türkiye geneli ihracatı AKİB'in sorumluluk sahasında bulunan iller açısından da değerlendirdi.

AKİB YAŞ MEYVE VE SEBZE İHRACATINDA LİDER

Türkiye'nin yaş meyve ve sebze ihracatı yılın ilk yedi ayında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla miktarda yüzde 16, değerinde yüzde 19 oranında artış göstererek 1,27 milyar dolara yükseldi.

2018 yılının ilk yedi ayı ihracat rakamlarını değerlendiren Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdat Sin, ihracattaki bu artışa en çok katkıyı sağlayan alt ürün grubunun miktarda yüzde 38, değerinde yüzde 30 oranında artış göstererek ihracatı 493,4 milyon dolara ulaşan taze meyve olduğunu belirtti. Temmuz ayında yapılan 104,6 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatının yaklaşık yüzde 77'sini yaş meyve oluşturdu. Sezon sonuna gelinen narenciye ihracatının yılın ilk yedi ayında miktarda yüzde 41, değerinde yüzde 38 oranında artış göstererek 411,2 milyon dolar olarak gerçekleştiğini kaydeden Sin, Türkiye için stratejik bir öneme sahip olan narenciye ihracatının yaklaşık yüzde 78'inin AKİB kanalı ile gerçekleştirildiğine vurgu yaptı.

Sektör paydaşlarına teşekkür

Yılın ilk yedi ayında yaş meyve ve sebze sektör ihracatında yaşanan bu önemli artışta emeği geçen bütün üreticilere, ihracatçılara ve diğer sektör paydaşlarına teşekkürlerini bildiren Sin, yılın ilk yedi ayında en çok ihraç edilen ürünlerin domates,

limon, kiraz, vişne, mandarin ve portakal olduğunu bilgisini verdi. Son yıllarda üretici ve ihracatçı işbirliği içerisinde, gıda güvenliğinin, ürün kalitesinin ve çeşitliliğinin arttığına ve dünyanın 137 ülkesine, daha yüksek fiyatlarla ihracat yapıldığına dikkat çeken Sin, Ocak-Temmuz döneminde en çok yaş meyve sebze ihracatı yapılan ülkelerin sırasıyla Rusya Federasyonu, Irak, Almanya, Romanya ve Ukrayna olduğunu belirtti. Sin, rekabet gücümüzün devamlılığı ve güçlendirilmesi noktasında ihracatçılarımızın çabaları kadar üreticilerimizin de kaliteli ve bilinçli ilaçlama ve gübreleme ve uygun üretim ve ürün maliyetleri ile ihracatçıyı desteklemesi ve her an ihracatçının yanında yer almasının önemli olduğunu ayrıca vurguladı. Üretimde kalite ayağının iyileştirilmesinin, uluslararası piyasada Türk Malı imajının ön plana çıkarılarak markalaşma sürecine yardımcı olacağına ve yurt dışı talep, fiyat ve rekabet istikrarını sağlayacağına dikkat çekti.

En çok katkı sağlayan birlik: AKİB

Yılın ilk yedi aylık dönemi ihracatında yaşanan artışın sektörün yüzünü güldürdüğünü ifade eden Sin, Türkiye



Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı
Nejdat Sin

yaş meyve ve sebze sektöründe Koordinatörlük görevini yürüten Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze İhracatçı Birliği kanalıyla yapılan yaş meyve ve sebze ihracatının Türkiye yaş meyve sebze ihracat artış oranının üstüne çıkarak yüzde 28 oranında artış gösterdiğine ve 569,8 milyon dolara yükseldiğine vurgu

yaptı. Her dönem olduğu gibi AKİB tüm İhracatçı Birlikleri arasında yüzde 45'lik pay ile Türkiye yaş meyve ve sebze ihracatına en çok katkı sağlayan Birlik oldu.

"Tek pazara bağımlılığı kırmalyız!"

Sin, "Alternatif pazarlara ulaşabilmek gayesiyle bizler Eylül ayında yaş meyve ve sebze sektörünün uluslararası önemli fuarlarından Asia Fruit Logistica ve World FoodMoscow Fuarlarında Türk yaş meyve sebze sektörünü en iyi şekilde temsil edeceğiz. Üretici ve ihracatçılar olarak ülke çıkarlarını gözettiğimiz ve bu amaç doğrultusunda birlikte hareket ettiğimiz takdirde dünya pazarındaki yerimizin hızlanan bir ivme ile yükselceğini belirtmek isterim. İhracatçılarımıza üstün özveri ve çabalarından dolayı teşekkür ederim" diye konuştu.

AHBİB İHRACATI TEMMUZ AYINDA 90 MİLYON DOLAR OLDU

Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü Türkiye geneli sektör ihracatı Temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 25 artış göstererek 534,9 milyon dolar olarak gerçekleşti.



2018 yılı Temmuz ayı sektörel bazda ihracat rakamlarını değerlendiren Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Arslan, 2018 yılı Temmuz ayı sektörel bazda ihracat rakamlarına göre; sektörün bu dönemde Türkiye toplam ihracatındaki payının yüzde 4 olduğunu söyledi. Ülkelere göre ihracat rakamlarını da ele alan Arslan, "Irak'a Temmuz ayında yüzde 24'lük pay ile 128 milyon dolar değerinde sektör ihracatı gerçekleşti. Bunu Suriye ve Libya yüzde 5'lik pay ile takip etti. Temmuz ayında Türkiye'den en fazla hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihraç edilen ülkeler ise Irak, Suriye, Libya, Yemen, Suudi Arabistan ve Birleşik Devletler olarak sıralandı" şeklinde bilgi verdi.

Ülke geneli ihracata katkı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nin aylık sektör ihracat rakamlarına da değinen Arslan, 2018 yılı Temmuz ayında yüzde 12 artışla 90 milyon dolarlık Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri ihracatı gerçekleştirdiklerini

ve ülke geneli hububat bakliyat yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatındaki payın yüzde 16 olduğunu kaydetti.

Bakliyat ürünleri ön planda

2018 yılı Temmuz ayı değer bazındaki ihracatını ürün gruplarına göre inceleyen Arslan, "90 milyon dolarlık sektör ihracatı içerisinde, bakliyat ürünlerinin geçen döneme kıyasla yüzde 24 artış göstererek 26 milyon dolarlık değer ve yüzde 29'luk pay ile ilk sırada yer aldı. Sektörde 13,3 milyon dolarlık ihracatıyla kırmızı mercimek, toplam ihracatın yüzde 15'ini oluşturarak ilgili dönemde en fazla ihracatı gerçekleştirilen ürün oldu. Bununla birlikte nohut ve mercimek ürünlerinin ihracatında görülen artışlar ise dikkat çekti" diye konuştu. Ülkelere göre incelendiğinde ise, 2018 yılı Temmuz ayında Irak yüzde 21'lik payı ve 19 milyon dolarlık ihracat değeri ile ilk sırada yer aldığına dikkat çeken Arslan, "Irak'ı 12,9 milyon dolarlık ihracat değeri ve %14 oranındaki payı ile Suriye takip etti. AHBİB yılın ilk 7 ayında 621 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirmiş oldu" dedi.

Temmuz ayında Türkiye'den en fazla hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihraç edilen ülkeler ise Irak, Suriye, Libya, Yemen, Suudi Arabistan ve Birleşik Devletler olarak sıralandı.

EN BÜYÜK İHTİYAÇ: NİTELİKLİ TEKSTİL MÜHENDİSLERİ



Üniversite-sanayi iş birliğinin önemine dikkat çekmek ve gençlerin gelişimi için daha fazla neler yapılabileceğini görüşmek için bir araya gelen sektör temsilcileri, sektörün nitelikli tekstil mühendislerine ihtiyacı olduğunu söyledi.

Tekstil sektörünün ve üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerinin algısının yükseltilmesi amacı ile gerçekleştirilen çalıştayların üçüncüsü Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Yürütme Kurulu Üyesi Prof. Dr. Ahmet Açıköz Başkanlığında; İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Fatih Doğan, tekstil ve hazır giyim sektörlerinin temsilcileri ve Türkiye’de bulunan tekstil mühendisliği fakültelerinin bölüm başkanlarının yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Üniversite ve sanayi iş birliğinin derinleştirildiği çalıştayda tekstil mühendisliğinin algısının

geliştirilmesi amacı ile ana gündem maddeleri belirlenerek çözüm önerileri sunuldu.

Yapısal problemlere dikkat

Üç üniversitenin 2018 yılında tekstil mühendisliği bölümlerine kontenjan alamamasının da görüldüğü toplantıda, sektörün ciddi bir arz - talep sıkıntısı yaşadığı, bölümlerin tercih edilmemesinin sebepleri arasında algı probleminin olduğu kadar yapısal problemlerin olduğuna da dikkat çekildi.

Toplantıda mühendislik fakültelerine girişte 240 bin barajının getirilmesinin yerinde bir uygulama olduğu değerlendirilerek tekstil mühendislerine duyulan ihtiyacın diğer mühendislikler ile giderilip giderilmeyeceği hususları görüşüldü. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz toplantıda, sektörün nitelikli tekstil mühendislerine ihtiyacı bulunduğunu, İhracatçı Birliklerinin her yıl 500 öğrenciyi istihdam sağlanacak güç ve potansiyeli olduğunu ve özellikle tekstil mühendisliği

öğrencilerinin son döneminde kapsamlı staj programı geliştirmelerinin sektöre ve öğrencilere büyük katkı sağlayacağını ifade etti. Sektörün algısının geliştirilmesinde İhracatçı Birlikleri, üniversiteler ve YÖK’ün aktif rol oynaması gerektiğine dikkat çeken Öksüz, tekstil mühendisliği fakültelerinde öğrencilerin satış ve pazarlama kabiliyetini geliştirebileceği dersleri de görmeleri gerektiğini belirtti. Toplantının sonunda üniversite ve sanayi temsilcilerinin katılımı ile bir çalışma grubu oluşturulmasına ve Eylül ayının ikinci haftasında konuya ilişkin önerilerin tartışılacağı kapsamlı bir çalıştay gerçekleştirilmesi hususunda görüş birliğine varıldı.

Eylül ayının ikinci haftasında tekstil sektörünün sorunlarına ve bu sorunların çözümüne ilişkin önerilerin tartışılacağı bir çalıştay daha gerçekleşecek.

BAŞKAN A. UĞUR ATEŞ; TİM YÖNETİMİ İLE BAKANLIK ZİYARETİNDE



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle ve yönetim ile denetim kurulu üyeleri, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ı, Sağlık Bakanı Dr. Fahrettin Koca'yı, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'yi, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ı makamlarında ziyaret etti. Ziyarete katılan isimler arasında AKİB Koordinatör Başkanı A.Uğur Ateş de vardı.

TİM Denetim Kurulu Üyesi, AKİB Koordinatör Başkanı ve Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Ateş, TİM Heyeti ile Bakanlık ziyaretlerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. "TİM Başkanımız İsmail Gülle Başkanlığında TİM Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu üyeleri olarak geçen hafta Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı makamlarını ziyaret ettik. Karşılıklı bilgi alışverişinde bulunduğumuz bu ziyaretlerde yeni TİM yönetimi olarak projelerimizi anlattık" diyerek açıklamalarına başlayan Başkan Uğur Ateş'in Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'a

gerçekleşen ziyaret ile ilgili açıklamaları şöyle oldu: "Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan, öncelikle Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kendisini bu göreve layık gördüğü için duyduğu mutluluğu dile getirdi, bir ekip olarak interaktif ve sonuç odaklı çalışarak, iyi ve güzel işler yapmaya çalışacaklarını ve yeni projeler üreteceklerini ifade etti. Ayrıca, Sayın Bakanımız, ihracatın TİM önderliğinde tabana yayılması gerektiğine işaret ederek, bu konuda çeşitli destekler sunmak için çalıştıklarını söyledi. Ticaret Bakanlığı olarak icra edecekleri tüm hizmetlerin ön hazırlıklarında, sivil toplum örgütleri ile uyum ve işbirliği içerisinde olmayı, doğru kararlar

vermek için ilgili kurum ve kuruluşların temsilcileri ile görüş alışverişinde bulunmayı ve birlikte karar vermeyi hedeflediklerini vurguladı. TİM Yönetimi olarak biz de Sayın Bakanımız'ı tebrik ederek, önümüzdeki döneme ilişkin bilgi alışverişinde bulduk ve ilk 100 gün eylem planı önerilerimizi arz ettik."

Ziyaretler verimli geçti

TİM Başkanı İsmail Gülle ve beraberindekilerle birlikte ziyaretlerine devam AKİB Koordinatör Başkanı A.Uğur Ateş, bu sefer rotasını Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'ya çevirdi. Ateş; bu ziyarete ilişkin ise "Sağlık Bakanımız Sayın Dr. Fahrettin Koca'yı ziyaretimizde ise sağlık alanındaki reformları ve hizmet ihracatı konusunda

önerilerimizi paylaştık. Sağlık sektöründe faaliyet gösteren üyelerimizin sorunlarını aktardık" dedi. Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin makam ziyareti de diğer ziyaretler gibi verimli geçti. Ziyaretin ana maddelerini; Akdeniz Meyve Sineği zararlısıyla acil olarak mücadele edilmesi gerekliliği ve gübreye DNA barkodlu takibi içeren tebliğin yeniden gözden geçirilmesi hususu oluşturdu. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın makam ziyaretinde ise inovasyon, Ar-Ge ve girişimcilik çalışmaları ile ilgili bilgi alışverişinde bulunuldu. Ateş, "İhracatçılarımızın Ar-Ge ve yatırımları destekleyecek politikalar talebini dile getirdik" dedi.

AKAMİB'TEN KAYSERİ SANAYİ ODASI'NA ANLAMLI ZİYARET

AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı R.Onur Kılıçer ve beraberindeki heyet; KAYSO Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitci'yi makamında ziyaret etti. Ziyarete Kayseri mobilya ihracatının geliştirilmesine ilişkin önemli paylaşımlarda bulunuldu.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan heyet, Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitci'yi makamında ziyaret etti. Ziyarete KAYSO yönetim kurulu üyeleri de katıldı. AKİB Mobilya İhracatçıları Birliği Başkan ve Üyelerini Kayseri Sanayi Odası'nda ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci, "Çok yararlı bir ziyaret oldu. Başkanımız ve yönetim kurulu üyeleri ile Kayseri mobilya ihracatının geliştirilmesi ve yeni pazarlara açılımla ilgili projeler üzerinde görüş alışverişinde bulunduk. Şehrimizde üretim yapan mobilyacıların sorunlarını AKAMİB'le birlikte hareket ederek daha hızlı bir şekilde çözüme kavuşturma konusunda görüş birliğine vardık. Birlikte hareket edersek birçok sorunun üstesinden geleceğimize inanıyorum" dedi.

Başkan Kılıçer'i tebrik etti

Ayrıca Başkan Büyüksimitci, geçtiğimiz günlerde AKİB Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilen R. Onur Kılıçer'i tebrik ederek, başarılı bir çalışma dönemi diledi. AKİB Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer ise, AKİB'deki görevi ile birlikte mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracatçılarının sesi olup, onları her türlü mecrada en iyi şekilde temsil etmeye çalıştığını söyledi. Kılıçer, mobilyacıların sorunlarını her platformda dile getirip, çözüm bulma gayreti içerisinde olduklarını da belirterek, bu anlamda Kayseri Sanayi Odası ile birlikte hareket ederek, yeni projelere imza atmaya hazır olduklarını sözlerine ekledi.

"Türkiye'nin yeni üretim havzalarına ihtiyacı var"

KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci; geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada Türkiye'nin yeni üretim havzalarına ihtiyacı olduğunu söyledi ve



KAYSO Başkanı Mehmet Büyüksimitci, AKİB Mobilya İhracatçıları Birliği Başkan ve Üyelerini Kayseri Sanayi Odası'nda ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

ekledi: "Bizim son dönemde ısrarla söylediğimiz bir şey var. Marmara ve Ege bölgesi gibi bölgelerin dışında artık Türkiye'nin yeni üretim havzalarına ihtiyacı var. Kayseri, Konya, Aksaray'dan başlayarak Mersin limanını da içine alabilecek yeni bir havzaya ihtiyaç var" dedi. Kayseri'nin bu havzanın içinde olmayı hak eden illerin başında

geldiğini ifade eden Başkan Büyüksimitci, "Kayseri'de sanayi altyapısı ve kültürü oluşturulmuş durumda. Bundan sonra yapılacak büyük yatırımlar olsun, geliştirilecek yeni destek ve teşvikler olsun Kayserimizin bu durumu dikkate alınacak olursa, inanıyorum ki bu illerin etrafındaki en az 15-20 ile hem direkt faydası olacak hem de ilerisi için rol model olacak" diye konuştu.

ELEKTRONİK İMZA NEDİR?

Elektronik ortamda bulunan bir belgeye eklenerek imzalayanın kim olduğunu belirlemeye yarayan veri 'Elektronik İmza' adını alıyor. 5070 Sayılı Kanun uyarınca e-imza, ıslak imza ile eşdeğerde. E-imza sertifikası dağıtmaya yetkilendirilmiş kuruluşlar tarafından dağıtılan sertifikalar kullanılarak imzalama işlemi gerçekleştiriliyor. Elektronik imza, bir akıllı kart üzerinde karşı tarafa ulaşıyor. İmza kartınızı standart bir akıllı kart okuyucusuna takarak sisteme giriş yapılabiliyorsunuz. Elektronik imza, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından onaylı Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcılar tarafından sunuluyor. Bu firmaların listesi ve diğer bilgilere www.btk.gov.tr adresinden ulaşabilirsiniz. Ayrıca elektronik imzanızı çalıştırabilmeniz için öncelikle kart sürücü yazılımını kurmanız gerekmektedir de özellikle belirtelim. Bu yazılım elektronik imza ile beraber gönderilen CD veya diğer medyalar içerisinde bulunabilir veya e-imzanızı aldığınız firmanın internet sitesinden edinilebilir. Bilgisayarınıza kurulan program ile elektronik sertifikaya giriş gerçekleştirebiliyorsanız sertifikanız kullanıma hazırdır demektir.



AKİB'TEN ÜCRETSİZ E-İMZA UYGULAMASI

1 Nisan 2018 tarihi itibarıyla başvuruları elektronik ortamda yapılmaya başlanan devlet yardımları dosyaları, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin üyelerine ücretsiz olarak sunacağı KEPPORT uygulaması ile çok daha kolay hale gelecek.

Devlet yardımları dosya başvurularının elektronik ortama taşınmasıyla oluşan geçerli elektronik imza ve zaman damgası sorunlarının çözümüne yönelik çalışan AKİB, üyelerinin başvurularını daha kolay ve ücretsiz şekilde yapabilmesi için KEPPORT uygulaması ile anlaşma sağladı. Hayatımızın her alanına giren ve hızla gelişen teknoloji, getirdiği kolaylıklar ve hızla iş hayatımızı da olumlu yönde etkilerken, bu doğrultuda alınan karar doğrultusunda 01 Nisan

2018 tarihinden itibaren devlet yardımları dosyalarının başvuru, eksik evrak tamamlama gibi süreçleri elektronik ortama taşınmış ve belgelere elektronik imzalı olarak Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) aracılığı ile İhracatçı Birlikleri'ne iletmeye başlandı. Bu uygulama ile artık üyeler başvurularını ofis ortamından yapacak ve evrak getirme götürme, çıktı alma, kargo yapma gibi zorunluluklar ortadan kalkacak. Ancak her yeni sistemin getirmiş olduğu kolaylıklar olduğu gibi ilk

başta bir takım sorunlar yaşanması da kaçınılmaz. Bu aşamada devreye giren AKİB, KEPPORT uygulamasını geliştiren firma ile bir işbirliği yaparak üyelerinin başvurularını daha kolay, daha hızlı ve ücretsiz yapmasına olanak sağladı. AKİB üyeleri www.akib.org.tr web sitesi üzerinden yapılacak yönlendirmelerle KEPPORT uygulamasına girerek hiçbir ücret ödmeden geçerli e-imza atabilecek ve atıklarını e-imzanın uzun dönemli olmasını sağlayabilecek.



ron

TEXTILE AUXILIARIES



Deliklikaya Mah. No:43 34867 Hadimköy - Arnavutköy / İstanbul

Tel: +90 212 775 23 50 - 51 - 52 Fax: +90 212 775 23 56 Email: info@ronkimya.com.tr

www.ronkimya.com.tr

JAPONLAR TÜRK BULGURU YİYECEK



Japonya'ya ihracatlarını artırmak isteyen gıda ihracatçıları; Tokyo'da gerçekleşen "Türk Gıda Ürünleri Festivali"ne katıldılar ve Japonya pazarını mercek altına aldılar. AKİB Başkan Vekili Ali Can Yamanyılmaz, "Japonların çok tükettiği pilavın yerini Türk bulguru alabilir" dedi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) tarafından Ticaret Bakanlığı himayesinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) desteğiyle Tokyo'nun Shiba Parkı'nda gerçekleştirilen Türk Gıda Ürünleri Festivali'ne ilgi oldukça yüksekti. Japonya'ya ihracatlarını artırmak isteyen AKİB üyesi 27 şirket, Japon gıda dağıtımçıları ve süper market temsilcileri ile bir araya geldiler. Japonya'nın önde gelen 44 gıda ithalatçısının da katılım gösterdiği etkinlikte 300'den fazla B2B görüşmeleri de gerçekleştirildi.

"Japonlar Türk dönerini seviyor"

AKİB Başkan Vekili ve aynı zamanda Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller

İhracatçıları Birliği'nin Başkan Vekili olan Ali Can Yamanyılmaz, burada önemli açıklamalarda bulundu. Japonya'ya en çok ihraç edilen gıda ürün gruplarının balık ve su ürünleri, hububat, yaş meyve-sebze, zeytinyağı, meyve suları ve şeker ürünleri olduğunu bildiren Yamanyılmaz, bu festivali düzenlemelerinin amacının Türk gıda ürünlerini Japonlara tanıtmak olduğunu söyledi. Yamanyılmaz, "Japonya'da tüketilen gıda ürünlerini ayrıntılı olarak inceledik. Japonya, dünyanın en çok pirinç tüketen ülkelerinden biri. Pirinç Japonların stratejik gıda ürünü. Japonların çok tükettiği pilavın yerini Türk bulguru alabilir. Japonlar ayrıca Türk dönerini de çok seviyor" diye konuştu.



Festival geleneksel olacak

Yamanyılmaz, Japonya'da düzenledikleri festivali geleneksel hale getireceklerini, yakın zamanda da Türk Gıda Ürünleri Festivali'ni Endonezya, Avustralya, Hong Kong'da yapmayı planla-

dıklarını söyledi. İki ülke arasındaki ithalat ile ihracat arasında dengesizlik bulunduğu da dikkat çeken Yamanyılmaz, "Japonya'dan ithal ettiğimiz yüzde 10'u kadar ihracatımız var. Hedefimiz iki senede bunu yüzde 25'ler seviyesine

çıkarmaktır. Japonya pazarı zorlu bir pazar, sabırlı olursak görüşmelerin meyvesini alacağız” dedi.

“Marka algımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz”

AKİB Başkan Vekili Yamanılmaz, Japonya’da Avrupalı rakiplerinin pazarda 30 senedir benzer etkinlikler yaptıklarını belirterek, “Ürün kalitemiz rakiplerimizin üzerinde fakat raflarda ikinci sınıf ürünlerle yan yana yer alıyoruz. Kalitede birinci sınıf ürünlerle yarışırken fiyatta ikinci sınıf ürünlerle rekabet etmemiz zor. Hedefimiz ucuz olduğumuz için değil, kaliteli olduğumuz için tercih edilmek. Bu yüzden Türk ürünlerine yönelik imajı güçlendirmek, ikili görüşmelerde ürünümüzü ithalatçılara iyi anlatmak. Gıda festivali gibi etkinliklerde de Japonya’da marka algımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz” şeklinde konuştu. Japon halkının kültüründe olmayan peynir gibi süt ürünlerinin yaygınlaşmasını sağlamak istediklerini de belirten Yamanılmaz, Avrupa ve Amerikalı rakiplerinin kendi restoran kültürlerini yerleştirerek gıda ürünlerini pazarda yaygınlaştırdığına dikkati çekti. Yamanılmaz, Türk restoranlarının ve gıda kültürünün yaygınlaşmasının da desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak, “Japonya gibi zor pazarlara girebilmek demek tüm dünya pazarlarında yer alabilmek demektir. Sıkı denetim ve standartların olduğu Japon pazarında ürününüz kadar ürünün sunumu ve paketi de tercih sebebi. Bu tarz pazarlar kendimizi geliştirmemiz için de önemli bir fırsat” değerlendirmesinde bulundu.

“STA’nın kısa zamanda imzalanmasını bekliyoruz”

Ticaret Bakanlığı İhracat



ADANA’DAN EN LEZİZ DESTEK

Festivale; Adana Büyükşehir Belediyesi de destek verdi. Festivalde 25 farklı geleneksel yemek Japonların beğenisine sunuldu. Adana’nın yöresel lezzetleri de festivale damgasını vurdu. Şalgam suyu, cezerye, karpuz, kısır ve mercimekli köftenin öne çıktığı festivale Adana Büyükşehir Belediyesi de Çukurova’nın tarihi ve turistik değerlerini tanıtan yayınlar ve eşantyonlarla destek verdi. Festivalde Adana Büyükşehir Belediyesi’ni Genel Sekreter Yardımcısı Halil Avcı temsil etti. Türkiye’nin Tokyo Büyükelçisi Hasan Murat Mercan’ı ziyaret eden, iki ülke arasında ticaret ve ekonomik işbirliğini geliştirmeye dönük toplantılara katılan Genel Sekreter Yardımcısı Halil Avcı, Japonya Başbakanı Şinzo Abe’ye hediye edilmek üzere Parlamenter Kiyoshi Ejima’ye el dokuması kilim ve Adana’nın almanağını takdim etti. Adana’nın yöresel lezzetlerinin küresel ölçekte tanıtımını sağlayan uluslararası etkinliklere destek vermekten memnuniyet duyduklarını belirten Halil Avcı, “Adana’ya özgü lezzetlerimizi Japonlara sevdirmeyi, kentimize daha çok turist gelmesini amaçlayan festivale destek vermenin mutluluğunu yaşadık. Adana’nın yöresel yemekleri başta olmak üzere tarihini, turistik değerlerini ve doğal güzelliklerini yansıtan yayınlarımızı fuarı ziyaret eden Japonların beğenisine sunduk. 20 bin ziyaretçi alan, sosyal medya etkileşimi 5 milyona ulaşan Türk Gıda Ürünleri Festivali’nin Türk-Japon dostluğunun pekişmesine büyük katkı sağladığına tanıklık ettik. Bu organizasyonda emeği geçenleri tebrik ediyor, Adana Büyükşehir Belediyesi olarak kentimizin çok yönlü tanıtımına katkı sağlayan etkinliklere her zaman tam destek vereceğimizin bilinmesini istiyoruz” diye konuştu.

Türk Gıda Ürünleri Festivali’nde Adana Büyükşehir Belediyesi 8 bin yıllık tarihiyle medeniyetlere beşiklik eden Adana’yı çok yönlü tanıttı.

Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Musa Demir, Japonya ve Türkiye arasında müzakereleri devam eden Serbest Ticaret Anlaşması’nda (STA) görüşmelerin iki yıldır sürdüğünü bildirdi. Japonya’nın AB ile ticaret ve stratejik ortaklık anlaşmaları imzaladığını anımsatan Demir, “Japonya, yakın zamanda AB ile ticarete vergileri sıfırladı. Japonya ve Türkiye arasında yapılacak STA’nın kısa zamanda imzalanmasını bekliyoruz” dedi. Demir, Türk firmaların Japonya pazarı ile daha fazla ilgilenmeye başladığını belirterek, Japonya’da ekilebilir arazinin az olduğunu, nüfusun da giderek azaldığını vurguladı. Festivale katılan isimlerden biri olan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Japonya Şubesi Başkanı Mahmut Münir Güzel ise Japonya’nın Türk iş insanları için büyük fırsatlar barındırdığını söyledi. Japonya’ya Türk vatandaşlarının vizesiz gelebildiğini de aktaran Güzel; B2B görüşmeleri kapsamında, Türkiye’den gelen iş insanları heyetini Aeon, Mitsui Foods, Mitsubishi Foods, Itochu Foods, Seven Eleven gibi Japonya’nın önde gelen gıda ithalatçıları ve süper market temsilcileriyle buluşturdıklarını kaydetti.



ŞİŞECAM'LA ŞEHİRLER ARTIK DAHA CANLI, DAHA RENKLİ

Şişecam Topluluğu sadece Türkiye ekonomisine katkıda bulunmuyor. Aynı zamanda yapmış olduğu sosyal projelerle de adından sıkça söz ettiriyor. Örneğin; “Cam Yeniden Cam” projesi ile şehirler camlanıyor, hiç olmadığı kadar canlanıyor.

Türkiye'nin en köklü kuruluşları arasında yer alan Şişecam Topluluğu düzcam, cam ev eşyası, cam ambalaj ve cam elyafı gibi camın tüm temel alanları ile soda ve krom bileşiklerini kapsayan iş kollarında küresel bir oyuncu. “Düzcam”, “Cam Ev Eşyası”, “Cam Ambalaj” ve “Kimyasallar”

grubunda faaliyet gösteren topluluk, Türkiye'nin yanı sıra Almanya, İtalya, Bulgaristan, Romanya, Slovakya, Macaristan, Bosna Hersek, Rusya Federasyonu, Gürcistan, Ukrayna, Mısır ve Hindistan'da üretim yapıyor. Bugün dünyanın cam ev eşyasında üçüncü, cam ambalaj ve düzcamda beşinci büyük

üreticisi konumundaki Şişecam Topluluğu, dünyanın en büyük 10 soda üreticisinden biri olmasının yanı sıra krom kimyasallarında dünya lideri. Şişecam, 80 yılı aşkın deneyimi, 22 bine yakın çalışanı, 13 ülkeye yayılan üretim faaliyetleri ve 150 ülkeyi aşan satışlarıyla uluslararası ölçekte bir topluluk olarak

ana faaliyet alanlarında dünyanın en büyük üç üreticisinden biri olma hedefiyle yoluna devam ediyor.

1,6 milyar TL net kâr açıkladı

Şişecam Topluluğu'nun 2018 yılının ilk yarısında konsolide net satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24 artışla

6,8 milyar TL'ye ulaştı. Şişecam'ın bu dönemde toplam satışları içerisinde uluslararası satışlarının payı yüzde 59 seviyesinde gerçekleşirken, topluluğun net kârı ise yüzde 93 artışla 1,6 milyar TL'ye yükseldi. Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kırman, yılın ilk yarısına ilişkin elde ettikleri başarılı finansal sonuçlarla tüm paydaşları için değer yaratmayı sürdürdüklerini belirterek, "İlk yarıda gelirlerimizi ve kârlılığımızı artırırken, uzun vadeli sürdürülebilir büyümemizi destekleyecek şekilde hem yurt içinde hem de yurt dışında önemli yatırımlara imza attık. Mevcut pazarlarımızda etkinliğimizi artırmak amacıyla bu dönemde, düzcam alanında İtalya ve Hindistan'da iki satın alma operasyonunu sonuçlandırdık. Yurt içinde ise yeni ve kapasite artışlarına yönelik yatırımlarımız sürdü. Eskişehir'deki cam ambalaj fabrikamızda dördüncü fırın yatırımını tamamladık. Balıkesir'deki yeni cam elyaf fabrikamızı da yılın son çeyreğinde devreye almak için çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor" diye konuştu.

Türkiye'nin en sürdürülebilir projesi
Şişecam tüm bu artılarının ve ekonomiye katkılarının yanı sıra aynı zamanda yapmış olduğu sosyal projelerle de adından sıkça söz ettiriyor. Bunlardan biri; "Cam Yeniden Cam" projesi. Şişecam Topluluğu tarafından camın en sürdürülebilir ambalaj malzemesi olmasından hareketle 2011 yılında hayata geçirilen ve Türkiye'nin en kapsamlı



Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kırman

Kırman, yılın ilk yarısına ilişkin elde ettikleri başarılı finansal sonuçlarla tüm paydaşları için değer yaratmayı sürdürdüklerini söyledi.

"Cam Yeniden Cam" projesi ile 20 binin üzerinde cam kumbarası belediyelerin kullanımına sunuldu. 250 binin üzerinde öğrenciye de 'farkındalık eğitimi' verildi.

sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk projelerinden biri olan "Cam Yeniden Cam" şehirleri renklendirmek için yola çıktı. Proje kapsamındaki planlanan etkinliklerin ilk ilk durağı ise Kırklareli oldu. Şişecam Topluluğu cam ev eşyası, düzcam ve otomotiv camları üretim tesislerinin çalışanları aileleriyle birlikte geri dönüşümde farkındalığı artırmayı amaçlayan Cam Yeniden Cam projesine destek için bir araya geldi. Paşabahçe Cam, Şişecam Düzcam ve Şişecam Otomotiv fabrikalarında gerçekleştirilen cam kumbara boyama etkinlikleri kapsamında, topluluk çalışanları ve ailelerinden oluşan 175 katılımcı tarafından rengarenk boyanan cam kumbaraları adeta yeniden tasarlandı.

Keyifli ve yaratıcı bir atmosferde gerçekleştirilen etkinliklerde katılımcılar keyifli bir gün geçirirken, Cam Yeniden Cam projesi kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar hakkında da bilgilendirildiler. Şişecam Topluluğu çalışanları ve aileleri tarafından yeniden tasarlanan cam kumbaraları ise Kırklareli'nin ihtiyaç duyulan noktalarında kullanılarak, cam geri dönüşümüne katkıda bulunacak.

"Cam Yeniden Cam Projesi"

Şişecam Topluluğu'nun camın en sürdürülebilir ambalaj malzemesi olmasından hareketle 2011 yılında hayata geçirdiği Cam Yeniden Cam projesi kapsamında bugüne kadar toplanan cam atık miktarı

976 bin tona ulaştı. İlçe belediyeleriyle iş birliği içinde yürütülen proje kapsamında bugüne kadar:

- 20 binin üzerinde cam kumbarası belediyelerin kullanımına sunuldu.
- 250 binin üzerinde ilköğretim öğrencisine farkındalık eğitimi verildi.
- Farkındalık etkinlikleriyle üç milyon kişiye camın geri dönüşümünün önemi anlatıldı.

BİR CAM ŞİŞE, BİR BİLGİSAYARI 25 DAKİKA ÇALIŞTIRIYOR

Cam üretiminde yüzde 10 oranında cam kırığının girdi olarak kullanılması, hammaddenin yüzde 12, enerjinin yüzde 2,5 ve karbon emisyonlarının ise yüzde 5 oranında azaltılmasını sağlıyor. Hiçbir kalite kaybına uğramadan yüzde 100 geri dönüştürülebilir bir ambalaj malzeme olan cam ile bir adet cam şişe üretmek için girdi olarak bir adet cam şişe atığı kullanmak yeterli oluyor. Bir adet cam şişeyi geri dönüştürerek bir bilgisayarı 25 dakika, bir televizyonu 20 dakika çalıştırmaya yetecek kadar da elektrik tasarrufu sağlanabiliyor.



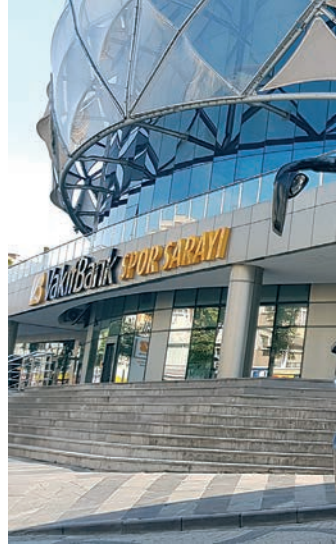
VAKIFBANK'I ŞAMPİYONLUĞA TEMSA TAŞIYACAK

Kulüplere verdiği destekle Türk sporunun gelişimine katkıda bulunan TEMSA, dünya ve Avrupa Şampiyonu VakıfBank Spor Kulübü'ne 'Maraton' model takım otobüsü teslim etti. Kulübü yeni sezonda şampiyonluğa TEMSA taşıyacak.

Sporun ve sporcunun gelişimini Türkiye'nin toplumsal kalkınmasının en önemli unsurlarından biri olarak gören TEMSA, kulüplere yönelik desteğini artırarak sürdürüyor. TEMSA, CEV Şampiyonlar Ligi Dörtlü Final'de bu sene 4'üncü kez Avrupa'nın en büyük kupasını Türkiye'ye getiren VakıfBank Spor Kulübü'ne bir adet 'Maraton' model takım otobüsü hediye etti. TEMSA tarafından özel olarak tasarlanan Maraton marka otobüsün teslim töreni, VakıfBank Spor Sarayı'nda gerçekleştirildi. Anahtar teslim törenine VakıfBank Spor Kulübü Başkanı Osman Demren, VakıfBank Spor Kulübü Genel Menajer Yardımcısı Bilun Günal, VakıfBank Kadın Voleybol Takımı oyuncularından Melis Gürkaynak, Ayça Aykaç ve Buket Gülübay, TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, TEMSA Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Serkan Uzunay, TEMSA Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ergan, FSM Demirbaş Otomotiv YK Başkanı Mustafa Demirbaş katıldı. VakıfBank Spor Kulübü oyuncuları ve idari ve teknik ekibini taşıyacak olan yeni takım otobüsünün anahtarı gerçekleşen teslim töreni ile VakıfBank Spor Kulübü'ne teslim edildi.

Süper Lig takımlarının tercihi TEMSA

Konuyla ilgili açıklamalar-



da bulunan TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Süper Lig takımlarının tercihlerinin de TEMSA'dan yana olduğuna dikkat çekerek, "Türkiye'nin en önemli kulüpleri arasında yer alan VakıfBank Spor Kulübü'ne şampiyonluk yolunda TEMSA'nın eşlik etmesi bizim için büyük bir gurur" dedi. TEMSA Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Serkan Uzunay ise, TEMSA Maraton'un takım için özel olarak hazırlandığını söyleyerek şöyle konuştu: "Maraton, 2+1 koltuk düzeni ile 36 koltuk kapasitesine sahip. Koltuk arkası ekranların yanı sıra arka ve ön tarafta toplantı masaları var. Şerit takip ve aktif frenleme sistemleriyle üst düzey sürüş güvenliği sunan araç aynı zamanda yüksek konfor ve güvenlik



donanımları son nesil teknolojik donanıma sahip. Bu güç birliğimizin uzun yıllar devam edeceğini temenni ederek, yeni Maraton aracımızın VakıfBank Spor Kulübü'ne hayırlı olmasını diliyorum." VakıfBank Spor Kulübü Başkanı Osman Demren ise; "Türkiye'nin en önemli yerli markalarından TEMSA'ya desteği için teşekkür ediyoruz. TEMSA kendini sürekli yenileyen, bayrağımızı dünyada dalgalandıran, gurur duyduğumuz bir Türk markasıdır. Biz de Türkiye'nin dünyadaki

en başarılı kulübü olarak kendimizi sürekli yenilemeye, geliştirmeye, başarılarımıza hep yenisini eklemeye çalışıyoruz. VakıfBank Spor Kulübü olarak elde ettiğimiz başarılarla ülkemizin adını tüm dünyada duyurmaya devam ediyoruz. Bundan sonra takımımız TEMSA'nın Maraton otobüsüyle Türkiye'yi dolaşacak ve şampiyonluklarına yenilerini ekleyecek. VakıfBank Spor Kulübü Başkanı olarak TEMSA'ya bu güzel otobüs için bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.



BOYTEKS; YENİ PAZARLARA AÇILIYOR

Ar-Ge ve inovasyona yaptığı yatırımlarla kurulduğu günden bugüne yükselişini devam ettiren Boyteks; yeni pazarlara açılıyor. Boyteks Kurumsal İletişim ve Marka Koordinatörü Aydın Aydın; yeni favori pazarlar olarak Güney Afrika ülkelerini ve Güney Amerika ülkelerini işaret etti.

Türkiye'nin en büyük gruplarından Boydak Holding'in tekstil sektöründeki lider yatırımı Boyteks, yatak kumaşı ve halı ürün gruplarını Kayseri, döşemelik kumaş ürünlerini ise Bursa'da üretiyor. 2000 yılında yatak kumaşı üretimine, 2003 yılında ise döşemelik kumaş üretimine başlayan Boyteks, iplikten kumaş üretimine kadar bütün prosesleri ERP sistemi ile çalışan tam entegre tesislerde gerçekleştiriyor. Sahip olduğu tam entegre tesislerle Boyteks, dünyanın en büyük yatak kumaşı üreticilerinden, döşemelik kumaş ürün grubunda da dünyanın en büyük ilk 10 üretici firması arasında yer alıyor. Başarılı firma; sahip olduğu katma değerli ürünlerle yeni pazarlara odaklandığını açıkladı. Boyteks Kurumsal İletişim ve Marka Koordinatörü Aydın Aydın, üretimlerini gerçekleştirdikleri yatak kumaşı, döşemelik kumaş ve halıda küresel pazarın

sürekli olarak büyüdüğünü ve bu büyümenin teknoloji ile paralel olarak gerçekleştiğini söyledi ve ekledi: "Boyteks markası yatak kumaşında küresel anlamda şu an yüzde 10'a yakın pazar payına sahip. Döşemelik grubumuz yine global ölçekte ilk 10 marka arasında yer alıyor"

Ar-Ge ve inovasyonun gücü

Boyteks markası olarak sadece ürünleri ile değil şirket politikası ile de rekabeti doğaya ve insana faydalı hale getirmeyi amaç edindiklerini özellikle belirten Aydın Aydın; ihracat rakamlarını şu

sözlerle birlikte anlattı: "2017 yılında Boyteks markamızla 103 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Bu alanda Türkiye'nin ilk 10 markası arasında yer alıyoruz. Yaklaşık 140 milyon dolar civarında bir ihracatımız var." Son dört yıldır Kayseri'nin ihracat şampiyonu olan Boyteks, 2018 yılını ciro ve ihracatta yüzde 10 büyüme ile kapatmayı hedefliyor. Aydın; açıklamasının devamında Ar-Ge ve inovasyonun gücüne değinerek "Kilogram başına katma değeri üst seviyelerde tutarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şu an ihracat

birim kilogram fiyatımız Türkiye ortalamasının yaklaşık 3 katından daha fazla. Bizler Ar-Ge ve inovasyonun gücü ile bu oranı daha da yukarı taşımak istiyoruz" dedi.

Yeni favori pazarlar

Katma değerli ürünler üretmek ve ihraç etmek zorunda olduklarının da altını çizen Aydın Aydın; Afrika ülkelerinin ve Güney Amerika ülkelerinin bu yıl içerisinde favori pazarlar olacağı kanısında. Hazır giyim ve tekstil ürünlerinin Türkiye için önemli olduğunu söyleyen Aydın; ayrıca teknoloji ve yazılım alanlarına da daha çok yatırım yapılması gerektiğini kanısında. Aydın Aydın; "Ülkemiz coğrafi olarak çok avantajlı bir konuma sahip. 10- 15 günlük transit sürelerde ciddi pazarlar mevcut. Bu avantajı çok daha iyi değerlendirmemiz gerekiyor" diyerek açıklamalarına son verdi.

2000 yılında yatak kumaşı üretimine, 2003 yılında ise döşemelik kumaş üretimine başlayan Boyteks, iplikten kumaş üretimine kadar bütün prosesleri ERP sistemi ile çalışan tam entegre tesislerde gerçekleştiriyor.

PETLAS'IN HEDEFİ; İSTİHDAMI 10 BİNE ÇIKARMAK

Petlas, Kırşehir fabrikasında 2.500 yerli lastik ürünüyle 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. Şirket yerli üretimin gücüyle 3 bin 750 kişiye istihdam sağlıyor. Petlas'ın hedefi 2026 yılında istihdamını 10 bine çıkarmak. Kırşehir'deki fabrikasında üretim yapan Petlas, böylelikle çok sayıda kişiye istihdam sağlamış oluyor. Peru'dan, Norveç'e, Mısır'dan, Amerika'ya kadar 100 ülkeye ihracat gerçekleştiren Petlas, ticaret yaptığı birçok ülkede de ciddi pazar paylarını yakalamış durumda. Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem konu ile ilgili yaptığı açıklamalarda şu ifadelere yer verdi: "2023 yılı itibarıyla, yıllık üretim kapasitemizi 300 bin tona, 2026 itibarıyla 440 bin tona, doğrudan istihdamı da 10 bin kişiye çıkarmış olmayı hedefliyoruz. İhracat

coğrafyamız içerisinde yer alan Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarında, iş ve tarım makineleri segmentinde tartışmasız pazar lideriyiz. Yüksek ürün kalitemizle bölge genelinde, beslenme ve kalkınma açısından kritik değer arz eden iş ve tarım makineleri segmentinde, yüzde 50'yi aşan bir paya sahip bulunuyoruz. Önümüzdeki dönemde bu pazar payını yüzde 60'lar seviyesine çıkarıp, ülkemiz ekonomisine ve bölge kalkınmasına daha fazla fayda sağlamayı hedefliyoruz. Orta Doğu pazarında binek otomobiller segmentindeki payımız ise, yüzde 3-10 seviyesinde seyrediyor. Bu bölgedeki pazar payını yüzde 15 düzeyine çıkarma hedefimiz var. Öte yandan Petlas olarak rallilere de destek sağlıyoruz ve onlara da katılıyoruz."



Petlas Genel Müdürü
Yahya Ertem

TÜPRAŞ, LONDRA'DA OFİS AÇIYOR

Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. (Tüpraş), Londra'da bir ofis açılmasına karar verdiğini ve kuruluş işlemlerinin yıl sonuna kadar tamamlanmasının öngörüldüğünü açıkladı. Şirketin, Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklamada, şöyle dendi: "Sektördeki benzer uygulamaların değerlendirilmesi sonucunda uluslararası piyasa fırsatlarını yakından takip ederek ithalat ve ihracat operasyonlarına yardımcı olmak ve ikmal ve satış zincirinden ilave değer kazanabilmek amaçlarıyla ticaret (trading) yapmak üzere Londra'da



bir ofis açılmasına karar verilmiştir. Londra ofisinin kuruluş işlemlerinin yıl sonuna kadar tamamlanması öngörülmektedir."

Reuters'ta yer alan bir haberde de Tüpraş'ın bir ofis açma hazırlığı içinde olduğu Londra'da benzin, fuel oil ve türev ürün trade

pozisyonları için çalışan aradığı belirtilmişti. Diğer taraftan 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasına göre, 2017 yılında sanayinin zirvesinde 51,1 milyar TL'lik üretimden satışları ile Tüpraş yer aldı. ISO 500'ün üretimden satışlarının 2016'da yüzde 6,7'sini gerçekleştiren Tüpraş, 2017 yılında ise bu oranı yüzde 7,8'e yükseltti. Ford Otomotiv 22,7 milyar TL'lik üretimden satışlarıyla ikinciliği korurken, üçüncü ise 2016 yılına göre üç basamak yükselen 17,8 milyar TL üretimden satışlarıyla Toyota Otomotiv olduğu gözlemlendi.



Discover the potential

Türkiye hikayesini dünyaya anlatıyor!

Hem **Doğuyuz** hem **Batıyız** biz. **Medeniyetlerin buluştuğu** bu topraklarda birlikte güçlü, birlikte zengin bir harmoninin ahengiyiz. Azmi **inovasyonla** bilenen, genç ruhu tutkuyla **büyüyen** bir ülkeyiz biz.

Türkiye gücünü ve hikayesini **yeni markasıyla** dünyaya anlatıyor.

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye



KATILIMCILARINI BEKLİYOR

Teknoloji firmalarına büyümeyi hızlıca başlatabilmeleri için yeni müşteri ve yeni pazarlara ulaşma fırsatları ile birlikte özel danışmanlık hizmetleri sunulan “Level Up” programı katılımcılarını bekliyor. Mersin’de bulunan TİM-TEB Girişim Evleri’ne hemen gelin, projenizi hayata geçirin!

Büyüme çabası içinde olan cirosu 500 bin TL ile 5 milyon TL arasında olan teknolojik firmalar için bir hızlandırma programı olan “Level Up” programı uygulamaya alındı. Ürün ve hizmet geliştirme faaliyetlerinin büyük bir kısmını tamamlayan, ticari bir ürüne sahip, gelir akışı başlamış, sahip olduğu müşterileri sürekli müşteri haline getirmeye çalışarak rekabet ortamında tutunma çabasındaki teknolojik firmaları “Level Up” programında değerlendiriliyor. Bu aşamada girişimcilerin büyüme planları doğrul-

tusunda insan kaynağı ve yeni yatırımlar gerçekleştirilmeleri, yeni müşteri kazanımları sağlamları gerekiyor. Bu doğrultuda TİM - TEB Girişim Evi çatısı altında girişimcilerin, yeni müşteri ve yeni pazarlara açılması ile birlikte ciro artışı sağlaması için özel danışmanlık hizmetleri sunuluyor.

Danışmanlık Hizmet İçeriği

Level Up firmalarına gerçekleştirilecek olan danışmanlık hizmetleri ayda 1 bir yapılacak olan birebir görüşmeler ile sağlanacak.

Seçilen Level Up firmalarına gerçekleştirilecek olan “teknoloji odaklı şirketlerde stratejik pazarlama yönetimi” eğitimi sonrasında bire bir görüşme yapılacak. Level Up seviyesindeki firmalara satış ve pazarlama çalışmalarında temel hedeflerinin belirlenmesi ve bu doğrultuda planlama yapılması, rekabete yönelik önlemlerin geliştirilmesi, ürün ve hizmetleri hedef kitleye ulaştırma metotlarının belirlenmesi gibi konularda danışmanlık hizmeti verilerek stratejik pazarlama planı oluşturulması sağlanacak.

TİM-TEB Girişim Evi işleyiş modeli ise maddeler halinde şu şekilde:

1. Ticari Hızlandırma Programı

Hızlandırma programı kapsamında, ürün/hizmet geliştirme aşamasında olan veya kurulu işletmesi ile ticari hayata yeni başlamış olan girişimcilerin, iş fikirlerini doğru iş modelleri ile yönetmelerini sağlamak, ürün/hizmet çeşitlendirmesi ve geliştirmesine katkı vermek, etkin satış ve pazarlama planlarının oluşturmalarına destek olmak ve kısa vadede iş fikirleri-

nin pazarda tutunması ve büyümesi için gerekli olan finansal ihtiyaç analizlerini yapmak gibi iş planı kavramına konu olan alanlarda girişimcileri desteklemek üzere 6 aylık bir süreç boyunca girişimcilere toplu ve 1-1 danışmanlık seansları uygulanmakta.

2. Girişimcilik Eğitimleri

TİM-TEB Girişim Evi'nde, Hızlandırma Programına paralel olacak şekilde girişimcilere konunun uzmanı eğitmenler tarafından eğitimler düzenlenecek. Eğitimler, ihracat veya yurt dışı açılım odaklı olan girişimcileri dış ticaret, pazar yapısı, tedarik yapılanması, satış ve pazarlama planlaması ve finansal yönetim gibi konularda planlama ve uygulama yeteneklerinin geliştirilmesi için tasarlandı.

Gerçekleştirilen Eğitimler:

- İş Planına Dayalı İş Kurma Süreci Eğitimi
- İşletmelerde Büyümenin Yönetimi Eğitimi
- Dış Ticaret'e Başlama ve Sürdürülebilirlik
- Dış Ticarete Pazar Araştırmaları ve Pazarlama Planı Eğitimi
- Yatırımcı Ne Bekler, Yatırımcı İlişkileri Süreçleri Etkinlikleri
- Yatırımcı Pitching Eğitimi
- Satış Teknikleri Eğitimi

"Level Up" programında TİM - TEB Girişim Evi çatısı altında girişimcilerin, yeni müşteri ve yeni pazarlara açılması ile birlikte ciro artışı sağlaması için özel danışmanlık hizmetleri sunuluyor.



TEB | **GİRİŞİM BANKACILIĞI** | **TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ**

Teknoloji firmaları "Level Up" programı ile girişimlerini hızlıca büyütüyor!

Teknoloji firmalarına büyümeyi hızlıca başlatabilmeleri için yeni müşteri ve yeni pazarlara ulaşma fırsatları ile birlikte özel danışmanlık hizmetleri sunulan "Level Up" programı katılımcılarını bekliyor.

Mersin'de bulunan TİM-TEB Girişim Evleri'ne hemen gelin, projenizi hayata geçirin!

Mersin TİM-TEB Girişim Evi için www.teblegirisim.com'a veya www.tim.org.tr'ye başvurun.
E-mail: teblegirisimbankaciligi@teb.com.tr

AKİB | **TECHNO SCOPE**

- Sunum Teknikleri Eğitimi

3. Ofis Desteği

İstanbul, İzmir, Bursa, Gaziantep, Mersin, Denizli, Trabzon, Edirne, Konya ve Kıbrıs'ta bulunan TİM-TEB Girişim Evleri'nde ihracat potansiyeli bulunan ve/veya yurt dışı açılım olanaklarına sahip projeleri/ürünleri olan girişimcilere ofis desteği verilecek. Her bir iş geliştirme merkezinde bulunacak olan kuluçka merkezleri, girişimcilerin çalışma alanı ve her türlü ofis ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlandı.

4. Tanıtım / Müşteri / Yatırımcı Desteği

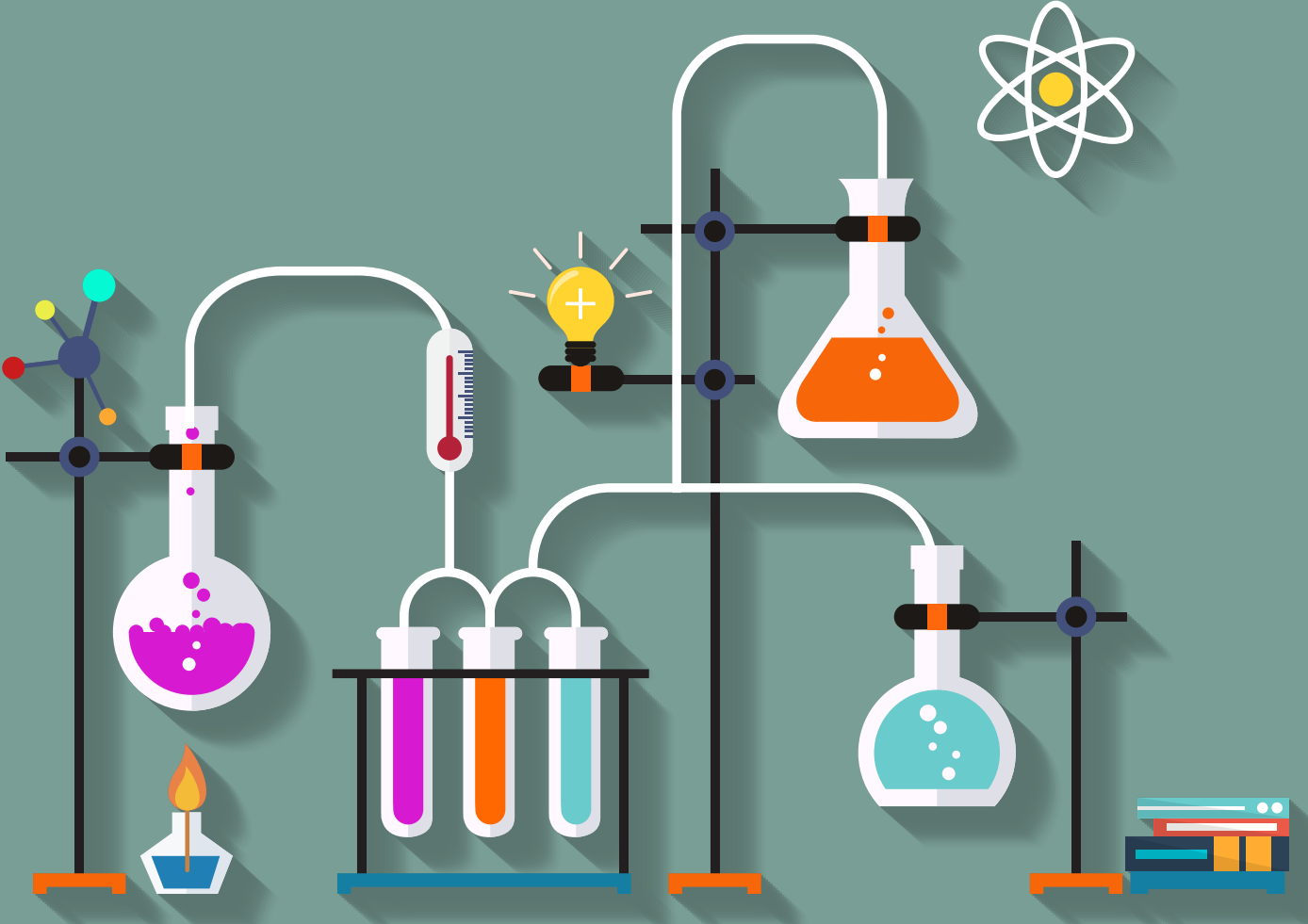
- Müşteri bulma
 - Girişim/Girişimci için tanıtım desteği
 - Network desteği
 - Yatırımcı buluşmaları
- 6 aylık kamp süreci sonunda başarılı olan girişimciler, TEB Melek Yatırım Platformu yatırımcıları ve TİM üyesi sanayiciler ile tanışma imkânı bulmakta böylece projelerine yatırım ve müşteri bulma imkânına erişmektedirler. Ayrıca TEB'in destekleri ile TİM'in düzenlediği uluslararası konuşmacıların katılıp her yıl binlerce kişinin izlediği İnovasyon Haftası etkinliklerinde projelerini tanıtmaya imkânına erişiyorlar.

572 GİRİŞİMCİ PROGRAMLARDAN YARARLANDI



TİM-TEB Girişim Evleri, 2013'ten bu yana yenilikçi fikri olan start up'ların ofis, network, ilk müşteri kazanımı, mentorluk ve tanıtım gibi ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretiyor. Bugüne kadar 572 girişimci ve teknoloji şirketi Start Up, Level Up, Grow Up gibi programlardan hizmet aldı. 55 girişimci 64 milyon TL yatırım alırken 245 girişimci de 76 milyon TL tutarında devlet desteği alma imkânı elde etti. Ülke genelindeki girişimcilere ulaşmak ve onların yenilikçi iş fikirlerini ekonomiye kazandırmak amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile bir iş birliği yaparak Girişim Evi konseptini Anadolu'ya

da yaygınlaştıran TEB, İstanbul, İzmir, Denizli, Gaziantep, Trabzon, Mersin, Bursa, Konya, Edirne ve Erzurum olmak üzere 10 ilde açılan TİM-TEB Girişim Evi'nde girişimcileri destekliyor. TİM-TEB Girişim Evleri'nde girişimci ve teknoloji şirketleri Start Up, Level Up, Grow Up gibi programlardan hizmet alıyor. Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirmenin yanı sıra ilk satış çabalarında da bulunan girişimcilerden, cirosu 500 bin TL'yi aşmayan işletmeler Start Up, büyüme çabası içinde olan cirosu 500 bin TL ile 5 milyon TL arasında olan teknolojik şirketleri Level Up, Türkiye'de pazarını oturtmuş ve artık dünyaya açılmak isteyen cirosu 5 milyon TL üzeri teknoloji şirketleri Grow Up programlarından faydalanıyorlar.



YENİ ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ 'KİMYA VADİSİ' İLE ÇIKACAK

Adana'ya kurulması planlanan 'Kimya Vadisi' ile üretilmeyen katma değeri yüksek kimyasal maddelerin belirlenmesi ve yeni üretim teknolojilerinin hayata geçmesi planlanıyor. Projenin ortakları arasında Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği de var.

Geçtiğimiz ay en çok ihracat yapan ikinci sektör olan kimya; yükselişine her geçen gün devam ediyor. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre; Haziran ayında

kimya ihracatı 2017 yılı Haziran ayına göre yüzde 12,34 artarak, 1 milyar 424 milyon dolar ile en çok ihracat yapan ikinci sektör oldu. Haziran ayında en çok ihracat gerçekleştiren ülkeler sıralamasında Mısır 99 milyon 95 bin

dolar, ABD 92 milyon 712 bin dolar, Almanya 77 milyon 655 bin dolarlık kimya ihracat rakamıyla ilk üçte yer aldı. Bu büyük başarıyı değerlendiren İKMİB Başkanı Adil Pelister; dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında

yer alan Türkiye'nin ekonomide üstün bir performans göstererek ihracatını yükselttiğini söyledi ve ekledi: "Kimya ihracatçısı 2018 yılında ülkesini dünyanın dört bir yanında gururla temsil ederek Türkiye'nin

gücüne inanmaya, azimle çalışmaya devam edecek. Bu ay bizi ikincilik konumuna ulaştıran tüm kimya ihracatçılarımızı tebrik ediyor ve başarılarının artarak devam etmesini diliyorum. Yenilikçi projelerimizle ihracatçı firmalarımıza destek olmaya devam ederek, birlikte kimya sektörümüzü daha ileriye taşıyacağız.” Türkiye’nin lokomotif sektörlerinden kimya sanayisinin pek çok sektöre ara mal ve hammadde temin eden bir sanayi dalı olarak ülke ekonomisine oldukça büyük fayda sağladığına dikkat çeken Adil Pelister, “Yaklaşık 300 bin kişiye istihdam sağlayan kimya sektörü, Türkiye’nin hedeflerine ulaşmasında en fazla katkı yapacak sektörlerin başında geliyor” dedi.

Kimyada yeni üretim teknolojileri

Bu çalışmalardan belki de en önemlilerden biri olmaya aday; bir proje geçtiğimiz günlerde basın mensupları ile paylaşıldı. Açılması planlanan ‘Kimya Vadisi’ ile sektörün yükselişinin artması ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunması planlanıyor. Bu projeye biraz daha ayrıntılı bir şekilde bakalım. Çukurova Kalkınma Ajansı desteği ile Çukurova Üniversitesi tarafından yürütülecek olan cazibe merkezlerini destekleme programı kapsamındaki “Adana Girişimcilik Merkezi” projesi ile “Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi Kimya Vadisi” güdümlü projesi için imza töreni geçtiğimiz günlerde gerçekleşti. Proje Koordinatörü Prof. Dr. Selahattin Serin, projenin detaylarına ilişkin yaptığı açıklamada



Çukurova Üniversitesi ve ÇKA arasında imzalanan projenin ortakları arasında, Adana Sanayi Odası, Adana Ticaret Odası, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Adana Büyükşehir Belediyesi, Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi ve Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği bulunuyor.

Kimya Vadisi’nin sektöre ve Türkiye ekonomisine katacağı değerleri şu sözlerle anlattı: “Proje ile ülkemiz ve bölgemizde üretilmeyen katma değeri yüksek kimyasal maddelerin belirlenmesi, nasıl üretilebileceklerinin ve üretim teknolojisinin ortaya koyulması, üretim teknolojisi ve fizibilitesi yapılan kimyasalların girişimcilerin bilgisine sunulması hedeflenmektedir. Bunun sonucunda da ithalatın azaltılması, ihracatın artırılmasına katkı sağlanması beklenmektedir.”

Program kapsamında desteklenen ilk proje

Adana Valisi Mahmut Demirtaş başkanlığında gerçekleşen imza töreninde, Demirtaş desteklerinden dolayı Kalkınma Bakanlığı’na teşekkürlerini ileterek, kent ekonomisine ivme kazandıracak bu projelerin kent için hayırlı olması temennisinde

bulundu. Çukurova Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Lutfi Altunsoy ise her iki proje ile Adana’da ilklerin gerçekleşeceğine vurgu yaparak; “Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi Kimya Vadisi projesi ülkemizde alanında kurulacak ilk Ar-Ge merkezidir. Girişimcilik Merkezi projesi ise Adana ilimizin cazibe merkezi programı kapsamında desteklenen ilk projesidir. Ayrıca merkez Türkiye’de ilk dijital ve film endüstrisini içerisinde bulunduran merkez olacaktır” dedi. Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi Kimya Vadisi Proje Koordinatörü Prof. Dr. Selahattin Serin ve Adana Girişimcilik Merkezi Proje Koordinatörü Prof. Dr. Selçuk Çolak proje ile ilgili sunum yaptı. Proje sunumunun ardından Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof Dr. Mustafa Kibar ile ÇKA Genel Sekreteri Dr. Lutfi Altunsoy arasında sözleşmeler imzalandı.

KİMYADA 300 BİN İSTİHDAM

Merkezin tamamlanması ile Türkiye’de üretilmeyen kimyasal maddeler üretilerek bu alandaki ithalat rakamlarında önemli bir azalma sağlanmasına çalışılacak. 2 milyon lirası merkezin inşaatı olmak üzere 5 milyon liralık bir bütçe öngörülen merkez ile ilgili çalışmalar Çukurova Kalkınma Ajansı’nın ‘Güdümlü Projeler’ listesine alınarak finansmanı buradan destek projeleri kapsamında sağlanacak. Çukurova Kalkınma Ajansı’nın raporuna göre, Türk kimya endüstrisi, ağırlıklı olarak petrokimya, sabun, deterjan, gübre, ilaç, boya-vernik, sentetik elyaf, soda gibi çeşitli kimyasal hammadde ve tüketim ürünlerinin üretiminin gerçekleştirildiği tesislerden oluşuyor. Sektördeki firmaların önemli bir kısmı küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmakla birlikte, büyük ölçekli firmalar ile çok uluslu şirketler de faaliyet gösteriyor. Kullanılan hammaddenin yüzde 70’i ithal ediliyor. Plastik üretimin ana girdisi yüzde 90 oranında petrokimya sektöründen sağlanıyor. Plastik ve kauçuk sektörü de yüzde 90’ın üzerinde ithalata bağımlı. Kimya sektöründe 300 bin kişi istihdam ediliyor.

5 BİRLİK, 11 DERNEKTEN ORTAK DEKLARASYON



Hazır giyim ihracatçısı 5 birlik ile 11 sektörel derneğin imzasını taşıyan deklarasyonda, kurların bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmesi gerektiği vurgulandı. Deklarasyonda AHKİB'in de imzası var.

Hazır giyim endüstrisi, son günlerde şiddetini artıran 'kur fırtınası'na karşı tek yumruk, tek ses oldu. İHKİB öncülüğünde bir araya gelen 5 hazır giyim ihracatçı birliği ile 11 sektörel dernek başkanı ortak deklarasyonla, daha çok üretim ve daha çok ihracat için omuz omuza verdiklerini ilan ettiler. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe tarafından kamuoyuna açıklanan deklarasyonda, Türk Lirası'nın değerini düşürmeye yönelik girişimlerin büyük bir şaşkınlık ve ibretle izlendiği belirtildi. Ekonominin iç dengelerden kaynaklanan

birtakım sorunları olabileceği, ancak kurların geldiği noktanın sadece iç dinamiklerle izah edilemeyeceği vurgulanan deklarasyonda, şu görüşlere yer verildi:

“Devletimizin yanındayız”

“Bilindiği gibi dünyada şiddeti giderek artan bir ticaret savaşı var. Türkiye'miz 70 yıla yakın müttefiklik ilişkisi bulunan ve stratejik ortağı bir ülke tarafından bu savaşın cephelerinden biri haline getirilmek isteniyor. Tamamen spekülatif, doğrudan ülkemizi,

ekonomimizi ve dolayısı ile halkımızı hedef alan bu girişimleri müttefiklik ve stratejik ortaklıkla bağdaştıramıyoruz. Bizler her zaman olduğu gibi bu süreçte de devletimizin, hükümetimizin ve milletimizin yanındayız ve olmaya devam edeceğiz. Üreten, ihraç eden ve cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunan hazır giyim sektörünün temsilcileri olarak sorumluluğumuzun farkındayız.”

“2018'de 16 milyar dolara çıkaracağız”
Türkiye'nin daha önce de

benzer sorunlarla karşı karşıya kaldığı hatırlatılan deklarasyonda, hazır giyim sektörünün organizasyon gücü, olaylara çözüm odaklı bakışı ve ortak akılla o dönemleri başarı ile atlattığı vurgulandı. Ekonominin bugün çok daha sağlam temeller üzerine oturduğu vurgulanan deklarasyonda şöyle denildi: “Bizler görevimizi biliyoruz. Her şeyden önce bugün güçlerimizi birleştirme, birlik olma zamanı. El ele, omuz omuza verip daha çok üreteceğiz ve daha çok ihracat yapacağız. Hazır giyim sektörü olarak

bu konuda zaten öncüyüz. Yıllık 17 milyar dolarlık ihracatımız var. Bu yıl 19 milyar dolarlık ihracatla rekor kıracağız ve cari açığın kapatılmasına katkımızı 16 milyar dolara çıkaracağız.”

“TL kullanımı teşvik edilmeli”

Reel ekonominin fırtınayı en az hasarla atlatabilmesi ve kalıcı etki oluşmaması için gerekli önlemlerin alınması istenen deklarasyonda, beklenti ve talepler ise şöyle sıralandı:

- Döviz kurlarının bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmeli,
- İç piyasada dövizle ticareti sınırlayacak önlemler en kısa sürede yürürlüğe konulmalı, mal ve hizmet ticareti ile kiralamalarda TL teşvik edilmeli,
- Önceki yıllarda döviz ile kiralama yapıp bugün borcunu yüksek kur nedeni ile ödeyemeyenlerin cezasız erken tahliyesi sağlanmalı,
- Döviz kredisi kullanan

ihracatçıların üzerinde oluşan kur baskısını ortadan kaldıracak bir düzenleme yapılmalı;

- Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı.
- Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim artırılmalı,
- Hazır giyim ihracatımızın yüzde 72’sini



Toplantıya AHKİB’i temsilen Birlik Başkanı Hayri Uğur katılım gösterdi. Uğur, “Sektör bu yıl ihracatta rekor kıracak. Bu çalkantılı dönemden güçlenerek çıkılacak” diyerek önemli paylaşımlarda bulundu.

gerçekleştirdiğimiz AB ile ilişkiler yeni bir üyelik perspektifi çerçevesinde olumlu bir zemine

kavuşturulmalı.

- Başta hazır giyim ve konfeksiyon olmak üzere tüm sektörlerde yapısal dönüşüm tamamlanmalı;
 - Çeşitli nedenlerle ertelenmek durumunda kalan ekonomik reformlar, fırtınanın dinmesinin ardından hızla hazırlanarak uygulamaya geçirilmeli;
 - Eğitim alt yapısı ekonomik dönüşümü gerçekleştirecek donanımda insan gücünü yetiştirecek şekilde yeniden yapılandırılmalı.
- Deklarasyonda sektörün geleceğe inancının tam olduğunun altı çizilerek, “Birliğimizi perçinlememiz, daha çok üretip daha çok ihracat yapmamız gerektiğini biliyoruz. Sektörümüz için başarmak zorundayız ve hiç şüphesiz başaracağız” denildi.

DEKLARASYONDA İMZASI BULUNAN BİRLİK VE DERNEKLER

1. İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)
2. Akdeniz Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB)
3. Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB)
4. Ege Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB)
5. Uludağ Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB)
6. Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
7. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)
8. Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD)
9. Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)
10. Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)
11. Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
12. Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD)
13. Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)
14. Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)
15. Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
16. Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

İHRACAT 100 GÜN PROGRAMI İLE UÇACAK

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güle, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan 100 günlük eylem planı hakkında değerlendirmelerde bulundu.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 100 günlük icraat programı tanıtım toplantısına katıldı. Beştepe Millet Kongre ve Kültür Merkezinde düzenlenen ve Cumhurbaşkanlığı Hükümeti'nin önümüzdeki 100 günde gerçekleştireceği icraat ve projelerin tanıtıldığı programda Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve tüm Bakanlar da hazır bulundu. Cumhurbaşkanı Erdoğan programda, gerçekleştirilecek projelerden bazılarını da açıkladığı bir konuşma yaptı. Erdoğan, "Bugün ilk 100 günlük icraat programımızı milletimizle paylaşıyoruz. Orta vade-

li programı Ağustos ayı sonuna kadar kamuoyuna ilan etmeyi planlıyoruz. 2019-2023 dönemine ilişkin stratejik plan çalışmalarımıza başladık. Kasım ayı sonuna kadar bunu da tamamlamayı hedefliyoruz. 100 günlük icraat programımızın koordinasyonunu Cumhurbaşkanı Yardımcımız Sayın Fuat Oktay yürüttü. Bakanlarımızın her biri, kendi alanlarıyla ilgili tüm projeleri, planları, Cumhurbaşkanlığı manifestosunda ve AK Parti seçim beyannameesinde yer alan taahhütlerimizi baştan sona gözden geçirdiler. Bunlardan, 100 gün içinde yapacaklarımızı



maddeler hâlinde listelenecek, bütçeleriyle birlikte bir araya getirdik. Aslında ilk 100 günde tamamlanacak proje sayısı binin üzerin-

dedir. Biz bunlardan daha önemli ve öncelikli gördüğümüz 400'üne, milletimize açıklayacağımız programda yer verdik."

Yeni dönemin ateşleyici gücü

Cumhurbaşkanlığına ve Bakanlıklara bağlı kurumların, 100 günde ve yaklaşık 46 milyar liralık bütçe ile hayata geçirecekleri 400 projenin, yeni dönemin ateşleyici gücü olacağını dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Bu projeleri hazırlarken, ilave kaynak ihtiyacı doğmamasına, mevcut bütçe imkânları ile yürütülebilmesine özellikle dikkat ettik" açıklamasında bulundu. Doğrudan Cumhurbaşkanlığına bağlı kurumların 100 günde gerçekleştirmeyi hedefledikleri çok değerli projeleri olduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Bunlar içinde savunma sanayi projelerine ayrı bir önem veriyorum. Programımızda yer alan 400 projenin 48'i savunma sanayimize aittir" dedi. Millete geçen 16 yılda mahcup olmadıklarını ve önümüzdeki beş yılda da mahcup olmayacaklarını kaydeden Cumhurbaşkanı Erdoğan konuşmasını, yeni dönemin ve 100 günlük ihracat programının ülke ve millet için hayırlara vesile olması temennisiyle tamamladı.

"Güçlü bir süreç başlıyor"

Açıklanan maddelerin son derece memnuniyet verici olduğunu belirten TİM Başkanı İsmail Gülle ise "Bugün geldiğimiz noktaya, erken seçim kararının açıklanması ile başlayan süreç sayesinde ulaştık. İş dünyası olarak 7-8 aylık bir dönemi seçim süreci ile kaybetmeden, çalışmaya devam ederek tamamlamamız, ardından 24 Haziran'da güçlü bir yönetim iradesi ortaya konulması ve yeni bir sisteme geçişimiz, ülkemizi ileriye taşıyacak kritik adımlar oldu. Bugün Sayın Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu

TİM Başkanı İsmail Gülle; "Bu 100 günde bizlere düşen en önemli görev, Temmuz ayında yakaladığımız rekor misali, her ay rekor ihracat rakamları ile ekonomimize katkı sağlamak. Ülkemize hayırlı uğurlu olsun" dedi

plan, aylardır heyecanla beklediğimiz, tüm beklentilere karşılık veren çok dolu bir plan. 100 ayda başarılması zor bir takvime, yeni sistem sayesinde 100 günde kavuşacağız. Bugün Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Albayrak da Türkiye'nin ekonomik dönüşümünü başlattığı, güçlü bir süreci başlatacaklarını, ayakları sağlam basan bir Orta Vadeli Program oluşturacaklarını açıkladı. İnşallah bu iki programın uyumuyla birlikte çok daha güçlü bir ekonomiye kavuşacağız. Son dönemde döviz kurlarında yaşanan dalgalanma ve yükselen enflasyon da bu sayede dizginlenecek" dedi.

Sunduğumuz maddeler programda yer alıyor

Planın oluşturulmasında iş dünyası temsilcileri olarak çok çalıştıklarını kaydeden



Gülle, "TİM olarak ihracatımıza ilişkin 100 günlük eylem planına girmesini beklediğimiz maddeleri Sayın Ticaret Bakanımıza arz ettik. Biz ve bizim gibi tüm kurumlardan, yani ülkemizin önde gelen tüm sivil oluşumlarından gelen talepler derlenerek ortaya konan bir program oluşmuş durumda. TİM olarak hem ihracatımızı daha ileriye götürebilecek, esasında ise ülkemize daha faydalı olmamızı sağlayacak beklentilerimizden önemli bir kısmı aynen programda yer alıyor. Bu da Hükümetimizin, Cumhurbaşkanımızın ihracata ne denli önem verdiğinin en önemli göstergesi. Bu 100 günde bizlere düşen en önemli görev, Temmuz ayında yakaladığımız rekor misali, her ay rekor ihracat rakamları ile ekonomimize katkı sağlamak. Ülkemize hayırlı uğurlu olsun"



TİM Başkanı
İsmail Gülle

dedi. Özellikle Ticaret Bakanlığının ilgi alanına giren maddelerin çok önemli olduğunu kaydeden TİM Başkanı "Açıklanan maddeler, zaten rekorlar kıran ihracatımızın uçuşuna zemin hazırlayabilecek konular. Gümrüklerdeki vakit kaybını en aza indirebilmek için ihracatçılarımız kendi tesislerinde gümrükleme işlemleri yapabilecek. 365 gün fuar mantığıyla TİM olarak kurduğumuz Türkiye Ticaret Merkezlerimizin sayısını artırarak daha fazla ülkede yer alacağız. E-ticaretin yaygınlaştırılması hususu son yılların en kritik açılımı. Bu konular, bizim de TİM olarak önerdiğimiz, desteklediğimiz ve çalışmalarında fiili olarak bulunduğumuz konular. İnşallah kısa sürede çok daha başarılı ihracat rakamlarına ulaşacağız" şeklinde konuştu.





ORTAK AÇIKLAMA, REKOR İHRACAT

Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın birleştirilmesi ile oluşturulan Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ile güç birliğine giderek aylık ihracat rakamlarının açıklanmasına ilişkin çalışmaları ortaklaşa yapma kararı aldı.

24 Haziran seçimleri ile başlayan Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin kamu hizmetlerine ilişkin aldığı reform niteliğindeki kararlar hızla hayata geçmeye devam ediyor. Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın birleştirilmesi ile oluşturulan Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ile güç birliğine giderek aylık ihracat rakamlarının açıklanmasına ilişkin çalışmaları ortaklaşa yapma kararı aldı. Ticaret

Bakanı Ruhsar Pekcan'ın talimatı ile başlayan süreçte daha önce TİM tarafından ayın 1'inde, eski Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından ayın 2'sinde açıklanan bir önceki aya ilişkin geçici ihracat rakamları, artık iki kurumun ortaklaşa çalışması sonucu yine ayın 1'inde açıklanacak.

14,1 milyar dolara yükseldi

Alınan karar çerçevesinde, 9 Temmuz'da Ticaret

Bakanlığı görevine gelen Ruhsar Pekcan, 30 Haziran'daki Genel Kurul'da TİM Başkanlığına seçilen İsmail Gülle ile birlikte, ilk ortak rakam açıklamasını Ankara'da gerçekleştirdi. İki kurumun birlikte açıkladığı ilk ihracat rakamlarına da rekor damgasını vurdu. Temmuz ayında ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,8 artarak 14 milyar 106 milyon dolar oldu. Bu sayede 2018 yılı Temmuz

ayı, bugüne kadar en çok ihracat gerçekleştirilen Temmuz ayı olarak kayıtlara geçti. Toplantıda aylık ihracat rakamlarını açıklayan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "İhracatımız ne kadar güçlü ise ekonomimiz de o kadar güçlüdür. İç piyasada, ekonominin dinamikleri ne kadar etkin işlerse; küresel pazarlarda o kadar güçlüyüz. Yeni dönemde, resmin bütününe bakma fırsatımız var artık" dedi.

Korumacılık duvarlarına rağmen rekorlar kırıyoruz

Yılın 7 ayında ihracatın yüzde 7 artışla 96,3 milyar dolara eriştiğini kaydeden Pekcan son 12 aylık ihracatın da yüzde 8,1 artışla 163,3 milyar dolarla tüm zamanların zirvesine ulaştığını kaydetti. Pekcan, Türkiye, 2018 yılının başında iddialı büyüme hedefleri koyup gerçekleştirdiğini kaydederek, "Dünyadaki 'korumacılık ve ticaret



Ticaret Bakanı
Ruhsar Pekcan

"İhracatımız ne kadar güçlü ise ekonomimiz de o kadar güçlüdür. Dinamikler ne kadar etkin işlerse; o kadar güçlüyüz" dedi.

rüzgârlarına' rağmen, ihracatta her ay kendi rekorunu kırıyor. Yine bizleri son derece memnun eden bir gelişme de Temmuz ayında ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 58,7'den yüzde 70,1'e yükselmesidir. Temmuz ayında bir diğer sevindirici gelişme de ithalatımızın yüzde 6,4 düşüşle 20.1 milyar dolar olarak gerçekleşmesi" dedi.

Türkiye ihracatla kalkınmak zorunda

Şu sıralar yeni bir Orta Vadeli Program çalışması yapıldığını hatırlatan Pencan, mevcut OVP'ye göre ihracat hedefinin 169 milyar dolar olduğunu vurguladı. Pencan, "Biz bu hedefi yakalayacağız. Hatta analizlerimiz bir miktar geçeceğimizi gösteriyor. Bir gerçeğimiz var: Türkiye, ihracata dayalı olarak yatırım yapmak, ihracatla küresel piyasalarda başarılı olmak ve böylece ihracatla kalkınmak zorunda olan bir ülkedir" diye konuştu. Dünyanın durmaksızın değiştiğini ve dönüşüğünü

ifade eden Bakan Pekcan, dünyada 7,7 milyar insan yaşadığını ve 80 trilyon dolarlık gelir ürettiğini hatırlattı. Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yani gezegenimizin kişi başına düşen geliri 10 bin 400 dolar. Türkiye'nin de kişi başına düşen geliri 10 bin 600 dolar. Madem ki, hedef 'Muasır medeniyet seviyesinin üstüne çıkmaktır'. Bu hedefe ulaşmak için, gelirimizi birkaç misline çıkarmak zorundayız. Bunun ihracattan başka hiçbir yolu yoktur. İhracatla gelirimizi yükseltmenin yolu da '21. yüzyılın yükselen sektörlerinde' daha fazla teknoloji, daha fazla tasarım ve daha fazla marka üretmektir. Küresel ekonomide cesur ve yeni bir dünya kurulurken; Türkiye olarak bu dünyanın önemli bir aktörü olmaya kararlıyız. Yolumuz uzun ama ilk adımı ihracatla başlıyoruz. Ve sonraki adımları da ihracatla geliyor."

Temmuz ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler, yüzde 77 ile savunma ve havacılık sanayii, yüzde 64 ile gemi ve yat, yüzde 60 ile çelik olduğu açıklandı.

İhracatta rekor artış devam ediyor

Toplantıda ihracat rakamlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle ise "Temmuz ayında sektörel bazda en fazla ihracatı, 2,8 milyar dolarla yine otomotiv sektörü yaptı. Bu sektörün ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,8 arttı. Otomotiv sektörünü, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1,5 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Temmuz ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler ise, yüzde 77 ile savunma ve havacılık sanayii, yüzde 64 ile gemi ve yat, yüzde 60 ile çelik oldu. İhracat pazarlarına bakıldığında; Temmuz ayında 223 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğimizi görüyoruz. Bu ülkelerden 170'ine ihracatımıza artış yaşadık. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 5 ülke Almanya, İngiltere, ABD, İtalya ve Irak oldu. Bunların yanında, ihracat artışında



TİM Başkanı
İsmail Gülle

"Temmuz ayında 169 ülkeye TL ile ihracat yaptık, Ocak-Temmuz döneminde de 8,6 milyar TL tutarında ihracat TL ile gerçekleşti" dedi.

dikkat çeken ülkeler var; Umman'a ihracatımız 4 katına, Libya'ya 3 katına, Kolombiya, Güney Kore ve Hindistan'a ihracatımız ise 2,5 katına çıktı. Ülke gruplarında ise AB her zaman olduğu gibi lider. AB'ye ihracatımız Temmuz'da yüzde 15 artarak 6,9 milyar dolarla ulaştı, AB'nin ihracatımızdaki payı da bu sayede yüzde 48,7 oldu. Diğer geçtiğimiz hafta Sayın Cumhurbaşkanımız ve Sayın Ticaret Bakanımız ile birlikte Afrika'daydık. Güzel gelişmeler devam ediyor" şeklinde konuştu.



İHRACATÇILARA NİJERYA'DA REKOR İLGI

Türkiye ve Nijerya arasında ilişkiler geliyor. Geçtiğimiz günlerde düzenlenen Türkiye-Nijerya İş Forumu'na ilgi oldukça yüksek oldu ve Türk ihracatçıları ile Nijeryalı iş adamları arasında yeni işbirliklerine imza atıldı.



Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve TİM organizasyonunda düzenlenen Nijerya Ticaret Heyeti, ülkenin ticari başkenti Lagos'ta gerçekleştirildi. Heyet kapsamında düzenlenen Türkiye-Nijerya İş Forumu ve ikili iş görüşmelerine Nijerya iş insanları rekor düzeyde ilgi gösterdi. Nijerya Ticaret Heyeti'ne, elektrik-elektronik, yazılım ve bilişim, telekomünikasyon, bankacılık ve finans, demir ve demir dışı metaller, tekstil ve hammaddeleri, kimyevi ürünler, ilaç sanayi, inşaat malzemeleri, otomotiv sanayi, enerji, orman ürünleri, deri, plastik, hazır giyim, gıda, kozmetik, spor ürünleri, hububat, ambalaj ve sağlık sektörlerinde faaliyet gösteren 34 firmadan 37 Türk iş insanı katıldı. Türkiye-Nijerya

İş Forumu'nda, Nijerya Sanayi, Madencilik ve Tarım Odaları Birliği (NACCIMA) ve Lagos Sanayi ve Ticaret Odası (LCCI) partner kuruluşlarımız oldu. Lagos Eko Hotels'de gerçekleştirilen forum, NACCIMA Genel Müdürü, Büyükelçi Ayoola Olukanni'nin açılış konuşmasıyla başladı. Büyükelçi Olukanni, Türk iş insanlarını ağırlamaktan onur duyduklarını ifade ederek, Nijerya ve Türkiye arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin oldukça olumlu seyirde devam ettiğini belirtti. Türkiye ve Nijerya'nın ticaret ve ekonomide olduğu kadar, tarihsel köklü bağlara sahip olduğunu da belirten Büyükelçi, ülkemizin Nijerya'nın bağımsızlığını ilan etmesinin ardından kendilerine oldukça değerli yardımlarda bulunduğunu dile getirdi.

Konuşmaların bitmesinin ardından, TİM ve LCCI arasındaki ilişkilerin artırılmasını teminen iki kurum arasında İyi Niyet Anlaşması/Mutabakat Zaptı (MOU) imzalandı.



“Ticarette ürün çeşitliliğini artırmalı”

İki ülke arasındaki ticaretin yoğunlaştırılmasının gerektiğinin altını çizen Olukanni, ülkelerin birbirine ikame çok sayıda üründe uzmanlaştığını belirterek “Türkiye ve Nijerya ticarette ürün çeşitliliğini artırmalı” diye konuştu. Forumun devamında gerçekleştirilen, Türkiye ekonomisinin gelişimini, yatırım ve ticaret fırsatlarını anlatan ve Meclisimizi tanıtan video gösterimi ise salondan büyük alkış ve beğeni topladı. Forumun devamında, Lagos Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Vekili Soboma Ajumogobia da bir konuşma yaparak, ülkemizin AB’ye yakınlığı ve jeo-stratejik konumu itibarıyla ticaret ve yatırım için dünyanın en önemli cazibe merkezlerinden biri olduğunu belirtti. Ajumogobia, ülkemizin bilhassa tekstil, otomobil ve mobilya sektörlerinde önemli bir ihracat potansiyeli olduğunu da vurguladı. Nijerya’da faaliyet gösteren 35 yerleşik Türk firması olduğunu aktaran Ajumogobia,



Türkiye-Nijerya İş Forumu’nun hediye merasimi ve toplu fotoğraf çekimi ile birlikte sona erdi.

Türkiye ve Nijerya arasındaki doğrudan yatırım fırsatlarından ve potansiyel sektörlerinden de ayrıca bahsetti. Son olarak kürsüye çıkan Türkiye-Nijerya İş Konseyi Başkanı Osman Aksoy ise, Nijerya’nın dinamik yapısı ve barındırdığı potansiyel itibarıyla Afrika’nın en önemli pazarlarından biri olduğunu dile getirerek ülkenin, bilhassa gıda, inşaat, müteahhitlik, ve enerji sektörlerinde çok büyük potansiyeli olduğunun önemle altını çizdi ve Meclisimize, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişiminde oynadığı rol ve organizasyondaki başarısı dolayısıyla teşekkürlerini iletti.

TİM-LCCI İşbirliği: MOU imzalandı

Konuşmaların ardından,



TİM ve LCCI arasındaki ilişkilerin artırılmasını teminen iki kurum arasında İyi Niyet Anlaşması/Mutabakat Zaptı (MOU) imzalandı. Hediye merasimi ve toplu fotoğraf çekimi ile birlikte sona eren Türkiye-Nijerya İş Forumu’nun ardından başlayan ikili iş görüşmelerinde ise, 34

İş forumunda B2B görüşmeleri gerçekleştirilerek yeni anlaşmalara varıldı ve yeni ilişkiler böylelikle iki ülke arasında gerçekleşmiş oldu.

firmadan 37 iş insanımız ile 350 Nijeryalı firma arasında 1000’e yakın iş görüşmesi gerçekleştirildi.



KUZEY REN-VESTFALYA EYALETİ'NİN FIRSATLARI

Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası ile Almanya/ Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (NRW. INVEST Germany) Türkiye Temsilcilik Ofisi tarafından organize edilen 'Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nin Bir Yatırım ve Ticaret Merkezi Olarak Sunduğu Fırsatlar' konulu seminer 24 Temmuz 2018'de gerçekleştirildi. ŞUTSO Meclis Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen seminerde, bir ticaret ve yatırım bölgesi olarak Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti tanıtılarak katılımcılara eyalette, yatırım yapma süreci anlatıldı. ŞUTSO Yönetim Kurulu Başkanı İ.Halil Peltek'in açılış



konuşmasını yaptığı etkinlikte, Almanya/ Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Ekonomik Kalkınma Ajansı (NRW. INVEST Germany) Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem Akkaya, NRW. INVEST'in çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verirken, eyaletin ekonomik durumu, yatırım imkânları hakkında bir

sunum yaptı. Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nin Türk firmalarının Avrupa'daki merkezi olduğunu kaydeden Dr. Adem Akkaya, sunum sonrasında katılımcıların soruları yanıtladı. ŞUTSO Yönetim Kurulu Başkanı İ.Halil Peltek, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Yetim, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Ditekçi,

Selçuk Karakuş, Meclis Üyesi E.Sabri Akaltun, Karacadağ Kalkınma Ajansı Şanlıurfa Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Yunus Çolak, NRW. INVEST Turkey Projeler Yetkilisi Bülent Açıklalın ile yatırımcı ve iş adamlarının katıldığı toplantı, toplu fotoğraf çekiminin ardından sona erdi.

ÜSTÜN HİZMET BELGESİ ARBEL'İN



Marka ve Kariyer Zirvesi etkinliği çerçevesinde düzenlenen Türkiye Altın Marka Ödülleri organizasyonunda, her yıl bir gıda markasına

verilen '2018 Yılı Üstün Hizmet Belgesi', bu yıl Arbel A.Ş.'ye verildi. Arbel A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Arslan ve Başkan Vekili Hasan

Arslan, üstün hizmet belgesinin kendilerine takdim edilmesinden onur duyduklarını söylediler. Dünyanın farklı kıtalarında yatırımları olan bir grup

olduklarını belirten Mahmut Arslan, "Dünyanın mercimek ihtiyacının yüzde 25'ini karşılayan Arbel Grup A.Ş., diğer bakliyat ürünlerinde de söz sahibidir. Dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye'de bulunan üretim tesisleriyle Mersin kentine ve ülkemize istihdam ve katma değer sağlamaktadır" dedi. Arbella makarna markasıyla, sektöründe birçok konuda ödüller aldıklarını hatırlatan Arslan, "Türk geleneklerini ve Türk damak tadını yansıması, Türkiye ve dünya pazarlarına bir yenilik getirmesi ve sağlıklı olması gibi kriterlerle ülkemizi bütün dünyada temsil etmekten de gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı.

SIRADA ANTEP FISTIĞI VAR

Mersin Bölge Sulama Kooperatifleri Birliği Başkanı Ersin Akdoğan yaptığı açıklamada, ilçede değişen pazar istekleri ve ekonomik şartlar nedeniyle çiftçilerin Antep fıstığı üretimine yöneldiğini ifade etti. Göksu Vadisi'ndeki Senir, Nuru, İmambekirli, Yenisu, Demirçili, Çatak, Kavak, Kıca, Kocaoluk, Yeniçkt köylerinde yaygın olarak yetiştirilen ve köylünün geçim kaynağı olan Antep fıstığı hasadının yaygınlaştığını kaydeden Akdoğan, bu yıl 3 bin 400 dönüm araziden yaklaşık bin ton hasat yapılmasını beklediklerini belirtti. Bazı köylülerin ürünlerini hasat ettikten sonra yaş



olarak sattığını, bazılarının da kurutmayı tercih ettiğini aktaran Akdoğan, yaşken kilosu 10 liradan satılan Antep fıstığının kurusunun 30 ve iç yeşilinin kilosunun ise 210 liradan

alıcı bulunduğunu söyledi. Akdoğan, arazilerdeki yabancı melengiç ağaçlarının aşılacak suretiyle Antep fıstığı ağacına dönüştürüldüğünü ve vatandaş için önemli

bir gelir kaynağı elde edildiğini de anlattı.

Ekonomiye katkı

Bölgenin engebeli arazisine kolay uyum sağlayan Antep fıstığının ilçe ekonomisine önemli ivme kazandırdığını, üretim alanlarının ise her geçen yıl arttığını dile getiren Akdoğan, "Bölgede Antep fıstığı yetiştiriciliğini artırmak için sürekli çalışma içerisindeyiz. Bizim ürünümüz Türkiye genelinde renk ve tat olarak iyi olduğu için büyük rağbet görüyor. Özellikle baklavacılar iç fıstığın renginin tam yeşil olmasından dolayı bizim ürünlerimizi tercih ediyor" diye konuştu.

MERSİN'DEN KATAR'A PİTAYA İHRACI

Türkiye'de özellikle Çukurova Bölgesi'nde sera ortamında yetiştirilen ve 'ejder meyvesi' diye bilinen pitayanın ilk ihracatı Katar'a yapıldı. Mersin'in Değirmençay mevkinde yetiştirilen, şeftali, elma ve armut karışımı tat veren pitaya meyvesinde ilk ihracat Katar'a gerçekleştirildi. İhracat ilk etapta 2 bin meyve ile başladı. Üreticiler Hüseyin Akpınar, Alim Arzuman ve ihracatçı firma yetkilisi İzzeddin Orhan, bu yılın ve gelecek yılın tüm ürünlerini almak üzere anlaşma yaptı.

Yüksek kazanç sağlıyor
Meksika, Güney Amerika, Vietnam gibi ülkelerde yetişen tropikal meyve pitaya, sağladığı yüksek kazanç ile Mersinli

üreticilerin de gözdesi haline geldi. Adanalı iş insanı Hüseyin Akpınar, 2014 yılında bir Uzakdoğu seyahatinde gördüğü pitayayı Mersin'in Değirmençay mevkindeki serasında yetiştirdi. 2 yıl içerisinde ilk ürünü aldıklarını, yüksek talep nedeniyle 5 dönümlük ek bir alanda üretimine devam ettiklerini belirten Akpınar, "2017 yılında yaşadığımız iç piyasa deneyimi sonunda bu yıl ihracata yöneldik. İhracatçı firma ilk etapta 2 bin adetlik pitaya meyvesini Katar'a gönderiyor. Pitaya hayatımıza yavaş yavaş girmeye başladı. İnaniyorum ki pembe kabuğunun ardındaki lezzet ve sağlık ile kısa zamanda Türkiye'nin belli başlı meyveleri arasında yerini alacaktır" dedi.



AKDENİZ MEYVE SİNEĞİ İLE POŞETLİ MÜCADELE

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) bölge ekonomisinin lokomotif sektörleri arasında yer alan tarıma desteğini sürdürüyor. Tarımsal zararlılarla mücadele noktasında projeler yürüten MTSO, meyve üretiminde ciddi sıkıntı oluşturan AMS zararlısıyla mücadeleye dikkat çekerek, sorunun çözümü adına güç birliği oluşturulmasına ön ayak oldu. Aralarında MTSO'nun da yer aldığı birçok kurumun işbirliği, Tarım İl Müdürlüğü'nün organizasyonu ile söz konusu sineği yok edecek kelepçeli poşetler basılarak Mersin Valiliği koordinesinde üreticiye dağıtıldı. MTSO Başkanı Ayhan Kızıltan, oda olarak bölgede mevcut olan ve

bu sene popülasyonu daha fazla artan AMS zararlısıyla ilgili uzun süredir çalıştıklarını bildirdi. Kızıltan, bu kapsamda Mersin Valiliği'ne durumun aciliyetini ve doğuracağı sonuçları anlattıklarını kaydetti. Mersin Valiliği önderliğinde, Tarım İl Müdürlüğü koordinasyonunda, Büyükşehir Belediyesi ve Mezitli Belediyesi başta olmak üzere diğer ilçe belediyeleri, muhtarlar, ziraat odaları, ziraat mühendisleri odaları ve Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği gibi ilgili kurumların katılımıyla yol haritası belirlenmesi adına toplantılar yapmaya başladıklarını ifade eden Kızıltan, "Yapılan toplantı sonucunda ilk

olarak en hızlı şekilde sinek larvası oluşumunun önüne geçilmesine karar verildi. Bu sineklerin oluşumunda yere düşen ve çürüyen meyveler önemli rol oynuyor. Bu nedenle yere düşen meyvelerin

toplanması için kelepçeli poşetler bastırılması kararı alındı. İlgili kurumların destekleriyle 300 bin adet poşet bastırılarak dağıtımı sağlandı. Üreticiler ve muhtarlar bu konuda bilgilendirildi" dedi.



DUBAİ'NİN KARPUZU KARAMAN'DAN

Karaman'da 130 dekar kalanda çekirdeksiz siyah karpuz üretimi yapan bir üretici, karpuzları kilosunu bir dolardan Dubai'ye ihraç ediyor. Yurt dışında 10 yıl

yaşadıktan sonra memleketi Karaman'a dönen Yasemin Çalışkan, ilk etapta merkeze bağlı Sudurağı beldesine büyük bir elma bahçesi kurdu. Hububat da üreten Çalışkan, bir süre sonra alternatif ürün arayışı içine girdi. Dubai'de katıldığı bir fuarda gördüğü çekirdeksiz karpuzu memleketinde yetiştirmeye karar veren Çalışkan, yaptığı araştırmalardan sonra Sudurağı beldesinde karpuz üretmeye başladı. Çalışkan, geçen yıl kurduğu şirket aracılığıyla 1 milyon dolarlık karpuz ihracatı yaptı. Çalışkan,

bu yıl da 1 milyon doların üzerinde karpuz ihraç etmeyi hedefliyor. Yasemin Çalışkan, konuyla ilgili yaptığı açıklamada çocukluğundan bu yana tarımla uğraştığını, 10 yıl kadar yurt dışında bulunduğunu söyledi.

1 dolardan satıyor

Türkiye'ye döndüğünde tarımla uğraşmayı sürdürdüğünü ifade eden Çalışkan, şöyle konuştu: "Büyük bir elma bahçesi kurdum. Yurt içinde ve yurt dışında tarım fuarlarını devamlı gezdim. Geçtiğimiz yıllarda Dubai'de katıldığım bir fuarda çekirdeksiz karpuz gördüm. Araştırdım ve bu karpuzu Karaman'da

yetiştirebileceğimi düşündüm. Denemesini yaptım, başarılı oldum." Çalışkan, geçen yıl ve bu yıl istediği verimi aldığını vurgulayarak, yetiştirdiği çekirdeksiz siyah karpuzun fidelerini özel olarak Mersin'de ürettirdiğini aktardı. Çalışkan, "Ben karpuzun kilosunu Dubai'ye 1 dolardan satıyorum. Bazen bu fiyat 1 dolar 25 sente de çıkıyor. Geçen yıl 1 milyon dolarlık karpuz ihraç ettim. Bu yıl da o civarda bir ihracat bekliyorum. Zor fakat kârlı bir iş. Ben kendi imkânlarımla pazarımı buldum. İşini düzgün yaparsan, pazara göre üretim yaparsan neden olmasın" dedi.



ADASO TEMA'NIN İLK KURUMSAL ÜYESİ

Adana Sanayi Odası, Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğul Varlıkları Koruma Vakfı'nın (TEMA) Adana'da ilk kurumsal üyesi oldu. ADASO'nun Kurumsal Üyelik Belgesi, TEMA Adana İl Başkan Yardımcısı Serpil Gümürdülü Çiçek tarafından Adana Sanayi Odası'nın Temmuz ayı Meclis Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç'a takdim edildi. Ülke genelinde 700 bin üyesi bulunduğunu, Adana'nın 45 bin üye ile Türkiye birincisi olduğunu belirten Çiçek, "Sanayi Odamız Adana'da bir ilki gerçekleştirdi. Sivil toplum kuruluşları arasında ilk kurumsal üyemiz olduklar. TEMA adına teşekkür ediyor, katkı ve desteklerinden dolayı şükranlarımızı sunuyorum" diye konuştu.



Yaşanabilir bir dünya için

Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç da, TEMA'nın erozyonla mücadele, ağaçlandırma ve doğal varlıkları koruma çalışmalarına destek olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyduklarını belirterek, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmanın herkesin görevi ve en önemli sorumluluğu olduğunu vurguladı. Sanayiciler olarak, ülkenin geleceği için üretmek ve istihdam sağlama gibi önemli sorumlulukları olduğunu belirten Kıvanç, "Çevre ve sanayi olmazsa olmazlarımızdır. Ne sanayiden ne de çevreden vazgeçmek gibi bir lüksümüz yoktur. Sanayileşirken çevre-sanayi uyumunu dengeli tutmalıyız" dedi.

'İHRACAT POTANSİYELİ OLAN KOBİ'LERİ DESTEKLEMELİYİZ'

Kayseri Ticaret Odası (KTO) Meclis Toplantısı'nda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, 2018 yılının ilk 5 aylık döneminde dış ticaret açığının 35 milyar dolara ulaştığını, bu açığı kapatmanın yolunun KOBİ'lerin desteklenerek ihracat yapacak düzeye gelmeleri sağlamaktan geçtiğini söyledi. Seçimlerin sona ermesi ile büyük belirsizliklerin geride kaldığını ve bundan sonra daha güçlü bir ekonomik ortamın oluşturulması gerektiğini kaydeden Ömer

Gülsoy, "Artık bütün dünya parasal geliştirmeyi bırakıp, sıkılaştırma programına

yöneliyor. Bizim de artık parasal genişleme dönemini geride bırakmamız

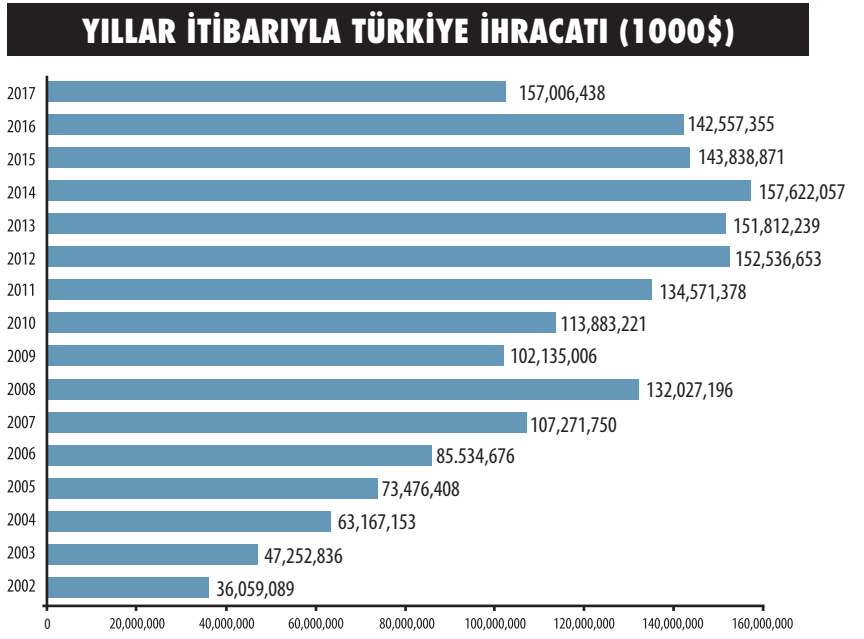
ve yapısal reformlara yönelmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.



TİM TEMMUZ AYI SEKTÖREL İHRACAT RAKAMLARI (1000 \$)

SEKTÖRLER	1-31 TEMMUZ				SON 12 AY			
	2017	2018	Değişim ('18/'17)	Pay(18) (%)	2016 - 2017	2017 - 2018	Değişim ('18/'17)	Pay(18) (%)
I. TARIM	5.225.410	8.018.832	53,46	12,32	70.938.767	88.918.327	25,35	14,15
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	3.332.563	5.120.564	53,65	7,86	49.152.340	59.982.623	22,03	9,55
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.527.192	2.546.998	66,78	3,91	22.134.618	25.751.204	16,34	4,10
Yaş Meyve ve Sebze	428.930	498.241	16,16	0,77	7.118.884	9.681.260	35,99	1,54
Meyve Sebze Mamulleri	405.249	600.076	48,08	0,92	4.734.128	6.109.526	29,05	0,97
Kuru Meyve ve Mamulleri	222.849	364.806	63,70	0,56	4.389.925	5.281.285	20,30	0,84
Fındık ve Mamulleri	445.214	572.541	28,60	0,88	6.570.792	7.218.071	9,85	1,15
Zeytin ve Zeytinyağı	63.991	86.723	35,52	0,13	944.510	1.592.167	68,57	0,25
Tütün	226.362	430.735	90,29	0,66	2.984.598	3.952.431	32,43	0,63
Süs Bitkileri ve Mam.	12.776	20.445	60,02	0,03	274.886	396.678	44,31	0,06
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	650.684	965.383	48,36	1,48	7.232.835	9.789.254	35,34	1,56
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	650.684	965.383	48,36	1,48	7.232.835	9.789.254	35,34	1,56
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	1.242.163	1.932.884	55,61	2,97	14.553.591	19.146.450	31,56	3,05
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	1.242.163	1.932.884	55,61	2,97	14.553.591	19.146.450	31,56	3,05
II. SANAYİ	34.068.528	55.172.789	61,95	84,73	395.427.467	520.784.489	31,70	82,87
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	3.152.344	4.933.945	56,52	7,58	39.080.875	49.528.494	26,73	7,88
Tekstil ve Hammaddeleri	2.144.330	3.337.137	55,63	5,13	27.198.956	33.847.119	24,44	5,39
Deri ve Deri Mamulleri	445.682	714.642	60,35	1,10	4.972.594	6.630.939	33,35	1,06
Halı	562.332	882.166	56,88	1,35	6.909.326	9.050.435	30,99	1,44
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	4.226.890	7.042.935	66,62	10,82	51.639.637	66.910.280	29,57	10,65
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	4.226.890	7.042.935	66,62	10,82	51.639.637	66.910.280	29,57	10,65
C. SANAYİ MAMULLERİ	26.689.294	43.195.909	61,85	66,34	304.706.955	404.345.715	32,70	64,34
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	5.249.365	7.569.864	44,21	11,63	57.157.884	70.653.606	23,61	11,24
Otomotiv Endüstrisi	8.645.510	13.167.129	52,30	20,22	93.334.429	122.992.152	31,78	19,57
Gemi ve Yat	322.485	708.253	119,62	1,09	4.518.278	4.957.133	9,71	0,79
Elektrik Elektronik ve Hizmet	2.869.840	4.162.543	45,04	6,39	34.136.643	44.867.301	31,43	7,14
Makine ve Aksamları	1.682.342	2.922.433	73,71	4,49	19.039.023	27.261.449	43,19	4,34
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.892.069	3.280.494	73,38	5,04	21.617.826	30.885.122	42,87	4,91
Çelik	2.807.538	6.032.224	114,86	9,26	36.405.607	52.447.105	44,06	8,35
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	773.294	1.222.060	58,03	1,88	8.968.178	11.578.568	29,11	1,84
Mücevher	942.543	1.239.586	31,52	1,90	10.997.723	12.941.329	17,67	2,06
Savunma ve Havaçılık Sanayii	396.495	939.674	137,00	1,44	5.732.629	7.695.329	34,24	1,22
İklimlendirme Sanayii	1.081.546	1.914.131	76,98	2,94	12.450.330	17.597.378	41,34	2,80
Diğer Sanayi Ürünleri	26.268	37.519	42,83	0,06	348.404	469.243	34,68	0,07
III. MADENCİLİK	1.372.511	1.921.627	40,01	2,95	15.168.831	18.714.328	23,37	2,98
Madencilik Ürünleri	1.372.511	1.921.627	40,01	2,95	15.168.831	18.714.328	23,37	2,98
T O P L A M (TİM*)	40.666.449	65.113.248	60,12	100	481.535.065	628.417.143	30,50	100,00
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					9.362.230	6.388.993	-31,8	4,0
T O P L A M (TİM+TUİK*)					146.917.908	161.730.115	10,1	100,0

TEMMUZ İHRACATINDA İLK 20 ÜLKE (1000 \$)	
ÜLKE	TEMMUZ
ALMANYA	1.278.627,58
BİRLEŞİK KRALLIK	994.723,03
İTALYA	733.781,50
BİRLEŞİK DEVLETLER	848.744,14
İSPANYA	625.218,58
FRANSA	652.547,19
İRAK	604.010,80
HOLLANDA	356.165,18
BELÇİKA	277.438,95
ROMANYA	300.040,40
İSRAİL	301.420,22
RUSYA FEDERASYONU	281.106,64
POLONYA	254.885,49
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	280.077,31
MISIR	246.296,93
BULGARİSTAN	211.408,53
İRAN (İSLAM CUM.)	193.177,46
SUUDİ ARABİSTAN	223.516,43
YUNANİSTAN	153.337,86
CEZAYİR	152.248,34



İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİKLERİ BAZINDA İHRACAT RAKAMLARI (1000 \$)

İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİKLERİ	1-31 TEMMUZ				SON 12 AY			
	2017	2018	Değişim ('18/'17)	Pay(18) (%)	2016 - 2017	2017 - 2018	Değişim ('18/'17)	Pay(18) (%)
İMMİB	3.072.331	3.843.683	25,1	28,1	38.097.035	44.734.662	17,4	28,3
UİB	2.507.495	2.878.189	14,8	21,0	27.813.939	32.068.635	15,3	20,3
İTKİB	1.557.423	1.759.583	13,0	12,9	18.190.007	19.821.380	9,0	12,5
OAİB	910.560	1.264.886	38,9	9,2	11.344.133	13.154.674	16,0	8,3
EİB	925.167	1.086.906	17,5	7,9	11.134.089	13.083.640	17,5	8,3
AKİB	776.831	909.303	17,1	6,6	11.293.424	11.501.932	1,8	7,3
GAİB	590.430	698.560	18,3	5,1	7.898.878	8.324.808	5,4	5,3
İİB	479.923	594.374	23,8	4,3	6.652.684	7.114.209	6,9	4,5
DENİB	198.015	202.157	2,1	1,5	2.311.807	2.555.411	10,5	1,6
BAİB	123.034	136.061	10,6	1,0	1.607.717	1.805.398	12,3	1,1
DAİB	140.583	144.276	2,6	1,1	1.865.070	1.787.837	-4,1	1,1
KİB	92.668	87.999	-5,0	0,6	1.264.195	1.208.628	-4,4	0,8
DKİB	60.274	68.695	14,0	0,5	920.038	940.544	2,2	0,6
TOPLAM	11.434.733	13.674.672	19,6	100	140.393.018	158.101.760	12,6	100



TEMMUZ AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLLER SIRALAMASINDA: HATAY 10'UNCU, ADANA 11'NCİ, KAYSERİ 12'NCİ, MERSİN 14'ÜNCÜ VE KARAMAN 33'ÜNCÜ SIRADA YER ALDI.

AKİB TEMMUZ AYI SEKTÖREL İHRACAT RAKAMLARI (\$)

SEKTÖRLER	TEMMUZ 2018	DEĞ (%)	OCAK-TEMMUZ 2018	DEĞ (%)
. I. TARIM	219.423.880	9	1.876.094.007	5
. A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	145.430.310	13	1.357.257.375	6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	90.415.799	12	621.495.200	-9
Yaş Meyve ve Sebze	37.353.026	26	570.043.312	28
Meyve Sebze Mamulleri	7.996.942	-24	73.048.691	3
Kuru Meyve ve Mamulleri	3.173.082	2	41.327.797	-11
Fındık ve Mamulleri	2.499.158	-3	24.666.617	24
Zeytin ve Zeytinyağı	2.496.910	278	19.908.057	149
Tütün	1.451.420	61	4.458.302	-30
Süs Bitkileri ve Mam.	43.973	-25	2.309.399	45
. B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	29.236.316	20	186.846.715	6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	29.236.316	20	186.846.715	6
. C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	44.757.253	-7	331.989.917	-1
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	44.757.253	-7	331.989.917	-1
. II. SANAYİ	673.130.797	21	4.642.351.439	-7
. A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	83.227.787	33	566.037.357	6
Tekstil ve Hammaddeleri	78.320.121	30	535.433.973	4
Deri ve Deri Mamulleri	1.866.435	187	12.475.921	103
Halı	3.041.231	92	18.127.462	38
. B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMÜLLERİ	286.132.386	28	1.847.115.969	-21
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	286.132.386	28	1.847.115.969	-21
. C. SANAYİ MAMÜLLERİ	303.770.624	12	2.229.198.113	6
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	32.315.711	-5	205.465.513	-4
Otomotiv Endüstrisi	42.893.577	1	269.967.573	-9
Gemi ve Yat	1.009	0	44.355	-37
Elektrik Elektronik ve Hizmet	28.187.550	49	186.768.227	38
Makine ve Aksamları	22.960.836	-16	176.400.398	10
Demir ve Demir Dışı Metaller	41.324.840	46	275.046.115	23
Çelik	112.918.617	17	936.542.038	4
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	10.540.188	-21	94.236.981	6
Mücevher	4.551	-84	102.666	29
Savunma ve Havacılık Sanayii	167.326	-17	4.103.775	77
İklimlendirme Sanayii	12.312.042	27	78.389.422	11
Diğer Sanayi Ürünleri	144.378	-54	2.131.051	19
. III. MADENCİLİK	16.748.140	-16	136.843.633	31
. A. MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	16.748.140	-16	136.843.633	31
Madencilik Ürünleri	16.748.140	-16	136.843.633	31
TOPLAM	909.302.816	17	6.655.289.079	-3

ÜLKELERE GÖRE TEMMUZ İHRACATI (\$)

HAZIR GIYIM	
İSPANYA	3.445.033
ALMANYA	1.026.535
FRANSA	478.787
SUUDİ ARABİSTAN	314.558
BİRLEŞİK DEVLETLER	249.791
BİRLEŞİK KRALLIK	205.243
MİSİR	163.708
BAE	152.328
ETİYOPYA	132.464
BANGLADEŞ	86.152

YAŞ MEYVE SEBZE	
SUUDİ ARABİSTAN	2.867.737
RUSYA FEDERASYONU	2.563.572
SURİYE	803.598
İRAK	729.194
ROMANYA	638.818
ALMANYA	597.619
BİRLEŞİK DEVLETLER	537.994
KKTC	402.114
BAE	383.512
BİRLEŞİK KRALLIK	340.387

SU ÜR. HAYVANSAL MAMULLER	
İRAK	5.082.181
SURİYE	1.083.125
LÜBNAN	466.621
VIETNAM	358.510
JAPONYA	117.958
KKTC	113.318
BİRLEŞİK DEVLETLER	103.662
GÜRCİSTAN	95.466
İTALYA	91.990
HONG KONG	88.470

METALLER	
ROMANYA	6.457.425
TUNUS	6.083.369
FRANSA	4.344.529
MİSİR	3.897.045
İRAK	3.251.560
LÜBNAN	3.002.444
İSRAİL	2.594.430
CEZAYİR	2.426.255
İSPANYA	2.203.887
SURİYE	1.983.199

TEKSTİL	
BİRLEŞİK DEVLETLER	3.053.747
İTALYA	1.358.141
MERSİN SERBEST BÖLGE	1.263.146
FAS	890.229
PORTEKİZ	821.123
HONG KONG	797.034
BULGARİSTAN	784.899
TUNUS	725.545
ROMANYA	722.708
POLONYA	718.214

HUBUBAT, BAKLIYAT	
İRAK	5.927.081
SURİYE	3.002.053
SUDAN	1.287.431
PAKİSTAN	1.051.040
SUUDİ ARABİSTAN	952.623
LÜBNAN	777.911
İSRAİL	746.476
ÜRDÜN	734.963
YEMEN	564.764
ALMANYA	499.566

MOBİLYA, KAĞIT VE ORMAN	
İRAK	5.103.147
BİRLEŞİK KRALLIK	1.511.188
ALMANYA	1.240.306
İTALYA	1.135.072
İSRAİL	1.027.324
FRANSA	536.959
İRAN (İSLAM CUM.)	509.549
SUUDİ ARABİSTAN	502.547
ÜRDÜN	386.409
HOLLANDA	322.993

KİMYEVİ MADDELER	
BELÇİKA	26.333.908
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	25.069.842
İRAK	3.862.527
KKTC	3.260.954
ALMANYA	2.983.668
BULGARİSTAN	2.744.813
BİRLEŞİK DEVLETLER	2.315.336
SURİYE	1.341.701
İTALYA	1.337.851
İRAN (İSLAM CUM.)	1.302.915

ecereflect[®]

*Son teknoloji kullanılarak dizayn edilmiş yeni fermuar serimiz **ecereflect**[®] polyester dokuma üzerine su geçirmez ve florasan reflektör uygulama ile fermuar da yepyeni bir dönem açıyor.*



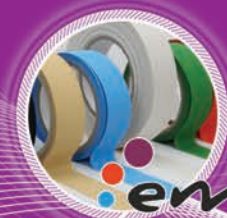
AKBARKOD®

✓ YAZILIM

✓ BARKOD DONANIM

✓ SARF MALZEMELER

✓ 7/24 TEKNİK SERVİS



emax
label solutions



BAY. 1
ENTEGRE PRO
YENİ NESİL ÇÖZÜMLER

YENİ NESİL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ



EPSON



LL-C
Certification
Belge No: 901236

M. Nesih Özmen Mah. Fatih Cad. Zakkum Sk. No: 10 PK 34173 Merter / İstanbul
Tel : +90 212 637 25 30 (Pbx) Faks : +90 212 637 88 25 - barkod@akbarkod.com



www.akbarkod.com