

AKİB YÜZDE 36'LİK İHRACAT ARTIŞIYLA TÜRKİYE BİRİNCİSİ



İNNOVASYON HAFTASI
40 BİN KİŞİYİ AĞIRLADI

KARAMAN'LI ÜRETİCİ
ÇİKOLATADA DA
İDDİALİ

TÜRKİYE - BREZİLYA
161 YILLIK DOSTLUK

guneycelik.com.tr

  /guneycelikas

HEP İyi Günde

Gücünü yerli ve milli üretimden alan,
Nitelikli emekle kaliteli hammaddeyi buluşturan,
İmzası kalite ve güven olan
Çeyrek asırlık Güney Çelik
Hep iyi günde...

Dünya çelikle şekilleniyor,
Çelik Güney Çelik ile...

 **Güney**
Çelik





Hüseyin ARSLAN

Akdeniz Hububat Bakliyat
Yağlı Tohumlar ve Mamulleri
İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE’NİN GELECEĞİ SERBEST TİCARET ANLAŞMALARINDA

Ülkemizin geleceğini, insanımızın refah ve zenginliğinin artmasını üretimimizin ve ihracatımızın gelişmesinde görüyoruz. Bu anlamda da Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak ülke ihracatına en çok katkı veren birliklerden biriyiz. İhracatımızı daha da artırmak için dünyada gitmediğimiz ülke ve pazar kalmaması için yoğun bir tempoda çalışıyoruz.

Çünkü biliyoruz ki dünya hızla değişiyor. Ticaret savaşları gündemden düşmezken korumacılık tedbirleri her geçen gün artıyor. Bir yandan korumacılık tedbirleri artarken diğer yandan ülkeler arasında Serbest Ticaret Anlaşmaları yapılarak güvenli ticaret alanları oluşturuluyor. Serbest Ticaret Anlaşmalarının dışında kalan ülkeler yüksek gümrük vergileri ile karşılaştıklarından bu pazarlarda rekabet şanslarını kaybediyor. İşte bu yüzden değişen ve dönüşen dünyada Türkiye ekonomisinin geleceği de Serbest Ticaret Anlaşmalarına bağlı.

Ülke olarak hedefimiz ihracatta 500 milyar dolar seviyesine ulaşarak Türkiye ihracatını katlamaksa, daha fazla ülke ile Serbest Ticaret Anlaşmaları yapmalıyız. Siyasi olayların artması ve siyasi çıkarların farklılaşması ülkelerin ticaretlerini de etkiliyor. Devlet yetkililerinin olası krizlerde ticareti etkileyecek ani kararlar vermemesi adına bu anlaşmalar çok önemli. Bugün ilişkilerimiz hızla gelişse bile Rusya ile yaşadığımız uçak krizinin iki ülke ticaretini olumsuz etkilediğini unutmamalıyız.

Rusya’nın Türki Cumhuriyetler ile yaptığı gümrük birliği anlaşması Türkiye’nin bu ülkelerdeki rekabet gücünü olumsuz etkiledi. Rusya’nın ihracat kapasitesini artırmasıyla firmalarımız Kırgızistan, Kazakistan, Azerbaycan gibi pazarlarda rekabet edemez duruma gelecektir. Ayrıca Avrupa Birliğinin, bazı Afrika ülke-

leri ile yaptığı serbest ticaret anlaşmaları, Avrupa ürünlerinin Afrika pazarına ihracatta yüzde sıfır vergi ile girerek bölge ihracatında güçlü bir pozisyona ulaşmasını sağladı. Örneğin, Güney Afrika ile AB arasında yapılan STA sonucunda AB’den Güney Afrika ülkesine sıfır gümrükle makarna ihracatı yapılabilirken, Türkiye’den Güney Afrika’ya yapılan makarna ihracatında yüzde 30 ithalat vergisi alınıyor. Bütün bu gelişmeler bizi bu pazarlarda uluslararası rekabette dezavantajlı duruma getiriyor.

Türkiye bugüne kadar toplamda 36 ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması imzaladı. Merkez ve Doğu Avrupa ülkeleriyle imzalanmış olan Serbest Ticaret Anlaşmalarından 11’i bu ülkelerin Avrupa Birliği üyelikleri sebebiyle feshedildi. Diğer 20 Serbest Ticaret Anlaşması ise hâlihazırda yürürlükte. Lübnan, Kosova, Sudan, Venezuela ve Katar gibi iç onay süreçleri tamamlandığı takdirde yürürlüğe girecek Serbest Ticaret Anlaşmaları da bulunmakta. Biz ihracatçılar çok daha fazla ülke ile serbest ticaret anlaşmaları yapılmasını ve bu pazarlarda önümüzün açılmasını bekliyoruz. Özellikle AHBİB olarak talebimiz ilk olarak etkin ticaret ilişkilerimizin bulunduğu Güney Afrika, Kanada, Japonya, Hindistan, Azerbaycan, Arnavutluk, Etiyopya ülkeleriyle Serbest Ticaret Anlaşması yapılmasıdır. Özellikle Kanada ile yapılacak bir STA sadece Kanada ile sınırlı kalmayacak Türkiye’nin Kuzey Amerika pazarında da önünü açacaktır.

Serbest Ticaret Anlaşması yapılmamış her pazarda Türk ihracatçıları olarak bizler vergi ve gümrük duvarlarına takılmakta ve yarışa bir sıfır yenik başlamaktayız. Sektöre özel belirlenmiş, ihracat payı yüksek ve nüfusun kalabalık olduğu ülkeler ile bir an önce Serbest Ticaret Anlaşmaları yapılmasını bekliyoruz.

İÇİNDEKİLER

8 AKAMİB Başkanı Onur Kılıçer: "Hedefimiz Amerika ve Hindistan pazarı"

9 Yaş Meyve Sebze ihracatında bahar bereketi

10 AHBİB'ten Nisan ayında 88 milyon dolarlık ihracat

11 ASHİB'ten Afrika'ya ihracat müjdesi

12 Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nde genel kurul maratonu bitti

13 Ticaret müşavirlerine 'ihracat atağı' ödvi

14 Patlayıcı olmayan gübreler analize gönderilmeden ihraç edilebilecek

15 AKİB Dünya Bakliyat Kongresi'nde yerini alacak

24 AKİB ve Alternatifbank ihracatçı için el ele

25 Karamanlı üretici çikolatada da iddialı

31 Erdoğan Şire: "Hizmet kalitemizde gücümüzü bir üst seviyeye taşıdık"

37 Mersin Power LED'den AR-GE atılımı

40 "Yerli üreticileri ithalata karşı korumada 3. Sıradayız"

41 ABD ile ticarete hedef 75 milyar dolar



6

AKİB yüzde 36'lık ihracat artışıyla Türkiye birincisi

16

161 yıla uzanan dostluk



18

ÇKA desteğiyle hayata geçirilen TBİM Projesi yurt geneline yayılıyor

20

Türkiye İnovasyon Haftası 40 bin kişiyi ağırladı



28

PISERRO Kurucusu Ali Rıza Kısa-kürk: "Kahramanmaraş'tan bir dünya markası çıkardık"

32

Petka Kalıp Genel Müdürü Tarık Sivri: "En iyilerin tercihiyiz kalitede iddialıyız"



34

Hezarfen Projesi Adana ve Mersin'de

38

Pekin Expo 2019'da Türkiye rüzgârı



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

ÜMIT 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

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

NAR PR MEDYA İLETİŞİM
DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

YAYIN DİREKTÖRÜ

RECEP ŞENYURT
senyurt@narprmedya.com

EDİTÖR

Nadide AKIN
narpr@narprmedya.com

BASKI - GİLT

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

DAĞITIM

aras
NAR PR

İLETİŞİM

KURTULUŞ MAH. ŞİNASİ EFENDİ CAD.
AKPAK APT. A BLOK NO:1/3
SEYHAN/ADANA
TEL: (0322) 606 55 59
E-MAIL: narpr@narprmedya.com

AKİB AKTÜEL DERGİSİ AKİB ADINA
NARPR MEDYA İLETİŞİM DANIŞMANLIK
LTD. ŞTİ. TARAFINDAN YAYINA
HAZIRLANMAKTADIR.

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

AKİB AKTÜELDE YER ALAN İMZALI YAZILAR,
YAZARLARIN KİŞİSEL GÖRÜŞLERİDİR,
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİNİ BAĞLAMAZ.

AKİB AKTÜELDE YER ALAN YAZILAR VE
FOTOĞRAFLARIN HER TÜRLÜ TELİF HAKKI
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİNE AİTTİR.
İZİN ALINMADAN, KAYNAK GÖSTERİLEK DAHI
İKTİBAS EDİLEMEZ.

حياة أكثر راحة

Bequemeres Leben

More comfortable life

Daha konforlu bir hayat

Vie plus confortable

Vita più confortevole

Более комфортная жизнь

imc
GENERATORS





AKİB YÜZDE 36'LİK İHRACAT ARTIŞIYLA TÜRKİYE BİRİNCİSİ

AKİB Koordinatör Başkanı Uğur Ateş “AKİB olarak ihracatımız 2019 yılı Nisan ayında 1 milyar 195 milyon dolar olarak gerçekleşti. Kimyevi Maddeler ve Mamulleri ihracatı yüzde 122, Mobilya, Demir ve Demir Dışı Metaller ile Çelik sektörü yüzde 40,6, Kağıt ve Orman Ürünleri ihracatı yüzde 34, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller ihracatı yüzde 15 ve Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri yüzde 3 oranında artış gösterdi” dedi.



Uğur ATEŞ
AKİB Koordinatör Başkanı

AKİB Koordinatör Başkanı Uğur Ateş, 2019 yılının ilk dört ayına bakıldığında, Ocak ayında yüzde 13, Şubat ayında yüzde 23 ve Mart ayında yüzde 9 artışın ardından, Nisan ayında görülen yüzde 36 artışın AKİB ihracatçılarının özverili çalışmalarının yansımaları olduğuna vurgu yaptı. Ateş, "AKİB olarak gerçekleştirdiğimiz alım heyetleri, ticaret heyetleri ve

fuurlarla yeni ülkelere yelken açmamız, üretim-ihracat kanalını güçlendirici projelerde odalar ve derneklerle işbirlikleri gerçekleştirmek için tüm gücümüzle çalışmamızın meyvelerini bu rakamlarla alıyoruz" diye konuştu.

AKİB rakamlarını değerlendiren Ateş, "Koordinatör Başkanı olduğum Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin 2019 yılı Nisan ayı ihracatının 880 milyon dolardan 1 milyar 195 milyon dolara yükseldiği, geçen sene Nisan ayına oranla yüzde 36 oranında bir artışı yakaladık. 2018 ve 2019'u ilk 4 ay olarak değerlendirdiğimizde ise; 2018 yılı ilk 4 ayında 3 milyar 904 milyon dolar olan ihracatımızın, 2019 yılı ilk 4 ayında 4 milyar 650 milyon dolara yükseldiği ve yüzde 19 oranında arttığı görülmektedir" dedi.

Ateş, AKİB'in ihracatını ülkeler bazında da inceleyerek, 2019 yılının Nisan ayında en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 5 ülkenin; İspanya, Irak, Malta, Birleşik Devletler ve İtalya olduğunu açıkladı. Özellikle Malta'ya yüzde 55,020, Nijerya'ya yüzde 728, İspanya'ya yüzde 233, Fransa'ya yüzde 140 ve Yunanistan'a yüzde 138'lik ihracat artışının göze karşı olduğunu vurguladı.

"Yüzde 36 artışla ihracatını en fazla artıran birlik olduk"

Ateş, AKİB'in 2019 yılı Nisan ayında, 1 milyar 195 milyon dolar ihracat ile Türkiye genelinde 5. büyük genel sekreterlik konumunda yer aldığını söyledi. Ateş konuşmasını şöyle tamamladı, "AKİB gösterdiği yüksek performans ile Nisan ayında da Türkiye geneli ihracatta yakalanan 14 milyar 066 milyon dolarlık ihracatta yüzde 8,5'luk pay sahibi oldu ve Türkiye ihracat artış oranının çok üzerinde bir artış gerçekleştirerek ihracatını en fazla artıran genel sekreterlik konumunda yer aldı. Görünen o ki, ihracat dünyasında AKİB 2019 yılının en çok gurur duyulan birliği olacak" şeklinde konuştu.

NİSAN AYINDA EN ÇOK İHRACAT YAPAN İLLER	
HATAY	10. SIRADA
KAYSERİ	12. SIRADA
ADANA	13. SIRADA
MERSİN	14. SIRADA
KARAMAN	35. SIRADA

“HEDEFİMİZ AMERİKA VE HİNDİSTAN PAZARI”



R. Onur KILIÇER
AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Genel Sekreterliği'ne bağlı Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Nisan ayında geçtiğimiz yılın aynı ayına kıyasla yüzde 34 oranında artış ile 66 milyon 377 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. Sektörün Nisan ayında da en önemli pazarı Irak olurken, Irak pazarını, Suudi Arabistan ve İsrail takip etti. Çin Halk Cumhuriyeti pazarına yapılan ihracatta ise Nisan ayında yüzde 895 oranında bir artış oldu. 4 aylık Ocak-Nisan döneminde yüzde 57 ihracat payına sahip

AKİB Genel Sekreterliği'ne bağlı Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Nisan ayında 66 milyon 377 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. İhracatın hız kesmeden arttığının altını çizen AKAMİB Başkanı Onur Kılıçer, hedeflerinin Amerika ve Hindistan pazarı olduğunu söyledi.

mobilyalar ürün grubunda 140 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Ürün grupları arasında en çok artış ise yüzde 73 oranıyla Keresteler- Sandık-Kafes-Palet ürün grubunda görüldü ve yaklaşık 26 milyon ihracat yapıldı.

"Mobilyada atağa geçildi"

Mobilya, kağıt ve orman ürünleri ihracatında bu yıl da atağa geçildiğini belirten Kılıçer, Birliğin lokomotif sektörlerinden mobilya ihracatının bölge için çok önemli olduğuna, sektörün güçlenmesiyle ve katma değeri artıracak yatırımlarla ihracatta da nitelikli artış sağlanacağına vurgu yaptı.

AKAMİB Başkanı Onur Kılıçer, Ocak ayında 54 milyon, Şubat ayında 60 mil-

yon, Mart ayında 63 milyon ve Nisan ayında 66 milyon dolar ihracat ile 2019 yılının ilk 4 aylık döneminde düzenli bir artış yakaladıklarını söyledi.

"Sektörel ticaret heyetleri başarılı ve verimli geçti"

Geçtiğimiz aylarda Amerika ve İtalya pazarlarına gerçekleştirilen sektörel ticaret heyetlerinin oldukça verimli ve başarılı bir şekilde geçtiğini ifade eden R. Onur Kılıçer, katılım sağlayan üyelerin de çalışmalarından oldukça memnun ve mutlu olduklarının altını çizdi. Kılıçer aynı zamanda 2019 yılı 2. Dönemi için de Hindistan ve Amerika pazarlarına yönelik çalışmaların aralıksız olarak devam ettiğini ve yeni pazarlara açılacaklarını söyledi.

YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATINDA BAHAR BEREKETİ

2019 yılının ilk dört ayında Türkiye Yaş Meyve Sebze ihracatı 622,5 milyon doları gördü. İhracata en büyük katkıyı ise yüzde 42'lik değer ile sebze ürünleri sağladı.



Nejdät SİN

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Yaş meyve ve sebze sektörü Ocak-Nisan ayı ihracatını değerlendiren Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdät Sin, Türkiye ekonomisinde kilit konumunda yer alan yaş meyve ve sebze sektörünü ihracatının, Ocak-Nisan ayında 622,5 milyon dolarlık değerle Türkiye geneli ihracat rakamlarında önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. Yaş sebze ihracatının ise yılın ilk dört ayında 263,5 milyon dolar ile genel ihracata değerinde yüzde 42 paylık katkı sağlarken, yaş sebze ihracatında yüzde 55'lik pay ile domates ihracatı liderliğini korudu.

Meyvede elma sebzedede domates önde

AKİB değerinde yüzde 51'lik miktarda ise yüzde 57'lik pay ile yılın ilk dört ayında Türkiye Yaş Meyve Sebze ihracatına en çok katkı sağlayan birlik oldu. Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdät Sin, "AKİB yaş meyve sebze sektöründe liderliği kimseye bırakmıyor" diyerek memnuniyetini dile getirdi. Başkan Sin, meyve

ürünlerinde elmanın 41 milyon dolarla, sebze ürünlerinde ise domatesin 144 milyon dolarla liste başını çektiğini belirterek, AKİB' in yaş meyve sebze ihracatına 317 milyon dolar ile her yıl olduğu gibi en çok katkı sağlayan Birlik olmaya devam ettiğini belirtti.

Meyve ürünleri ihracatta ön sıralarda yerini aldı

Nisan ayında ise 113,5 milyon dolar değerinde yaş meyve sebze ihracatı gerçekleştirilerek taze meyve ihracatı değerinde yüzde 27'lik pay ile en çok katkı sağlayan ürün grubu oldu. Başkan Sin, yaş meyvede ilkbahar bereketi yaşandığının, çilek ihracatının 13,7 milyon dolar ile liste başında yer aldığının bilgisini verdi. Çileği sırasıyla Elma, Erik ve Hurma gibi mevsim meyveleri takip etti. Nisan ayında en çok yaş meyve sebze ihracatı yapılan ülke 37 milyon dolar ile Rusya Federasyonu olurken, onu sırasıyla Romanya, Irak ve Ukrayna takip etti. Ayrıca Nisan ayı narenciye ürünleri ihracat değerlerinde ilk iki sırada yer alan Mersin ve Hatay illeri toplamda 20 milyon dolar ve değerinde %84 lük pay ile narenciye ihracatında başarısını bir kez daha ortaya koydu.

Foodwalley'e inceleme gezisi

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdät Sin, 28 Nisan -1 Mayıs tarihleri arasında Tarım ve Gıda İhtisas Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde inceleme yapmak amacıyla Hollanda Wageningen Üniversitesi-Foodwalley'e ziyarette bulduklarını belirtti. Başkan Sin, "İnovasyon odaklı tarımı geliştirmek için sadece hammadde üretim fazından, değer yaratılmış ürün fazı üretimine geçmeliyiz. Bugün çikolatanın ham

maddesi kakao, Afrika'da yetişmesine karşılık en iyi çikolata markaları İsviçre, Hollanda, Belçika gibi ülkelerden çıkmaktadır. Sektörde artık inovasyonun önemli olduğunun ve yeni teknolojik uygulamaları yerinde incelemenin ve yeniliklerin ülkemize getirilmesinin değerinin bilincindeyiz" diyerek tarımda inovasyon önemini vurguladı.

Başkan Sin, 15-19 Nisan tarihlerinde Rusya'dan teknik bir heyetin ülkemizde elma üretim alanları ve paketleme tesislerinde inceleme gerçekleştirmek amacıyla ülkemize geldiklerinin de bilgisini verdi. Heyetin üretimden ihracata kadarki süreçte bakanlık birimlerinin denetimlerini nasıl yaptığını, takip sisteminin nasıl işlediğini ve üretim noktalarında ürünlere ne gibi işlemlerin uygulandığı hakkında bilgi edindiklerini belirtti. Bir ihracatçı gözüyle Rusya Federasyonu Teknik İnceleme Heyetinin gezisini değerlendiren Sin, "Yaş meyve sebze sektörü için en önemli pazarlardan olan Rusya Federasyonunun gerçekleştirdiği teknik incelemeyi AKİB olarak memnuniyetle karşılıyor ve değerli buluyoruz. Önümüzdeki süreçlerde de incelemelerin geri dönüşlerini ihracat rakamlarımızdaki artışlarla alacağımıza inanıyoruz" diyerek gerçekleşen incelemenin sektör için önemini vurguladı.



AHBİB'DEN NİSAN AYINDA 88 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

Akdeniz Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Nisan ayında 88,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Geçtiğimiz yılın Nisan ayında 85 milyon dolar olarak gerçekleşen AHBİB ihracatı, 2019 yılı Nisan ayında yüzde 3 oranında artış gösterdi.

Nisan ayı ihracat rakamlarını değerlendiren Akdeniz Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Arslan, 2019 yılı Nisan ayı sektörel bazda ihracat rakamlarına göre; Türkiye Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri sektör ihracatının 599 milyon dolar olarak gerçekleştiğini, sektörün bu dönemde Türkiye toplam ihracatındaki payının yüzde 4 olduğunu belirtti. Ülkelere göre ihracat rakamlarını da ele alan Arslan, "İrak'a yaptığımız sektör ihracatı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre artış göstererek Nisan ayında yüzde 22'lik pay ile 130 milyon dolar değerinde sektör ihracatı gerçekleşti. Bunu Suriye ve Birleşik Devletler yüzde 6'lık eş pay ile takip etti" şeklinde bilgi verdi.

Sektör ihracatında payımız yüzde 14

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nin aylık sektör ihracat rakamlarına da değinen Arslan, 2019 yılı Nisan döneminde 88,4 milyon dolarlık Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri ihracatı gerçekleştirdiklerini ve ülke geneli Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri ihracatındaki payın yüzde 14 olduğunu belirtti.

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin 2019 yılı Nisan ayı değer bazındaki ihracatını ürün gruplarına göre inceleyen Arslan, 88,4 milyon dolarlık sektör ihracatı içerisinde, pastacılık ürünlerinin 21,6 milyon dolarlık değeri ve yüzde 24'lük payı ile ilk sırada olduğunu kaydetti. Arslan konuşmasını şöyle sürdürdü, "Pastacılık ürünleri grubunda en fazla ihracat, 8,2 milyon dolar ile 'tatlı bisküvi



Hüseyin ARSLAN
AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı

ve gofretler' e ait. Ülkelere göre incelendiğinde ise, 2019 yılı Nisan ayında Irak, yüzde 19'luk payı ve 17,2 milyon dolarlık ihracat değeri ile ilk sırada yer aldı. Ardından, 9,9 milyon dolarlık ihracat değeri ve yüzde 11'lik payı ile Suriye geldi" dedi.

"Sektör ihracatımız 349 milyon dolara ulaştı"

Arslan, 2019 yılı Ocak-Nisan döneminde Birlik kanalıyla yapılan hububat bakliyat yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatının 349 milyon dolar olarak gerçekleştiğini ifade ederek, "Bu dönemdeki sektör ihracatında Irak, Suriye, İran, Yemen, Suudi Arabistan, İtalya, Lübnan ve Almanya Birliğimiz aracılığıyla en çok ihracat yaptığımız ülkeler oldu" dedi.

ASHİB'TEN AFRIKA'YA İHRACAT MÜJDESİ

ASHİB'in düzenlediği, Afrika'nın önemli ticaret merkezlerinden olan Gana ve Fildişi Sahilleri'nde 6 gün süren Gıda Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında gıda ihracatçıları Afrikalı ithalatçılarla buluştu. İkili görüşmelerde Afrika'ya daha fazla ihracatın yolu açıldı.



görmek katılımcılara Gana ve Fildişi Sahilleri'nde Türk gıda ürünleri rüzgârı esti dedirtti. Heyetimiz aynı zamanda Akra Büyükelçisi Özlem Gülsün Ergün Ulueren ve Akra Ticaret Müşavir Yardımcısı Murat Buğra Karamış ile görüşerek yatırım fırsatları ve ikili ticaretimiz hakkında bilgi aldı. Müşavir Yardımcısı ve katılımcılar da bu vesile ile tanışma fırsatı buldu. Fildişi Sahilleri Abidjan şehrinde de Abidjan Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri ve süpermarket zincirlerinin sahipleriyle görüşme imkanı buldu. Ayrıca programın son günü, B2B görüşmeleri kapsamında uygun görülen firmaların toptan gıda merkezleri ziyaret edilerek satın alma yetkilileri ve direktörleriyle görüşmelerde bulunuldu."

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) tarafından 22-28 Nisan 2019 tarihleri arasında Gana ve Fildişi Sahillerine yönelik Sektörel Gıda Ticaret Heyeti düzenlendi. Heyet kapsamında gidilen Gana ve Fildişi Sahilleri'nde yılın ilk ticaret heyeti programı başarıyla gerçekleştirilerek Türk kalitesi Afrika pazarında tanıtıldı. Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Başkan Vekili Ali Can Yamanyılmaz heyetle ilgili yaptığı değerlendirmede, "Birlik olarak, başarılı bir 2018 yılını geride bıraktık ve yeni rotamızı Afrika olarak belirledik. Afrika'da hedefimizi ise kıtanın en gözde ticaret merkezlerinden olan Gana ve Fildişi Sahilleri olarak seçtik. 2019 yılına hızlı bir başlangıç yaparak Afrika'nın önemli ticari merkezlerinden olan Gana ve Fildişi Sahilleri'nde Akra ve Abidjan şehirlerinde toplamda 6 gün süren Gıda Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında gıda ihracatçılarımızı Afrikalı ithalatçılarla buluşturduk. Böylece heyetimiz Afrikalı gıda firmalarıyla, ithalatçılarla, yatırımcılarla ve önde gelen market zinciri temsilcileriyle ikili iş görüşmeleri yaparak Türk gıdalarını ve Türk

kalitesini Afrika pazarına tanıtmaya fırsatı buldu" diye konuştu.

"Gana ve Fildişi Sahili'nde Türk gıda ürünleri rüzgârı esti"

Heyet katılımcılarının ikili iş görüşmeleri ile gıda ürünlerini tanıtabilme fırsatı bulduklarını belirten Yamanyılmaz şöyle devam etti: "Verimli geçen heyet kapsamında ihracatçılarımızın yeni iş bağlantıları yapmış olduğunu öğrenmek ve ihracatı canlandırarak adımlar atıldığını

"Hedefimiz ülkemizi daha da ileri taşımak"

Heyet başkanı Yamanyılmaz, ticari yönden büyük başarıya imza atılan bu heyetin ardından Afrika ülkeleriyle ticareti ilişkilermizi sağlamlaştırmak adına çalışmalarının süreceğini ifade ederek ülkemizi daha da ileri taşımak için önümüzdeki dönemde Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği tarafından yeni faaliyetlerin devam edeceği müjdesini verdi.



AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ'NDE GENEL KURUL MARATONU BİTTİ

Türkiye genelinde tüm ihracatçılar, Nisan ayında 61 ihracatçı birliğinin olağan mali genel kurul toplantılarında bir araya geldi. Türkiye genelinde 83 bini aşan ihracatçı, genel kurullarda 2018 yılını değerlendirme fırsatı yakalarken, 2019 yılı iş programı ve bütçelerini da karara bağladı.



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği bünyesindeki İhracatçı Birliklerinin 2018 yılı Olağan Genel Kurul Toplantıları 5-27 Nisan 2019 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Genel Kurulların gündemini açılış, Genel Kurul Başkanlık Divanı'nın seçimi, Yönetim Kurulu çalışma raporunun okunması, görüşül-

mesi ve onaylanması, 2018 yılı bilanço ve gelir-gider hesaplarının incelenmesi ve onaylanması, Denetim Kurulu raporunun okunması, görüşülmesi ve onaylanması, Yönetim Kurulu'nun ibrası, Denetim Kurulu'nun ibrası, müteakip yıl bütçe ve iş programlarının görüşülmesi ve onaylanması, dilek ve temenniler oluşturdu.

Yönetim Kurulu seçimleri 2022'de 5910 sayılı Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri Kanunu'na göre ihracatçı birlikleri yönetim kurulları görev süreleri 4 yıl olduğu için ihracatçı birlikleri yönetim kurulları seçimleri 2022 yılında genel kurullarda yapılacak.

TİCARET MÜŞAVİRLERİNE 'İHRACAT ATAĞI' ÖDEVİ

Ticaret Bakanlığı'nın bu yıl 4. Kez düzenlediği Ticaret Müşavirleri Konferansı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Açılış konuşmasında konferansın ticaretin gelişimi açısından önemli olduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan birikimlerini paylaşan bakanlara teşekkür etti. Müşavirlere seslenen Bakan Pekcan ise, "Bulduğunuz ülkelerde ticaretin önünde engel olacak konuları gecikmeden bizimle paylaşın. İhracatı artırmak ve yatırımcı çekmek için proaktif çalışın. Türkiye'nin ihracata ve yabancı yatırımcıya ihtiyacı var" dedi.

Ticaret Bakanlığı'nca düzenlenen 4. Ticaret Müşavirleri Konferansı'nın açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Konferans süresince birikimlerini, gözlemlerini, özellikle de vizyonlarını paylaşan bakanlara ve iş dünyasının çatı kuruluşlarının temsilcilerine teşekkür ederek, "Bu konferanslar sadece dünyanın 110 farklı ülkesindeki 131 merkezde görev yapan siz ticaret müşavirlerimizi bir araya getirmekle kalmıyor, aynı zamanda uluslararası ticaretimizin gelişmesine katkı veren tüm paydaşların buluşmasına da imkân sağlıyor" diye konuştu.

Açılışın ardından JW Marriott Otel'de organize edilen akşam yemeğinde konuşan Ruhsar Pekcan, bu yıl dördüncüsü düzenlenen ticaret müşavirleri toplantısına ilk defa gümrük müşavirlerinin de katıldığını söyleyerek, "Çalışmalarınızı yerel personelle de destekliyoruz. Kadroları daha da artıracamız, inşallah daha da güçlendireceğiz. Sizi daha verimli, daha etkin ve proaktif olarak iş dünyası ile beraber el ele yol alırken Türkiye'nin önünü açarken düşünüyorum" dedi.



"İş insanlarımızın önünü açmalıyız"

Türkiye'nin daha fazla ihracata ve yabancı yatırımcıya ihtiyacı olduğunu ifade eden Pekcan, "Burada sizler çok önemli görevler üstlendiniz. Sizden isteğim bulunduğunuz ülkelerde ticaretin önünde engel görebileceğimiz konuları gecikmeden bizimle paylaşmanız. Erken önlem aldığınız zaman ona göre çalışmalar yapabiliriz. Bizler iş insanlarımızın önünü açmak zorundayız" diye konuştu. Pekcan, sorunları sivil toplum kuruluşları ve iş dünyası ile masaya yatırdıklarını, çözüme istişare ile ulaştıklarını ifade ederek, ticaret müşavirlerinin de aynı şekilde bu-

lundukları ülkelerin kültürü ve iş yapma alışkanlıklarını Türkiye'deki iş insanları ile paylaşmalarını beklediklerini söyledi. Pekcan ayrıca konuşmasına kadroları artırıp güçlendireceklerinin de müjdesini verdi.

"Holding CEO'su bilinci ile çalışın"

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle de ticaret müşavirlerinin bir danışmanlık firması temsilcisi, bir holding CEO'su bilinci ile görev yapması gerektiğinin altını çizerek, "Bu açıdan bakıldığında görev yaptığınız ülkelerdeki gelişmeleri, alınması olası kararları, atılması beklenen adımları süreçler tamamlanmadan önce elde edebilmek, sizler, bizler ve ihracatçılarımız için lobi yapma fırsatını sunacaktır" dedi. Geçen yıl 223 ülke ve bölgeye ihracat yapıldığını hatırlatan Gülle, bu başarıda müşavirlerin de katkı ve yönlendirmelerinin çok değerli olduğunu söyledi. Türkiye Mühendisler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün de Türk inşaat sektörünün ihracat ve dış yatırım açısından hayati önem taşıdığını vurguladı. Sektörde firma başına düşen ciro oranının 70-80 milyon dolar olduğunu aktaran Yenigün, bu rakamın yetersiz olduğunu ve artırılması için tüm paydaşlarla birlikte hareket edilmesi gerektiğini söyledi.



PATLAYICI ÖZELLİĞİ OLMAYAN GÜBRELER ANALİZE GÖNDERİLMEDEN İHRAÇ EDİLEBİLECEK

AKİB Koordinatör Başkanı Ali Uğur Ateş ihracatçılara müjdeyi verdi: “Yoğun çabalarımız ve görüşmelerimiz sonucunda artık patlayıcı madde özelliği olmayan gübreler analize gönderilmeden ihraç edilebilecek. Böylece ihracatçılarımız analizde yaşadığı zaman kaybından kurtulmuş olacak”



Uğur ATEŞ
AKİB Koordinatör Başkanı

Irak ve Suriye’ye yapılan Kimyevi Gübre Transit ve İhracatlarında, ilgili Genelge’nin 4. Maddesi’nde, “Tüm gübre çeşitlerinden dökme olarak gelen gübrelerden çok sayıda ve çok noktada, birim-kap şeklinde gelen gübrelerden ise çok sayıda birim-kap’tan numune alınarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’nca protokol imzalanan anlaşmalı kargo firması aracılığı ile analize gönderilecek-

tir” hükmü kapsamında yükleme yapılan her kamyonun numune alınarak, tahlil için Mersin Gümrük Laboratuvarı’na gönderiliyordu. Bu uygulama nedeniyle ihracatçılar 2 günden 4 güne kadar zaman kaybı yaşarken bir yandan da hem analiz maliyeti hem araç bekleme maliyeti ile rekabet gücünü kaybediyordu.

Görüşmeler sonuç buldu

AKİB Koordinatör Başkanı Ali Uğur Ateş ilgili makamlarla yaptığı görüşmeler sonucunda ilgili Genelge’nin 4. Maddesinin, “Patlayıcı madde özelliği olan gübre çeşitlerinden dökme olarak gelen gübrelerden çok sayıda ve çok noktada, birim-kap şeklinde gelen gübrelerden ise çok sayıda birim-kap’tan numune alınarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’nca protokol imzalanan anlaşmalı kargo firması aracılığı ile analize gönderilecektir” şeklinde uygulanmasını sağladı.

“İhracatçının önündeki tüm engelleri kaldırmalıyız”

Bundan böyle yeni karara göre patlayıcı madde özelliği olmayan gübreler analize gönderilmeden ihraç edilebilecek. Konuyla ilgili açıklama yapan Başkan Ateş, “Ülke olarak kalkınmamız için ihracatın ve ihracatçımızın önündeki tüm engelleri kaldırmalıyız. Uygulama gübre ihracatçılarımıza hem zaman kaybı yaşıyor, hem de ciddi maliyetlere neden olarak rekabet gücümüzü düşürüyordu, biz de gerekli makamlara başvurarak durumu açıkladık, çözüm önerimizle birlikte talebimizi ilettik. Onlar da mağduriyetimizi haklı bularak uygulamayı yeni şekli ile revize ettiler. Bu sıkıntımızı görerek çözüm getiren başta Hatay Valiliğimiz ve hükümetimize tüm ihracatçılarımız adına teşekkür ediyor, ihracatçılarımıza da hayırlı olsun diyorum” şeklinde konuştu.

AKİB, DÜNYA BAKLIYAT KONGRESİNDE YERİNİ ALACAK



Hüseyin ARSLAN

Dünya Bakliyat Konfederasyonu Başkanı

1999 yılından bu yana her sene dünyanın farklı bir şehrinde düzenlenen Dünya Bakliyat Kongresi 2015 yılında Las Vegas'ta, 2016 yılında İzmir Çeşme'de yapılmıştı. Hem sektörün en prestijli buluşmasının olması hem de ülkemizin bakliyatındaki öneminin bir kez daha vurgulanması adına ülkemiz için oldukça yararlı bir süreci ifade eden kongreler 53 ülkenin bakliyat sektörünün önemli oyuncularını buluşturmuştu. Bakliyatın geleceği konusunda önemli kararların masaya yatırıldığı Dünya

AKİB bünyesinde gerçekleştirilen UR-GE projeleri kapsamında, 10-13 Haziran 2019 tarihlerinde Brezilya'nın Rio de Janeiro şehrinde düzenlenecek Dünya Bakliyat Kongresi'nde Türkiye de yer alacak. Etkinliğe 50'yi aşkın ülkeden katılım olacak.

Bakliyat Kongresi şimdi de Brezilya'da gerçekleştirilecek.

Türkiye'den yoğun katılım

AKİB bünyesinde gerçekleştirilen UR-GE Projeleri kapsamında, 10-13 Haziran 2019 tarihlerinde Brezilya'nın Rio de Janeiro şehrinde düzenlenecek Dünya Bakliyat Kongresi'nde Türkiye de yer alacak. Dünya Bakliyat Konfederasyonu Başkanı ve Akdeniz Hububat, Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Arslan, Birlikçe yürütülmekte olan UR-GE projesi kapsamında eş zamanlı düzenlenen ticaret heyeti organizasyonları ile AKİB üyesi bakliyat ihracatçısı 20'yi aşkın kişilik bir heyetin Dünya Bakliyat Kongresine katılım sağlayacağını belirtti.

50'den fazla ülkeden katılım sağlanacak

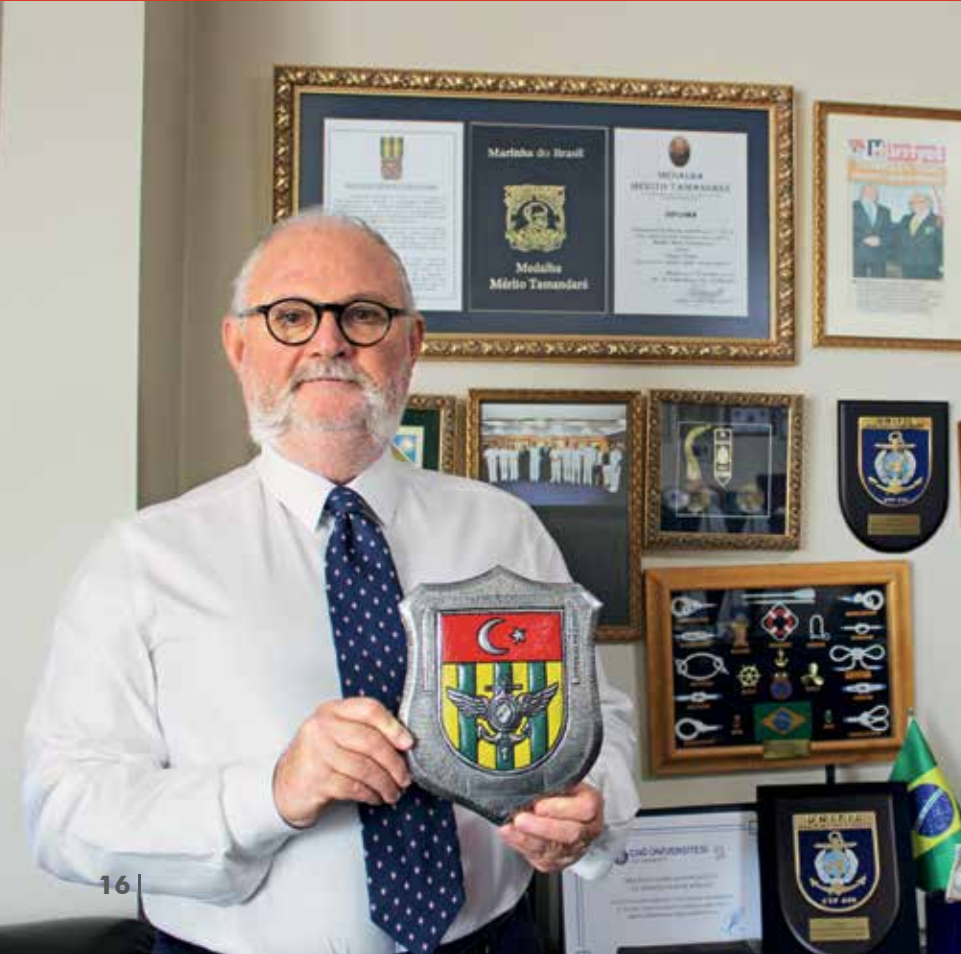
Dünya Bakliyat Kongresi'nde 2019 yılı için sektördeki global arz, talep ve sorunların görüşüleceği sektörel oturum-

lar ve ikili iş görüşmeleri organizasyonları için 50'yi aşkın ülkeden 1000'i aşkın temsilci Dünya Bakliyat Konfederasyonu Başkanı Hüseyin Arslan tarafından ağırlanacak. Kongrenin önemine değinen başkan Hüseyin Arslan aynı zamanda, organizasyonda farklı ülkelere gelecek üst düzey sektör temsilcilerinin de sektöre yönelik yapacakları açıklamalarla katılımcıları bilgilendireceklerini ifade etti.



161 YILA UZANAN DOSTLUK

Brezilya Mersin Fahri Konsolosu Av. Cengiz Sönmez, Türkiye ve Brezilya'nın 161 yıldır süren dostluğunun gün geçtikçe güçlendiğini, iki ülke arasında özellikle ticaret, tarım, savunma, havacılık ve kültürel işbirliğinin yanı sıra birçok alanda da stratejik ortaklık ilişkisinin bulunduğunu söyleyerek, "Türkiye, Brezilya'nın en popüler ülkesi konumunda. Türkler için de Brezilya bir fırsatlar cennetidir" diyor.





Brezilya Mersin Fahri Konsolosluk görevini 1995 yılından bu yana yürüterek Mersin, Isparta, Burdur, Kahramanmaraş ve Hatay illerine hizmet veren Sönmez Hukuk Bürosu Başkanı Brezilya Mersin Fahri Konsolosu Avukat M. Cengiz Sönmez bu yıl iki ülke arasında 1858 yılında imzalanan dostluk anlaşmasının 161. Yılı olduğunu bu vesile ile bir kez daha iki ülkenin bu dostluğu pekiştirmek üzere yaptığı çalışmaların gün geçtikçe arttığını ifade etti. Brezilya İmparatoru Peter II'nin 1871 yılında Osmanlı topraklarını ziyareti ile başlayan dostluğun 1858 yılında iki devlet arasında "Dostluk, İkamet, Ticaret ve Seyrüsefain Anlaşması"nın imzalanmasıyla resmileştiğini söyleyen Sönmez, Türkiye ile Brezilya arasında diplomatik ilişkilerin, 1927'de Roma'da imzalanan "Dostluk Anlaşması" ile başladığını ve iki toplumun dostluğunun 161 yıldır güçlenerek arttığını söyledi.

Brezilya'ya ihracat yüzde 14 arttı

İki ülke arasında, özellikle ticaret, tarım, savunma, havacılık ve kültürel işbirliği ile birçok alanda stratejik ortaklık ilişkimizin bulunduğunu ifade eden Sönmez, iki ülke arasında 2017-2018 yıllarında gerçekleşen ticari hareketlilik konusunda şunları söyledi: "2017 yılında toplam ticaret hacmi iki ülke açısından 2 milyar 500 milyon dolar civarında iken, bu rakam 2018 yılında artarak 2 milyar 900 milyon dolara ulaştı. 2018 yılında Brezilya'dan Türkiye'ye yaklaşık 2 milyar 365 milyon dolarlık mal ithal edildi. Türkiye ise Brezilya'ya yaklaşık 532 milyon dolarlık mal ihraç etti. Bu da 2017 yılının ihra-

cattı ile kıyaslandığında Türkiye ihracatını yaklaşık yüzde 14 artırmış demektir."

Türk yatırımcı için en cazip alanlar: Turizm, Lojistik, Konfeksiyon

Brezilya'nın Türk yatırımcılar için birçok alanda önemli fırsatlar sunduğunu, yatırım açısından Brezilya'nın bir cennet olduğunu belirten Sönmez, özellikle de turizm, konfeksiyon, lojistik ve inşaat malzemeleri alanlarında önemli fırsatların olduğunu ve birçok firmanın bu alanlarda yatırım yaptığını ifade ediyor. Brezilya'nın Türkiye'den, taze veya kuru findık, demir profil, motor parçaları, çimento, araç lastikleri, kuru incir, krom sülfat, suni lüfz iplik, sofralar, mutfak, tuvalet, yazıhanes, ev tezyinatı ve benzeri işler için cam eşya, flot cam, vida, buzdolapları, dondurucular, döer pistonlu motorlar gibi ürünleri aldıklarını belirten Sönmez, "Polyester iplik ve kord bezi üreten KORDSA, Lojistik firması BARSAN, konfeksiyon şirketi Konak, araç kiralama şirketi EKER, briket-yer taşı alanlarında EMIRDAG Brezilya'da yatırım yapan Türk firmalardan bazıları" dedi.

"En çok İstanbul ve Kapadokya'yı merak ediyorlar"

Turizm alanındaki hareketliliğin inanılmaz bir derecede arttığını ifade eden Sönmez, "Şu anda turist dönüşümü 100 binleri geçti. Türkiye Brezilya'da iyice popüler olmaya başladı. Başta İstanbul olmak üzere, Brezilyalıların en çok ziyaret ettiği ve etmek istediği yer Kapadokya Bölgesi. Brezilyada oynayan Salve Jorge adlı bir Brezilya aşk dizisi Kapadokya

ve İstanbul'da çekildi ve şu anda başta Brezilya olmak üzere tüm Latin Amerika ülkelerinde rekor seviyede seyirci tarafından izleniyor. Bu da Kapadokya ve İstanbul'a birçok turisti getirdi." şeklinde konuştu.

"Rio Karnavalı ve Futbol merakı uyandırıyor"

İstanbul'da Brezilya'nın bir dansı olan Forro stüdyolarının açıldığını söyleyen Sönmez, "Brezilya'dan dansçılar gelecek burada eğitim veriyor. Ayrıca Samba Okulu da açıldı. Bu tip aktiviteler, birbirinin kültürüne ilgiyi arttırmakta ve o ülkeyi görmek için merakı tetiklemektedir. Brezilya sırf futbol değildir. Müziği, inanılmaz doğal güzellikleri, farklı etnikleri barındıran barışçıl kültürü, özellikle başta et yemekleri olmak üzere mutfacı ile dev bir ülkedir. Türklerde Brezilyaya karşı en büyük merakı ise Rio Karnavalı ve futbol uyandırıyor" diyor.

"Korvet Savaş Gemisi hava değişimine Mersin'e geliyor"

"Brezilya donanması şu anda UNIFIL (United Nations Interim Force In Lebanon) yani Birleşmiş Milletler Lübnan Görev Gücü'nde Fırkateyn bulunduruyor ve sık sık Mersin'e geliyor" diyen Sönmez-sözlerini şöyle tamamladı, "Bir dönem UNIFIL'in ana komutanlığı da Brezilya Deniz Kuvvetlerindeydi. Her 3-4 ayda bir bir fırkateyn veya korvet savaş gemisi Mersin'e hem yakıt almaya hem de hava değişimine geliyor ve askerler sık sık Kapadokya'ya ve Tarsus Saint Paul'a ziyarete gidiyor."

ÇKA DESTEĞİYLE HAYATA GEÇİRİLEN TBİM PROJESİ YURT GENELİNE YAYILIYOR

Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) desteğiyle Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) tarafından hayata geçirilen ve Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedeflerine ulaşabilmesine destek vermeyi hedefleyen, Ticari Bilgi ve İstihbarat Merkezi (TBİM) Projesi yurt geneline yayılıyor.



Ayhan KIZILTAN
MTSO Yönetim Kurulu Başkanı

MTSO ile Balıkesir Ticaret Odası, Balıkesir Sanayi Odası, Ayvalık Ticaret Odası, Burhaniye Ticaret Odası, Edremit Ticaret Odası, Bandırma Ticaret Odası, Güney Marmara Kalkınma Ajansı ve Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) arasında 'Ticari Bilgi ve İstihbarat

Merkezi (TBİM) Hizmetleri ve MTSO Personel Sınav ve Belgelendirme Hizmetleri İşbirliği Protokolü' imzalandı. TBİM Projesi ile ülkenin ihracatını artırıp, üreten Türkiye'nin ürünlerini ihracata entegre ederek büyüüp zenginleşmesine katkı sunmak ve Türkiye'nin yaklaşan 2023 yılı ihracat hedeflerine ulaşabilmesine destek vermek amaçlanıyor.

"Yeni nesil ticari bilgi üretiyoruz"

MTSO Hizmet Binası'nda gerçekleşen imza törenine MTSO Meclis Başkanı Hamit İzol ile Yönetim Kurulu Üyesi Halil Kürek de katıldı. MTSO Hizmet Binası'nda gerçekleşen imza töreninde konuşan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan, projenin Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA)'nın destekleriyle hazırlandığını hatırlatarak, "Bu projeye yeni nesil ticari bilgi üretiyoruz. Mersin'de ve bölgemizde çok sayıda ihracatçımızın faydalandığı bir proje. İmzalanan protokol sonrasında sizlerin de çok faydasını göreceğinize inanıyor-



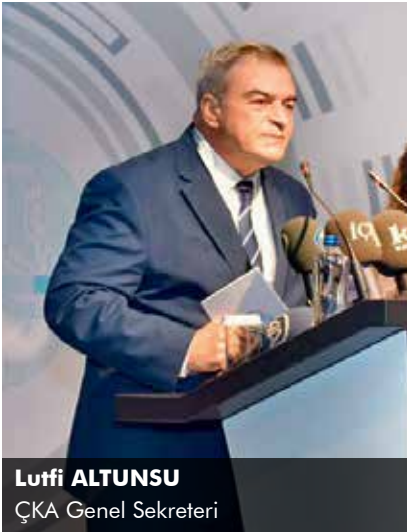
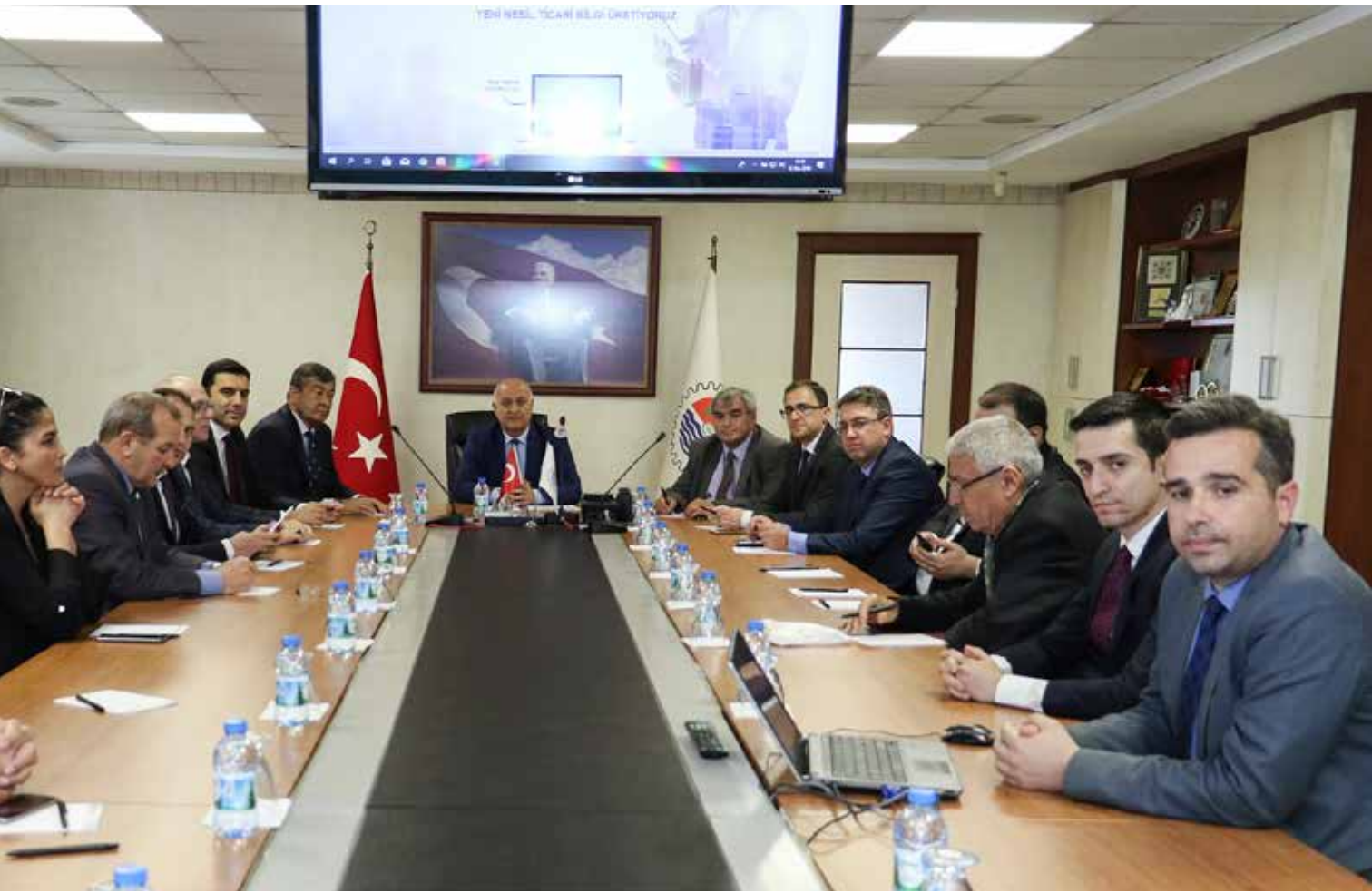
rum" dedi. Türkiye ekonomisini Türk iş dünyasının özverili ve fedakar çalışmalarının ayakta tuttuğunu vurgulayan Kızıltan, böyle projelerin özel sektörün elini güçlendirdiğini ve çalışmalarını hızlandırdığını dile getirdi.

"Bu proje Türkiye'nin projesidir"

Acımasız ve sert bir rekabetin olduğu küresel pazarlarda bilgi olmadan rekabet edebilmenin mümkün olmadığını belirten Kızıltan, "İşte TBİM ile firmalarımız bu büyük bilgiye kavuşacak, rekabet gücü sağlayacak verileri elde edecek. Daha güvenle ve verimli bir ihracat politikası kurgulayabilecek" ifadelerini kullandı. Projenin artık Türkiye'nin projesi olduğunu vurgulayan Kızıltan, yapılan işbirliği protokolünün ülke ihracatına değerli katkılar sağlayacağına inandığını söyledi.

"TBİM Türkiye'nin ticari hayatında dönüm noktası olacak bir proje"

ÇKA Genel Sekreteri Lutfi Altunsu ise



Lutfi ALTUNSU
ÇKA Genel Sekreteri

konuşmasında projelere mali kaynak sağlayan bir kurum olduklarını hatırlatarak, "İyi, uygulanabilir projelere destek vermek en büyük arzumuz. TBİM ise örnek projelerden biri. Türkiye'nin ticari hayatında dönüm noktası oluşturacak bir proje" değerlendirmesini yaptı. Büt-

çesi küçük olmasına rağmen işlevi çok büyük olan bu projenin yurt geneline yayıldığını görmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Altunsu, "Bilginin tüm ilişkileri belirlediği bir çağda yaşıyoruz. Bu proje ile ticari bilgiler elinizin altına geliyor. Ülke analizleri, hedef pazar analizleri yapıyor. Yıllardır bu bilgiler oralarda duruyor ve biz yararlanamıyorduk. Bu vesile ile bilgileri nasıl kullanabileceğimizi öğrendik. Hedefimiz, ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik sıkıntılardan kurtulup 2023 hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunmak" dedi.

"Türkiye'nin ilk ajansı olan ÇKA'yı her zaman örnek alıyoruz"

Güney Marmara Kalkınma Ajansı Genel Sekreter Vekili Abdullah Güç ise, toplantıda ÇKA'nın Türkiye'deki ilk kalkınma ajansı olduğunu, MTSO'nun ise ÇKA'nın kurulmasında öncü kurumlardan biri olduğunu hatırlatarak, "ÇKA'yı her zaman örnek alıyoruz. Bizim için bölgeniz her zaman örnek teşkil etti.

Bugün imzalanan protokol, düşüncelerimizin daha da somutlaşmasını sağladı" dedi.

"Amacımız kentimizin ve ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak"

Balıkesir Sanayi Odası Başkanı Hasan Ali Eğinlioğlu, "İmzaladığımız bu protokolün ülkemiz ve bölgemizin kalkınması adına önemini farkındayız. İlişkilerimizin bundan sonra da artarak devam etmesini dileriz" derken Balıkesir Ticaret Odası Başkanı Rahmi Kula toplantıda, "Mersin'in bize, bizim Mersin'e katacak artı değerlerimiz olduğunu düşünüyorum. Amacımız önce bulunduğumuz şehrin ardından da ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak, taş üstüne taş koymaktır" ifadelerini kullandı.

MTSO Genel Sekreteri A.Kadir Dölek'in Mersin ekonomisini ve Projeler Müdürü Fevzi Filik'in TBİM'i anlattığı sunumların sonrasında toplantı, protokolün imzalanmasıyla sona erdi.

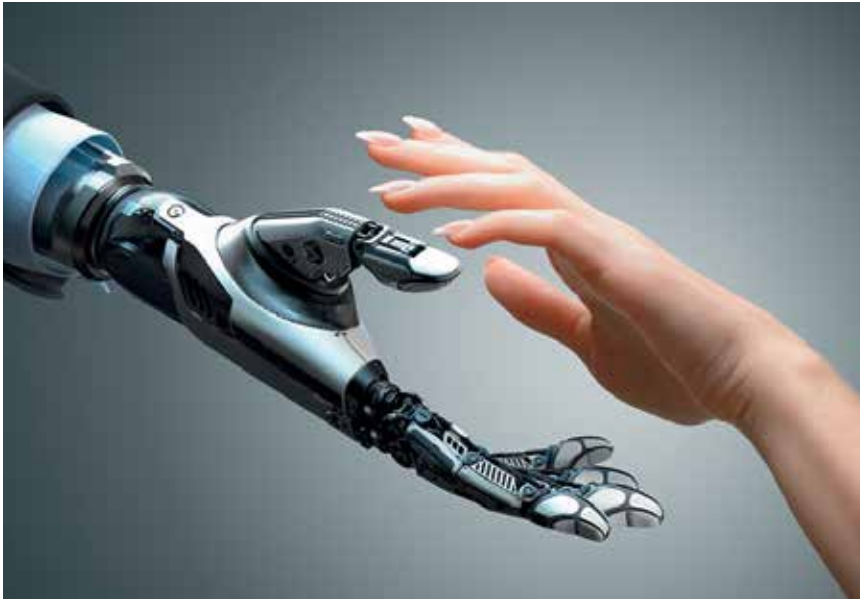
TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI 40 BİN KİŞİYİ AĞIRLADI

Türkiye İnovasyon Haftası, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda 3-4 Mayıs 2019 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Etkinlik kapsamında, Shazam Kurucu Ortağı Chris Barton gibi alanında uzman konuşmacıların katıldığı inovasyon odaklı konferanslarının yanı sıra, inovatif sergi ve atölye çalışmaları da düzenlendi. İlk gününde 20 bin 800 kişinin katıldığı "Türkiye İnovasyon Haftası" ikinci gününde toplam 40 bin kişiyle bugüne kadarki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı.

2012 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası; global şirketlerin üst düzey yöneticilerinden, inovasyonun fikir liderlerine, akademisyenlerden öğrencilere, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin yöneticilerinden kamunun en üst düzey temsilcilerine kadar inovasyona dokunan tüm paydaşları 7. kez bir araya getirdi. 3-4 Mayıs 2019 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde

gerçekleştirilen Türkiye İnovasyon Haftası'nın açılışını Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan yaptı. Dünyada ve Türkiye'de fark yaratan uluslararası profesyoneller, sanayiciler, akademisyenler ve üniversite öğrencileri etkinlikte bir araya geldi. İnovasyon odaklı konferans, sergi ve atölye çalışmaları ve deneyim alanları ile dünya çapında bir etkinlik olan "Türkiye İnovasyon Haftası"nda konuşan TİM Başkanı İsmail Güllü, "Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak düzenlediğimiz bu etkinlik inovasyonun tek adresi olduğunu perçinledi. Her platformda dile getirdiğimiz 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' hedefimize, ihracatta rekorların kalıcı bir hale gelmesine, ancak inovasyonu ve teknolojik dönüşümü üretimimize ve ihracatımıza entegre ederek elde edebiliriz" şeklinde konuştu.

"Çağın gereği neyse onu yapmalıyız"
İsmail Güllü, "Salonlarımız, yenilik peşinde koşan arzulu gençlerimizle, firmalarımızla doldu taşı. 'Dış Ticaret Fazlası





İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

Veren Türkiye' hedefimize, ihracatta rekorların kalıcı bir hale gelmesine, ancak inovasyonu ve teknolojik dönüşümü üretimimize ve ihracatımıza entegre ederek elde edebiliriz. Bugün bu salonu dolduran misafirlerimizin önemli bir kısmının genç arkadaşlarımızdan, İnoVaTİM ailemizden oluştuğunu görmek, son derece memnuniyet ve umut verici.

Geleceğe uzanan yolu bugünden inşa etmek istiyorsak, gençlerimizin sürecin merkezinde yer alması hayati bir önem taşıyor. Çünkü geleceğe sizlerin dinamik ve yenilikçi bakış açıları ile ulaşabiliriz. Yeni hikayeleri sizlerin bitmek bitmeyen enerjileriniz ile yazabiliriz" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle, göreve geldikleri günden itibaren "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" misyonu ile hareket ederek, inovasyonun önemine vurgu yaptıklarına, bu kapsamda İnovasyon Haftası'nı daha köklü bir şekilde ele aldıklarına dikkat çekti. "Geleneklere sahip çıkmak, bizi verimsizliğe iten üretimleri, yaklaşımları ve anlayışları muhafaza edeceğiz anlamına gelmemeli" diyen Gülle, şöyle konuştu, "Değişmek kolay değil. Söyleyince de olmuyor. Ancak bir gerçeği de hatırlayalım, değişmemiz gerekiyor, çünkü buna mecburuz. Son 17 yılda, Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, sürekli zenginleştirilen teşvik ve yatırım destekleriyle, Türkiye'nin dört bir yanında organize sanayi bölgelerine ve ihtisas bölgelerine yönelik büyük hamleler gerçekleşti. On

binlerce fabrikanın açılışına şahit olduk. Ancak geldiğimiz noktada, artık çağın gereği neyse onu yapmalı, bize duyulan güveni boşa çıkarmamalıyız. Çünkü 21. Yüzyıl mal üretimi değil, çözüm üretimi yüzyılı." Türkiye'nin, bölgede ve dünyada gelişimi, kalkınması için pusula arayan pek çok gelişmekte olan ülke için bir referans noktası olduğunu da kaydeden Gülle "Bizler de, Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, ülkemizin ürün ve hizmetlerini dünyanın her noktasına taşımaya kararlıyız" dedi. Gülle, "Önümüzdeki 4.5 yılı, Türkiye'nin Avrasya'daki oyun kurucu gücünü perçinleyen, küresel büyüme ve ticaretteki payımızı yüzde 1.5'e çıkaracak şekilde, son derece verimli kullanmamız gerekiyor. İş dünyasının, bilim dünyasının ve sanat-tasarım dünyasının siyasi istikrardan güç alan bu şansı doğru kullanarak, inovasyon ve 5G sürecine dâhil olması gerekiyor. Türkiye İnovasyon Haftası'nın, yeni tasarımı ile bu beklentilerin gerçekleştirilmesine imkân sağlayacağına inanıyorum" diye konuştu.

Türkiye'yi göklere taşıyacak

Programda üretimi tamamlanan Bayraktar TB2 ve çalışmalarına devam edilen Akıncı İHA ve Muharip İnsansız Uçak Sistemi (MIUS) projelerini tanıtan Selçuk Bayraktar, "Bayraktar TB2 terörle mücadelede çok daha önemli vazife üstlenmiş oldu. Bugüne kadar 95 bin saatin üzerinde uçuş gerçekleştirdi. Biz konuşurken onlarca havada, her gün bu saat git gide artıyor. Şu anda TSK, EGM ve MİT'in envanterinde 80 adet hava aramız görev yapıyor. Bunların da 9 tanesi yurt dışında görev yapıyor. Bu sayı daha da artacak. Şu anda Akıncı İHA da geliştirme faaliyetleri devam ediyor. Bu 5 buçuk tonluk bir uçak. Daha stratejik görevler yapabilmeye özelliğine sahip. Seyir füzeleri de taşıyabilecek. İlk uçuşu da 3-4 ay sonra gerçekleşecek. Bu Türkiye'yi bir üst lige taşıyacak" dedi.

"Savunma sanayisinde 600'ü aşkın proje bulunuyor"

Bilime, teknolojiye, bilgiye dayanmayan projelerin bir süre sonra başarısız olacağını ifade eden Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir ise "Şu anda savunma sanayisinde 680-690 adet proje gidiyor. Sadece AR-GE kavramı altında yüze yakın projemiz var. Sorgulamak, herkesin yaptığı gibi değil ama böyle yapsam nasıl olur diye düşünmek yine inovasyonu, buluşçuluğu tetikleyen noktalardan bir tanesi. Bilime, teknolojiye, bilgiye dayanmayan projeler bir yere kadar başarılı



olabilir ama eğer geleceğe yönelik bir şey yapmak istiyorsanız mutlaka o konunun teknoloji, bilgisi, araştırması altyapısı oluşturulmak zorundadır" dedi.

"474 milyon dolar Ar-Ge harcaması yapıldı"

ASELSAN Genel Müdürü Prof. Dr. Haluk Görgün ise değişimin hızının hiçbir zaman şimdiki gibi olmadığını, gelecekteki değişim hızının da şimdikinden daha hızlı olacağını vurguladı. Savunma sanayisinin dışa bağımlılığın azaltılması ve yerli milli ürünlerle ihtiyacın giderilmesinin ASELSAN'ın temel hedeflerinden olduğunu aktaran Görgün, "ASELSAN'ın yaptığı yatırımlar açık ara birinci oldu

ğunu gösteriyor. ASELSAN'ın yaklaşık 4 bin Ar-Ge personeli var. Geçen yıl 474 milyon dolar Ar-Ge harcaması yapıldı. Temel olarak şirketin anayasasında var, her yıl cironun yüzde 50'si mutlaka Ar-Ge'ye ayrılıyor. Geçen sene 54 üniversite ile çalıştık. 126 proje ASELSAN tarafından desteklendi ve üniversite projelerine ödenen miktar 154,2 milyon dolar oldu" diye konuştu.

"İnovasyon şampiyonlarına ödülleri verildi"

2018 yılı inovasyon şampiyonlarının açıklandığı "İnovatig Ödül Töreni"nde İnovasyon Stratejisi kategorisinde TÜPRAŞ birinciliği elde ederken, ikinciliği



Kastamonu Entegre Ağaç, üçüncülüğe ise Tusaş-Türk Havacılık ve Uzay Sanayi şirketi layık görüldü. İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü kategorisinde ilk sırayı Wisser Wash Konfeksiyon alırken, Beyçelik Gestamp Otomotiv ve Latro Kimya ikinci ve üçüncü sırada yer aldı. İnovasyon Döngüsü kategorisinde Asis Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri birinci olurken, Bead Teknoloji ikinci, Chef Seasons Gıda üçüncü oldu. İnovasyon Kaynakları kategorisinde Havelsan Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret birinci, DYO Boya ikinci, Sedef Gemi İnşaatı üçüncü oldu. İnovasyon Sonuçları kategorisinde Estaş Eksantrik Sanayi birinci sırayı alırken, Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para ile Okyanus Teknoloji Bilgisayar ikinci ve üçüncü sırada yer aldı.

İnovALİG Özel Ödüllerinde Ar-Ge Liderliği Özel Ödülü'nü Arçelik adına Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Girişimcilik Özel Ödülü'nü Türkiye Ekonomi Bankası adına Genel Müdür Ümit Leblebici, Teknoloji Geliştirme Özel Ödülü'nü Turkcell adına

Rakamlarla İnovasyon Haftası

40 BİN

Katılan Ziyaretçi

200

Verilen Ödül ve Sertifika

30+

Katılan Firma

45+

Panel ve Konferans

101

Yerli ve Yabancı Konuşmacı

30

Katılan Üniversite

Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça ve Uluslararası Başarı Özel Ödülü'nü THY adına Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı M. İlker Aycı aldı.

Dünyaca ünlü isimleri ağırladı

Türkiye İnovasyon Haftası" ilk gününde Estonya Eski Devlet Başkanı Toomas Hendrik Ilves, National Geographic CTO'su Marcus East, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr.

Ali Taha KOÇ, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Medya Sanatçısı ve Yönetmen Refik Anadol gibi dünyada ve Türkiye'de alanında uzman isimleri ağırladı. Ziyaretçiler, "Teknolojik İlerlemede Çarpıcı Etkisi: Savunma Sanayi" ve "Hayata Dokunan İnovasyon" başlıklı panellerde inovasyonla ilgili gelişmeleri dinleme ve yeniliklere tanık olma fırsatı yakaladı.

NİSAN AYI İHRACATI YÜZDE 5,4 ARTARAK 15 MİLYAR DOLARI AŞTI

Cumhurbaşkanı Erdoğan katıldığı İnovasyon Haftası'nda ihracat rakamlarını açıkladı. "Nisan ay itibarıyla ihracatımız bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,4 artarak 15 milyar 273 milyon dolara ulaştı" dedi. İthalatın yüzde 14,6 azalarak 18,1 milyar dolara gerilediğini ifade eden Erdoğan, "Böylece dış ticaret açığımız yüzde 57,8 azalarak 2 milyar 831 milyon dolar olarak gerçekleşti" diye konuştu.

Erdoğan konuşmasına şöyle devam etti: "İhracatımızın ithalatımızı karşılama oranı ise geçen yılın nisan ayında yüzde 68,3 iken bu yıl aynı oran yüzde 84,4'e yükseldi. Bizim için artık mal ve hizmet ihracatı tek başına yeterli değildir. 2023 hedeflerimize ulaşabilmemiz için yaptığımız ihracatın katma değerini yükseltmemiz gerekiyor. Her konuda olduğu gibi ihracat hususunda da bir düğüm noktası vardır. Onu aşana kadar adeta iğneyle kuyu kazar gibi çalışmamız gerekiyor ama bu düğümü çözdüğümüzde bir anda adeta kanatlanıp uçmaya başladığımızı görürsünüz. Türkiye iğneyle kuyu kazma noktasını geride bırakmış ve kanatlanıp uçuş aşamasının eşğine gelmiş bir ülkedir."



AKİB VE ALTERNATİFBANK İHRACATÇI İÇİN EL ELE



AKİB, ihracatçıların finans ihtiyaçlarına çözüm üretebilmek amacıyla, Alternatif Bank ile işbirliği protokolü imzaladı. Protokol kapsamında bin ihracatçıya 200 milyon dolarlık kredi imkânı sağlanmasının yanında Katar, Umman, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'ndeki pazarlara girmelerinde de destek sağlanacak.

AKİB, ihracatçıların kaynak ihtiyaçlarına çözüm üretebilmek amacıyla, Alternatif Bank ile işbirliği protokolü imzaladı. Protokol toplantısında konuşan Alternatif Bank Ticari Bankacılık Satış ve Performans Müdürü Şule Özbaş; Mersin, Adana ve Antep'in ciddi ihracat rakamlarına ulaştığı bir bölge olduğunu hatırlatarak, "2019'un devamında bu bölgede bin ihracatçı müşteriye ulaşarak, toplamda 200 milyon dolar değerinde kredi sağlamayı hedefliyoruz" dedi. İmzalanacak protokol ile Alternatif Bank; işletme, ihracat, yatırım kredileri, gayri-nakdi krediler, ödeme ve tahsilat işlemleri, dış ticaret işlemleriyle birlikte sigorta ve leasing gibi bankacılık dışı işlemlerde AKİB üyelerinin ihtiyacına özel olarak şekillendirilecek avantajlı hizmet ve çözümler sunacak. Alternatif Bank ayrıca, ortağı olan The Commercial Bank'ın Katar, Umman, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'ndeki gücüyle de ihracatçılara yeni pazarlara girmelerinde destek olacak.

"Finans sorununu çözeceğiz"

Toplantıda konuşan AKİB Koordinatör Başkanı Ali Uğur ATEŞ ise imzalanan bu protokol ile ihracatçıların avantaj kazanacağını vurgulayarak, "İhracata en çok ihtiyacımız olan bu günlerde tüm gücümüz ve kurumlarımızla ihracatçının yanında olmalıyız, ihracatçımızın en

önemli sorunu olan finans sorununu bu tarz işbirlikleri ile çözmeye çalışacağız. Gelişimlerimiz artarak devam edecektir. Normalde Türkiye ihracatındaki toplam artış yüzde 3,2 seviyelerinde iken bizim bu noktada 2019'un ilk 4 ayı ile geçtiğimiz yılın aynı dönemini karşılaştırdığımızda yüzde 20 ye yakın bir artışımız var. Bu yılın ilk 4 ayında 4 milyar 650 milyon dolarlık ihracat yaptık. Tüm üyelerimize gerekli hizmetler noktasında her türlü çalışmayı yapıyoruz. İmzalanan bu protokol ile başarılarımızın artarak devam edeceğini ümit ediyorum" diye konuştu.

"Komisyon oranını sabitledik"

Şule Özbaş ise konuşmasında, protokol anlaşmasının en önemli maddelerinden birinin, mevcutta ortalama yüzde 1 ile yüzde 2,5 seviyelerinde seyreden banka komisyonunun, imzalanan protokol ile

net yüzde 1' düşürülmesi olduğunu vurgulayarak, "Komisyon oranını sabitledik. Müşterilerimiz, yabancı para teminat mektubundan, exim ve reeskont kredilerinden yüzde 1 komisyon ödeyerek, yıllık gayri nakit krediden faydalanabilecekler" dedi. Hizmet masraflarını tamamen sıfırladıklarını aktaran Özbaş, ihracatçıya ek gider yaratmayacaklarını dile getirdi. Özbaş, dış ticaretin finansmanına yönelik kredi ihtiyaçlarında, üyelerin değerlendirme süresinin öncelenecek ihracatçıya daha hızlı dönüş yapacaklarını aktardı. Uygulamaya koydukları yeni projelerinden birinin de, sundukları terzi usulü özel bankacılık hizmetleri olduğunu belirten Özbaş, "Büyük ölçekli veya ihracata yeni başlamış firmalara öznel çözümler üreterek, ülkelerin mevzuatları ve kendi kambiyo sistemimiz ile ilgili destek sunuyoruz" diye konuştu.

"Dış ticaretle uğraşan firmalarımızın her zaman yanındayız"

2018 yılında 27 milyar TL aktif büyüklük, 205 milyon TL kar, yüzde 16 öz kaynak karlılığı ile yılı tamamladıklarını kaydeden Özbaş, "Her zaman iş insanlarının, ihracatçının dış ticaretle uğraşan firmaların yanında olduklarını vurgulayarak önümüzdeki dönemde de AKİB üyeleri ile yapmış olduğumuz bu anlaşma ile ihracatçılarımıza daha fazla hizmet ulaştırabilmek istiyoruz" diye konuştu.



TÜRKİYE ÜRETİMİNİN YÜZDE 30'UNU KARŞILAYAN KARAMAN'LI ÜRETİCİ ÇİKOLATADA DA İDDİALİ

Karaman Türkiye'de bisküvinin başkenti olarak anılıyor olsa da şekerleme ve çikolatada da en az bisküvide olduğu kadar iddialı. Öyle ki Türkiye'de çikolata ve şekerleme üretiminin yüzde 30'u Karaman'dan karşılanıyor. Bu yıl da bayramda evlerimize girecek çikolatanın lezzeti, Karaman'lı üreticilerin elinden çıkacak.





Rifki BOYNUKALIN

ANI Bisküvi Yönetim Kurulu Başkanı

Bayram kapıda. Bu yıl Haziran ayına denk gelen Ramazan Bayramı vesilesiyle yine evlerimize birbirinden leziz şekerlemeler ve çikolatalar girecek. Evlerimiz birbirinden leziz tatlarla bu bayram da şenlenecek. Küçükten büyüğe herkesin severek yediği çikolata ve şekerlemelerin tüketimi bayram hareketliliğiyle nedeniyle kuşkusuz bir hayli artacak. Öyle ki Uluslararası Kakao Örgütü'nün (International Cocoa Organization-ICCO) verilerine göre Türkiye'de kişi başı 3.1 kg çikolata tüketiliyor. Uzmanlar bu oranın özel günlerde ve bayramlarda çok daha fazla olduğunu ifade ediyor. Peki Karaman bu artışın ne kadarını karşılıyor? Bisküvinin başkenti olarak anılan Karaman'ın bereketli topraklarında şekerleme ve çikolata üretiminde durum ne? Tüketici en çok hangi tip çikolataları tercih ediyor? Karaman bu bayramda hangi ürünlerin üretimini artıracak? Çikolatanın bu kadar tüketilmesinin nedeni

ne ve çikolatanın faydaları neler? Karaman'ın, bisküvi, çikolata ve şekerlemede ihracat şampiyonu olan şirketlerinden Anı Bisküvi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Rifki Boynukalın bayram öncesinde Karaman'daki şekerleme ve çikolata üretimiyle ilgili dergimize konuştu.

“Üretimin yüzde 30'unu karşılıyoruz”

Karaman bisküvi sektörünün temeli 1960'lı yıllarda atılmış ve bölgede ilk tesisler yine bu yıl kurulmuş. O günden beri kentin ismi bisküvi ile anılıyor. Karaman bisküvi, çikolata, kek, gofret gibi unlu ve şekerli gıda üretiminde, yalnız Türkiye'nin değil, Dünya'nın önde gelen merkezlerinden biri olma kapasitesine ulaştı. Bölgede yetişen buğday, şeker ve süt bu sanayinin gelişmesinde önemli rol oynadı kuşkusuz. Karaman'da günümüzden 50 yıl önce, ilkel usullerle başlayan bisküvi ve gofret imalatı, bugün dünya standartlarının üzerinde bir kaliteye ulaşmış durumda. Bu tesislerde 400 çeşit bisküvi ve diğer unlu mamuller üretiliyor. Karaman'da faaliyet gösteren firmalar her sene uluslararası sahada 'Kalite Ödülü'ne layık görülüyor. Karaman'da bulunan bisküvi tesisleri üretimlerinin büyük bir kısmını yurtdışına ihraç ederek ülkemize önemli ölçüde döviz girdisi sağlıyor. Bu nedenle bisküvinin başkenti olarak anılan Karaman'ın aslında çikolata ve şekerlemedeki üretimde de payı oldukça büyük. Öyle ki Rifki Boynukalın, Karaman'da çikolata ve şekerleme üretiminin Türkiye'nin toplam üretiminin yüzde 30'unu karşıladığını ifade ediyor. “Bisküvi de hesaba katıldığında bu oran yüzde 40'a çıkıyor. Karaman'ın sektördeki payı yüksek” diyor.



“Bayramlarda en çok madlen ve top çikolata tercih ediliyor”

Çocukların avuç avuç aldığı büyüklerin asla hayır diyemediği bayram çikolatalarında bu bayram hangi ürün revaçta olacak? En çok hangi çikolataları göreceğiz? Bu konuda da önemli bilgiler veren Boynukalın, “Bayrama yakın dönemlerde özellikle de madlen ve bar tipi çikolata ile çift büküm ambalajlı top çikolatalarının üretiminin arttığını ifade ederek, bayramlarda en çok talep gören çikolata ürünlerinin bu ürünler olduğunu, tüketicinin en çok bu ürünleri tercih etmeleri nedeniyle gerek Türkiye genelinde gerekse Karaman'da bu ürünlerin üretiminin arttığını ifade ediyor.

Şeker olarak ise meyveli ve sert şekerlerin tercih edildiğini söyleyen Boynukalın, “Son yıllarda bayramlar sıcak aylara denk geldiğinden çikolata ve şekerde stoklu çalışma ve daha çok üretim yapma planları devreye girdi” diyor.

Neden bu kadar çok seviyoruz?

Çikolataya ve diğer tatlılara olan rağbetin başlıca sebebi kuşkusuz ki tüketicinin damak tadı. Tüketici çikolatayı gerçekten seviyor. Öyle ki üzülduğünde mutlu ol-





mak için ilk çikolataya koşuyor, bayramlarda yine akla ilk çikolata geliyor. Aslında özel her anın başrolünde çikolata bulunuyor. İngiltere’de yapılan yeni bir araştırmaya göre Batı dünyasında çikolatalı ürünler, kadınların yüzde 91’i ve erkeklerin yüzde 87’si tarafından uzun süredir sevilerek tüketiliyor. Fakat çikolataya olan düşkünlük Çin ve Hindistan gibi çok kalabalık nüfuslu ve orta sınıfın büyümeye devam ettiği ülkelerde de hızla artıyor. Bireysel gelir seviyesinin yükselmesi ve damak tadının değişmesi de sektörel büyümeyi destekleyen en büyük etkenlerden.

Diğer taraftan şeker ve şekerleme endüstrisi yükselişe geçtiği zamanlarda bile tüm bütçe kısıntılarına rağmen çikolata satışlarında bir düşüş meydana gelmedi. Çikolata lüks tüketim olarak değerlendirilirken, son yıllardaki istikrarlı satış rakamları sektör gözlemcilerini şaşırttı. İnsanlar tatil vb. gibi çok pahalı hizmetler satın almaktan kaçınırken, evde kendilerini mutlu edebilecek harcamalardan vazgeçmedi. Çikolata, bütçeyi aşmayan bir lüks tüketim olarak görüldü ve günümüzde de hala böyle görülmeye devam ediyor.

Çikolata’nın Faydaları

- Çikolata, beynin “endorfin” salgılamasına katkıda bulunuyor. Endorfin beyni rahatlatıp gevşetiyor. Çikolata yediğimizde, mutluluk hormonu olarak bilinen serotonin seviyemiz de artıyor, böylelikle kendimizi daha mutlu hissediyoruz.
- Mutluluk kaynağı olarak bilinen çikolata antioksidan özelliğine de sahip.
- Çikolatanın içindeki kakao, polifenol adlı bir antioksidan içeriyor. Bir parça bitter çikolatada meyve, sebze ve çaydakinden daha fazla polifenol bulunuyor.
- Çikolata, içerdiği potasyum ile stresle mücadelede yardımcı oluyor.
- Bağışıklık sistemi için faydalı olan demir ve çinko, çikolatada bol miktarda bulunuyor.

Rakamlarla Şeker ve Çikolata Tüketimi

- Dünyanın en çok çikolata tüketen ülkesi İsviçre. Kişi başına 8.7 kilogram çikolata tüketen İsviçre’yi 7 ile 8 kilogram arasındaki tüketimlerle yine Avrupa ülkeleri izliyor.
- Türkiye’de ise kişi başı çikolata tüketimi 3.1 kilogram.
- Şekerleme pazarında ise Türkiye ile Avrupa arasındaki tüketim farkı daha yüksek. Avrupa ülkelerinde tüketim ortalama 4-5 kilogram arasında seyrederken Türkiye’de miktar 1.5 kilogram düzeyinde.
- Bayramlarda çikolata tüketimi artıyor. Türk halkı, paketli çikolatayı bayram ziyaretlerine götürmeyi, dökme çikolatayı evinde misafirlerine ikram etmeyi tercih ediyor.
- Bayram dönemlerinde özellikle fındık, fıstık çeşnili ve krema dolgululu çikolata seçenekleri tercih ediliyor.
- Dökme çikolata en çok İç Anadolu’da, paketli ikramlık çikolata ise Marmara’da tercih ediliyor. İkramlık şekerlemenin ise yüzde 50’si Ramazan Bayramı döneminde tüketiliyor.
- Şekerlemenin yüzde 46’sı Doğu ve Güneydoğu Anadolu tüketilirken bu bölgeleri sırasıyla İç Anadolu, Marmara, Akdeniz, Ege ve Karadeniz takip ediyor.



Mesleğe terzilikle başladı 49 ülkeye açıldı

PISERRO Kurucu Başkanı Ali Rıza KISAKÜREK:

KAHRAMANMARAŞ'TAN BİR DÜNYA MARKASI ÇIKARDIK

“Duayen İhracatçılar” serimizin bu ayki konuğu PISERRO markasının Kurucu Başkanı Ali Rıza Kısakürek. 11 yaşındayken terzi çırağı olarak başladığı mesleğinde bugün PISERRO markası ile zirvedeki oyuncular arasında yerini aldı. Kahramanmaraş'tan bir dünya markası çıkardıklarını söyleyen Kısakürek, ilkokulun ardından terzi çıraklığı ile başlayan iş hayatını, şirketlerinin bugün geldiği noktayı ve deneyimlerini paylaştı.



Dergimizde, her ay sektöründe başarılı işlere imza atarak bir dünya markası yaratan iş insanlarını ağırladığımız “Duayen İhracatçılar” serimizin 6. Konuğu olan PISERRO markasının Kurucu Başkanı Ali Rıza Kısakürek'i ağırlıyoruz. 1949 yılında, Kahramanmaraş'ta doğan ve ilköğrenimini Kahramanmaraş'ta tamamlayan iş adamı Ali Rıza Kısakürek, 1960 yılında daha 11 yaşında iken terzi çırağı olarak çalışma hayatına başladı. 1965 yılında kalfa olduktan sonra, mesleğini daha da geliştirmek için İstanbul'a yerleşen Kısakürek 1965-1969 yılları arasında İstanbul'da yeni gelişmekte olan ve çok sevdiği Konfeksiyon ile tanıştı. Askerlik dönüşü memleketi olan Kah-

ramanmaraş'ta 2 yıl daha terzi kalfası olarak çalıştı. Fakat bu süreçte hep aklında hayallerini kurduğu konfeksiyon işinin olduğunu söyleyen Kısakürek, 1973 yılında hayallerini kurduğu işine, 18 m2'lik bir dükkanda emanet olarak bulduğu makine ve ütü masası ile başladı.

"Her ceket bir uçak"

"39 yıllık iş hayatımda 13 defa yer değiştirerek işlerimi büyüttüm" diyen Kısakürek şöyle anlatıyor, "39 yıldır konfeksiyon işindeyim halen hayallerimi tamamlamadım. Bu da işime olan tutkumu her zaman canlı tutuyor. Çünkü her bir hedefi tamamlayınca yenilerini koymak sizi daha iyilerini üretmeye teşvik ediyor."

Her Ceket Bir Uçak düşüncesi ile konfeksiyonu ağır sanayi gibi gören, istihdamın en yüksek olduğu bu iş kolunun Türk ekonomisine ışık tutacağını söyleyen Ali Rıza Kısakürek, işi hakkında şunları söylüyor, "Her ceket, bir uçak teknolojisi kadar titizlik ister. Bu vizyonla işlediğimiz kumaşlarla, erkek takım elbise klasmanında önemli bir kaliteye ulaştık. Takım elbise dikerken her zaman dünyanın en güzel takımlarını üretip pazarlayacağım günleri hayal ederek çalıştım ve şu an o aşamaya geldik. Ceket düşkünü biri olarak, hayal sınırlarını zorlayan, ceketle uçak teknolojisini isteyen bir kalite anlayışı ortaya koyan PISERRO'yu kurdum. Benim için marka olmak kaliteden geçer."

“Erkek takım elbise üretiminde ilk 10 firma arasındayız”

39 yıl önce kurduğu hayalin, 2003 yılında yeni yatırımlar yaparak modern bir konfeksiyon fabrikasına dönüştüğünü söyleyen Kısakürek bugün geldikleri noktayı şöyle özetliyor: “Bugün 25 bin 280 m2’lik alanda, yılda 223 bin 624 adet Takım Elbise, 316 bin 800 adet Ceket ve 760 bin 320 adet Pantolon imalatı yapabilecek kapasiteye sahip bir firma olduk. Kurumsallaşmanın günümüz ekonomisinde başarı ve büyümeyi getirdiğini düşünen Atlas Giyim Sanayi Ve Ticaret A.Ş., olarak Türkiye genelinde erkek takım elbise üretiminde ilk 10 firma arasında yer almaktadır. Artık her ceket bir uçak olacak ve PİSERRO’yu yurt dışına taşıyacak. Bu felsefe ile bugün 49 ülkede tescilli PİSERRO markası ile yatırımlarımıza devam ediyoruz.”

“39 yılda 13 kez büyüyen bir dünya markası olduk”

“1973 senesinden bu güne kadar hep özverili ve en üst seviyeye ulaşmak için çalıştık, 39 yılda 13 kere büyüyerek Kahramanmaraş’tan dünya markası olan PİSERRO’yu çıkardık. Yaptığımız yatırımları, taahhüt ettiğimiz yatırımlara



referans olarak kabul ederek, PİSERRO Markasının, Kahramanmaraş’ımıza ve ülkemize daha geniş katkılarda bulunacağına, Türkiye ve Dünya çapında ön sıralarda yer alarak, faaliyetlerimizi devam ettireceğine inanıyoruz ve güveniyoruz.”

“İstihdamı 30’dan 700 kişiye çıkardık”

“Markalaşmanın en önde gelen faktörü, kaliteli ürün üretiminden geçmektedir. PİSERRO olarak, 25 bin 280 m2’lik alanda kurulu, 16 bin 145 m2’lik kapalı alan üretim tesisi ve idari binaları ile hizmet veriyoruz. Tekstil sektöründe,

Dünya’da ve Türkiye’de yaşanan krize rağmen, şirketimiz hiçbir şekilde üretim durdurma ve işçi çıkarma eylemine girmemiş, aksine istihdamını ve kapasitesini artırmak için yeni yatırımlar yapmış, personel istihdamını 30 kişiden 700 kişiye çıkarmıştır. Hizmetimiz 700 kişiye istihdam sağladığımız gibi milli ekonomiye de katma değer kazandırmaktadır.”

“İhracatımızın yüzde 60’ını Almanya’ya yapıyoruz”

“Şu an üretimimizin yüzde 65’ini ihraç ediyoruz. Bu başarının sırrı kaliteli üretim anlayışımızda saklı. Zor olan başarıyı yakalamak değil başarılı kalmaktır. Biz bunu başarıyoruz” diyen Kısakürek, yüzde 65 olan ihracatın yüzde 60’ını Almanya’ya yaptıklarını söyleyerek ekliyor: “En büyük pazarımız şu an Almanya. Fransa, İngiltere ve Rusya’ya da ürün gönderiyoruz. Bu dönem Türki Cumhuriyetler ve Fransa’ya odaklanacağız. Hedef pazar olarak buraları belirledik. İç pazarda 14 şubemiz 12 bayimiz var. İran’da 2, Rusya’da 4 franchisingimiz bulunuyor.”

“Takım elbisede dönüşüm zamanı”

Sektörün sıkıntılı bir süreçten geçtiğini söyleyen Kısakürek, artık insanların takım elbise giymez olduğunu takım elbise modellerinde de yoğun bir dönüşüm gerçekleştiğini ifade ederek şunları söylüyor: “Bizim pazarımızda model anlamında daralıyor gibi görünüyor. Bu nedenle gençlere yönelik bir dönüşüm söz konusu. Kalıpları moda uyguna hale getirerek bu dönüşüme ayak uyduruyoruz. Yaptığımız dönüşümle herkese hitap ederek kalitemizi tescilliyoruz.”



Genç girişimcilere tavsiyeler...

“En büyük avantajımız ülkemizi, işimizi ve Kahramanmaraş’ı çok sevmektir. Başarılı olmak isteyen insan, önce işini severek yapmalı, ülkesini sevmeli. Hayalleri ve ufkunu açık olmalı. Başarı tarif edilemeyecek kadar sorumluluk getiriyor. Başarılı olmak ne kadar zorsa, başarılı kalmak çok daha zordur. Başardım derseni geriye sayarsın. Başarı; çalışanlarına, ticaret yaptığın firmalara ve en önemlisi ülkemize karşı sorumluluklarımızı yerine getirmektir. Başarılı kalarak bu sorumluluklarımıza sahip çıkmalıyız. En önemlisi de doğduğumuz ve geldiğimiz yeri unutmamalıyız”

YÖRESEL LEZZETLER GÖZ DOYURDU



Adana'da, farklı illerden gelen aşçıların yerel lezzetlerle farklı sunumlar yaptığı, gıda ürünlerinin üretim, işleme süreçlerinde ihtiyaç duyulan yeni malzeme ve teknolojilerin sergilendiği Çukurova Gıda ve Yöresel Lezzetler Fuarı Adana TÜYAP'ta gerçekleştirildi. Adana Valisi Mahmut Demirtaş, TÜYAP Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'ndeki fuarda, kentin malzeme çeşitliliği, kalitesi ve zenginliğiyle geleneksel Türk mutfağının önemli merkezlerinden biri olduğunu söyledi. Tüm dünyada isim yapmış şeflerin, geleneksel mutfaklara ve pişirme tekniklerine yöneldiğini ifade eden Vali Mahmut Demirtaş, fuarlar ve festivallerle, geleneksel mutfağın kültür mirasını yemeklerini ziyaretçilerin beğenisine sundukları başarılı bir fuar gerçekleştirdiklerini söyledi.

Bu Yıl Tema "AKDENİZ ŞÖLENİ" Olacak ADANA LEZZET FESTİVALİ İÇİN HAZIRLIKLAR BAŞLADI

4-6 Ekim 2019 tarihlerinde gerçekleştirilecek Adana Lezzet Festivali için hazırlıklar başladı. Bu yıl "Akdeniz Şöleni" konseptiyle düzenlenecek festivale Lübnan, İtalya, KKTC, Fas, İspanya, Bosna Hersek, Yunanistan ve Arnavutluk gibi ülkelerin yer aldığı Akdeniz ülkeleri de davet edilecek.



Bu yıl "Akdeniz Şöleni" konseptiyle düzenlenecek "Adana Lezzet Festivali" Yürütme Kurulu Toplantısı Vali Mahmut Demirtaş başkanlığında gerçekleştirildi. Toplantıya Vali Demirtaş'ın yanı sıra; Büyükşehir Belediye Başkanı Zeydan Karalar, Vali Yardımcısı Mustafa Yavuz, Seyhan Belediye Başkanı Akif Kemal Akay, Yüreğir Belediye Başkanı Fatih Mehmet Kocaispir, Sarıçam Belediye Başkanı Bilal Uludağ, Çukurova Belediye Başkanı Soner Çetin, oda başkanları ile yürütme kurulu üyeleri katıldı. Bu yıl festivale aralarında Lübnan, İtalya, KKTC, Fas, İspanya, Bosna Hersek, Yunanistan ve Arnavutluk gibi ülkelerin yer aldığı Akdeniz ülkeleri davet edilecek. UNESCO Yaratıcı Şehirler Ağı'nda Gastronomi kenti olan Gaziantep ve Hatay'ın yanı sıra Mersin de fuara katılacak.

İMOB MERSİN MOBİLYA FUARI 50 BİN ZİYARETÇİYİ AĞIRLADI

CNR EXPO Yenişehir Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen 'İMOB Mersin Mobilya Fuarı' sektörün önemli temsilcilerini bir araya getirdi. Fuarra 50 bini aşkın ziyaretçi katıldı.

Mersin Valisi Ali İhsan Su, KKTC Mersin Başkonsolosu Ayşen Volkan İnancıroğlu, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, MTOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Tekli, MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan ile Meclis Başkanı Hamit İzol, ilçe belediye başkanlarıyla sivil toplum kuruluşu temsilcilerinin katıldığı İMOB Mersin Mobilya Fuarı gerçekleştirildi. 50 binin üzerinde ziyaretçinin katıldığı fuar hakkında konuşan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan MTSO olarak her zaman fuar organizasyonlarını desteklediklerini, Mersin'in lider bir kent olması için uğraştıklarını söyledi. Mersin Mobilya Fuarı'nı, perakende sektöründeki daralmaya karşı bir ilaç olarak gördüklerine de değinen Kızıltan, "Bu fuarla, katılımcı firmalarımız ve markalarımız çok geniş bir ürün yelpazesi ile son teknoloji ve tasarımlarını halkımızın ilgisine sunuyor" diye konuştu.

"Fuarlar, yatırımlar için iyi birer araçtır"

Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, Mersin ekonomisinin daha ileriye gitmesi için durmadan üretmesi gerektiğini vurguladı. Üretimin yolunun ise Mersin'e gelecek yatırımlardan geçtiğini kaydeden Seçer, "Fuarlar, yatırımlar için iyi birer araçtır. Bu nedenle fuarlar önemli organizasyonlar" dedi. Mersin'in daha geniş bir fuar alanına ihtiyaç duyduğuna dikkat çeken Seçer, daha önceki belediye yönetiminin bu alanda bir adım attığını ve bunun üzerinde çalıştıklarını aktardı.



"HİZMET KALİTEMİZDE GÜCÜMÜZÜ BİR ÜST SEVİYEYE TAŞIDIK"

Teknik Metal, İstanbul Kıraç bölgesinde bir süredir yatırımı devam eden, paslanmaz çelik kapalı stok alanını hizmete aldı. Bu yatırımı ile portföyündeki paslanmaz çelik levha, rulo, boru ve profil stokunu İstanbul'a da taşıyan Teknik Metal'in Yönetim Kurulu Üyesi Erdoğan Şire, "Böylelikle hizmet kalitemizde gücümüzü bir üst seviyeye taşıdık" dedi.



hizmet vermeye devam ettiklerini, ayrıca paslanmaz çelik ile ilgili dünyadaki tüm gelişim ve değişimleri çok yakından takip ettiklerini belirterek, gelecekte oluşabilecek talepleri öngörüp yatırımlarını bu doğrultuda gerçekleştirdiklerini sözlerine ekledi. Asgari 20 bin ton malzeme stoku ile sektöründe ithalatçı firma olarak faaliyet gösteren Teknik Metal'in Türkiye'nin her bölgesine hizmet verdiğini söyleyen Şire, "Paslanmaz Çelik; rulo, levha, çubuk, lama, köşebent, tel, dört köşe, altı köşe, boru ve profil ürünlerini stoklarımızda sürekli olarak bulundurarak, sanayicilerimizin ihtiyaçlarına anında cevap veriyoruz. Paslanmaz Çelik uzun ve yassı grubunda sürekli olarak zengin kalite ve ürün çeşitliliğiyle, uluslararası standartlarda, 1. sınıf sertifikalı malzemeler bulundurarak; rekabetçi fiyatlandırma ve üstün hizmet kalitesi ile sanayicinin çözüm ortağı olma konumundayız.

"Metal sektörünün hipermarketiyiz"

Şire, ayrıca galvanizli ve karbon çelikler, alüminyum, bakır, piring, bronz gibi metalleri ve sanayi plastiklerini de tedarik ederek müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap verdiklerini söyleyerek konuşmasını şöyle tamamladı, "Bu özelliğimizle metal sektörünün hipermarketi konumundayız. Bu konumumuzu ve kaliteden ödün vermeyen anlayışımızı, TS EN ISO 9001 kalite yönetim Sistemi Belgesi ile de taçlandırdık. Rusya, Sırbistan, Mısır, Tunus, BAE, Ukrayna, Polonya, Ürdün, Gürcistan, Azerbaycan, Romanya, Bulgaristan, Moldova, Slovenya, Polonya, Çek Cumhuriyeti gibi birçok ülkeye ihracatımız bulunuyor. Mersin ve İstanbul limanlarından, tüm dünyaya malzeme tedarik ediyoruz."



İstanbul Kıraç bölgesinde bir süredir yatırımı devam eden, paslanmaz çelik kapalı stok alanını hizmete alarak portföyündeki paslanmaz çelik levha, rulo, boru ve profil stokunu İstanbul'a da taşıyan Teknik Metal Yönetim Kurulu Üyesi Erdoğan Şire, 6 bin 300 m² stok alanını faaliyete aldıklarını söyleyerek, "Yeni yatırımlarımız ile İstanbul'dan paslanmaz çelik çubuk grubunun yanı sıra, boru profil ve yassı grubunu da, Marmara bölgesine, tek çatı altında, hazır stoktan tedarik etme imkanına ulaştık. Böylelikle hizmet kalitemizde gücümüzü bir üst seviyeye taşıdık" dedi.

"Katma değer yaratıyoruz"

Adana'da 1961 yılında, 50 m² alanda faaliyete başlayan Teknik Metal, bugün geldiği noktada sektörünün öncülerinden biri olarak hizmet veriyor. İlk olarak 2010 yılında, Adana'da kurulan Paslanmaz Çelik Servis Merkezi şu an 52 bin m² alanda; 4 rulo açma ve boy kesme, 4 dilme ve 1 taşlama hattı ile hizmet veriliyor. Yatırımlarında hız kesmeyen Teknik Metal, yeni devreye alınan boy kesme hizmeti ile Çukurova bölgesinde bir ilke daha imza attı. Devreye alınan

yeni makina hattında 4 mm ile 16 mm kalınlık aralığında ve maksimum 2,5 metre enindeki paslanmaz çelik rulolar da, 12 metreye kadar boy kesme hizmeti sağlandığının bilgisini veren Erdoğan Şire sözlerini şöyle sürdürdü, "Böylece dünyada üretimi olan tüm rulolar da katma değer yaratma imkânına kavuştuk. Yurt içinde yayılmış 8 stok sahası, 1 Paslanmaz Çelik Servis Merkezi, 1 Karbon Çelik Servis Merkezi, 1 Paslanmaz Çelik Soğuk Çekim Tel ve Çubuk Fabrikası, Adana Merkez ve İstanbul Satış Şubelerimiz ile hizmet veriyoruz. Dahası, Mersin Serbest Bölge'de bulunan Paslanmaz Çelik Soğuk Çekim Tel ve Çubuk fabrikasında, müşteri taleplerine uygun hammaddeden, kesirli ebatlar dâhil, her ebatla paslanmaz çelik çubuk ve tel üretimi gerçekleştiriyoruz."

"Gelişmeleri yakından takip ediyoruz"

Şire, sektörde düzenlenen yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılarak global ve yerel tüm dinamikleri yakından takip ettiklerini, tedarikçi ve global müşterileri ile birebir iletişimde olduklarını vurguladı. Her daim yeni yatırımlarla Türk sanayisine



PETKA KALIP GENEL MÜDÜRÜ TARIK SİVRİ: **EN İYİLERİN TERCİHİYİZ KALİTEDE İDDİALİYİZ**

“**Pet kalıbında uzmanlaşmamız bizi bugün bir dünya markası yaptı. Bunun sonucunda da Türkiye'nin en büyük şirketlerinin kalıplarını üretmeye başladık.**”

Sektörde uzun yıllar çalışıp deneyim kazanan beş girişimcinin bir araya gelmesiyle 2005 yılında faaliyetlerine başlayan Petka Kalıp, ürettikleri pet preform kalıplarıyla bugün bir dünya markası haline geldi. Pet Preform Kalıpları, Pet Şişirme Kalıpları, Single Stage Kalıpları ve bu kalıpların yedek parçalarının üretiminde uzmanlaşan ve 110 kişiye istihdam sağlayan firmanın Genel Müdürü Tarık Sivri, bugün geldikleri noktada global markalarla çalıştıklarını ifade ederek, “Türkiye'nin en iyi ve en kaliteli

ürün sunan Pet Kalıp firmasıyız. Teknolojik gelişmeleri takip ederek kendimizi ve ürünlerimizi sürekli geliştirip kısa sürede en iyilerin tercihi olduk ve olmaya devam edeceğiz.”

“55 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz”

Deneyimli ve dinamik iş gücüyle Türkiye ve Orta Doğu'da sektör lideri olan firma hakkında bilgi veren Tarık Sivri 55 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini söyleyerek şöyle devam etti: “Ciromuzun yüzde 70'i ihracattan oluşuyor. Ortadoğu,

2007 yılında 48 Gözlu Preform kalıp, 2009 yılında 72 Gözlu Preform kalıp, 2011 yılında 96 Gözlu Preform kalıp, 2015 yılında ise 144 Gözlu Preform Kalıp üretimi yaptı. Genel Müdür Sivri; "Müşterilerimize kaliteli ürünü daha kısa sürede uygun maliyetlerle ulaştırıyoruz. Pet kalıbında uzmanlaşmamız bizi bugün bir dünya markası yaptı. Bunun sonucunda da Türkiye'nin en büyük şirketlerinin kalıplarını biz üretiyoruz. Ayrıca bu işte uzmanlaşış 2 yıl önce İtalyan bir firma ile iş ortaklığı yaparak müşterilere kalıp üretmenin yanısıra üretim sürecindeki tüm sistemi satacak durum ageldik. Gecen dönem içinde toplam 2 proje gerçekleştirdik.

"Yaşam boyu öğrenmeyi felsefe edinmiş bir firmayız"

Mevcut yerlerinde maksimum 3 kata kadar büyüme elde edebileceklerini belirten Sivri; orta-uzun dönemli büyüme hedefleri kapsamında daha büyük bir alana ihtiyaç duyduklarında hedeflerinin üretimlerini Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesine taşımak olduğunu söyledi. Büyümelerinin sadece üretim odaklı olmadığını Ar-Ge, Tasarım ve personel eğitimine de özel önem verdiklerini ifade eden Sivri şunları söyledi: "Biz beş eksenli CNC makineleriyle çalışsak da tasarım ve insan potansiyeli bizim için çok önemli çünkü aslında emek yoğun bir iş yapıyoruz. Son 1 senedir de kurumsallaşma eğitimleri alıyoruz. Ge-

"Teknolojik gelişmeleri takip ederek kendimizi ve ürünlerimizi sürekli geliştirip kısa sürede en iyilerin tercihi olduk ve olmaya da devam edeceğiz."

çen sene tasarım merkezi olduk. Bir sonraki hedefimiz AR-GE merkezi olmak. Almanya, Fransa, Rusya gibi ülkelerde düzenlenen uluslararası fuarlara da katılarak kendimizi her daim geliştiriyoruz. Yaşam boyu öğrenmeyi felsefe edinmiş bir firmayız"

Minimum zamanda maksimum üretim

Endüstri 4.0 ve dijitalleşme ile ilgili çalışmalar olduğundan da bahseden Sivri, kullanmakta olduğumuz ERP sistemiyle satış sürecinden üretim ve paketlemeye dek tüm basamakları anında görebiliyoruz. Üretimden online veri alabildiğimiz bu sistemle üretim süreçlerini planlayarak maksimum verimlilik ilkesiyle hareket edip müşterilerimize kaliteli ürünü zamanında sunabiliyoruz. Bu sayede standartlaşmayı ve kurumsallaşmayı sağlayarak minimum zamanda maksimum üretim hedefini gerçekleştiriyoruz. Bizler, yetişmiş kaliteli insan kaynağımız ve teknolojik makinelerimiz ile artan rekabet ortamında pazar payımızı artırıyoruz.

Ürettikleri pet kalıpla-
rıyla 14 yıldır sektörün
kaliteli ürün ihtiyacını
karşılaman Türkiye'nin
tek preform kalıp üretici-
si Petka gözünü Avrupa'ya
çevirdi. 55 ülkeye
yaptıkları ihracatla ciro-
sunun yüzde 70'ini dış
pazardan karşılayan Pet-
ka Genel Müdürü Tarık
Sivri, dünyada 5. büyük
firma olduklarını ve he-
deflerinin ilk 3'e girmek
olduğunu söyledi.

Türki Cumhuriyetler, Rusya, Balkanlar ve Kuzey Afrika bölgelerine yoğunlaştık. Öyle ki bugün geldiğimiz noktada kaliteli üretim konusunda 5. Büyük firma konumundayız. Hedefimiz ilk 3'e girmektir. Bundan sonra ise gözümüz Avrupa'da. Bugün kalıp olarak sadece pet kalıbı yapmamız bizim uzmanlaşmamızı sağladı ve bu sektörde bize avantaj kazandırarak hızlı büyümemizi tetikledi. Avrupa pazarının özellikle kalite odaklı bir Pazar olması nedeniyle kısa sürede bu pazarda da söz sahibi bir firma olacağımıza inanıyorum."

"Preform kalıbında Türkiye'de tekiz"

2005 yılında kiralık CNC tezgâhında başlayan üretim hamlesi ile Türkiye'de üretilmeyen ürünleri ürün gamına sokarak sektördeki yerini belirleyen ve bir dünya markası haline gelen Petka sektördeki birçok ilk de temsilcisi oldu. 2006 yılında 32 Gözlu Preform kalıp,



12 yılda 13 farklı ilde 17 kez uygulanan

HEZARFEN PROJESİ ADANA VE MERSİN'DE

Türk Patent ve Marka Kurumu, Çukurova Kalkınma Ajansı, Adana Sanayi Odası, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğiyle yürütülecek “Hezarfen Adana-Mersin Projesi Açılışı ve İşbirliği Protokolü İmza Töreni” projede yer alacak firmaların da katılımıyla gerçekleşti. Proje kapsamında bu iki ilde 30 işletmeye patent ve marka konularında birebir danışmanlık verilerek rekabeti nasıl avantaja dönüştürecekleri öğretilecek.

Adana Sanayi Odası Salonu'nda düzenlenen toplantının açılışında konuşan Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, Türkiye'nin 2023 hedeflerini yakalaması ve orta gelir tuzağından kurtulması için katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesi gerektiğini belirtti. Asan, "Hezarfen Adana-Mersin Projemiz ile söz konusu iki ilimizdeki 30'ar işletmemize birebir danışmanlık hizmeti vereceğiz. Onlara patent, marka ve tasarımın önemini anlatacağız. Gittikçe zorlaşan rekabet ortamında fikri mülkiyeti nasıl avantaj unsuru olarak kullanacaklarını öğretmeye çalışacağız" dedi.

"Türkiye marka başvurularında son 6 yıldır Avrupa'da birinci"

Asan, 2007'de Ankara'da başlattıkları projenin 12 yılda 13 ilde 17 kez uygulandığını söyledi. Projeyi 2016 yılından itibaren sektörlere göre de uygulamaya başladıklarını anlatan Asan, Adana ve Mersin uygulamasının sektörel olmadığını belirtti. Türkiye'nin büyük bir ülke olduğunu dile getirerek söz konusu projeye yerel paydaşların katılımının sağlanması gerektiğine dikkati çeken Asan, şöyle konuştu: "Projenin Türkiye'nin farklı illerinde de uygulanmasını istiyoruz. Şu ana kadar yaklaşık 500 firmaya danışmanlık hizmeti verildi. Türkiye'de fikri mülkiyet alanında son 10 yılda önemli gelişmeler var. Türkiye marka başvurularında son 6 yıldır Avrupa'da birinci, tasarımda ikinci sırada. Patent başvurularında dünyada 13. Sırada, Avrupa'da 7. sırada. Sayısal olarak bu rakamları yakaladık. Amacımız artık, bu fikri mülkiyet portföyünden nasıl daha fazla katma değer yaratabiliriz bunun arayışı içindeyiz."



"Katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesi önemli"

Adana Valisi Mahmut Demirtaş, tüm dünyada küreselleşen, birbirine entegre bir ekonomik sistemin yaşandığını ve bu sistem içerisinde, Türkiye'nin önemli bir aktör olarak yer almasının, tüm kesimlerin potansiyelini en iyi şekilde ortaya koymasıyla mümkün olduğunu belirtti. Yenilikçi yaklaşımların benimsenmesi, teknoloji düzeyi ve katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesinin önemli olduğunu ifade eden Demirtaş, "Bu noktada sektördeki tüm paydaşların, Ar-Ge, patent, marka, tasarım gibi unsurları kurumsal bir yapıya dönüştürmesi gerekmektedir. Ancak bu sayede dışa bağımlılığın azalmasından ve dış ticaret açığının kapatılmasından bahsedebiliriz. Bu kapsamda, Hezarfen Teknoloji ve Tasarım Geliştirme Projesi ile Adana ve Mersin'de yapılacak çalışmalarla, bölgemizdeki firmaların patent, marka, tasarım, teknoloji transferi, lisanslama gibi konularda bilgilendirilmeleri sağ-

lanacaktır" diye konuştu. Vali Demirtaş, Adana genelinde 12'si Ar-Ge, 9'u tasarım merkezi olmak üzere toplam 21 inovasyon merkezinin bulunduğunu, amaçlarının, buralarda üretilen fikirleri, kentte gelecek dönemde hayata geçecek devasa yatırımlarla buluşturmak olduğunu ifade etti. Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç ise giderek daha da küreselleşen ekonomik sistemde, rekabet edebilmek için artık fark yaratmak gerektiğini söyledi. Adana'nın, son yıllarda gerçekleştirilen çalışmalarla önemli bir sıçramanın eşliğinde olduğunu belirten Kıvanç, kentte geçen yıl 2 milyar dolarlık ihracat rakamını yakaladıklarını, bu yıl hedeflerinin 2,5 milyar dolarlık ihracat olduğunu kaydetti.

"Kobilerin her yönden gelişmesi gerek"

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ayhan Kızıltan da üretimin, istihdam, refahın ve toplumsal huzurun ana unsuru olduğunu aktararak, bu konuda ekonominin atardamarı olan KOBİ'lerin her yönden gelişmesinin önemli olduğunu söyledi. Asan; Demirtaş, Kıvanç ve Kızıltan, konuşmaların tamamlanmasının ardından Hezarfen Adana-Mersin Projesi alanında İşbirliği Protokolü'nü imzaladı. Adana ve Mersin'de 2014-2018 yıllarında en fazla tasarım, patent, faydalı model, marka başvurusu yapan firmalara ödülleri verildi. Ayrıca Adana Kebapı Coğrafi İşaret Plaketi ve Mersin Kerebici'nin Coğrafi İşaret Tescil Belgesi başvuru sahiplerine takdim edildi.



“TÜRKİYE 2019 YILINI 180 MİLYAR DOLAR İHRACATLA TAMAMLAYACAK”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, 2019’un ilk çeyreğinde 45 milyar dolarlık ihracat yapıldığını belirterek, “Türkiye 2019 yılını 180 milyar dolar ve üzerinde ihracatla tamamlayacak” dedi.

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası’nda (KMTSO) tekstil ve hammaddeleri hazır giyim ve konfeksiyon sektör toplantısı yapıldı. Toplantıya; Kahramanmaraş Valisi Vahdettin Özkan, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle, Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe ve İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ile birliklerin yönetimleri katıldı.

“Krizden ihracat rakamları etkilenmedi”

TİM Başkanı İsmail Gülle geçen yıl Türkiye’nin, Cumhuriyet tarihinin en önemli ekonomik saldırısıyla karşı karşıya kaldığını krizden etkilenmeyen tek şeyin ihracat rakamları olduğunu ifade ederek, “O konuda sizlerin duruşu, fedakârlığı ve mücadelesi takdire şayandır. Geçen yılı 168 milyar dolarlık bir ihracatla yılı kapattık ve bu yıl ilk çeyrekte 45 milyar doları bulduk. Bu gösteriyor ki yılı en az 180 ve üzerinde bir rakamla bitireceğimizi garanti ettiğimiz bir tablodayız. Bunda tekstil ve hazır giyim payı çok” dedi. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ise hazır giyim sektörünün son 3 yıldır 17 milyar dolar civarında bir duraklama dönemi yaşadığını söyleyerek, “2018’de biraz daha atak yaptık. 17,6 milyar doları, rekor olan 18 milyar doları



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

yakalamak üzereyken son çeyrekteki düşüşten dolayı 17,6 milyarda kaldık. 2019’un ilk çeyreğinde yine bir artış içerisindeyiz. 2018’de yüzde 7,6, 2019’un ilk 3 ayında yüzde 11’lik bir artış var. 2018’de imalat sanayi üretimi yüzde 1,5 büyümesine rağmen hazır giyim sektörü yüzde 4,7 büyüdü. Ciroda ise kurların etkisiyle en azından başa baş noktadayız. Verilerden de anlaşılacağı üzere daha fazla üretip daha fazla ihracat yapıyoruz. Bu eğilim, üretim ve istihdam rakamlarımız da yansıyor. 2018’de imalat sanayi üretimi yüzde 1,5 büyümesine rağmen hazır giyim sektörü yüzde 4,7 büyüdü. 2019’a da iyi başladık. Bu yılın ocak ayında imalat sanayi yüzde 5,5 küçülürken, hazır giyim sektörü yüzde 3,6 büyüdü. Ağustos-Aralık ayı döneminde istihdam rekoru kırdık, 5 ay üst üste 5 binin üzerinde istihdam sağladık” diye konuştu.

İHRACATTA KÂĞITSIZ GÜMRÜK DÖNEMİ

Ticaret Bakanlığı’nın yürüttüğü “İhracatta Kağıtsız Gümrük Projesi” ile gümrük beyannamesine eklenen tüm belgeler ve beyanname işlemleri ile ilgili tüm talepler elektronik ortama alındı. Bu kapsamda gümrük beyannamesine ekli belgeleri gümrük idaresi hiçbir surette kağıt ortamında saklamayacak. Uygulama şu şekilde işleyecek: Beyan sahibi, gümrük beyannamesinin 44 numaralı alanında beyan edilip kağıt ortamında beyannameye eklenen tüm belgeleri dijital ortamda ‘Tek Pencere Portalı’ üzerinden beyanname ile ilişkilendirecek. Dilekçeler aynı portal üzerinden dijital ortamda hazırlanarak BİLGE Sistemine gönderilecek. Memurlar dijital ortamda yüklenen belgeleri onaylamama ve reddetme seçeneği ile işleyiş gerçekleştirecek.



“İHRACAT DESTEK OFİSİ İLE İHRACATÇIMIZA KILAVUZ KAPTANLIĞI YAPIYORUZ”

‘İhracatta Devlet Destekleri Bilgilendirme Toplantısı’nda konuşan ATO Yönetim Kurulu Başkanı Afla Menevşe, “Başta ülkemiz ve kentimizin ekonomisinin, yeni ihracatçı iş insanları ve yeni dış ticaret sahalarıyla güçleneceğine inanan Odamız, İhracat Atağı Projesi başlatmış, ihracat yapmak isteyen işletmelere yol göstermek üzere yol çıkmıştır. Türkiye’de sayılı Odalarda kurulan ‘İhracat Destek Ofisini ilk kuran Odalar arasında yer alan Adana Ticaret Odası, hem eğitimleriyle hem de alanında uzman personelimizle, işletmelerimize ihracatta kılavuz kaptanlığı yapmaya başlamıştır” diye konuştu.

İhracat kampımız ilk mezunlarını verdi

Başkan Menevşe konuşmasının devamında, “Adana Ticaret Odası olarak dış ticareti geliştirmek için ihracat kampımız ilk mezunlarını verdi. Burada bizi sevindiren konu eğitim esnasında yapılan ihracatlar. Ülkemiz ekonomisinin lokomotifini olmak için sanayinin, ticaretin ve ihracatın merkezi konumunda olmak gibi hedefimiz var. Bizler Adana Ticaret Odası olarak üyelerimize yeni pazar alanları kazandırmak ve ihracat potansiyellerini arttırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Aynı zamanda üyelerimizin devlet desteklerinden de azami derecede faydalanması adına çeşitli programlar düzenlemeye devam ediyoruz” dedi.

MERSİN POWER LED'DEN AR-GE ATILIMI

Kendi markasını üreterek hem iç hem de dış pazarda önemli bir yer edinen Mersin PowerLed ; ağırlıklı olarak dış aydınlatmada kullanılan ledli armatür imalatı, montaj ve satışı ile binaların dış cephe aydınlatmaları üzerine çalışırken, ürün yelpazesini geliştirmek adına kârının yüzde 40'ını Ar-Ge'ye ayırdı. Geliştirdikleri ürünler sayesinde kısa sürede markalaştıklarını belirten Mersin Power Led Genel Müdürü Birkan Uğuz, tanıtım ve yenilik çalışmalarının aralıksız devam edeceğini ifade etti.



Birkan UĞUZ
Mersin Power Led Genel Müdürü

Aydınlatma sektöründe 2012 yılından bu yana faaliyet gösteren Power Led, Mersin ve bölgenin aydınlatma sektöründe aktif rol alıyor. Kamu ve özel binaların aydınlatma ihtiyaçlarını karşılayan firma, gelirinin önemli bir kısmını Ar-Ge'ye yatırarak, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürünler ortaya koyuyor. 'Aydınlık kent' sloganı ile üretim yaptıklarını söyleyen Birkan Uğuz, "Pazar araştırması ve değerlendirmelere hız veren, daima yenilikçi, hızlı çözümler üreterek taleplerin sürekliliğini sağlayan bir firmayız. Güvenilir marka olma yo-

lunda ilerlemek, pazar talebini ve her geçen gün farklılaşan müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek için teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Müşteri memnuniyetini en iyi şekilde sağlamaya çalışırken, en donanımlı teknik servis ekibiyle en iyi hizmeti sunmaya çalışıyoruz" dedi.

"Maliyeti düşük ve kalitesi yüksek ürünler üretiyoruz"

Mersin'deki pazar paylarının geçen yıl yüzde 60 iken, bu yıl yüzde 80'e ulaştığını vurgulayan Uğuz, ülke genelindeki paylarını artırmak için de online satıştan yeni ürün imalatına kadar birçok alanda çalışma yürüttüklerini anlattı. Üretilen ürün kalitesinin test edilmesine önem verdiklerini ifade eden Uğuz şunları söyledi, "Maliyeti düşük ve kalitesi yüksek ürünleri müşteri ile buluşturuyoruz. Önce ürün tasarımı, sonra kullanılacak malzemenin piyasa fiyatlarına bakıyoruz. Fiyat araştırması ve tespitler tamamlandıktan sonra üretime başlıyoruz. Son aşamada ise ışık verimi, ısı değerleri gibi faktörlerin ölçümünü yaparak yıl içerisinde ve-

riminin düşüp düşmeyeceği yönündeki faktörleri tespit ediyoruz. Bu uygulama ile olumsuzlukların önüne geçmeye çalışıyoruz."

"Ar-Ge birimimize yatırım yapmaya devam edeceğiz"

Ar-Ge çalışmaları çerçevesinde yeni bir ürün ortaya çıkardıklarını belirten Uğuz, aydınlatma direğinde yaptıkları çalışma ile ledli armatür ürettiklerini ifade ederek, "Oluşturduğumuz direk taslağının üzerine değiştirilebilir ampul modelinde armatür takma planımızı hayata geçirerek yeni bir ürün ortaya çıkardık. İlk üretimimizde pek tutulmayacağını düşünenler, zamanla ürünü talep etmeye başladı. Mersin'de ilk üreten bizdik. Sonra firmaların dergi ve kataloglarında yer aldı. İlk olarak Aydıncık ilçesindeki limana yerleştirilmek üzere 70 adet direk ürettik. Daha sonra talepler artmaya başladı. Bizler bu başarıyı gelirimizin yüzde 40'ını ayırdığımız Ar-Ge birimine borçluyuz. Ar-Ge birimimize yatırım yapmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

PEKİN EXPO 2019'DA TÜRKİYE RÜZGARİ

Ülke tanıtımları, uluslararası ilişkilerin geliştirilmesi ve insanlığın ortak problemlerinin çözümü noktasında eşsiz bir platform özelliği taşıyan Expo etkinliklerine Türkiye bir kez daha damga vurdu. Bu yıl Pekin'de "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" temasıyla düzenlenen Expo 2019'a Türkiye Galata Kulesi ve Peri Bacaları ile renk kattı.

Çin'in başkenti Pekin'de küçük bir Türkiye kuruldu. 29 Nisan 2019'da başlayan ve 7 Ekim 2019 tarihine kadar sürecek olan Pekin EXPO 2019'da 2 bin 400 metrekareye yerleştirilen Türk Pavyonu ile Türkiye'yi daha iyi tanıtmak ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri canlandırmak hedefleniyor. Türkiye'ye gelen Çinli turist sayısını 2021'e kadar iki katına çıkarmak da ana hedefler arasında yer alıyor. Geniş katılımlı bahçecilik fuarı olan Expo 2019'da Türkiye, "Geleceği Yeşil ile Kucakla" teması ve

gelecek nesillere daha yaşanabilir yeşil bir dünya bırakma vizyonuyla hazırladığı pavyonuyla Expo 2019 Pekin'de en çok ilgi gören ve en çok konuşulan ülke olmaya aday

"Türk pavyonu tarihi zenginliğin bir yansımasıdır"

Türk pavyonuyla ilgili bilgiler veren Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Işık Yılmaz Batur, "Pavyonumuz, tarihi ve coğrafi zenginliklerimizin ulaştığı seviyesinin

yansıması olarak tasarlandı" dedi. Etkinlik alanına Türkiye'nin en önemli kültürel eserleri Galata Kulesi, Pamukkale Travertenleri ve Peri Bacaları da kuruldu. Türk evleri ve yapılarından oluşan "7 Bölge 7 İklim sokağı" ise ziyaretçilerden büyük beğeni aldı. Galata Kulesi ve Peri Bacaları'nın yoğun ilgi gördüğü Türk pavyonu ile hedef, Çinli turist sayısını ikiye katlamak



16 milyon ziyaretçi bekleniyor

100'ün üzerinde ülke ve uluslararası kuruluşun işbirliği ile 16 milyon ziyaretçi beklentilerini belirten Batur, "Başta Çinliler olmak üzere tüm katılımcılara ulaşmayı hedefliyoruz. Expo'yu bir diyalog platformu olarak görüyor ve Türkiye olarak çok güçlü bir şekilde bu organizasyonda yer alıyoruz" dedi. Antalya'daki Expo 2016'da Çin'in en büyük yurt dışı standını açtığını hatırlatan Batur, Çin'in o bahçeyi Türkiye'ye hediye ettiğini ve bunun kültürel iletişim tarihinde unutulmaz bir simge olduğunu söyleyerek, "Biz de unutulmaz bir hikâye yaratmak istiyoruz. Expo 2019'un ardından Türk pavyonunun kalıcı bir anıt olarak Çin'e hediye edeceğiz" dedi.



Türkiye'nin Pekin Büyükelçisi Abdulkadir Emin Önen ise Pekin EXPO 2019'un bu sene Çin'de düzenlenen en önemli etkinliklerden biri olduğunu belirtti. Türkiye ile Çin arasında yüksek ilişkilere dikkat çeken Önen, 2018'de Türkiye'yi ziyaret eden Çinli turist sayısının 400 bini aştığını aktardı. Önen, turizmin gelişmesi için, başta iki ülke arasındaki direkt uçuşlar olmak üzere birçok çalışma yapılacağını söyledi.

Türk pavyonu, Expo 2019'a gelen ziyaretçilere küçük bir Türkiye turu yaptırarak Anadolu'nun geleneksel evleri ve zengin doğasını sergiliyor. Expo sırasında ayrıca mücevher, zeytin yağı, fındık ve diğer Türk malları için tanıtım kampanyası yürütülecek. Expo 2019'daki Türkiye milli

günü 1 Temmuz 2019'da düzenlenecek. Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da açılışa katılımı planlanıyor.

Ruhsar Pekcan: Dünyaya mesaj vermek istiyoruz

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise, küresel ekonomide belirleyici olmanın rolünün tanıtım ve algı yönetiminden geçtiğini vurguladı ve "Özellikle son zamanlarda hepimizin tanık olduğu üzere, bir ülkenin ne kadar güçlü olduğu kadar ne kadar güçlü algılandığı da önemli. Biz de çalışmalarımıza bu yönde yöneliyoruz. EXPO'larda yer almanın, ülkemizin ekonomik ve siyasi başarılarının, çalışmalarının ve çabalarının daha etkin duyurulmasına fayda sağlayacağını inanıyoruz. EXPO'lar iş birliğini artıran,

ülke tecrübelerinin paylaşıldığı alanlar. Son zamanlarda dünyada, sürdürülebilir bir kalkınma ve sürdürülebilir gelecek, insanların ortak noktası olmuş durumda. Ülkemiz de, EXPO'da iz bırakmak ve dünyaya mesaj vermek arzusunda. Daha yaşanılabilir bir dünya, üstlendiğimiz sorumluluk çerçevesinde yürüttüğümüz çalışmaları paylaşmak üzere, organizasyonda güçlü bir şekilde yerimizi almış bulunuyoruz. Türkiye ilk defa 1851 yılında Londra'da EXPO'ya katılım sağlamış. Çin'deki Pekin EXPO 2019 da bizim katılacağımız 20'inci EXPO oldu" dedi.

Çin'de folklor, semazen ve Türk sanatı canlandırılacak

Türkiye'nin köklü geçmişi ve kültürünü uluslararası platformlarda tanıtmak için bütün platformlarda yer almaya gayret ettiklerini dile getiren Pekcan, bu tanıtımı çok önemsediklerini belirterek, "1 Temmuz bizim milli günümüz. EXPO 2019 kapsamında her ülkeye 1 gün veriliyor ve o ülke kendisini her alanda tanıtmaya ve etkinliklerini yapma fırsatı buluyor, bütün gözler o ülkeye çevriliyor. 1 Temmuz'da Expo 2019'da folklor, semazen ve Türk sanatı ile ilgili gösterilerimiz olacak. Ülkemizi hep beraber orada en iyi şekilde temsil edip; Türk Tanıtım Grubu kanalıyla Türkiye'nin mücevherinden, fındığına, zeytinyağına yöresel bütün ürünlerin tanıtımını yapacağız. Türk ürününü, Türk kalitesini, Türk medeniyetini ve Türk kültürünü bütün dünya ilde tanıştıracamız" dedi.



“YERLİ ÜRETİCİLERİ İTHALATA KARŞI KORUMADA 3. SIRADAYIZ”



İthalata karşı yerli üreticinin korunmasına yönelik bilgilerin paylaşıldığı “Yerli Üreticilerin İthalata Karşı Korunması” semineri gerçekleştirildi. Seminerde, Türkiye’nin koruma önlemlerinde 3. Sırada dumping karşı önlemlerde ise 6. sırada olduğu bilgisi paylaşıldı.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve Adana Sanayi Odası ev sahipliğinde düzenlenen “Yerli Üreticilerin İthalata Karşı Korunması” semineri gerçekleştirildi. Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, yerli üretimin ithalata karşı korunmasına yönelik önlemlerinin hayati önem taşıdığını, reel sektöre can suyu olduğunu söyledi.

İthalat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Yavuz Gökçayır, Koruma ve Damping önlemleri ile İlave Gümrük Vergisini yerli sanayiye koruyacak şekilde kullanmaya çalıştıklarını vurguladı. Dış Ticaret Uzmanları Nazlı Seza Onat ve Fundagül Bacı, Uzman Yardımcısı Kıvanç Yalçınkaya’nın da katılımıyla gerçekleşen seminerde, uzmanlar Korunma, Damping ve sübvansiyon önlemleri ile gümrük ve ilave gümrük vergileri, askıya alınması konularında bilgilendirmede bulundu. Koruma önlemleri ve dumpingin Dünya Ticaret Örgütü’nün çerçevesine çizdiği araçlar olduğuna işaret eden Gökçayır,

“Belirli kurallara tabi ama kuralları yerli sanayimizi koruyacak şekilde yorumlayarak kullanmaya çalışıyoruz. Bugüne kadar koruma önlemlerinde 3. damping karşı önlemlerde de 6.sıradayız” dedi.

“Vergileri artırmak çözüm değil”

Gökçayır, bir diğer enstrüman olan İlave Gümrük Vergileri’nin 2011’de tekstil sektöründe başladığını ifade ederek konuşmasına şöyle devam etti:

“Bu vergiler sonrasında birçok sektöre yayıldı. Gümrük Birliği ile uygulamaya başlanan ilave gümrük vergileri ile sanayide koruma oranı yüzde 4’lerde. Türkiye’nin gelişmişlik seviyesini aldığımızda çok yüksek bir oran değil. O yüzden ilave gümrük vergisi ile yerli üretim kapasitemizin olduğu ithalattan yerli üreticimizin baskı gördüğü sektörlerde bunu paketler halinde bugüne kadar devreye aldık. En son iplik ürünleri de dahil oldu. Vergileri artırmak hep çözüm olmuyor, bazen de düşürmek gerekiyor. Sanayicimizin ithal girdi kullandığı, içe-

rideki tedarik imkanlarının da olmadığı alanlarda gümrük vergisi indirimi daha çok kimya ürünlerinde uygulanan bir enstrümandır” dedi.

“Liberal pazar söylemlerinin yerini yerli üretim ve korumacılık aldı”

Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç ise, dünya ekonomisi ve sanayisinin önemli bir dönüşüm sürecine girdiğini, Sanayi 4.0’la batı ülkelerinin yeniden üretime talip olunca dengelerin değiştiğini, liberal serbest pazar söylemlerinin yerini yerli üretim ve korumacılığın aldığını söyledi. Dünyadaki korumacı yaklaşıma, değişim ve dönüşüme ayak uydurmanın önümüzdeki dönemin en önemli önceliği haline geldiğini belirten Başkan Kıvanç, “İhracat ve yerli üretimin korunmasına yönelik uygulamalar biz sanayiciler açısından çok önemlidir. Özellikle haksız ithalatın engellenmesine yönelik ticaret politikası önlemleri hayati önem taşımakta, sanayicilerimize adeta can suyu olmaktadır” dedi.

ABD İLE TİCARETTE HEDEF 75 MİLYAR DOLAR

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacminin 20,7 milyar dolar olduğunu belirterek, “Hedefimiz bunu 75 milyar dolara çıkarmak. Dolayısıyla her sektöre ve ürüne odaklanacağız” dedi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ABD'nin başkenti Washington'da Türkiye-ABD İş Konseyi (TAK) ile Amerikan-Türk Konseyi (ATC) tarafından düzenlenen 37. Ortak Yıllık Konferansı'nda ABD'nin Türkiye için önemli bir ticaret ortağı olduğuna dikkati çekerek, ticari ve ekonomik ilişkileri güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi. Pekcan, “Başkanlarımız ikili ticaret hacminin 75 milyar dolara çıkarılması konusunda görüş birliğine vardı. Beyaz Saray'da Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile birlikte ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, ABD Başkanı Donald Trump'ın Kıdemli Danışmanı Jared Kushner ile çok verimli bir toplantı yaptı ve Türk-Amerikan ticari ilişkilerini güçlendirme konusunda mutabık kaldık” diye konuştu. Bakan Pekcan, Amerikan yüksek teknoloji firmalarını, kurmayı hedefledikleri ihtisas serbest bölgelerine yatırım yapmaya davet ederek, “Ben ve meslektaşlarımızın serbest bölgelerimize yatırım tercihinde size koşulsuz yardım sağlamaya hazırız” diye konuştu.



Ruhsar PEKCAN
Ticaret Bakanı

110 ÜLKEYE İHRAÇ EDİLEN BORDAN YERLİ YAKIT PİLİ ÜRETİLECEK

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez Uluslararası Bor Sempozyumu'nun (BORON 2019) açılışında bordan katma değeri yüksek yerli yakıt pili sistemi üreteceklerinin müjdesini verdi.

BORON 2019'da yaptığı konuşma-
da Türkiye'nin dünya bor rezervinin yüzde 73'üne sahip olduğunu ifade eden Bakan Fatih Dönmez, bordan katma değeri yüksek ürünler üretilmesi için yapılanma sürecini başlattıklarını ve “Bor Araştırma Merkezi” kurulmasına yönelik çalışmaların devam ettiğini söyledi. BOREN aracılığıyla 15 öğrenciye burs verdiklerini söyleyen Dönmez, “Bu sayı önümüzdeki yıllarda daha da artacak. Bu sene ilk defa 10 öğrencimizi her biri borla ilgili farklı alanda master yapmak üzere dünyanın çeşitli bölgelerine göndereceğiz” diye konuştu. Borda ürün geliştirme ve ticarileştirme çalışmalarının hızla devam ettiğini belirten Dönmez, “Yüksek teknoloji açısından hayati önem taşıyan elektrikli araçlar için menzil ve uçuş süresini artırmaya yönelik bor temelli yerli yakıt pili sistemlerini de üretme noktasına geldik” dedi. Dönmez, bor ihracatının 1 milyar doların üzerine çıktığına dikkati çekerek, “110 ülkeye bor ihraç ediyoruz. Bu rekoru daha da geliştirmeyi hedefliyoruz” dedi.



Fatih DÖNMEZ
Tabii Kaynaklar Bakanı

EXİMBANK'TAN İHRACATÇIYA DESTEK PAKETİ

Bakan Ruhsar Pekcan, Türk lirası ile ihracat yapan KOBİ'lere Türk lirası kredisi imkânı sağlayan Türk Eximbank'ın, aynı imkânı KOBİ dışı firmalara da sağlayacağını müjdesini verdi. Eximbank'tan bir destek de finansmana geldi. Eximbank ihracatçıya sunduğu 16,3 milyar dolarlık desteği yüzde 15 artırarak 18,8'e yükseltti.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, son yıllarda yerel para birimleri üzerinden ticaretin geliştirilmesi hususunda önemli çabalar sarf edildiğini belirtti. İhracatta Türk lirasının payının 2018'in sonu itibarıyla yüzde 4,5 seviyesindeyken, bu yılın ilk iki ayında toplam ihracatın yüzde 4,8'i seviyesine yükseldiğine dikkati çeken Pekcan, Türk Eximbank'ın pozitif ayrımcılık yaparak ihracatçı KOBİ'lere piyasa faizlerine göre oldukça cazip faiz oranlarıyla Türkiye lirası kredisi sağlamaya devam ettiğini söyledi. Bankanın Ağustos 2017'de Türk lirası kaynaklarını KOBİ'lere kanallandırdığını belirten Pekcan, bu çerçevede KOBİ'lere 2017'de 2,1 milyar lira, 2018'de ise 7,7 milyar lira olmak üzere toplamda yaklaşık 10 milyar lira ilave kredi desteği sağladığını aktardı. Pekcan, söz konusu desteğin 2019'da da



artarak devam edeceğini ifade etti. Pekcan, ilerleyen dönemde yerel paralarla ticaretin önemi ve artış potansiyeli dikkate alınarak, Türk Eximbank tarafından sağlanan Türk lirası kredi imkânının çeşitlendirilmesi ve artırılmasının da planlandığını belirtti. Türk lirası ile ihracat yapan KOBİ'lere Türk lirası kredisi imkânı sağlayan Türk Eximbank'ın, KOBİ dışı firmalara da Türk lirası kredi kullanılmasına başladığını ifade etti. Eximbank'tan bir destek de finansman için geldi. Türk Eximbank'ın 2017 yılının ilk yarısında ihracatçılara sunduğu toplam finansman desteği geçen yıla göre yüzde 15 artarak 16,3 milyar dolarından 18,8 milyar dolara yükselirken, bu desteğin 11,7 milyar doları nakdi kredi, 7 milyar doları ise alacak sigortası olarak sağlandı.



3 YENİ KIRAZ FİDANININ ÜRETİMİNE BAŞLANDI

“Kirazda Yeni Çeşit Denemeleri Programı” kapsamında kent iklimine uygun fidanların belirlenmesi için altı yıllık bir çalışma gerçekleştirildi ve bunun sonucunda belirlenen üç farklı kiraz fidanının üretimine başlandı.

Vali Mahmut Demirtaş, İl Tarım ve Orman Müdürlüğü’nce uygulanan “Kirazda Yeni Çeşit Denemeleri Programı” kapsamında, Özler Tarım’a ait olan Abdioğlu Mahallesi’nde bulunan “üç farklı çeşit yeni kiraz” üretim alanında incelemelerde bulundu. İl Tarım ve Orman Müdürü Muhammet Ali Tekin ile üretici firma yöneticileri, incelemelerde kent iklimine uygun fidanların belirlen-

mesi için altı yıllık bir çalışma gerçekleştirildiğini ve bunun sonucunda belirlenen üç farklı kiraz fidanının üretimine başladığını söyledi. Demirtaş ise tarım sektörünün gelişmesi ve üretim yelpazesinin zenginleşmesi için bu çalışmaların büyük önem taşıdığına dikkat çekerek yetiştirilecek üç farklı yeni kiraz çeşidinin ihrac edilecek olmasının da ayrıca sevindirici bir gelişme olduğunu söyledi.

EN YÜKSEK FİYAT ARTIŞI YÜZDE 31,90 İLE LİMONDA OLDU

Nisan ayı enflasyon rakamları açıklandı. Buna göre Nisan ayında tüketici fiyatları aylık yüzde 1,69 ve yıllık yüzde 19,50 arttı. Beklenilen aylık yüzde 2,3 ve yıllık yüzde 20,2 şeklinde gerçekleşti. Çekirdek TÜFE yüzde 17,53’ten yüzde 16,30’a geriledi. Aylık düşüş gösteren tek grup yüzde 0,30 ile haberleşme oldu. Öte yandan, gıda fiyatlarında yüzde 31,86 ile endeks tarihinin en hızlı yıllık artışı kaydedildi.

Nisan ayında bir önceki aya göre en yüksek fiyat artışı yüzde 31,90 ile limonda oldu. Limonu, yüzde 31,55 ile kuru soğan, yüzde 26,69 ile havuç izledi. Yurt içi üretici fiyat endeksi ise beklentinin üzerinde seyrederek aylık yüzde 2,98, yıllık ise yüzde 30,12 arttı. Fiyatı en çok düşen ürün ise yüzde 48,20 ile patlıcan oldu. Taze fasulye yüzde 31,51, çarliston biber yüzde 27,34, salatalık yüzde 25,85 azaldı.



GROSERİ 28. MAĞAZASINI MERSİN BATIKENT’TE AÇTI!

Groseri Batıkent Mersin mağazası, 26 Nisan Cuma 2019 tarihinde Batıkent Mah. İstemihan Talay Cad. Kapı No:168/A Yenişehir Mersin’ de müşterilerin hizmetine girdi. Batıkent mağaza açılışı, Yönetim ve İcra Kurulu Üyeleri Levent Uğurses Ersin Özdemir, Mehmet Ali Önür, Kazım Önür, Dide Özdemir Tuncer, Gro-

seri’ ye 24 yıldır hizmet ve emek veren Savaş Karabulut, Hüsamettin Şihhererli ve Unilever firma yetkilileri katılımıyla yapıldı. Batıkent mağazası 950 m² alanla, 6 kasa ve 35 çalışanı ile müşterilerle buluştu. Yeni açılışla birlikte bölgeye hizmet veren Groseri marketlerin in toplam kasa sayısı 175, mağaza sayısı 28’e ulaştı.



Teknik Metal

PASLANMAZ ÇELİK STOK & SERVİS MERKEZİ



TS EN ISO 9001:2008
KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ

İstanbul Yeni Satış Merkezi



PASLANMAZ ÇELİK SERVİS MERKEZİ

Müşteri talebine göre uyarlanmış en ve boy temini
Taşlama hattı ile talebe uyarlanmış yüzey temini

PASLANMAZ ÇELİK ÇUBUK VE TEL ÜRETİMİ

Türkiye'nin ilk paslanmaz çelik çubuk ve tel üreticisi
Standart dışı çap, boy ve paket tel ağırlığı üretim imkanı

PASLANMAZ ÇELİK GENİŞ MALZEME STOĞU

Tüm ticari kalite ve ebatlarda geniş malzeme stoğu
30'dan fazla ülkeye paslanmaz çelik ihracatı



petka®

“en iyilerin tercihi”



www.petkakalip.com.tr