

AKİB YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATINDA TÜRKİYE LİDERİ

**'İHRACAT ANA PLANI'
AÇIKLANDI**
5 HEDEF SEKTÖR, 17 HEDEF ÜLKE

**TOSYALI'DAN
JAPONYA'DA
AFRİKA ÇIKARTMASI**

**100 MİLYAR DOLAR İÇİN:
ABD İLE SEKTÖREL
KOMİTELER KURULUYOR**

MERSİN LİMANI BÜYÜYOR, ROTALAR YENİDEN ÇİZİLİYOR

*MERSIN PORT CONTINUES TO EXPAND,
REDRAWING ROUTES*

Dünyanın en büyük 100 limanından biri olan MIP, Türkiye'de lider konumdadır.

MIP, one of the top 100 ports of the World, is in the leading position in Turkey.





Onur KILIÇER

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

REKORLAR KIRMAYA DEVAM EDİYORUZ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak Türkiye'nin ihracatına güçlü desteğimizi Ağustos ayında da sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Ağustos ayı itibarı ile son 12 aylık ihracatımızı bir önceki döneme göre yüzde 17,7 artırarak 13 milyar 548 milyon dolara çıkarttık. İhracat artışında yüzde 32,5 artış oranı ve 4 milyar 943 milyon dolarlık ihracatı ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği birinci sırada, yüzde 31,8 ihracat artışı ve 3 milyar 466 milyon dolar ile Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği ise ikinci sırada yer aldı. Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği ise yüzde 24,4 ihracat artışı ve 914,7 milyon dolar ihracatı ile üçüncü oldu. Ağustos sonu itibarı ile Türkiye geneli ihracat artışının yüzde 5,1 olduğu bir ortamda AKİB olarak ihracatımızı Türkiye ortalamasının üç katından fazla artırma başarısı göstermiş olduk. Bu başarıya katkı koyan tüm ihracatçılarımızı kutluyorum.

İhracat camiası olarak ülkemizin büyümesi ve gelişmesi için çalışıyoruz. Son açıklanan TÜİK verilerine göre yılın ikinci çeyreğinde ihracatın büyümeye katkısı yüzde 7,4 oldu. Yılın ilk çeyreğinde de ihracatın büyümeye katkısı yüzde 12,1 olarak gerçekleşmişti. Yılın kalan 2 çeyreğinde de ihracatın büyümeye olan pozitif katkısının artarak devam eteceğine inanıyorum.

Büyümenin ihracata dayalı olduğu gerçeğinden hareketle geçtiğimiz günlerde Ticaret Bakanlığı'mız ihracatımızın daha da artması için "İhracat Ana Planı" yol haritasını açıkladı. İhracat Ana Planı, 5 hedef sektör ve 17 hedef ülkeden oluşmakta. Bu ülkeler, ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekis-

tan, Rusya ve Şili olarak belirlenirken, hedef sektörler ise makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olarak sıralandı.

Biz, İhracat Ana Planı'nı önümüzü aydınlatan bir fener olarak görüyoruz. Birbiri ile entegre olmuş komponentlerden oluşan, ihracatçılar olarak ihtiyaç duyduğumuz destek mekanizmalarını bütüncül bir yaklaşım ile ortaya koyan bu plan ile çok daha başarılı sonuçlar alacağımıza inanıyorum.

Bu planda öncelikli olarak mevcut pazarlarda, güçlü olunan pazar ve sektörlerde ticari ilişkileri daha da derinleştirmeye dikkat eden bir anlayışla katma değeri yüksek, orta, ileri ve yüksek teknoloji ürün ihracatının artırılması hedeflenmekte. TİM olarak da hazırlanmasına katkı koyduğumuz bu plan çerçevesinde hükümetimizin de etkin destekleri ile ihracatın tabana yayıldığı, dış ticaret süreçlerinin her aşamasında teknoloji den ve dijitalleşmeden istifade edilen, e-ticaret dönüşümünü yakalayan bir anlayışı hedefleyerek potansiyel ihracatçıları da sisteme katarak küresel pazarlardan daha fazla pay alma çabası içinde olacağız.

Başta ABD ve Çin arasında olmak üzere ticaret savaşlarının gündemden düşmediği bugünlerde, yaşanan ticaret savaşlarının ülkemiz için sadece tehdit değil aynı zamanda ciddi fırsatları da beraberinde getirdiğine de dikkat çekmek isterim. Çince'de kriz sözcüğünün iki anlamından biri 'kriz' iken diğer anlamı ise 'fırsat' tır. Yani her kriz, fırsatları da beraberinde getirmekte. ABD'nin Çin ürünlerine koymuş olduğu ek vergilerin bu ülkeye ihraç edilebilecek ürünlerimiz için ciddi potansiyeller taşıdığını düşünüyorum. Yeter ki bizler bu pazarların beklenti ve taleplerine cevap verebilecek ürün ve sistemleri üretebilelim.

İÇİNDEKİLER

7 AHBİB'den 636 milyon dolarlık ihracat

8 AKİB, yaş meyve sebze ihracatında lider

9 AKAMİB'in Ağustos ihracatı 54 milyon doları aştı

10 Tosyalı'dan Japonya'da Afrika çıkarması

12 'İhracat Ana Planı' açıklandı 5 hedef sektör, 17 hedef ülke

22 Etiyopya alım heyeti AKİB'de ağırlandı

29 TİM ile Eximbank arasında kaynak aktarım imza töreni yapıldı

33 Adana, Rus tekstilcileri ağırladı

33 Adana'ya yenilik merkezi kurulacak

38 100 milyar dolar ticaret hacmi için ABD ile sektörel komiteler kuruluyor

39 Asia Fruit Logistica Fuarı başarı ile tamamlandı

42 Adana Lezzet Festivali'nde 'Büyük Akdeniz Şöleni'

42 Duru Bulgur Wofex Gıda Fuarı'na katıldı



6

AKİB'den 13 milyar 550 milyon dolar ihracat

18

Zeytin ve zeytinyağı sektörü Mut'ta buluştu



20

İhracatta rekora devam

30

Ortadoğu, Amerika ve Avrupa'ya ulaştık sırada Çin var



32

İngiltere ile ticaret hacmi 18,5 milyar dolar

34

GES yatırımlarında geri dönüşüm süresi 4 yıla indi



36

Birbirini tamamlayan iki ülke Türkiye - Güney Afrika

40

Güney Çelik'ten akredite laboratuvar merkezi atağı



SAHİBİ
Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
HAYRİ UĞUR

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 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

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

DAĞITIM

ARAS KURYE

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
YAYIMLANIR VE ÜCRETSİZ DAĞITILIR.

AKİB AKTÜEL'DE YER ALAN İMZALI YAZILAR,
YAZARLARIN KİŞİSEL GÖRÜŞLERİDİR,
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ'NE AİTTİR.
İZİN ALINMADAN, KAYNAK GÖSTERİLEREK DAHA
İKTİBAS EDİLEMEZ.



GöktekinEnerji
MÜHENDİSLİK • PROJE • DANIŞMANLIK



ENERJİNİZİ ÇATINIZDAN ALIN

www.goktekinenerji.com

SOLAR ENERJİ ÇÖZÜMLERİ

GÜNEŞ DOĞDUKÇA SİZ KAZANIN!



+90 322 248 47 00

ANAHTAR
TESLİM
GÜNEŞ ENERJİSİ
SANTRALLERİ
KURUYORUZ



AKİB'DEN 13 MİLYAR 550 MİLYON DOLAR İHRACAT

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Ağustos ayında 926 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Yılın ilk sekiz ayında 8 milyar 652 milyon dolar ihracat gerçekleştiren AKİB, son bir yıla göre ise ihracatını yüzde 17.7 artırarak 13 milyar 548 milyon dolarlık ihracat başarısına imza atmış oldu.



Akdeniz İhracatçı Birliklerine bağlı birlikler açısından ihracat rakamlarını değerlendiren AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, ağustos ayında kurban bayramı tatiline rağmen, 4 birliğin bir önceki yılın aynı ayına göre ihracatını artırma başarısı gösterdiğini söyledi. İhracat artışında Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin yakalamış olduğu yüzde 25,1 ihracat artışı ile birinci olduğunu, ikinciliği ise ihracatını yüzde 11,7 oranında artıran Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin aldığını belirten Başkan Uğur, şunları kaydetti: "Ağustos ayında en fazla ihracat yapan birlikler sıralamasında Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği 359,5 milyon dolarlık ihracat ile birinci oldu. Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği 246,4 milyon dolarlık ih-

racatı ile ikinci; Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği ise 68,8 milyon dolarlık ihracatı ile üçüncü sırada yer aldı"

Ocak-Ağustos dönemi ihracat verilerine göre, geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracatlarını yüzde 14,2 artırarak 8 milyar 652 milyon dolara çıkarttıklarını açıklayan AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, "AKİB olarak son bir yıllık ihracat rakamlarına bakacak olursak, geçen yılın aynı dönemine göre ihracatımız 2 milyar 38 milyon dolar artarak 13 milyar 548 milyon dolara çıktığı görülecektir. Ağustos ayının kurban bayramı tatiline denk gelmesi ve Irak başta olmak üzere ihracat pazarlarında yaşanan olumsuzluklara rağmen son bir yıllık verilere göre ihracatta yakaladığımız yüz-

de 17.7'lik artış çok anlamlı bir başarı olmuştur. Yılın kalan döneminde mevsim etkisinin de azalmasıyla daha başarılı sonuçlar almayı bekliyoruz" dedi.

TÜİK'in açıklamış olduğu 2019 yılı ilk yarısında büyüme rakamlarına yansıyan 7.4'lük net ihracat katkısının önemine değinen Uğur, "İhracat camiası olarak ülkenin büyümesi için elimizden gelen katkıyı koymaya devam edeceğiz. Hükümetimizin de artan destekleri sayesinde çok daha başarılı sonuçlar alacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

"İhracat Ana Planı kılavuzumuz olacak"

Hayri Uğur, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan tarafından açıklanan İhracat Ana Planı'nın ihracatçıların yol haritası olacağını, ihracatı artırmak için yapacakları çalışmalarını bu plana göre şekillendireceklerini belirterek şunları söyledi: "İhracat Ana Planı'nda belirlenen 5 hedef sektör ve 17 hedef ülke olan; otomotiv, kimya, makine, elektrik elektronik, gıda sektörleri ve ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili pazarlarında yapacağımız çalışmalarla AKİB olarak, Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefi olan 226,6 milyar dolara ulaşmak için azami katkıyı yapmak istiyoruz. İhracatımızın ana pazarlarından olan Irak'ın ve Yaş Meyve Sebze sektör ihracatının lokomotifi olan Rusya'nın hedef pazarların içinde yer alması bizim açımızdan önemlidir. Diğer yandan Çin ve Uzak Doğu ülkelerinin de bu hedef pazarlar arasında yer almasını hububat, bakliyat ve yaş meyve sebze ihracatçıları başta olmak üzere tüm ihracatçılarımız adına çok önemli buluyorum"

AHBİB'DEN 636 MİLYON DOLARLIK İHRACAT



Hüseyin ARSLAN

AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı

Ağustos ayı ihracat rakamlarını değerlendiren Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Arslan, 2019 yılı Ağustos ayı sektörel bazda ihracat rakamlarına göre; Türkiye Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri sektör ihracatının 482 milyon dolar olarak gerçekleştiğini, sektörün bu dönemde Türkiye'nin toplam ihracatındaki payının yüzde 4 olduğunu

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, ağustos ayında 66,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Ürün grupları bazında ise pastacılık ürünleri yine ilk sırada yer aldı.

belirtti. Ülkelere göre ihracat rakamlarını da ele alan Arslan, "Irak'a yaptığımız sektör ihracatı, ağustos ayında yüzde 21'lik pay ile 99 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Bunu Suriye ve Yemen yüzde 6 ve yüzde 5'lik paylar ile takip etti" şeklinde bilgi verdi.

Ülke geneli sektör ihracat payımız yüzde 14

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nin aylık sektör ihracat rakamlarına da değinen Arslan, 2019 yılı Ağustos döneminde 66,7 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.

Pastacılık Ürünleri yine lider

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin 2019 yılı Ağustos ayı değer bazındaki ihracatını ürün gruplarına

göre de inceleyen Arslan, 66,7 milyon dolarlık sektör ihracatı içerisinde, pastacılık ürünlerinin 18,8 milyon dolarlık değeri ve yüzde 28'lik payı ile ilk sırada olduğunu kaydetti. Arslan konuşmasını şöyle sürdürdü: "Pastacılık ürünleri grubunda en fazla ihracat, 6,9 milyon dolar ile 'tatlı bisküvi ve gofretler'e ait. Ülkelere göre incelendiğinde ise, 2019 yılı Ağustos ayında Irak yüzde 15'lik payı ve 9,7 milyon dolarlık ihracat değeri ile ilk sırada yer aldı. Ardından, 9 milyon dolarlık ihracat değeri ve yüzde 14'lük payı ile Suriye geldi."

Sekiz aylık ihracat 636 milyon dolara ulaştı

Başkan Hüseyin Arslan, 2019 yılı Ocak-Ağustos döneminde AHBİB'in ihracatının 636 milyon dolar olarak gerçekleştiğini ifade ederek, "Bu dönemdeki sektör ihracatında Irak, Suriye, İran, Suudi Arabistan, Yemen, Sudan, Lübnan ve Almanya Birliğimiz aracılığıyla en çok ihracat yaptığımız ülkeler oldu" dedi.



Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatı yılın sekizinci ayında 110 milyon dolar olarak gerçekleşti. Taze meyve ihracatı, yüzde 70'lik pay ve 77 milyon dolar ile Ağustos ayı yaş meyve sebze ihracatına en çok katkı sağlayan alt ürün grubu oldu.

AKİB, YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATINDA LİDER

Ağustos ayında en çok ihraç edilen yaş meyve sebze ürünü üzüm olurken onu sırasıyla incir, domates ve şeftali takip etti. Ağustos ayı liste başındaki üzüm ihracatı ile 29 milyon dolarlık döviz getirisi sağlandı. Ağustos ayı en çok yaş meyve sebze ihracatı yapılan ülkeler incelendiğinde ise Rusya Federasyonu'na yüzde 27'lik payla 30 milyon dolar olarak gerçekleşirken, Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Almanya, Suudi Arabistan, Irak ve Ukrayna takip etti.

İhracat rakamlarını bir ihracatçı gözüyle değerlendiren Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdât Sin; Ağustos ayında 110 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatı gerçekleştirildiğini ve değerinde yüzde 70'lik pay ile 77 milyon dolar gerçekleşen taze meyve ihracatının birinci sırada yer aldığını, taze meyve ihracatını yüzde 28'lik pay ile 31 milyon dolar olarak kaydedilen taze sebze ürün grubunun takip ettiğini belirtti.

Narenciye ihracatının yüzde 80'i AKİB'den

Başkan Sin; Türkiye yaş meyve sebze sektöründe koordinatörlük görevini yürüten Birliğimiz kanalıyla yılın ilk 8 ayında yapılan yaş meyve sebze ihracatının değerinde yüzde 42'lik pay ile 512 milyon dolar olarak gerçekleştiğinin yine bu dönemde narenciye ihracatının yüzde 80'lik pay ile 204 milyon dolar olduğunu belirterek, AKİB'in tüm ihracatçı Birlikleri arasında lider konumunu korumaya devam ettiğinin altını çizdi.

Narenciye sezonuna eylül ayı itibariyle start verildi

Özellikle Akdeniz ve Ege Bölgesi'nde doğrudan ya da dolaylı 5 milyon kişinin geçimini sağladığı narenciye sektöründe ihracat sezonunun limon-mayer ürünü ile 2 Eylül'de açıldığını söyleyen Sin, "Üreticiler, ihracatçılar ve diğer paydaş kurumlar adına kaliteli ürün kaliteli fiyat uyumunu sağlayabilecekleri kârlı bir sezon geçirmelerini temenni ediyorum" dedi.

SEZON ÖNCESİ İSTİŞARE TOPLANTISI YAPILDI

Geleneksel olarak her yıl düzenlenen toplantıda yapmış olduğu konuşmada ihracatta kaliteyi yakalamanın, hem bölgesel hem de uluslararası alanda marka olmanın bilimsel yöntemle, ortak akılla atılacak adımlar ile gerçekleşeceğini belirten başkan Sin şunları kaydetti: "Her yıl 'Sezon Öncesi İstişare Toplantısı'nda bir araya geliyoruz. Bu toplantılarda narenciye sezonuna dair beklentileri ve değerlendirmeleri tartışıyoruz. Sektördeki gelişmeler hakkında fikir alışverişi yapma imkânı buluyoruz. Sezonun açılmasıyla hem ihracat işlemlerini takip edecek hem de sektörümüze yeni pazarlar kazandırmak için dünyanın önde gelen fuarlarına katılacağız. Bu pazarlarda ülkemizi en iyi şekilde temsil etme gayreti içinde olacağız. Hedef pazar olarak belirlediğimiz ülkelerde yapacağımız çalışmalarla üreticilerimize yeni ihracat kapıları açma gayreti içinde olacağız."

AKAMİB'İN AĞUSTOS İHRACATI 54 MİLYON DOLARI AŞTI



Onur KILIÇER

AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı

AKAMİB tarafından ağustos ayında en fazla ihracat Irak pazarına yapılırken onu İsrail ve İtalya takip etti. Katar'a gerçekleştirilen ihracat ise yüzde 317 oranındaki yüksek artışla 1,9 milyon dolar oldu. Bu yılın ilk 8 aylık döneminde mobilyalar ürün grubu AKAMİB ihracatında yüzde 63 paya sahip olurken, ihracat değeri geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artışla 284 milyon doları buldu. Ürün grupları arasında en çok artış ise yüzde 83 oranıyla keresteler-sandık-kafes-palet ürün grubunda görüldü.

Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Ağustos ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 22,9 artışla 54 milyon 850 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. Aynı dönemde Türkiye'nin Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri ihracatı yüzde 13,5 artışla 414 milyon dolara yükselirken sektörün toplam ihracatındaki AKAMİB'in payı ise yüzde 3,1 oldu.

"AKAMİB Türkiye genelinde ikinci sırada"

AKAMİB Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer "AKAMİB olarak firmalarımızla el ele verip ihracatımızı artırmak için seferber olacağımızı kararlılıkla belirtmiştik. Şimdi görüyoruz ki geldiğimiz noktada Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri sektörlerinde ülkemizin lokomotif ihracatçı birliği olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Geçtiğimiz 8 ayda geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28 oranında artış kaydettik. Bu artışla birliğimiz Ocak-Ağustos dönemi Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri Genel Sekreterlikler bazında Türkiye genelinde ikinci sırada yer aldı" dedi.

"İhracatçımızın yanındayız"

AKAMİB olarak her zaman ihracatçıların arkasında durup, onlara yön göstermeyi esas amaç olarak gördüklerini söyleyen

AKAMİB Başkanı Kılıçer "Bu kapsamda, birliğimiz nezdinde faaliyetlerini sürdüren Kayseri Mobilya ve Mobilya Yan Sanayi URGE projemizle 10-12 Eylül tarihlerinde Fransa-Paris'e Yurt Dışı Pazarlama faaliyeti kapsamında ziyaretlerde bulunduk. Firmalarımızın Fransa ve dolayısıyla Avrupa pazarındaki ihracat oranlarını artırmayı hedefliyoruz. Bu faaliyetimize Kayseri'den URGE projemize dâhil olan mobilya firmaları katıldı. Yine çalışmalarına devam ettiğimiz, dünyanın önde gelen fuar etkinliği olarak bilinen ABD High Point Market fuar ziyaretimizle Kayseri URGE projemizdeki firmalarımızın, kendi sektörlerinde dünyadaki en yenilikçi gelişmeleri yerinde görmelerini amaçlıyoruz. Gerek projelerimizle gerekse de ticaret organizasyonlarımızla daima ihracatçımızın yanında almaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



TOSYALI'DAN JAPONYA'DA AFRİKA ÇIKARTMASI

Japonya'da düzenlenen “Afrika Uluslararası Konferansı”na (TICAD7) katılan Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, birçok devlet başkanından yatırım daveti aldı. Japonya Başbakanı Shinzo Abe ile de temasta bulunan Fuat Tosyalı, “Japonların gözü Afrika’da ama şirketlerin tek başına girme konusunda tereddütleri var. Türk şirketlerle bölgede yatırım konusunda hevesliler” dedi.

Türkiye’de başlattığı yatırım hamlesini Cezayir başta olmak üzere birçok Afrika ülkesinde devam ettiren Türkiye’nin global demir çelik üreticisi Tosyalı Holding, Afrika’daki yatırımları ve Japon Toyo-Kohan ile sürdürdüğü ortaklıkla Japonya’da düzenlenen Uluslararası Afrika Konferansı’nın en çok ilgi gören şirketlerinden biri oldu.

Uluslararası Afrika Konferansı’nda Japon Başbakanı Shinzo Abe ile de görüşen Fuat Tosyalı birçok devlet başkanından yatırım daveti aldı. Japon şirket temsilcileri ile görüşen Fuat Tosyalı “Afrika dünyanın iştahını kabartan bir hâle geldi. Japon şirketlerinin de gözü Afrika pazarında. Ama tek başlarına girme konusunda tereddütleri var. Bizim Osmaniye’de Toyo-Kohan ile ortaklık modelimizin başarısı, Japon şirketlerini özellikle Afrika’da Türk şirketleriyle birlikte iş yapmaya cesaretlendiriyor. Türk şirketleri, Japonların Afrika’ya girişinde anahtar konuma gelebilir” dedi.

MOL ile birlikte ortak yatırım fırsatları değerlendirilecek

Tosyalı, TICAD7 kapsamında ayrıca, Japonya merkezli deniz taşımacılığı şirketi Mitsui OSK Lines (MOL) ile önemli bir stratejik işbirliği anlaşmasına da imza attı. İmza töreni, Tokyo’daki Türk Büyükelçiliğinde, Tokyo Büyükelçisi Murat Mercan’ın katıldığı bir resepsiyonla gerçekleştirildi. Dünyanın önde gelen deniz taşımacılığı şirketleri arasında yer alan MOL ile Tosyalı, bu işbirliği anlaşması kapsamında, Türkiye ve yurtdışındaki üretim ağlarında, hammadde ve çelik ürünlerinin taşınmasında birlikte hareket etme fırsatlarını değerlendirecek.

Tosyalı’nın İskenderun’da biri yatırım aşamasında, diğeri faaliyette olan iki limanı bulunuyor. Türkiye’de üretilen demir çeliğin yüzde 40’ının İskenderun ve Osmaniye bölgesinde olduğunu belirten Tosyalı, “Cezayir’de de bir limanımız devreye girmek üzere. Yatırım yaptığımız diğer ülkelerde de liman yatırımlarımız,

arazilerimiz olacak. Bu nedenle deniz aşırı taşımacılıkta, MOL'un gücü ve bizim üretim kapasitemizin önemli bir sinerji yaratacağından şüphemiz bulunmuyor" dedi.

Fuat Tosyalı, "Türkiye'nin dış ticaretinin çok önemli bir kısmı deniz yoluyla gerçekleşiyor. Bu da liman yatırımlarının ve taşımacılığın önemini açık biçimde ortaya koyuyor. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bu işbirliği anlaşmasının ülkemiz ekonomisi açısından da önemi ortadadır" diye konuştu. Tosyalı sözlerine şöyle devam etti: "Biz çelik üreticisiyiz; işimiz gereği çok büyük oranlarda lojistik hacmimiz var. Siz Tosyalı'nın sadece nihai ürünü görüyorsunuz; ama maden ve hammadde için içine girdiğinde, bu üretim kapasitesinin yaklaşık 3 katı kadar bir hacimden bahsediyoruz. Sadece 2018'de 10 milyon tonluk bir hacimden söz ediyoruz. Bu imkanları daha ileri taşıyacak ve bu sektördeki yeni iş fırsatlarını ortaya koyacak bir noktaya geliyor. MOL'un deniz taşımacılığı alanındaki büyüklüğü, kapasitesi ve bilgi birikimi, gerek Türkiye'de gerekse yatırım yaptığımız coğrafyalarda farklı işbirliği imkanları doğurdu. MOL ile yaptığımız bu stratejik işbirliği anlaşması kapsamında ayrıca, lojistik alanında ortak yatırım fırsatlarını da değerlendireceğiz"

Cezayir'den girdi; Senegal'le devam ediyor

Dünyanın üç farklı kıtasında, 20'nin üzerinde tesisle üretim yapan Tosyalı Holding'in Cezayir'deki başarısının diğer Afrika ülkelerini de heyecanlandırdığını



Fuat TOSYALI

Shinzo ABE

Şerif TOSYALI

vurgulayan Fuat Tosyalı, "Tosyalı Algérie'nin ardından Senegal'deki yatırımla Afrika'da yola devam ediyoruz. Bu yatırımın bölge için yeni bir kırılma noktası olacağını söyleyebilirim. Burada özel bir ekonomi bölgesi oluşturmak için hazırlıklarımızı tamamladık. 'Tosyalı Ekonomi Bölgesi' (Tosyalı Economic Zone) olarak adlandırılan bu projenin kararnamesi çıktı. Artık düğmeye basıldı, çalışmalarına başlanıldı" ifadelerini kullandı.

Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nde (OOSB) bunun ilk örneğini yaşadıklarını ifade eden Tosyalı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizim yarattığımız cazibe bu. Tosyalı'nın yatırım yaptığı yerlerde, KOBİ ve girişimci kümelenmesi oluşuyor. OOSB'ye ilk yatırıma başladığımızda, bölgede başka hiçbir çelik firması bulunmazken, şimdi aynı bölgede 50'yi aşkın şirket yer

alıyor. Bunlardan birçoğu bize ürün ve hammadde sağlıyor; bazıları ürünlerimizin ihracatını gerçekleştiriyor. Aynı durum Cezayir'de de oluştu; şimdi bunun bir benzeri Senegal'de yaşanacak."

Sırada Batı Afrika'daki diğer ülkeler var

"Bu konferansta daha açık gördük ki, ortaya koyduğumuz iş modelimiz Afrika ülkelerinin hükümetlerinin yanı sıra Japon şirketlerinin de bölgede ortak yatırım iştahlarını kabartıyor" diyen Tosyalı "Cezayir yatırıma ilk başladığımızda, Türk ve Cezayir hava yolları şirketlerinin bölgeye haftada sadece 5 seferi bulunuyordu. Şimdi günde 7'den, haftada 50'den fazla uçuş gerçekleşiyor. Tosyalı'nın yatırım yaptığı tüm bölgelerde olduğu gibi Cezayir'de de büyük bir KOBİ kümelenmesi oluşmuş durumda. Bu durum, sadece son birkaç yıl içinde, 1000'in üzerinde Türk şirketinin bugün Cezayir'de fiili yatırımcıya dönüşmesini sağladı. Bunu gören diğer ülke başkanları, ülkelerine yatırım yapmamız için bize resmi davetlerde bulunuyor" diye konuştu.

Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, gelen tüm yatırım tekliflerini titizlikle değerlendirdiklerini belirterek, ekonomik, coğrafi ve sektörel şartlarla lojistik imkanlar doğrultusunda fizibilite çalışmalarının yapıldığını vurguladı ve ekledi: "Cezayir ve Senegal'in ardından, özellikle Batı Afrika tarafında, farklı lokasyonlarda, çelik üzerine çok ciddi yatırımlarımız olacağını söyleyebilirim."





'İHRACAT ANA PLANI' AÇIKLANDI 5 HEDEF SEKTÖR, 17 HEDEF ÜLKE

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "İhracat Ana Planı'nda 17 hedef ülke seçtik. Bu ülkeleri sırasıyla, ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili olarak belirledik. Buna ilaveten makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olmak üzere 5 hedef sektör seçtik" dedi.

Bakan Pekcan, 2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'nın, istikrarlı büyümenin ihracata dayalı olduğu bir anlayışla hayata geçtiğini anımsatarak, İhracat Ana Planı'nı hazırlarken Kalkınma Planı hedeflerini dikkate aldıklarını ve 226,6 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini söyledi.

Asıl hedefin, dünyadaki ticaret savaşları ve teknolojik dönüşümlerini de yakinen takip ederek bu hedefin de

üzerine çıkabilmek olduğuna işaret eden Pekcan, şunları kaydetti: "Oluşturduğumuz bu plan kapsamında, sürdürülebilir bir ihracat anlayışını hedefliyoruz. Bakanlığımızca ilgili paydaşların katılımıyla yapılan çalışmalar sonucunda 17 hedef ülke seçtik. Bu ülkeleri seçerken, ülkelerin dünya gayri safi yurtiçi hasılasından yüzde 60 pay almasına, dünya ithalatının yüzde 43,7'sini gerçekleştirmelerine ve ülkemiz ihracatından da yüzde 25,2 pay almalarına özen gösterdik.

Bu ülkeleri sırasıyla, ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili olarak belirledik. Buna ilaveten makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olmak üzere 5 hedef sektör seçtik. İhtisas Serbest Bölgeleri ile hedefimiz ihracattaki payı yüzde 3,5 olan yüksek teknolojlili ürün ihracatımızı yüzde 5'lere çıkarmak."

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "İhracatımızdaki bu olumlu performansı önümüzdeki yıllara yaymak, aynı zamanda ihracatımızın, teknolojik bileşimini ve katma değerini de artırmak ve geliştirmek temel hedeflerimizdir" dedi. Pekcan, küresel ekonomiye başarıyla dahil olmuş ülkelerdeki gibi ihracatın, uzun dönemli büyümeyi sağlayan, refahın ve ekonominin anahtarı olduğunu söyledi.

Bu durumun, ihracat politikası araçlarının günün koşullarına göre devamlı etkinleştirilmesini zorunlu kıldığını kaydeden Pekcan, "21. yüzyılda, hızını ve boyutlarını kavramada zorlandığımız büyük bir dönüşümün başlangıcındayız. Ana Plan çalışmamızın bu dönüşüme dair bir strateji teşkil etmesini umut ediyoruz. Bu kapsamda, İhracat Ana Planı, küresel eğilimleri dikkate alarak, hedef ürün, hedef ülke, yeni ve yenilikçi ihracatçı yaklaşımı ve küresel tedarik zinciri bakış açısıyla hazırlanmıştır" dedi.

Pekcan, aynı şekilde, İhracat Ana Planı'nın başta bilişim ve yapay zeka alanındaki küresel dönüşüm olmak üzere küresel ekonomideki büyük dönüşümü, eğitilmiş ve küresel becerilerle donanmış bir dış ticaret ailesini, kısacası çağımızın "başarı anahtarlarını" yakalamak ve Türkiye'ye sunmak üzere hazırlanmış bir plan olduğunu aktardı.

"Yüksek teknolojlili sanayi ürünlerinin ihracatımızdaki ağırlığını da artırmayı hedefliyoruz"

İhracattaki olumlu performansı gelecek yıllara yaymanın, aynı zamanda ihra-



catın, teknolojik bileşimini ve katma değerini de artırmanın ve geliştirmenin temel hedefler olduğunu vurgulayan Pekcan, şunları söyledi: "2002 yılından bu yana Saygıdeğer Cumhurbaşkanımızın ihracatı artırmaya yönelik vizyonuyla, ihracatımız 4,5 kat artmış, 2001 yılında yüzde 0,51 olan dünya ihracatından aldığımız pay 2018 yılı itibarıyla yüzde 0,87'ye yükselmiştir Biz küresel payımızı İhracat Ana Planı çerçevesinde hayata sokacağımız stratejilerle çok daha yukarıya çıkarmayı hedefliyoruz. Küresel ihracattan aldığımız payı artırırken aynı zamanda yıllık yüzde 3,5-4 bandına sıkışmış olan 'yüksek teknolojlili' sanayi ürünlerinin ihracatımızdaki ağırlığını da artırmayı hedefliyoruz."

Ticaret Bakanı Pekcan, plan kapsamında, öncelikli olarak halen mevcut pazarlarda, güçlü olunan pazar ve sektörlerde

ticari ilişkileri daha da derinleştirmeye dikkat edeceklerini belirterek, şunları kaydetti: "İlave olarak, 'hedef pazar, hedef sektör' stratejimizi, pazar ve ürün çeşitliliğimizin sağlandığı, yeni nesil serbest bölgelerle katma değeri yüksek, orta, ileri ve yüksek teknolojlili ürün ihracatının artırıldığı, ihracatın tabana yayıldığı, dış ticaret süreçlerinin her aşamasında yapay zeka, blokzincir gibi gelişen teknolojilerden ve dijitalleşmeden istifade edilen, ihracat desteklerimize yeni yaklaşımlar ve yeni otomasyon getirildiği, yeni finansman imkânları ile ihracatçılarımızı buluşturduğumuz ve dünyanın yeni becerilerine ve donanımına sahip yeni dış ticaret neferleri yetiştirdiğimiz, eğitim sistemini geliştirdiğimiz, dijital teknolojilerden faydalanan Ticaret Müşavirleri ağıyla tüm dünyadaki gelişmelerin anlık olarak iş dünyamızla paylaşabileceğimiz, e-ticaret dönüşümünü yakalayan ve bu yolla küresel pazarlara açılacak potansiyel ihracatçılara odaklanmak, desteklemek ve bu anlayışı hayata geçirmek suretiyle sürdürülebilir ihracat artışını hedefliyoruz."

"Hedef ülke-lerin ithalatından aldığımız payı iki katına çıkarmayı amaçlıyoruz"

Plan kapsamında seçilen 17 hedef ülkeye işaret eden Pekcan, 'Hedef ülke, hedef sektör' yaklaşımı ile hedef ülke-

KÜRESEL GÖRÜNÜM



TÜRKİYE GÖRÜNÜMÜ

rin ithalatından Türkiye'nin aldığı payı iki katına çıkarma hedefinde olduklarını dile getirdi. Bakan Pekcan, tekstil ve hazır giyimün dünya ihracatından aldığı payın yüzde 4,4, Türkiye ihracatındaki payının ise yüzde 17 olduğunu anımsatarak, şu bilgileri verdi: "Otomotiv sektörünün dünya ihracatındaki payı yüzde 12,2 iken, Türkiye ihracatında otomotiv sektörünün payının yüzde 15,2 olduğunu görüyoruz. Makine sektörünün dünya ihracatındaki payı yüzde 12,5 iken, Türkiye'nin ihracatında bu sektörün payı yüzde 14,2. Yine dünya ihracatında kimya sanayi ürünlerinin payı yüzde 11,2 iken Türkiye'nin ihracatında bu pay yüzde 6. Kimya sektöründe ihracat artışına ihtiyacımız var. Bundan da önemlisi, dünya ihracatında yazılım ve bilişimin payı yüzde 10,5 ama Türkiye'nin oranı yüzde 1,3. Hedefimiz dünyadaki sektörel trendleri yakalamak ve bu sektörlerde başarılı ihracatçı ülke olmak."



"Dünyada teknolojik bir dönüşüm yaşıyor"

Dünyada teknolojik bir dönüşüm yaşandığına dikkati çeken Pekcan, bu dönüşümün ticaretin coğrafyasını, ticaretin kurallarını yeniden yazdığını aktardı.

Pekcan, küresel ekonomide bugün başarılı olan şehir ve ülkelerin ihtisaslaşmış serbest bölgelere, serbest limanlara, serbest şehirlere dönük çok başarılı projelere imza attıklarını söyledi. Pekcan, İngiltere'nin, Singapur örneğinden yola çıkarak Brexit sonrası 10 yeni serbest

bölge ve serbest limanı devreye sokacağını açıkladığını belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Yeni nesil Serbest Bölgeler, bu büyük dönüşümün küresel merkezleri haline geliyor. Ticaret Bakanlığı olarak bizler de bu gelişmelerin bilincinde olarak, ülkemizde başarıyla uygulanan serbest bölgeleri birer kümelenmeye dayalı yüksek teknoloji üretim merkezi, ihracat merkezi ve teknoloji seralarına dönüştürmeyi hedefliyoruz. Hem yüksek teknoloji üretimini artırmayı hem de kuracağımız bu bölgelere sağlayacağımız desteklerle teknoloji anlamında ülkemize yabancı yatırımcı çekmeyi hedefliyoruz."

"İhracat Ana Planımızla ihracatçılarımız için Akıllı İhracat Platformu kuruyoruz"

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, online B2B ofislerinden müşterilerle firmaların buluşmalarının sağlandığını dile getirerek İhracat Ana Planı ile ihracatçılar

İHRACATTA YENİ ROTA

HEDEF ÜLKE YAKLAŞIMI



ABD Brezilya Çin Etiyopya Fas Güney Afrika
Güney Kore Hindistan Irak İngiltere Japonya Kenya
Malezya Meksika Özbekistan Rusya Şili

Dünya GSYH Büyüklüğünün
%60'ı

Dünya İthalatının
%43,7'si

İhracatımızın
%25,2'si

HEDEFİMİZ: 17 Hedef Ülkenin Toplam İthalatında %0,5 Olan Payımızı %1'e Yükseltmek



için Akıllı İhracat Platformu kurduklarını açıkladı. Pekcan "Blokzincir uygulamalarını dış ticaretin her alanında yürürlüğe koyuyoruz. E-ihracat stratejimizle KO-Bİ'lerimiz başta olmak üzere ihracatçılarımızı dünyaya açıyoruz. Destek Yönetim Sistemiyle firmalarımızın devlet desteklerinden hızlı ve etkin yararlanmalarını sağlıyoruz. Dijitalleşen gümrüklerde hızlı, kolay ve güvenli uygulamalarımızı yaparak ihracatçımızın işlemlerinde hem zaman hem maddi kazanç sağlıyoruz. Ticaret Bakanlığı olarak dijitalleşmede çok yeni bir sayfa açıyoruz. 'Akıllı İhracat Platformu' diye çok yeni bir çalışmamız var. 3 aşamalı bir proje. 6 ay, 12 ay ve 18 ayda tamamlanacak geniş kapsamlı bir çalışma içeriyor." diye konuştu. Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi kura-

cakları bilgisini de veren Pekcan, Türkiye'nin iç ve dış ticaretteki bütün verilerinin ulaşılabilir ve güvenli bir şekilde bu merkezde toplanacağını anlattı.

"7 gün 24 saat hizmet verecek"

Pekcan, bütün ihracatçı firmalar için dijital kimlik yaratıp onları daha yakından tanıyarak sadece onlara özel çözümler üretecek bir sistem oluşturulacağını vurgulayarak, "Akıllı İhracat Platformu" üzerinden ihracatçıların ve potansiyel ihracatçıların, satmak istediği ürünün, yurt dışındaki potansiyel alıcılarının iletişim bilgilerine de ulaşabileceklerini söyledi. Bu platform içerisinde firmalara 7 gün 24 saat hizmet verecek bir chatbot da yer alacağı bilgisini veren Pekcan, "Dijitalleşme çalışmalarımızın bir boyutu da

dış ticaret işlemleriyle örtüştüğünü düşündüğümüz blokzincir teknolojisi. Dünyada çok yeni bir uygulama. Türkiye'de de kamuda bunu ilk uygulayan bakanlık biziz" dedi. E-ihracat stratejisi eylem planı ile kobilerin e-ihracata yönlendirilmesinin sağlanacağını ve e-ihracatçı sayısının artırılacağını dile getiren Pekcan, gümrük işlemlerinin sınır ötesi e-ticaret ihtiyaçları çerçevesinde geliştirileceğini söyledi.

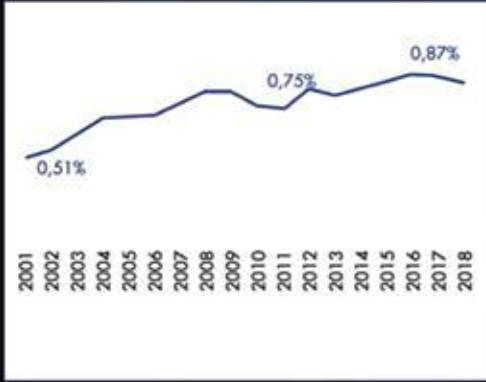
Pekcan, sanal fuarlarla dijital ortam ve dış ticaretin fuarcılık boyutunu da 1 yıl süreyle biraraya getirmeyi hedeflediklerini aktararak, şunları söyledi: "Firmalarımızın karşılaştıkları bürokratik işlemlerin azaltılması amacı ile Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Ver-

"Hedef ülkelerin ithalatından aldığımız payı ikiye katlayarak yüzde 1 seviyesine çıkartmak istiyoruz"

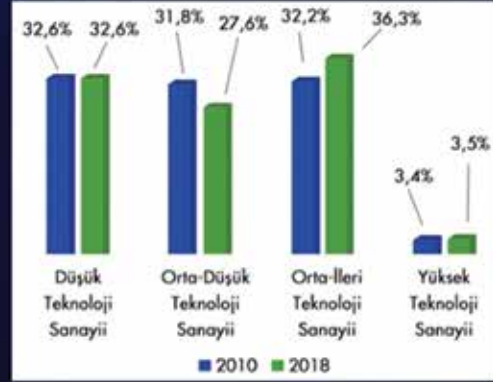


TÜRKİYE GÖRÜNÜMÜ

Türkiye'nin Dünya İhracatından Aldığı Pay (%)



Teknoloji Seviyesine Göre İhracatımız (%)



SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT



gi Resim Harç İstisnası, Belgesiz İhracat Kredileri Programları ve devlet yardımlarına ilişkin tüm süreçleri kapsayan bir otomasyon sistemini 2019 yılı itibarıyla faaliyete geçiriyoruz. Böylece, bürokrasinin sınırlarını aşarak, ihracatçımızın işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmesini sağlayacağız."

"Neden ihracatçı olmadıklarının tespitini yapıyoruz"

Brexit sürecinden ihracatçıların zarar görmemesi adına İngiltere ile beraber ticaret çalışma grubu oluşturduklarını aktaran Pekcan, STK'ları ve özel sektör temsilcilerinin de yurt dışı paydaşları ile birlikte çalışmalarına aktif şekilde destek vermeleri için teşvik ettiklerini anlattı. İhracat seferberliğini tabana yaymak amacıyla Türkiye Kadın ve Genç Girişimciler ağını kurduklarını dile getiren Pekcan, bilgi ve eğitim ihtiyaçlarını karşılamak üzere İhracat Akademisi'ni kuracaklarını söyledi. Melek Yatırımcı Ağı'nı da kuracaklarını dile getiren Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Halihazırda ihracat yapmayan firmalarımızı ihracatçı yapmak için bir hamle daha gerçekleştiriyoruz. Bu hamlemizde il bazında çalışmalar yapıyoruz. Şu anda 3 pilot ilde başladık. Bu sene 16 ile daha sonra 81 ile çıkarmayı planlıyoruz. Neden ihracatçı olmadıklarının tespitini yapıyoruz. Bu firmalarımızın yanındayız. TİM ve TOBB öncülüğünde İhracat Destek Ofisleri kuruyoruz. Önümüzdeki ay 55.'sinin açılışını yapacağız." İhracat Ana Planı kap-

YÜKSELEN DEĞERLER

- Ar-Ge, inovasyon, teknolojik gelişmeler
- Beşeri sermaye stoğu



AZALAN DEĞERLER

- Nüfus
- Sermaye Birikimi
- Ucuz İşgücü



samında, Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak bir proje ile Dış Ticaret Meslek Liseleri projesini hayata geçireceklerine dikkat çeken Pekcan, "Hedef olarak belirlediğimiz coğrafyalara yönelik Rusça, Çince, Japonca, İspanyolca ve Portekizce dillerinde eğitim veren bu liselerde ülkemizin ihtiyacı olan donanımlı kadroları yetiştireceğiz" diye konuştu.

TİM Başkanı Güllü: "İhracat Ana Planı'nı, ailemize yön verecek bir manifesto olarak görüyoruz"

TİM Başkanı İsmail Güllü, 2023 ve 2030 ihracat hedeflerine giden yolda ihracatçıların, İhracat Ana Planı gibi bir pusula da ihtiyaç duyduklarını belirterek şunları söyledi: "İhracat Ana Planı'nı, Bakanlığımızın, Hükümetimizin bizler için yürürlüğe koyduğu bir plandan öte, bizzat kendi kılavuzumuz, ailemize yön verecek bir manifesto olarak görüyoruz.

**'Veri Analitiği
Mükemmeliyet
Merkezi'yle Türkiye'nin
iç ve dış ticaretteki
bütün verileri
ulaşılabilir ve güvenli
bir şekilde toplanacak.**



Bugün ihracatımızın ulaştığı hacim, küresel gelişmelerin seyrine rağmen yüzümüzü güldürse de; 2023 ve 2030 ihracat hedeflerimize giden yolda, bugün Sayın Bakanımızın açıkladığı İhracat Ana Planı gibi bir pusulaya da ihtiyacımız var. İhracatçımıza yön veren, böyle bir ana planın, ihracatımıza ilişkin yerel ve küresel tüm çalışmalara kılavuzluk edeceğine, ihracatçılarımızın hedefe giden yolda önlerini sonuna kadar açacağına ve destekleyeceğine inancımız tamdır."

TİM olarak, İhracatçı Birlikleri ile planın hazırlık sürecinde iki ortak akıl toplantısı, geniş katımlı bir İhracat Stratejisi Çalıştayı ve çok sayıda teknik toplantı gerçekleştirdiklerini açıklayan Güllü şunları kaydetti; "27 ihracatçı sektörümüzden, detaylı öneri ve talep topladık. Tüm bu bilgileri, Bakanlığımızın değerlendirmelerine sunduk. İhracatçılar olarak, İhracat Ana Planı'nı, Bakanlığımızın, Hükümetimizin bizler için yürürlüğe koyduğu bir plandan öte bizzat kendi kılavuzumuz, ailemize yön verecek bir manifesto olarak görüyoruz. İhracat Ana Planı'nda temel noktaları vurgulanacak ve ihracat ekosisteminin güçlendirilmene yönelik hedef ve eylemlere işaret edecek maddelerin, mikro detaylarına da ağırlık vererek, ihracatımızı kısa vadede çok daha başarılı noktalara ulaştırmamız mümkün."


"İhracat Ana Planı, oluşturacağımız stratejik yol haritasının yol göstericisi olacaktır"

Ana Plan'ın çizdiği yol haritasına sadık kalarak, mutlaka her sektör için bir strateji ve eylem planı oluşturulacağına, genelmeden kaçınarak sektörlerin yapılarına uygun yol haritaları belirleyeceklerine dikkat çeken Güllü, Ticaret Bakanlığı ile koordineli bir şekilde oluşturacakları eylem planlarını, yalın, uygulanabilir ve sürdürülebilir bir formatta hazırlayacaklarını ifade etti.

Her eylem planı için bir sonuçlandırılma takvimi oluşturarak, bu takvimleri ve eylemleri en ince detaylarına kadar takip edeceklerinin altını çizen Güllü, "Cumhuriyet tarihinde ilk kez açıklanan İhra-

cat Ana Planı, kalkınma planlarındaki ihracat hedeflerinin gerçekleşmesi, hatta aşılması adına mihenk taşı olacaktır. 85 bin ihracatçımız adına ifade etmek isterim ki; İhracat Ana Planı, yeni pazarlara, yeni ürünlere, yeni yaklaşımlara yönelik oluşturacağımız stratejik yol haritasının yol göstericisi olacaktır. Bu çerçevede, Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, İhracatçı Birliklerimiz ile, Sayın Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan tarafından açıklanan İhracat Ana Planı'nın, başarıyla hayata geçmesi noktasında, Bakanlığımız ile koordinasyon içerisinde, dünyanın her noktasında sahadaki uygulama sorumluluğunu üstlendiğimize, Sayın Bakanımız ve kamuoyu huzurunda söz veriyoruz" şeklinde konuştu.





Zeytin ve zeytinyağı sektörü, 12.5 milyon zeytin ağacı varlığı ile Türkiye'nin en önemli zeytin üretim bölgelerinden Mersin'in Mut ilçesinde "Zeytin ve Zeytinyağı Ortak Akıl Toplantısı"nda biraraya geldi.

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği (EZZİB) ve Mut Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) işbirliğinde düzenlenen toplantıda, son 30-40 yıllık süreçte zeytin varlığında büyük gelişim gösteren Mut'un sofralık zeytin ve zeytinyağı üretiminin daha fazla ihracata yönelmesi için işbirliği kararı aldı.

Mut'un coğrafi konumu nedeniyle hiç ilaç kullanmadan sofralık zeytin ve zeytinyağı üretilbildiği bilgisini veren Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanı Davut Er, son yıllarda zeytinyağı rekoltesi 10 bin tonu, sofralık zeytin rekoltesi ise 30 bin tonu aşan Mut ilçesinin, yeni plantasyonların verime geçmesi ile birlikte önümüzdeki dönemde zeytincilik sektöründe konumunu güçlendireceğine vurgu yaptı.

ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜ MUT'TA BULUŞTU

Sofralık zeytin ihracatı 100 bin tona koşuyor

Sofralık zeytin ihracatında, 2018/2019 sezonunda 10 aylık dönemi geride bıraktıklarını ifade eden Er, "Türkiye'nin 2018/19 sezonunda 10 aylık dönemde, sofralık zeytin ihracatı miktarda yüzde 40 oranında arttı ve 80 bin tona ulaştı. Bu sezonun tamamında sofralık zeytin ihracatımızın tahminimizin de üzerinde gerçekleşerek 100 bin tona varacağını düşünüyoruz. Zeytinyağı ihracatımız ise, 9 aylık dönemde miktarda yüzde 18 düşüş ile 44 bin ton olarak gerçekleşti. Sezonun tamamında 55-60 bin tona ulaşacağını tahmin ediyoruz" şeklinde konuştu.

Yurt dışı pazarlardaki kazanımların sürekliliğe hale gelebilmesi için, istikrarlı, kaliteli ve rekabet edebilir şekilde mal alıp satmak istediklerini anlatan EZZİB Başkanı Davut Er şunları kaydetti: "İhracatçımızın sürekliliği ve düzenli ihracatını artırabilmesi için lisanslı depoculuğun sektörümüze kazandırılması elzemdir. Bu konuda ilgili bakanlıklarla işbirliği ve görüşmelerimiz devam ediyor."

Sofralık zeytine 50 kuruş, zeytinyağına 2.5 TL destek talebi

Zeytin ve zeytinyağı ihracatçılarının dünya pazarlarında rekabet gücünün artırılması için; üretimin her safhasında, özellikle üretim aşamasında girdi maliyetlerinin daha rekabet edebilir seviyelere çekilmesi gerektiğinin altını çizen Er, "Ülkemizdeki üretilen zeytin ve zeytinyağının maliyetleri rakip ülkelerden daha yüksek düzeydedir. Bu da ihracatımızı zora sokmaktadır. Burada asli çözüm yolu zeytin çiftçilerimizin girdi maliyetlerinin asgari düzeye indirilmesi, makineli tarım ve modern zeytincilik yöntemlerine geçişin sağlanmasıdır. Şu an zeytinyağı üreticimize verilmekte olan kg başına

80 kuruş destek, AB ülkelerinde verilen kg başına 0,90 € civarındaki destek ile kıyaslandığında yetersiz kalmaktadır. Bu kapsamda, Sofralık zeytine en az 0,50 TL, zeytinyağına ise 2,5 TL düzeyinde destek sağlanması gerekmektedir. Tane zeytine prim desteği sağlandığı takdirde, üretilen ve piyasada işlem gören ürünlerin tamamı kayıt altına alınabilecektir. Hem de ihracat ve rekabet gücümüz artacaktır" dedi.

Türkiye'de zeytinyağı tüketiminde son yıllarda önemli bir artış olmasına rağmen kişi başı tüketimin 2 kilogramla sınırlı kaldığı bilgisini de veren Er, Türkiye'de kişi başı zeytinyağı tüketiminin 5 kg'ye çıkmasını hedeflediklerini sözlerine ekledi. Mut Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Gürsel Aydın "Sağlık Zeytinden, Zeytin Mut'tan" söylemi ile Mut zeytin ve zeytinyağının tanıtımını gerçekleştirdiklerini, Türkiye genelinde zeytinyağı ile ilgili alınan 11 coğrafi işaretten bir tanesinin "Mut Zeytinyağı" olduğunu dile getirdi. Aydın, "Bundan sonra zeytinyağı ambalajlarında Türkiye haritasını içeren menşe işareti ve Mut Zeytinyağı Logosu kullanılacak" diye konuştu.

Kleopatra güzelliğini Mut zeytinyağına borçlu

Mut'ta 1300 yıllık anıt zeytin ağacı bulunduğu bilgisini veren MUTSO Başkanı Aydın, Kleopatra'nın Mut zeytinyağı ile güzel ve genç kaldığını savundu.

Mut'un iklim özelliklerinden dolayı Mut zeytininin ilaçsız üretildiğini anlatan Aydın, "Mut zeytinini ilaçsız olup, sofralık olarak erken hasat edilmektedir. Sağlığa faydalı bileşenler açısından çok zengin. Dünya'da ilk zeytin hasadı Mut'ta yapılmaktadır. Dünyadaki 60 zeytin ağacından bir tanesi Mut'ta bulunmaktadır" dedi.

Mut Kaymakamı Muammer Köken, zeytinyağının ana sütü gibi sağlıklı olduğunu, Anadolu'nun simge ağacı zeytin ağacının, filmler, romanlar, hikâyelerle toplumda daha fazla tanınması ve yer etmesi için çalışmalar yapılması gerektiğinin altını çizdi. Daha önce görev yaptığı yörelerde zeytin ve zeytinyağı tüketiminin düşük olduğunu gözlemlediğini dile getiren Köken, "Türk zeytinyağının hem yurtdışında, hem de yurtiçinde tüketiminin artırılması için tanıtım çalışmalarına yoğunlaşmamız lazım" şeklinde konuştu.





İHRACATTA REKORA DEVAM

Ağustos ayında ihracat yüzde 1,7 artışla 13 milyar 150 milyon dolar olarak gerçekleşirken ithalat ise yüzde 0,27 azalışla 15 milyar 526 milyon dolar oldu. Dış ticaret açığı ağustosta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,88 azalarak 2 milyar 376 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.

Türkiye ihracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katılımıyla ağustos ayı geçici dış ticaret verilerini, Sivas Kongresi'nin 100. yılı vesilesiyle Türkiye Cumhuriyeti'nin temellerinin atıldığı Sivas'ta açıkladı. Ağustos ayında ihracat, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 1,7 artışla 13 milyar 150 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yılın ilk 8 ayında ise

ihracat yüzde 2,9 artış ile 117,3 milyar dolara ulaşırken, son 12 aylık ihracatta 180,1 milyar dolar ile Yeni Ekonomi Programı 2019 hedefine daha da yaklaşıldı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, zorlu küresel şartlara rağmen hızla daralan dış ticaret açığı ve başarılı bir turizm sezonu sayesinde yılın ilk yarısında Türk ekonomisinin uzun yıllardır ilk defa cari fazla verdiğini vurguladı. Pekcan, cari açığını daraltan ve

carî fazlaya geçen Türkiye'nin uluslararası piyasalardaki borçlanma ihtiyacının da hızla azaldığını belirtti.

İhracat arttı, ithalat azaldı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, haziran ve ağustosta uzun bayram tatilleri nedeniyle ihracat rakamlarının etkilendiğini ancak buna rağmen 8 aylık rakamın Cumhuriyet rekoru olduğunu kaydederek, şu ifadeleri kullandı: "Ağustosta uzun süren Kurban Bayramı tatili ve Zafer Bayramı'nın en çok ihracat yaptığımız cuma gününe denk gelmesi nedeniyle daha mütevazı bir artış oldu. Ağustos ayında ihracatımız yüzde 1,69 artışla 13 milyar 150 milyon dolar olarak gerçekleşirken ithalatımız da binde 2,7'lik azalmayla 15 milyar 526 milyon dolar oldu."

Pekcan, böylece ağustosta dış ticaret açığının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,9 azalmayla 2 milyar 376 milyon dolar olarak gerçekleştiğini belirterek, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 84,7 olduğunu söyledi. Ruhsar Pekcan, Türkiye'nin ihracatındaki yüksek teknoloji ürünlerin payını yüzde 3-4 bandından daha yukarıya çıkarmak zorunda olduklarını da vurguladı.

En yüksek ihracat Almanya ve İngiltere'ye

Pekcan, yılın 8 ayında ihracatın yüzde 2,9 artış gösterdiğini, ithalatın ise yüzde 16,9 azaldığını belirterek, söz konusu dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranının geçen sene yüzde 69,2 olup bu sene yüzde 85,6'ya çıktığını söyledi.

Bakan Pekcan, "Yine 8 aylık ihracat rakamımız da 117,2 milyar dolarla en yüksek seviyeye ulaşmıştır" diye konuştu. Ağustosta en fazla ihracatın Almanya ve İngiltere'ye yapıldığını aktaran Pekcan, "Almanya'ya ihracatımız yüzde 0,95 artışla 1 milyar 210 milyon dolar, İngiltere'ye ihracatımız yüzde 12,43 artışla bir milyar 38 milyon dolar, Avrupa Birliği'ne ihracatımız ise yüzde 7,53 artışla 6 milyar 362 milyon dolar olmuştur" dedi.

"Ekonomimizi sırtlamaya devam ediyoruz"

TİM Başkanı İsmail Güllü, törende yaptığı konuşmada yılın son 4 ayında mevsim etkilerinin azalmasıyla birlikte her ay bir önceki yılın aynı ayına göre en

az 500 milyon dolar artış yakalayarak yıl sonu hedefinin rahatlıkla aşılacağını belirtti. TÜİK'in açıklamış olduğu, 2019 yılı 2. çeyrek büyüme rakamlarına 7,4 puan olarak gerçekleşen net ihracatın katkısının, ekonomik büyümede ihracatın önemini bir kez daha öne çıkarttığını vurgulayan Güllü, "Firmalarımızın bu başarısını, hepimizin huzurunda takdir ediyorum" dedi.

İhracat Ana Planı ekonomimizin geleceğine ışık tutuyor

İhracat ailesi açısından en önemli gündeminin geçtiğimiz günlerde açıklanan İhracat Ana Planı olduğunu söyleyen Güllü, Bakan Pekcan öncülüğünde ihracatta hayata geçirilen reformların rekorlara zemin hazırladığını belirtti. İsmail Güllü, TİM olarak "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" misyonu ve 5G vizyonu ile ihracatın önünü açacak devrimsel değişimlere odaklanmaya devam ettiklerini ifade ederek 2019-2020 döneminde 200 milyar dolarlık ihracat değerine ulaşabilmek adına 223 ülke ve bölgede ticaret diplomasisini sürdüreceklerini vurguladı. Güllü, Yeni Ekonomi Programı ve 11. Kalkınma Planı'nda belirtilen 226,6 milyar dolarlık 2023 yılı ihracat hedefini de rahatlıkla aşacaklarını kaydetti.

2020 yılında e-ticaret piyasa hacminin 1 trilyon dolara ulaşmasının beklendiğini hatırlatan İsmail Güllü, Türkiye'nin lojistik konumu ve hava yolu ağı göz önünde bulundurulduğunda İhracat Ana Planı'nın işaret ettiği e-ticaret atılımlarının hedeflere ulaşmada ciddi rolü olacağına dikkat çekti.

İhracatın lideri otomotiv sektörü

Ağustos ayının lideri, ihracatını yüzde 8,4 artırarak 1.74 milyar dolara ulaşan Otomotiv sektörü oldu. Yüzde 19 artışla 1.63 milyar dolara ulaşan Kimyevi Maddeler sektörü ikinci, yüzde 1,2 artışla 1.4 milyar dolara ulaşan Hazır giyim ve Konfeksiyon sektörü üçüncü oldu.

İhracatını en çok artıran sektörler ise yüzde 46,5 artışla 175 milyon dolara ulaşan Savunma ve Havaçılık, yüzde 30,2 artışla 6 milyon dolara ulaşan Süs Bitkileri ve yüzde 29,5 artışla 286 milyon dolara ulaşan Çimento Cam Seramik Toprak Ürünleri oldu.

13.5
MİLYAR DOLAR
AĞUSTOS AYI İHRACAT RAKAMI

117.3
MİLYAR DOLAR
8 AYLIK İHRACAT RAKAMI

180.1
MİLYAR DOLAR
12 AYLIK İHRACAT RAKAMI

1.219
İLK DEFA İHRACAT
YAPAN FİRMA SAYISI

223
AĞUSTOS AYINDA İHRACAT
YAPILAN ÜLKE SAYISI

174
AĞUSTOS AYINDA TL İLE
İHRACAT YAPILAN ÜLKE SAYISI

5.967
İHRACATTA TÜRK LİRASINI
TERCİH EDEN FİRMA SAYISI

ETİYOPYA ALIM HEYETİ AKİB'DE AĞIRLANDI

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen alım heyeti programında, Etiyopya'dan gelen 17 firma temsilcisi ile AKİB üyesi firmalar arasında ikili iş görüşmeleri organizasyonu gerçekleştirildi.



Hüseyin ARSLAN
AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'deki işbirliği olanaklarını araştırmak ve fırsatları yerinde incelemek için bu heyete katıldıklarını belirten Etiyopyalı iş insanları, ikili görüşmelerden çok memnun kaldıklarını, önümüzdeki dönem için bazı firmalar ile önemli iş

bağlantıları gerçekleştirdiklerini ifade ettiler. AKİB üyeleri de düzenlenen ikili iş görüşmeleri organizasyonuna yoğun ilgi gösterdi.

İkili görüşmeler çerçevesinde iş birliği olanaklarının görüşüldüğü organizasyonla ilgili açıklamalarda bulunan Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Hüseyin Arslan, iki ülke arasındaki ilişkilerin artarak devam ettiğini, bu organizasyon ile karşılıklı iş birliği imkânlarını görüşebilme şansı bulmalarından ötürü mutlu olduklarını dile getirdi. Arslan "Alım heyeti organizasyonuna ihracatçı firmalarımızın yoğun ilgisi yüzümüzü

güldürdü. Gerek alım heyeti gerekse ticaret heyeti organizasyonları ile ihracatçılarımızı en üst noktaya taşımak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Organizasyonda büyük katkısı bulunan Etiyopya Büyükelçiliği'ne, Etiyopya Mersin Fahri Konsolosu Sayın Bülent Elbeyli'ye ve Etiyopyalı firma temsilcilerine teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Etiyopyalı firmalara eşlik eden Etiyopya'nın Ankara Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarı Gebru Ambaye de organizasyona gösterilen yoğun ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getirerek ikili ilişkileri daha da geliştirmek için çalışmaya devam edeceklerini belirtti.

ŞEHİRİ AYDINLATIYORUZ



MERSİN
POWERLED

Aydınlıkçevler Mh. 2028 Sk. Seferoğlu Apt No: B/1A Yenişehir/MERSİN
f | mersinpowerled | www.mersinpowerled.com.tr

0554 786 30 85 • 0324 341 43 79

BELGELERİMİZ





Türkiye'den yapılan yaş sebze meyve ihracatının yaklaşık yüzde 50'sinin AKİB üzerinden yapıldığını açıklayan Akdeniz Yaş Sebze Meyve İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdatt Sin birlik olarak sektörde Türkiye'nin lokomotifi konumunda olduklarını söyleyerek, "Bu sektör ülkemize 2.3 milyar dolarlık net döviz girdisi sağlamış bir sektördür. Yapılan yaş meyve sebze ihracatının yüzde 48'i ve narenciye ihracatının yüzde 76'sı Birliğimiz üzerinden gerçekleşmiştir. Devletimizin desteğiyle biz bu rakamı da artırabiliriz. Çünkü bizim ihracatçılarımız dünyanın tüm ülkeleriyle rekabet edebilecek seviyededir" dedi.

Tarım sektörü ihracatta ülkemize sağladığı net döviz girdisinin yanında; üretim, ambalaj ve lojistik gibi ilişkili sektörlerdeki istihdama sunduğu katkı ile ülkemiz ekonomisi açısından stratejik öneme sahip bir sektör olarak karşımıza çıkıyor. Tarımın içindeki en önemli alt sektörlerden biri ise yaş meyve sebze sektörü.

Türkiye, üretime müsait, verimli ve geniş tarım alanları ve değişik bölgelerin ekolojik farklılıkları sayesinde meyve ve sebzelerin en iyi koşullarda ve kaliteli şekilde yetişebildiği nadir ülkelerden biri olmasıyla önemli bir avantaja sahip. Peki sektör, bu avantajları ne ölçüde değerlendirebiliyor? Teşvikler yeterli mi? Hedefler neler? AKİB Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdatt Sin ile konuştuk.

"Bu sektör nüfusun yüzde 40'ını ilgilendiriyor"
Nejdatt Sin, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak bu sektörde Türkiye'nin lokomotifi konumunda olduklarını ve Türkiye'den yapılan yaş meyve sebze ihracatının yüzde 48'inin ve narenciye ihracatının yüzde 76'sının AKİB üzerinden yapıldığını bilgisini vererek, "Sadece Akdeniz değil, ülkedeki yaş meyve sebze ürünlerinin tamamı bizi ilgilendiriyor" şeklinde konuştu. Sektörün Türkiye'ye 2.3

“AKİB, YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATINDA TÜRKİYE’NİN LOKOMOTİFİDİR”

milyar dolarlık net döviz girdisi sağladığının altını çizen Sin, bazı ilaçlar dışında ithal hiçbir girdilerinin olmadığına dikkat çekerek, “Bu oran da yüzde 0.5’i geçmez. Yani biz, 100 dolarlık ihracat yaptığımızda 99.5 doları net ihracat getiririz. Diğer yandan sektör bu ülkeye ciddi bir istihdam katkısı sunuyor. İzmir’den tutun da Samandağ’a kadar, Bursa’dan tutun da Antalya’ya kadar Türkiye’nin birçok yerinde; nakliyecisinden ambalajcısına, üreticisinden ihracatçısına ve lojistikçisine kadar birçok alanda istihdam sağlıyor. Bu nedenle sadece 2.3 milyar dolar olarak bakmamak gerek. Bu, bir bakıma sosyal sorumluluk projesidir. Çünkü bu sektör ülkenin büyük bir nüfusunu, neredeyse yüzde 40’ını ilgilendiriyor. Bu nedenle yaş meyve sebze ihracatını doğru okumamız gerek. Biz AKİB olarak bunu çok önemsiyoruz. Bu nedenle biz her toplantı ve görüşmelerde bu sektör için devletimizden pozitif ayrımcılık beklediğimizi belirtiyoruz” dedi.

“100 TL desteğin 90 TL’si üreticiye gidiyor”

Devletten bekledikleri teşvikin DFİF (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu) olduğuna dikkat çeken Nejdât Sin bu konuya şöyle açıklık getirdi, “Bildiğiniz gibi

“Dünyada narenciye üretiminde 8’inci ihracatında ise 4’üncü sıradayız.”

tarım ürünleri çoğu ülkede desteklenmektedir. Bizim de özellikle narenciye konusunda beklentimiz DFİF’tir. Tabii bunun da zamanında açıklanması ve uygun rakamlarda olması bize doping etkisi yapacaktır. Hem ihracatçılara hem üreticilere ciddi bir katkısı olacaktır. Bu desteklemeye bir parantez açacak olursak, örneğin 100 TL bir destek yapıldığında bunun sadece 10 TL’si ihracatçıya gidiyor. Yani desteğin yüzde 90’ı üreticiye gidiyor. Bunun da açıkça bilinmesi gerekmektedir.”

“Lojistik ve fuar desteği veriliyor”

İhracatçıya geçen yıl devletin lojistik destek verdiğini de sözlerine ekleyen Sin, “Bu destek her ülkeye verilmedi. Suudi Arabistan’a tır başına 1000 dolar destek veriliyordu. Suudi Arabistan’a bir tırın nakliyesi 5000 dolardır. Bunun 1000 dolarını devlet karşılıyordu. Bu destekleme sürebilir. Bunun dışında fuarlara katılan firmaların masraflarının yüzde 50’si kadarını yani yarısını devlet karşılıyor” dedi.

“Girdi maliyetleri yüzünden dezavantajlı duruma düştük”

DFİF desteği için bir dosya oluşturup taleplerini sunduklarını ifade eden Başkan Sin, “Bu dosyayı bizim girdi maliyetlerimize ve yurt dışında rekabet ettiğimiz ülkelere göre hazırlıyoruz. Eskiden avantajlıydık ama son 5-6 yılda ciddi oranda dezavantajlı duruma düştük. Bizim girdi maliyetlerimiz çok yükseldi. Girdi maliyetlerimizin artmasından sonra Fas, Tunus, Cezayir ve özellikle Mısır çok daha avantajlı duruma geçti. Örneğin, bir kilo mandalınayı 1 liraya alırken 1 lira da masraf ediyoruz. Bu maliyetlerin üzerinde satmamız gerekince de dezavantajlı duruma düşüyoruz. Bu nedenle, ciddi şekilde artan girdi maliyetlerimizi tolere edecek bir şeylerin olması gerekiyor ki diğer ülkelerle rekabet edebilelim. Bildiğiniz üzere dünyada üretim artıyor. Eskiden üretim çok önemliydi. Şimdi ise daha önemli olan bir şey var; pazarlayabilmek ve satabilmek. Biz AKİB olarak bunun uğraşı içerisindeyiz” diye konuştu.



2018- 2019 (OCAK - AĞUSTOS AYI) TÜRKİYE GENELİ YAŞ MEYVE VE SEBZE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

ÜRÜN	OCAK - AĞUSTOS 2018		OCAK - AĞUSTOS 2019		DEĞİŞİM ORANI (%)		2019 PAYI (%)	
	MİKTAR (KG)	DEĞER (DOLAR)	MİKTAR (KG)	DEĞER (DOLAR)	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
TAZE MEYVE	783.910.787	572.194.102	742.336.527	546.332.626	-5	-5	38	45
TAZE SEBZE	774.516.584	393.883.160	621.421.447	395.801.816	-20	0	32	33
NARENCİYE	882.043.356	417.740.097	598.292.190	256.659.759	-32	-39	30	21
GENEL TOPLAM	2.441.912.590	1.389.558.801	1.964.441.284	1.206.905.803	-20	-13	100	100

“Fas, Tunus ve Mısır rakip olmaya başladı”

Sektörün artan girdi maliyetleri ile dezavantajlı duruma düşmesinin beraberinde rakiplerle yarışmanın da zorlaştığını ifade eden Başkan Nejdut Sin, “Avrupa Birliği ülkelerinde ağırlıklı olarak İspanya rakip olarak önümüze çıkıyor. Bunun nedeni de pozitif ayrımcılık. Avrupa Birliği, birliğe üye olması nedeniyle İspanya’yı açıkça koruyor, kolluyor. Bu da yadırganacak bir durum değildir. Ancak öte yandan gelişmekte olan Fas, Tunus ve özellikle Mısır, doğu bloku ülkelerinde bizim için ciddi rakipler olmaya başladılar” dedi.

“Kalitede, ambalajda ve lojistikte çok iyi konumdayız”

Eskiye kıyasla üretimde belli bir seviyeyi yakaladıklarını ifade eden Başkan Sin, üretimde düne göre çok daha iyi bir konumda olduklarının su götürmez bir gerçek olduğunu ifade ederek konuşmasını şöyle sürdürdü, “Ancak bu da yeterli değil. Biz, Türkiye’de insan sağlığına uygun, dünya kalitesinde, diğer ülkelerle yarışabilecek ürünler üretiyoruz. Fakat hepimiz böyle mi? Hayır, değil. Bu seviyeyi yakalayan bir kesim üreticimiz var. Fakat hâlen bu seviyenin altında kalan üreticilerimiz de var. Amacımız, tüm üreticilerimizin dünya standartlarında üretimi yakalamasıdır. Bizim ihracatçılarımız dünyanın tüm ülkeleriyle rekabet edebilecek konumda ve durumdadır. Hem kalitede hem ambalajda hem lojistikte çok iyi yerdeyiz. Biz, üretimde de bu seviyeyi yakaladığımız zaman çok daha iyi yerlerde olacağız. Ben bu olaya iyimser bakıyorum. İyimser derken bu iş daha ciddi daha tavizsiz ve herkesin işini önemseyerek yapılmasıyla olacak bir şey. Bu ülke meselesidir, bu hepimizin meselesidir, bu milli menfaatimizdir, hepimizin yararına bir olaydır.”

“Akdeniz Meyve Sineği popülasyonunu düşürdük”

Üretimde ve ihracatta daha iyi şartlar yaratabilmek adına çeşitli çalışmalarda bulduklarının da altını çizen Başkan Nejdut Sin, “Ben 22 yıldır bu sektörün içindeyim. 20 yıl yönetim kurum üyesiydim 2 yıldır da bu kurumun başkanlığını yürütüyorum. Ben ve yönetim kurulu üyelerim; Adana, Mersin, Hatay 'in-

tüm ilçelerinde hatta Fethiye’ye kadar, kesim öncesi, kesim sonrası, ihracatta neler yapabiliriz gibi konuları çok görüştük. Kesim sonrası da bir ürünün raf ömrünü, kesim kalitesini çok detaylı bir şekilde tartıştık. Son olarak da bölgedeki bütün ilaç bayilerini bir toplantıya çağırıp “Beraber ne yapabiliriz?” diye iki defa toplantı yapıp çalışmalarını ve sonuçlarını rapor haline getirdik. Çünkü işin bir tarafında da ilaç bayileri var. Zira biz olaya sadece ‘ihracatçı’ olarak bakmıyoruz. Bu işin üretici boyutu da var, ilaç bayisi boyutu da var, memur boyutu da var, lojistikçi boyutu da var. Herkes üzerinde düşeni yapma sorumluluğunda olduğunda ortaya çok daha iyi sonuçlar çıkıyor. Geçen sene de mevsimsel durumlar nedeniyle ortaya Akdeniz Meyve Sineği popülasyonunun artması gibi bir sorun çıktı. Üreticilerle, bürokratlarla ve ihracatçı birlikleri yönetimiyle beraber ciddi bir çalışma yapıldı ve güzel bir netice alındı. Bu çalışmaların sonucu olarak bu yıl Akdeniz Meyve Sineği popülasyonunun düşük olduğu ortada. Umarım bunu tamamen ortadan kaldıracaktır” şeklinde konuştu.

MERSİN HATAY ADANA TRABZON ANTALYA

İlk 8 ayda en fazla
narenciye ihracatı
yapan 5 il

RUSYA IRAK UKRAYNA ROMANYA S. ARABİSTAN

İlk 8 ayda en fazla
narenciye ihracatı
yapılan 5 ülke

“Çin ile Zirai Karantina anlaşması çok önemli”

İhracatı artırmak için çeşitli fuarlara katıldıklarının da bilgisini veren Başkan Nejdut Sin, “Bizim birlik olarak, yurt dışında milli katılımını üstlendiğimiz üç ayrı fuar var. Bunlardan birincisi 2019 Şubat’ın başında Berlin’de yapılan Fruit Logistica, ikincisi bu ay başında Hong Kong’da yapılan Asia Fruit Logistica, üçüncüsü de ay sonunda yapılacak olan World Food Moscow. Çin’e Türk narenciyesi satılabilmek için yoğun bir çalışma içindeyiz. Çin’de zirai karantina anlaşmasının son aşamasındayız. Umarım Çin’le zirai karantina anlaşmasından sonra Türkiye’nin narenciyesi için Uzak Doğu da çok önemli bir pazar haline gelecektir” diye ifade etti.

“Hedefimiz Uzakdoğu”

“Zirai Karantina anlaşmasıyla birlikte hedefimizde Çin’in yanı sıra Singapur, Endonezya, Malezya da var. Bu nedenle hedef Uzak Doğu diyebiliriz ancak Çin bir derya” diyen Başkan Nejdut Sin, konuşmasını şöyle sürdürdü, “Bu nedenle Çin pazarının altını

özellikle çizmek gerekiyor. Çünkü biz hâlen Rusya pazarının alternatifini aramaktayız. Biz hem hükümet desteği ile hem de kendi çabalarımız ile tek pazara bağımlı kalmamak adına elimizden geldiği kadar mücadele ediyoruz. Çin'e ihracatımız açısından müthiş bir potansiyel var. Çin'e özellikle narenciye ürünlerinin ihracatı konusunda çok ümitliyiz. Biz, Çin'e ve Japonya'ya hiç ürün göndermiyor değiliz. Çin'e ve Japonya'ya greyfurt, kiraz gönderiyoruz ancak hem miktar olarak hem de oran olarak çok düşük durumda. Ayrıca örneğin Güney Kore gibi ülkelerle anlaşmalarımız henüz tamamlandı. Ancak dediğim gibi, Çin pazarı bizim için çok daha önemli. Lojistikte hiçbir sorunumuz yok. Mesela Hong Kong'a hâlen de uçak kargo ile kiraz, incir kaysı gibi ürünleri gönderiyoruz. Narenciye ihracatı ise bildiğiniz üzere gemiler ile yapılıyor. Lojistikten yana bir sorunumuz yok ama desteklerle önümüz açılmalı."

"Hasat sezonu 12 ay sürmeli"

Birlik olarak 8 yıldır 'Yeni Ürün Geliştirme Projesi' adı altında üniversitelerle ortak projeler yürüttüklerini açıklayan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdât Sin, "Çukurova Üniversitesi'ne ve Alata'ya destek veriyoruz. Bu kurumlar da dolaylı olarak başka üniversitelerle de çalışıyorlar. Bizim birlik olarak yeni çeşit geliştirme konusunda desteklerimiz oluyor. Dünyadaki ürün çeşitleri değişiyor. Dolayısıyla ülkemizdeki ürün çeşitleri de değişmek zorunda. Yeni ürün çeşitleri geliştirmek zorundayız. Şu an ürün çeşidi olarak iyi durumdayız fakat durduğumuz anda diğer dünya ülkelerinin gerisinde kalmaya başlarız. Dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmemiz gerekiyor. Ayrıca hasat sezonunu uzatmamız gerekiyor. Biz ihracatçılığa başladığımız zaman hasat sezonu 3-4 ay sürüyordu. Şu an hasat sezonunu 8-9 aya kadar çıkardık ancak 12 aya çıkarmamız gerekiyor. Yani aslında üretici birlikleri



ve ihracatçı birlikleri ile üniversitelerin beraber çalışarak AR-GE çalışmaları yapması gerekiyor" dedi.

"Geri gelen ürünler asla iç pazara sürülmüyor"

İhraç edilen fakat siyasi nedenler veya ilaç kalıntısı gibi nedenlerle geri gelen ürünlerin iç pazara sürülüp sürülmediği konusuna da açıklık getiren Nejdât Sin şu bilgileri verdi, "Geri gelen ürünler asla iç pazara sürülemez. Bunun altını çizelim lütfen. Çünkü bizim için kendi ülkemizin tüketicisi en az dış ülkelerdeki tüketiciler kadar önemlidir. Biz insanımızın sağlığını en az dış tüketiciler kadar önemsiyoruz. İlaç kalıntısı olan bir ürünü hiç kimse iç piyasaya süremez. Ülkeler arası siyasi durumlar o ülkeleri her yönden etkilemektedir. Yani turizmi de etkilediği gibi ithalat ihracatı da etkilemektedir. Kaldı ki bırakın devletleri, bireyler arası örnek vereyim; sizinle bahçeleri bitişik iki komşu olduğumuzu varsayalım. Aramız iyiyken sizin hayvanınız benim bahçemdeki ağacı da yese gülüp geçebiliyorken aramız açıldığında sizin ta-

ANTALYA MERSİN HATAY TRABZON İZMİR

İlk 8 ayda en fazla yaş meyve sebze ihracatı yapılan 5 il

2018- 2019 (OCAK - AĞUSTOS AYI) TÜRKİYE GENELİ YAŞ MEYVE VE SEBZE İHRACATI YAPILAN İLK 10 ÜLKE

ÜRÜN	OCAK - AĞUSTOS 2018		OCAK - AĞUSTOS 2019		DEĞİŞİM ORANI (%)		2019 PAYI (%)	
	MİKTAR (KG)	DEĞER (DOLAR)	MİKTAR (KG)	DEĞER (DOLAR)	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
RUSYA FEDERASYONU	523.589.839	383.596.278	455.031.223	375.232.237	-13	-2	23	31
ALMANYA	85.098.667	152.334.093	86.921.190	159.802.289	2	5	4	13
IRAK	613.870.978	148.333.471	455.836.837	98.409.592	-26	-34	23	8
ROMANYA	133.008.670	114.357.697	98.736.179	81.508.907	-26	-29	5	7
UKRAYNA	139.484.222	66.432.409	129.825.557	59.138.039	-7	-11	7	5
BULGARİSTAN	84.322.711	47.317.693	83.471.059	41.701.971	-1	-12	4	3
SUUDİ ARABİSTAN	123.379.301	50.602.483	90.738.410	38.912.543	-26	-23	5	3
HOLLANDA	24.583.356	29.061.130	17.969.776	28.214.896	-27	-3	1	2
AVUSTURYA	9.729.150	11.556.203	13.804.043	19.449.354	42	68	1	2
BEYAZ RUSYA	63.833.973	34.544.698	21.827.482	17.000.879	-66	-51	1	1



raftan rüzgâr esse, yaprağımızı kıyılatmasına izin vermek istemeyiz. Biz bireysel olarak bile böyleyken devletlerde de böyle olması çok da yadırganamaz. Bunu bu şekilde kabul etmek gerek. Ancak bizim de yapmamız gerekenler var. Yani ilaç kalıntısı vs. ne dış piyasaya ne de iç piyasaya süremeyiz. Çünkü biz sadece ihracatçı değiliz. Aynı zamanda tüketiciyiz. Yani ben mandalina satarken bir yandan da başkasının sattığı elmayı alıyorum. Ben nasıl bir elma almak istiyorsam öyle bir mandalina üretmem, satmam gerekiyor. Türkiye’de bu işler çok kötü değil. Ancak hâlen almamız gereken çok da yol var. Bunu da bilmemiz gerekiyor. Yine de Türkiye’de üretilen ürünlerin büyük çoğunluğunun kalitesinin yüksek, insan sağlığına uygun, dünya standartlarıyla yarışabilecek seviyede olduğu su götürmez bir gerçektir. Kendimden örnek vereyim, tüm samimiyetimle söylüyorum ki Rusya’ya yaptığım ihracatlar, Avrupa kalitesinin ve standartlarının üstündedir."

"Türkiye’de resmi analizlere çok yüksek ücret ödüyoruz"

Kalite ve standartların nasıl belirlendiği konusunda bilgiler veren Sin, "İhracatçılarımızın çoğu daha ihracata başlamadan önce özel olarak analiz yaptırıyorlar. Biz satmadan önce ne sattığımızı bilmek istiyoruz, sonuçta yaptığımız işe saygımız var. Tabii ki devlet kontrollerini yapıyor, yapacak ama biz kendimiz de yapmıyor değiliz. Bu konudan bahsetmişken şunu da söyleyeyim; Türkiye’de resmi analizlere çok yüksek ücret ödüyoruz. Biz özel laboratuvara numune gönderip analiz yaptırdığımızda 200 TL’ye yaptırabiliyorken resmîyette 1150 TL civarında bir ödeme yapıyoruz. Bunun daha uygun olması gerekiyor. Taleplerimizden birisi de budur. Bu da bizim için bir girdi maliyetidir. Yani siz 1 TL’ye mal ettiğiniz bir ürünü 90 kuruşa satamazsınız. Dolayısıyla bizim maliyetlerimiz ne kadar uygun olursa dünyadaki

ülkelerle rekabet şansımız daha yüksek olur. Bakın, Türkiye’de müthiş bir narenciye üretimi var. Dalga dalga geliyor arkadan. Bizim bunları pazarlayabilmemiz gerekiyor. Bunu pazarlamamız için de maliyetlerimizin uygun, ürün kalitesinin yüksek olması lazım" diye konuştu.

"İhmal varsa cezası da olmalı"

İlaç kalıntıları nedeniyle ürünlerin geri dönmesine çözüm konusunda yaptırımın caydırıcı olması gerektiğinin altını çizen Nejdât Sin konuşmasını şöyle sürdürdü, "Bu konuda işin yaptırım boyutu önemli. Yani bir suç bir ihmal varsa bunun cezası da olmalı. Caydırıcı olmalı. Yani sen üretici olarak yanlış ilaç kullandığın zaman bunun bedelini ödemem lazım. Kimse kusura bakmasın, Rusya’da kimse "Bu Ahmet’in limonu" demiyor, "Bu Türkiye’nin limonu" diyorlar. Bu, portakal veya diğer ürünler için de geçerli. Biz ürün gönderdiğimizde iyi de olsa kötü de olsa bu ülkenin imajını etkiliyor. Bu imajı hiç kimsenin kötü yönde etkilemeye hakkı yok. Çünkü bu, dönüp totalde hepimizi bölge, sektör ve ülke olarak etkiliyor. Bu konuda herkesin üstüne düşen görevler var ve herkes görevini iyi bir şekilde yapmalı. Bizim, sivil toplum örgütleri olarak, devlet olarak, bunları en iyi seviyeye getirmemiz lazım. Bu hepimizin milli bir sorumluluğudur. Bu ülkenin tarımını ben çok önemsiyorum. Bu ülkenin her şeyi önemli ama tarımı çok daha önemli."

"Hedefimiz daha iyi olmak"

Sektör olarak; Mevcut pazar payını korumanın, alternatif pazarlar yaratmanın, üretimde çeşitlilik ve Türkiye imajına katkı sağlamanın temel hedefleri arasında olduğunu ifade eden Başkan Sin, "Biz tabandan yani üretimden başlayarak daha iyi olmak zorundayız. Üretimde iyi olduğunuz zaman ihracatta da iyi olursunuz. Bu sektör çok önemli bir sektördür. Bir otomotiv bir sanayi sektörünün dolar girdisi çok fazla ama bu sektör çok insana dokunuyor, geleceği olan bir sektördür. İnsan olduğu sürece üretmek zorundayız. 'Uluslararası alanda insanlar nasıl üretiyor? Biz kaliteli ürünü, minimum maliyetle ve en önemlisi insan sağlığına uygun dünya standartlarında ürünü nasıl yetiştirebiliriz?' Hedefimiz bu olmalı. Samimiyetimle söylüyorum mesaimin çoğunluğunu üretim konusuna harcıyorum" diye konuştu.

"Avrupa ülkelerine ihracatı artırma hedefindeyiz"

Sektör olarak yaklaşık 100 ülkeye ihracat yaptıklarını ifade eden Sin, "Rusya, Irak, Romanya, Ukrayna, Ortadoğu, Suudi Arabistan gibi 5-6 tane çok önemli pazarımız var. Bunların yanı sıra Almanya ve Fransa gibi Avrupa ülkeleri de var ancak oranı pek yüksek değil. Temennimiz buralara da çok daha fazla ürün ihraç edebilmek" dedi.

DOMATES BİBER KABAK HIYAR SOĞAN

**İlk 8 ayda en fazla
yaş sebze ihracatı
yapılan 5 ürün**

TİM İLE EXİMBANK ARASINDA KAYNAK AKTARIM İMZA TÖRENİ YAPILDI



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Eximbank arasında 2018 yılında imzalanan, TİM ve İhracatçı Birliklerinin yedek akçelerinin Eximbank'a tahsis edilmesini içeren protokol hayata geçiyor. Teknik ve hukuki alt yapının tamamlanması ile TİM ile Türk Eximbank arasında kaynak aktarım anlaşması imzalandı.

2018'deki kur saldırılarının ardından ekonomi yönetiminin aldığı tedbirlerin paralelinde Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak seferberlik ilan ettiklerini ifade eden Başkan İsmail Gülle, Türkiye Cumhuriyeti'nin temellerinin atıldığı Sivas'ta ihracatçının geleceği için büyük önem taşıyan hizmeti başlatmaktan büyük mutluluk duyduklarını bildirdi.

Kaynak aktarımı sağlam temellere oturtuldu

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Hükümetin uygulamaya koyduğu Yeni Ekonomi Programı ile başlayan ve son olarak açıklanan İVME Paketi, yatırıma ve ihracata sağlanan teşvikler ile ekonomimizde bozulma eğilimi gösteren fiyatlandırma alışkanlıklarını normalleştirmeye başladı. TİM olarak bizler de ihracatımızın ve ihracatçımızın bankası olarak Eximbank ile 17 Ağustos 2018'de Sayın Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın teşrifleri ile protokol imzaladık. Bu protokolle, TİM ve ihracatçı

birliklerimizin yedek akçelerinin, Eximbank'a tahsis edilmesi yönünde bir karar aldık. Geçen bir yıllık süreçte teknik ve hukuki alt yapıyı bakanlığımızın desteği ile tamamladık. Sivas Kongresi'nin 100'üncü yılının kutlandığı Sivas'ta bir araya gelip, tarihi kongre binasında kaynak aktarım imza törenimizi gerçekleştirmenin bahtiyarlığını yaşıyoruz" dedi.

Finansmana erişim artık daha kolay

Eximbank'a yapılan kaynak aktarımıyla, ihracatçıların finansmana erişiminin daha da kolaylaştırıldığını altını çizen Başkan Gülle, şunları söyledi: "Hedef pazarlarımız, müşteri profilimiz ve ihracat maliyetlerimiz farklılaştıkça, biz ihracatçıların, sadece operasyona ve yeni ürün geliştirmeye odaklanmasında hayati önem taşıyor. Bu yüzden finansmana erişiminin kolaylığı, ihracatçıların operasyon ve üretim kabiliyetini öncelikli olarak etkiliyor. Göreve geldiğimiz günden bu yana şunu söyledik: İhracatçının tek derdi üretmek

ve pazarlamak olmalı. İşine giderken parayı değil, yenilikçi ürün üretmeyi, yeni pazarlara nasıl gireceğini düşünmeli."

Eximbank'a aktarılan kaynak ihracatçımızın alın teri

"Bugün fiili hâlde gelecek olan yedek akçelerimizin aktarılması projesi, bu anlamda ihracatçılarımız için çok önemli bir fırsattır. TİM olarak Eximbank yönetiminde bulunmamız, ihracatçılarımıza Eximbank vasıtasıyla sağlanan hizmetlerin çok daha etkili olabilmesi için bizlere de söz hakkı tanıyor. Bu imkân, bu hak tüm ihracatçılarımızdır. Bugün aktarılan yedek akçeler de ihracatçılarımızın alın terlerinden oluşan birikimlerdir. Yani, TİM ve Birlikler olarak ihracatçılarımızdan aldığımızı onlara aktarmaya devam ediyoruz. Bu projeye başından itibaren destek veren Ticaret Bakanımız Sn. Ruhsar Pekcan'a, Eximbank'ımızın Genel Müdürü Sayın Enis Gültekin'e şükranlarımızı sunuyoruz."

Akgöl Balıkçılık Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Akgöl

“ORTADOĞU, AMERİKA VE AVRUPA’YA ULAŞTIK, SIRADA ÇİN VAR”



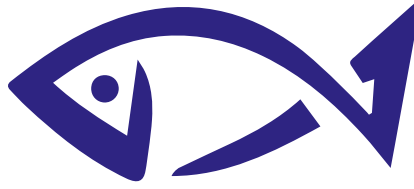
Duayen ihracatçılar serimizin 10. konuğu olan Akgöl Balıkçılık Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Akgöl ile balıkçılık sektörüne nasıl girdiklerinden ihracattaki başarılarına kadar birçok konuda keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Sektöre 1972 yılında Hatay’da bir balık halinde balık taşıyarak girdiğini ifade eden Şaban Akgöl bugün geldikleri noktada 5 milyon dolarlık ihracat potansiyeli ile Ortadoğu’dan Avrupa’ya kadar yıllık 4 bin ton ürün gönderdiklerini söylüyor.

AKİB Aktüel dergimizin “Duayen İhracatçılar” serisinin bu ayki konuğu Akgöl Balıkçılık Su Ürünleri Üretimi, Hayvancılık Ve Hayvan Ürünleri Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Akgöl. 1949 yılında Hatay’ın Antakya ilçesinde dünyaya gelen ve ilk öğrenimini yine burada tamamlayan 8 çocuk babası Şaban Akgöl iş yaşamına nasıl girdiğini şu sözlerle anlatıyor, “İş hayatıma 1972 yılında balık haline balık taşıyarak başladım. Daha sonra bir süre sektör değişikliği yaparak deri kereste ve canlı hayvan ihracatı yaptım. Bu ihracat deneyimini kazandıktan sonra tekrar asıl ilgi alanım olan balıkçılık sektörüne geri döndüm. Balıkçılığı, balık halinde bir süre devam ettirdikten sonra artan talep ve yurtdışı bağlantılarımın etkisiyle 2012 yılında bir balık tesisi kurdum ve ihracat hayatına profesyonel olarak başladım. Halihazırda iş hayatımı ailemle devam ettirmekteyim. Markamızın gelişim süreci

ihracat yoğunluğumuzun artmasına paralel olarak gelişti. Dış pazarda özellikle Avrupa’da iş yoğunluğumuzun artması ile Akgöl Balıkçılık & Akgöl Seafood ismi ön plana çıkmaya başladı. Fuar ve dış ziyaretlerimizin ve müşteri portföyümüzün artmasıyla markamız dünya çapında duyulmaya başladı. Marka ismimiz ise soy ismimizden geliyor.”

“Yeni türler için Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz”

Bu sektörde kariyer yapmayı neden istediğini de anlatan Şaban Akgöl sözlerini şöyle sürdürüyor, “Beni bu sektöre yönelten çok neden var aslında. İşime duyduğum sevgi bunların başında geliyor. Bu sektörde ilk yıllarımda daha çok avcılık yoluyla avlanan balıkların ticareti ile uğraşıyordum. Özellikle deniz balıkları bunların başında geliyordu. Gelişen pazarımız ve taleplerin bazı farklı dallara yayılması kültür balıkçılığında ve tatlı su balıkçılığında, ürün dağıtıcımızı oldukça farklılaştırdı. Şu an, kültür balıkçılığı





“Avrupa ve Amerika kıtalarına ihracat yapmak çok önemliydi. Bu ihracatlarımız bizim için dönüm noktası oldu.”

ve bazı özel türler ile ilgili Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor. Yakın gelecekte tatlısu balıklarında alışlagelmişin dışında türleri üretme girişimimiz olacak çünkü bu konuda yeterince bilgi birikimimiz var.”

“5 milyon dolarlık ihracat potansiyelimiz var”

Akgöl Balıkçılık olarak toplam 28 çalışanları ile hizmet verdiklerini anlatan Şaban Akgöl, çalışanlarının 5'inin beyaz yaka 23'ünün ise mavi yaka olduğunu ve 4 kadın çalışanlarının bulunduğunu ifade etti. Yıllık ihracat oranlarından bahseden Akgöl, Ortadoğu başta olmak üzere Kanada, İspanya, İngiltere, Yunanistan ve Moldova'nın da dahil olduğu birçok Avrupa ülkesine balık ihracatı yaptıklarını belirtti. Firmalarının yıllık 5 milyon dolarlık yaklaşık 4 bin tonluk bir ihracat potansiyelinin olduğunu söyleyen Akgöl, hedefledikleri pazarlar hakkında da şu bilgileri verdi, “Şu anki hedefimiz özellikle Uzakdoğu'ya, Çin'e gitmek ve ABD'deki Pazar payımızı artırmak. Özellikle Çin çok büyük bir pazar. Ama maalesef Türkiye bu aşamada hakkettiği ilgiyi görmüyor. Türkiye hükümet başta olmak üzere kurumlar ve firmalar bir bütün olarak Çin pazarı için lobi ve etkileşim faaliyetlerini artırmalıdır. Türkiye'mizin ürettiği her ürün Çin'de bir alıcı bulabilir ve bu potansiyel bizi çok farklı yerlere taşıyabilir. Bu konuda 2018 yılında Seafood China Fuarında açtığımız stant ile oldukça büyük ilginin olduğunu gördük.”

“Balığı dünya ortalamasının altında tüketiyoruz”

Türkiye'nin 3 tarafının denizlerle çevrili olmasına rağmen balıkçılığın hak ettiği yerini hâlâ bulamadığını söyleyen Akgöl, “Çünkü yasadışı, kayıt dışı ve kural dışı balıkçılık önemli bir sorun ve bunların önüne geçilir ise balıkçılığın bir nebze olsun hak ettiği değeri görebileceğine inanıyorum. Ülkemizin potansiyeli oldukça büyük. Tanıtımların doğru ve etkili bir şekilde yapılması bu sektörün önünü oldukça açacaktır. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki ülkemizde kişi başına düşen ortalama balık tüketimi 6 kg ve bu rakam, dünya ortalamasının çok çok altında. Üstelik balık fiyatları enflasyon oranının altında zamlanmasına rağmen durumun böyle olması ilgi çekici” dedi.

“Pazarlama, ihracat rakamlarımızı da artırır”

Sektörün geleceğini değerlendiren Akgöl sözlerini şöyle sürdürdü, “Bu sektörün geleceği oldukça parlak fakat bizim en büyük eksikliğimiz reklam ve tanıtımların eksikliği. Bu konuda profesyonellere büyük işler düşüyor. Tanıtım çabamızı artırırsak hem kültür balıkçılığı hem de avcılık yoluyla avlanan ürünlerimizi çok daha yüksek fiyatlarla ihraç edebilir bu sektörün gelişmesine büyük katkılarda bulunabiliriz. Katma değeri yüksek kaliteli ürünlerin üretimi ve pazarlanması ihracat rakamlarımızı çok yüksek yerlere taşıyacaktır.”

“Sektörün en büyük sorunu kirlenme”

Sektördeki en büyük problemlerden birinin kirlenme tehdidi olduğunu belirten Akgöl, “Bu durum avcılık yoluyla elde edilen ürünlerin miktarını ve çeşitliliğini oldukça etkilemektedir. Bunun yanı sıra kaçak avcılık mücadele edilmesi gereken bir başka sorunu oluşturuyor. Bu konuda denetim mekanizmalarının geliştirilmesi ve gerekli eğitimlerin halka verilmesi gerekmektedir. Kültüre alınan çeşitlerin artırılması ve geliştirilmesi bu konuyla ilgili Ar-Ge çalışmaları sektörün önünü açacaktır” şeklinde konuştu.

GENÇLERE TAVSİYELER

- Öncelikle önünüzde bir hedef olsun.
- Hedefe ulaşmak için planlarınızı mantık çerçevesinde yapın.
- Sakın hayale kapılmayın.
- Zamanınızı en iyi şekilde değerlendirin.
- Olur da bir kriz durumu ile karşılaşır iseniz sakın davranmayı asla unutmayın.
- Büyük düşünün.
- Yaşamınızın her döneminde mutlaka dürüst davranın.
- Ve şunu asla ama asla unutmayın, kazandıklarınızı bir gün kaybedebilirsiniz!

İNGİLTERE İLE TİCARET HACMİ 18,5 MİLYAR DOLAR

Türk - İngiliz Ticaret ve Sanayi Odası (TBCCI) tarafından bu yıl İngiltere-Türkiye İş Forumu'nun 10.'su düzenlendi. Forumda Birexit sonucunda Türk-İngiliz dostluğunun artarak devam edeceği belirtilerek ticaret hacminin yüzyıllara dayalı dostluğu yansıtmadığı vurgulandı.



Törende konuşan Ticaret Bakanı Pekcan, forumun 10 yıldır kesintisiz devam etmesinin, her iki ülke iş dünyasının ikili ilişkilere ne kadar önem verdiğinin canlı bir göstergesi olduğunu belirtti.

Brexit sürecine değinen Pekcan, şöyle devam etti: "Anlaşmalı Brexit olursa bir sıkıntı yok ama anlaşmasız Brexit olursa iki ülkenin ticaret hacmini ekileyecek, iş dünyasını zor durumda bırakacak gelişmeler olacak gibi gözüküyor. Ancak unutmayalım ki İngiltere ve Türkiye gibi güçlü geçmişe sahip ülkeler, dünyadaki politik ve siyasi ekonomik şartlar nereye giderse gitsin zorlukları fırsata ve başarıya dönüştürebildikleri için büyük ülke olmuşlardır."

Brexit sonucunda Türk-İngiliz dostluğunun ve ekonomik ilişkilerin aynı hızla devam edeceğini vurgulayan Pekcan, her iki tarafta hem iş dünyasında hem de devletler arasında bu isteğin mevcut olduğuna işaret etti. Pekcan, 2018 itibarıyla İngiltere'yle ticaret hacminin 18,5 milyar dolara ulaştığını, bunun 11 milyar

dolarının ihracat ve 7,4 milyar dolarının da ithalat olarak gerçekleştiğini hatırlatarak, "Bu anlamda İngiltere bizim en çok ihracat yaptığımız 2. ülke. Şu anda karşılıklı yatırımların toplamı, üçüncü ülkelerden giden yatırımlar hariç, 10 milyar doları aşmış durumda" dedi.

"Teknolojide de iş birliği yapmamız lazım"

İhtisas Serbest Bölgeleri projesinden bahseden Pekcan, buraları teknoloji merkezine, teknoloji seralarına dönüştürmeyi planladıklarını aktardı. Pekcan, telefonda konuştuğu İngiltere Ticaret Bakanı Elizabeth Truss'ın "Brexit sonrası İngiltere'de 10 tane serbest bölge ve liman kuracağız" açıklamasının Türkiye'nin burada çalıştığı projeye örtüştüğünü söyledi. Türkiye'nin buralarda teknoloji alanında, bilişim teknolojisinde, yazılımda, yapay zekada, blockchainde, bigdatada ve birçok konuda iş birliği yapma imkanının olduğuna dikkat çeken Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Teknolojide de iş birliği yapmamız lazım. Çünkü bizim de hedefimiz ihracatımızdaki yüksek teknoloji ürün

payını yüzde 3-4 bandından yukarı taşımak. Burada da İngiliz firmalarla iş birliği yapmaktan son derece mutlu olacağız. Bildiğiniz gibi geçen hafta ihracat Master Planı'mızı açıkladık. Bu planda da hedef ülkeler, hedef sektörler koyduk. Burada İngiltere'yle en çok ticaret yaptığımız sektörler de var. Bu hedef ülkelerin arasında İngiltere de var. Biliyorum ki İngiltere'nin hedef ülkelerinin arasında da Türkiye var. Dolayısıyla niyetler karşılıklı. Bizler sizlere her türlü desteği vereceğiz."

"Brexit sonrası sıkıntılara karşı çalışma grubu kurduk"

Brexit sonrası gerek gümrük vergileri gerek gümrükleme işlemleri yapılırken bazı sıkıntılar olabileceğine işaret eden Pekcan şunları kaydetti: "Oluşabilecek sıkıntılara karşı bir çalışma grubu kurduk. İngiltere'nin bazı ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşması (STA) var. Onlarla ticareti kesintisiz olarak devam edecek. Maalesef biz Avrupa Birliği (AB) ile olan bağlarımız ve uluslararası taahhütlerimizden dolayı İngiltere ile STA imzalamıyoruz. Brexit sonrası bunu imzalamak istiyoruz."

ADANA RUS TEKSTİLCİLERİ AĞIRLADI

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) tarafından tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların kümelenmesine yönelik hazırlanan ve Ticaret Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) Projesi kapsamındaki desteği ile Adana'ya gelen Rus heyete Adana Sanayi Odası'nda (ADASO) düzenlenen toplantıda, "Türk Tekstil Sektörü" konusunda bilgilendirme yapıldı.

Rusya ile Adana arasında tekstil sektöründeki ticari ilişkileri geliştirmek, ikili görüşmeler yapılmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilen ziyarete katılan 50 farklı firmadan toplam 61 kişilik heyet, ilk ziyaretini Adana Sanayi Odası'na gerçekleştirdi. Konuklarına hitap eden Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin ve iş birliklerinin daha da geliştirilmesini amaçladıkları bu toplantıya ev sahipliği yapmaktan memnuniyet duyduğunu ifade etti.

Rusya ile Türkiye arasındaki iş birliği ve yatırım imkânlarının geliştirilmesinin her iki ülke için de önemli olduğunu belirten Kıvanç, "Rusya ile Türkiye arasındaki iş birliği ve yatırım imkânlarının geliştirilmesinin her iki ülke için de önemli olduğu inancındayım. Türkiye'de faaliyet gösteren Rus firmalarının sayısı son yıllarda artış göstermekte olup, ülkemiz firmalarının da Rusya'ya ilgisinin yine artış eğiliminde olduğu görülmektedir" dedi.



"Rus yatırımcıları ilimizde görmek istiyoruz"

Adana ile Rusya arasındaki ticaret hacmine bakıldığında yıllara göre artış olduğunun gözlemlendiğini ama bunun yeterli olmadığını dile getiren Kıvanç, "Rusya'ya ihracatımız 2016'da 35 milyon dolar, 2017'de 61 milyon dolar, 2018'de ise 66 milyon dolar olup Rusya, Adana'nın en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasında yer almaktadır. Bu rakamların

çok daha yukarılara çıkarılması beklenti ve arzumuzu ifade ederek, Rus yatırımcıları ilimizde görmek istiyoruz" dedi.

Türk Tekstil Sektörü ve Rusya Pazarı konulu toplantıda ayrıca Rus Alım Heyeti temsilcileri ile Türk iş insanları, iş birliği ve yatırım imkânları hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulundu. Dört gün boyunca Adana'da bulunan Rus alım heyeti temsilcileri, ilimizdeki tekstil fabrikalarının yerinde inceleme fırsatı buldu.



Zeki KIVANÇ
Adana Sanayi Odası Başkanı

ADANA'YA "YENİLİK MERKEZİ" KURULACAK

Toplamda üç oturumda gerçekleştirilen çalıştayın açılışında konuşan Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, işletmelerin ürün kalitesini ve güvenliğini iyileştirmelerine, Ar-Ge temelli ürün ve üretim teknolojisi geliştirmelerine, uluslararası ve ulusal pazarda rekabet etme gücünü artırmalarına destek olmak amacıyla kurulması planlanan Yenilik Merkezi'nin bölge ekonomisinin kalkınmasına büyük katkı sunacağını söyledi.

Kurulması planlanan Yenilik Merkezleri'nin kentin yeni bir yol haritası çizmesi açısından büyük öneme sahip olduğunu belirten Kıvanç, "İnovasyon bugün ve geleceğimiz için önemli bir yatırım olarak ele alınmalı. Birçok alana hizmet etmesi

beklenen bu merkez, inanıyorum ki yoğun araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yürütüldüğü, yeni teknolojilerin geliştirildiği, inovasyon potansiyeli yüksek bir yapı olarak faaliyet gösterecek" dedi.

Adana'da kurulacak yenilik merkezinin benzerinin İzmir ve Mersin'de de kurulması hedefleniyor. 3 yenilik merkezinin iş planını geliştirmek ve bu merkezleri faaliyete hazır hâle getirmek amacıyla düzenlenen çalıştayda, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, UNDP, PwC proje ekibinde yer alan uzmanlar ve bölgede faaliyet gösteren işletmelerin katılımıyla, Yenilik Merkezi'nin değer önermesi ve organizasyon yapısına yönelik öneriler değerlendirildi.

GES YATIRIMLARINDA GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ 4 YILA İNDİ

Güneş enerjisi başta olmak üzere yenilenebilir enerji kaynakları konusunda mühendislik, proje ve danışmanlık hizmeti veren ve bunların yanı sıra anahtar teslim güneş enerjisi santralleri kuran Göktekin Enerji Genel Müdürü Abdullah Göktekin, 12 Mayıs 2019 tarihli Lisanssız Elektrik Yönetmeliği ile yürürlüğe giren Aylık Mahsuplaşma Düzenlemesinin sektörün önünü açtığını belirterek "Türkiye son yıllarda yaptığı ataklarla güneşten elektrik üretiminde dünya genelinde 11'inci sıraya yükseldi. Özellikle 2019'un Mayıs ve Haziran aylarında yayınlanan 2 yeni yönetmelikle çatı GES yatırımlarında geri dönüş süresi 4 yıla indi. Geri dönüşüm sürelerinin kısalması ve yeni yönetmelik adımlarıyla Türkiye güneş enerjisinde büyük bir ivme kazanacak ve ülkemizin güneşi artık daha fazla parlayacak" dedi.

TÜBİTAK ile ortaklaşa yapılan insansız panel temizleme robotu ile güneş enerjisi santrallerini uzaktan takip sistemi başta olmak üzere farklı Ar-Ge çalışmalarıyla dikkat çeken Göktekin Enerji Genel Müdürü Abdullah Göktekin, son yıllarda güneş enerjisi sektöründe yapılan mevzuat değişikliklerinin sektörün önünü açarak sektörel gelişmeye olumlu katkı sağladığını ifade etti. Türkiye'nin Güneş Enerjisi potansiyelini yeterince değerlendiren değerlendiremediği konusunda bilgiler veren Göktekin, "Şu noktada hep verdiğimiz bir örnek vardır. Almanya, Türkiye'nin üçte biri kadar güneş alıyor. Buna rağmen Türkiye'nin güneşten ürettiğinin yaklaşık 8 katı elektrik üretiyor ve GES yatırımlarında dünya genelinde dördüncü sırada yer alıyor. İngiltere sürekli yağmurlu olmasına rağmen güneş enerjisinde kurulu güç açısından dünyada yedinci ülke konumunda. Türkiye YEKDEM ile sektörün ilerlemesi konusunda büyük bir adım atmış ve dünya genelinde 11'inci sıraya yükselmiştir" diye konuştu.



"Yeni sistemde devlet, üretim fazlası tüketmediğiniz elektriği geri satın alıyor"

Türkiye'nin güneş enerjisi kurulumunda dünyanın tersine bir yol izlediğini söyleyen Abdullah Göktekin, "Dünyada ilk önce bireysel konularda güneş enerjisinden elektrik üretimi başlamıştır, daha sonra sanayide hayata geçirilmiş ve en sonunda da arazi tipi büyük güneş enerjisi santralleri kurulmuştur. Türkiye'de ise durum tam tersidir. Kurulu güneş enerji gücümüzün yaklaşık yüzde 95'i saha tipi güneş enerjisi santralleridir. Mayıs ve Haziran aylarında yayınlanan iki yeni yönetmelik ile öz tüketime yönelik elektrik enerjisi üretiminin önü açılmıştır. Bundan önceki dönemde saatlik mahsuplaşma diye bir kavram vardı. Yani bir saat boyunca ürettiğiniz elektrik, tükettiğiniz elektrik ile mukayese edilir, mahsuplaşma sonrası fazla üretim varsa sisteme bedelsiz verilir. Şirketiniz hafta sonu çalışmıyorsa, güneş elektriğinizi üretmeye devam ediyordu ancak bunun bedelini alamadığınız için fizibiliteyi olumsuz yönde etkiliyordu. Bütün bu olumsuzlukları ortadan kaldıran yönetmelik yayınlandı. Bunlardan bir tanesi aylık mahsuplaşma ki burada şu kastediliyor: Bir ay boyunca ürettiğiniz elektrik, tükettiğiniz elektrikle eşleştiriliyor ve bu miktar mahsuplaşıyor. Eğer fazla tükettiyseniz kalan elektriğin bedelini ödemeye devam ediyorsunuz, az tükettiyseniz ve daha çok üretim yaptıysanız o zaman devlet size sattığı fiyattan elektriğinizi sizden geri satın alıyor. Bu sektör açısından bakıldığında çok güzel bir gelişme" dedi.

"GES'lerde yatırımın geri dönüş süresi 4 yıla indi"

Güneş Enerjisi Santral yatırımının uzun sürede geri döndüğüne dair yanlış inanç ve algıları ortadan kaldırmak için uğraştıklarını belirten Abdullah Göktekin konuyla ilgili şunları kaydetti; "GES'lerde birçok komponentte fiyatlar düştü. Panel fiyatlarının

daki düşüşlerle beraber artan verimlilikler yatırımın geri dönüş süresini 4 yıla kadar indirdi. Üstelik devletimiz 10 yıl boyunca sattığı fiyatlara alım garantisi veriyor. Doğru firmalar tarafından projelendirilen GES yatırımlarına bankalar finansman desteği vermekten çekinmiyor, biz de Göktekin Enerji olarak firmalarımıza danışmanlık hizmeti veriyoruz, doğru finans çözümlerini bulmalarına yardımcı oluyoruz. Bu sebeple firmalar bu fırsatları iyi değerlendirmeli.”

“5 milyar doları aşkın potansiyel doğacak”

Devletin tüketilmeyen elektriği alma garantisini 10 yıl ile sınırlandırdığı bilgisini paylaşan Göktekin, “Size satarken TRT katkı payı gibi giderleri alıyor ama öderken sadece elektriğin ham satış bedeli üzerinden ödemeyi taahhüt ediyor” şeklinde konuştu. Çıkarılan iki yönetmelik ile güneş enerjisi potansiyelini daha fazla kullanma imkânı doğduğunun altını çizen Göktekin şöyle devam etti, “Ülke olarak önümüzdeki 3-4 yıl içinde 5 milyar dolardan daha fazla bir güneş enerjisi santrali kurulumu potansiyeli taşıdığımızı düşünüyoruz. Aslında 2016’dan bu yana Türkiye’de 5 bin 500 MW civarında santral kurulumu gerçekleşti. Ama biz inanıyoruz ki önümüzdeki 3-4 yıl içerisinde bir o kadar daha olacak. Ama bu sefer çatı üzerine, öz tüketime yönelik olarak santral kurulumu gerçekleşecektir. Sonuç olarak, belki şu anda güneş enerjisi potansiyelinden çok iyi yararlandığımız söylenemez ama son çıkan yönetmeliklerle birlikte önümüzdeki dönemde güneş enerjisi kurulumunun çok daha hızlı ivme kazanacağını bekliyoruz.”

“Çatı Tipi GES’lerde güvenliğe özel önem verilmeli”

Fabrikalar başta olmak üzere çatılara kurulacak GES yatırımlarının işin ehli firmalar tarafından yapılmasının can ve mal güvenliği açısından önemine değinen Göktekin şunları kaydetti: “Fabrikalarda yüzlerce hatta binlerce kişi çalışıyor. Milyonlarca dolar yatırım yapılarak kurulan fabrikaların çatısına kurulacak GES’lerde kullanılacak malzemeler ileri seviyede güvenlik donanımına sahip olmalı. Optimizer’lı invertör sistemi kurulması pek çok açıdan ama özellikle güvenlik açısından çok önemli. Uygulamayı yapacak şirket de bu tür santral kurulumlarında işin uzmanı olmalı. Her önüne gelen bu tür santral kurulumunu yapmamalı, yapmamalı. Yaşanması muhtemel yangın vb. durumların olması halinde malın geri yerine konabileceği ama yitirilen canların bir daha geri gelmeyeceği unutulmamalı”



Abdullah GÖKTEKİN
Göktekin Enerji Genel Müdürü

“GES yatırımlarımız devam ediyor”

Göktekin Enerji olarak devam eden Saha Tipi GES’lerimiz Van, Ağrı, Erzurum, Diyarbakır, Adana ve Osmaniye’de olup toplamı 50 MW’ın üzerindedir. Bunların dışında Samsun Bafra’da 24 adet kümese 5 MW’lık çatı GES’i yapımı devam ediyor. Öncelikle şunu belirtmek gerekir ki GES yatırımları çok uzun vadeli yatırımlardır. Buradaki panellerin kullanım ömrü 40 yıldan fazladır. Ürün garantisi 10 yıl, performans garantisi ise 25 yıldır. Böyle bakıldığında malzemenin kalitesinin ne kadar önem arz ettiği aşikârdır. Biz her zaman dünyanın en iyi panellerini yayınlayan Bloomberg Teir 1 listesindeki markaların panellerini kullanıyoruz, verimliliği en yüksek malzemelerden seçim yapıyoruz, bu konuda en büyük markalarla çalışmaya özen gösteriyoruz. Her ne kadar kendi mühendisimize çok güveniyor, en iyi işi yaptığımızı iddia ediyor olsak bile kendi kendimizi özel kurumlara denetletiyoruz. Ayrıca iş kolumuzla ilgili, her yaptığımız santrale TÜV Kalite Standartları Sertifikası çıkartıyoruz. Yani yatırımcılarımız, müşterilerimiz dünya standartlarına haiz TÜV Kalite Standartları Sertifikasına sahip bir santral sahibi olmuş oluyor.”

BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN İKİ ÜLKE TÜRKİYE GÜNEY AFRİKA

Dünyanın ilgi odağı olmaya başlayan Afrika kıtasının en önemli ülkelerinden biri olan Güney Afrika Cumhuriyeti'nin 1993 yılından beri Adana, Mersin, Hatay ve Antalya Fahri Başkonsolosluk görevini sürdürmekte olan Numan Olcar, Güney Afrika Cumhuriyeti'nin, Türkiye'nin en önemli ticari partnerlerinden biri olabileceğini belirterek, "Güney Afrika Cumhuriyeti, Afrika kıtasının en önemli giriş noktalarından birisidir. Güney Afrika Cumhuriyeti ile gelişen ilişkilerimizin de katkısı ile Afrika kıtası ile 50 milyar dolarlık ticaret hacminin çok daha fazlasını gerçekleştirebiliriz" dedi.





Bugün 1 milyar kişinin yaşadığı Afrika kıtasının 2050 yılında nüfusunun 2 milyara ulaşacağı ve bu nüfusun yüzde 60'ının gençlerden oluşacağı öngörülmekte. Son 5 yıllık büyüme oranı yüzde 5'in üzerinde olan Afrika'nın en önemli ülkelerinden biri de Güney Afrika Cumhuriyeti. Sahra altı Afrika ülkelerinde Türk ürünleri gün geçtikçe daha çok tercih ediliyor. Demokratik yapısı, gelişmiş ekonomisi, finansman ve sanayi altyapısı ile Afrika kıtası için siyasi, ticari ve kültürel bir merkez konumunda olan Güney Afrika'nın Fahri Başkonsolosu Numan Olcar, dergimiz AKİB Aktüel'e, Afrika kıtasının geneli ve Güney Afrika Cumhuriyeti ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

6 asırlık ilişkimiz var

Türklerin Afrika Kıtası'yla olan ilişkilerinin 6 asır öncesine dayandığını ifade eden Numan Olcar, Güney Afrika Cumhuriyeti ile yollarının kesişmesini ise şöyle anlatıyor: "Güney Afrika Cumhuriyeti donanmasına bağlı bir gemi 1992 yılında Mersin Limanı'na bir ambulans ve birtakım malzemeleri bağış olarak getirmişti. O dönemde başlayan işbirliği, konsolosluk teklifine dönüştü. Güney Afrika Cumhuriyeti'ni Adana, Mersin, Hatay ve Antalya bağlamında 1993 yılından itibaren Fahri Başkonsolos olarak temsil etmekteyim."

Birbirini tamamlayan iki ülke

Güney Afrika Cumhuriyeti ile Türkiye'nin benzerliklerine vurgu yapan Olcar, "Yüz ölçümü ve nüfus gibi özelliklerde birbirimize oldukça yakınız. Birbirini tamamlayabilecek iki ülkemiz. İki ülke arasında muazzam bir ticaret potansiyeli bulun-

makta. Ancak bu potansiyel henüz yeterince değerlendirilebilmiş değil. Güney Afrika'nın Türkiye'ye olan ihracatı 98 milyon dolar iken, Türkiye'den ithalatı 220 milyon dolar olmuş ve toplam ticaret 318 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin özellikle yatırımlara karşı son derece cömert bir teşvik sistemi var. Bu nedenle de son zamanlarda pek çok firma özellikle ev araç-gereçleri ve tekstil sektöründeki firmalar orada daha avantajlı üreteceği ürünlerin fabrikalarını Güney Afrika Cumhuriyeti'ne taşımakta. Örneğin, ülkemizde bulunan önemli bir beyaz eşya firması, Güney Afrika'nın beyaz eşya üreten en büyük firmasını satın aldı ve orada kendi markalarıyla üretim yapıyor. Güney Afrika'ya yatırım yapacak firmalarımız, tekstil ve konfeksiyon sektöründe, ithalatımızın yüksek olduğu maden ve mineraller alanında, yenilenebilir enerji ve tarımsal işleme sektöründe yatırım olanaklarını değerlendirebilir. Firmalarımız özellikle satış sonrası takip, teknik bakım ve onarım gerektiren ürünlerde bayilik/distribütörlük ağını geliştirmelidir" dedi.

Tarımda işbirliği büyük potansiyel taşıyor

Güney Afrika Cumhuriyeti ile Türkiye'nin birbirini tamamlayan iki ülke konumunda olduğuna dikkat çeken Olcar, "Her şeyden önce zaman dilimlerimiz bile aynı. Yani burada saat 15.30 ise orada da saat tam olarak 15.30'u gösteriyor. Aradaki tek fark mevsimler. Biz burada kış mevsimine girerken, onlar orada yaz mevsimine giriyorlar. Yani tarımsal bir ürünün yetiştirilmesi 6 ay orada, 6 ay burada mümkün olabilir. Bu tarımsal ürünün üretiminde sağlanacak işbirliği, üçüncü bir ülkeye o tarımsal ürünün taze bir şekilde 12 ay boyunca satılabilmesi anlamına gelir. Bu da önemli bir avantajdır" diye konuştu.

Afrika Kıtası'na açılan kapı

İki ülkenin birbirini tamamlayabileceği konuların içerisinde enerji, ulaşım, taşımacılık, nakliye gibi pek çok alanın olduğunu ifade eden Olcar şunları kaydetti; "Afrika Kıtası, çok önemli bir ekonomik değere sahiptir. Güney Afrika Cumhuriyeti de Afrika Kıtası'nın güneyden açılan kapısı konumunda. Bankacılık, iletişim,

ulaşım başta olmak üzere hemen hemen her konuda güven sağlayan sistemleri var. Ayrıca Güney Afrika Cumhuriyeti, tıpkı Avrupa Birliği gibi Afrika Kıtası içerisindeki ülkelerin bulunduğu birliğin de önemli bir üyesidir. Güney Afrika Cumhuriyeti, Afrika Kıtası ülkeleriyle ticaret için önemli ve kilit bir ülke konumundadır."

Türk müteahhitlerine ihtiyaç var

Tüm Afrika kıtasında enerji, yol, köprü, konut ve kamu binaları gibi müteahhitlik alanlarında ciddi yatırımlara ihtiyaç olduğunu belirten Numan Olcar "Bu ihtiyaç, dünyanın sayılı müteahhitleri arasında yer alan Türk müteahhitleri için olduğu kadar, Türk ihracatçıları, servis ve lojistik firmaları için de önemli fırsatlar barındırmaktadır. Türk müteahhitler, girdikleri ülkelerde Türk ihracat, servis ve lojistik şirketlerine o ülkelere hızlı giriş için uygun bir ekosistem yaratmaktadır. Bunu iyi değerlendirmeliyiz" dedi.

Serbest Ticaret Anlaşması yapılmalı

Güney Afrika ile ticaretin, iki ülkenin potansiyelini yansıtmaktan uzak olduğunu ifade ederek bu ticari hacmin çok hızlı bir şekilde artabileceğini belirten Olcar açıklamalarını şöyle sürdürdü; "En büyük sıkıntımız Serbest Ticaret Anlaşması'nın olmayışıdır. Anlaşmanın yokluğu dolayısıyla çifte vergilendirme durumu ortaya çıkıyor. Bununla ilgili çalışmalar yapılıyor ama bugüne kadar sonuçlandırılmadı. Serbest ticaret anlaşması ticaretimizin en büyük destekleyicisi olacaktır."

Hedef 50 milyar dolar

Fahri Başkonsolos Numan Olcar, Türkiye'nin 2003 yılından itibaren uygulamaya koyduğu Afrika'ya yönelik "Ticari ve Ekonomik İyileştirme Stratejisi" sonucunda, Afrika kıtası ile yapılan ticaretin 15 yılda yaklaşık 4 kat arttığına dikkat çekerek "Kıta ile olan ticaret hacmimiz 2003 yılında 5,5 milyar dolardan 2017 yılında 20,6 milyar dolara çıkmıştır. Dış ticaret hacmimizin yaklaşık üçte ikisi Kuzey Afrika ülkeleri ile gerçekleşirken yalnızca üçte biri Sahraaltı Afrika ülkeleri ile gerçekleşmiştir. Bu da Güney Afrika merkezli bir yapılanma sonucunda Türkiye'nin Afrika Kıtası ile hedeflediği dış ticaret hacmi olan 50 milyar doların çok üzerine çıkma potansiyelinin olduğunu ortaya koyuyor" şeklinde konuştu.



100 milyar dolar ticaret hacmi için ABD İLE SEKTÖREL KOMİTELER KURULUYOR

Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkartılması konusunda varılan mutabakat çerçevesinde Türkiye'yi ziyaret eden ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, ülkesinin firmalarına seslenerek "Yatırımda Çin'i değil Türkiye'yi tercih edin" mesajı verdi. Ross, 100 milyar dolarlık ticaret hedefine iki ülkenin eşit katkı yapması gerektiğini söyledi.

Türk ve Amerikan iş dünyası temsilcileri ile yapmış olduğu toplantılarda kendilerine sunulan raporu detaylı bir şekilde incelediğini belirten ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, 100 milyar dolarlık ticaret hedefine iki ülkenin eşit olarak, yarı yarıya katkıda bulunması gerektiğini aktararak, bin 700'den fazla Amerikalı şirketin Türkiye'de faaliyet gösterdiğini ve bunun avantajlı bir başlangıç olduğunu kaydetti. Devletler arasındaki iş birliğinin yeterli olmadığını, özel sektörün iş birliğine ihtiyaç duyduğunu belirten Ross, devletlerin ticaretin önündeki engelleri kaldırabileceğini ancak özel sektörün mutlaka bu inisiyatifte liderlik yapması gerektiğini söyledi. Bakan Ross şunları kaydetti: "Daha hızlı hareket edecek ve elini taşın altına koyacak iş insanlarına ihtiyaç bulunmakta. Amerika'ya yatırım için şu an en doğru zaman. Ayrıca Türkiye de Amerikan firmaları için Çin'den daha avantajlı bir konumda"

Ross ile ortak basın toplantısı düzenleyen Ruhsar Pekcan ise, Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması için çalışmaların devam

edeceğini belirterek, sektörel komiteler kurulmasına karar verdiklerini ve tekstil, mobilya, mermer, otomotiv, sivil havacılık, çimento, kimya gibi bazı sektörleri öncelikli sektörler olarak belirlediklerini açıkladı. Bu sektörleri ikili ticaret hacminin artırılmasında en öncelikli sektörler olarak belirlediklerine işaret eden Pekcan, şunları kaydetti: "Başta çelik olmak üzere bizim için büyük önem arz eden sektörlerimizin karşılaştığı problemleri de kendilerine ilettik ve önerilerimizi de kendileriyle paylaştık. Bu görüşmeler sonucunda ülkelerimizin ticaret bakanlıkları başkanlığında sektör temsilcileriyle beraber sektörel komiteler kurulmasına karar verdik. Türk ve ABD'li firmaları bir araya getirecek olan bu komiteler sonuç odaklı çalışacak ve bu çalışmanın sonuçlarını bir an önce almak üzere iş birliğiyle hareket edeceğiz. Sonuç odaklı yaklaşımımızı en kısa zamanda eyleme geçirerek, karşılıklı ticaretimizi artırmak amacındayız. Bu amaç doğrultusunda Türk ve Amerikan firmalarının her iki ülkedeki dağıtım kanallarına ulaşmasının çok önemli olduğunu, firmalarımız arasındaki temasların anılan süreçte her iki ülke

ticaret bakanlıklarının desteğinin yararı ve gerekliliği üzerinde mutabık kalmış bulunuyoruz. Sayın Ross'un gerek resmi görüşmelerinde gerekse iş dünyasıyla yaptığı görüşmelerde ülkemizin potansiyeline bizzat şahit olduğunu görüyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız ve Sayın ABD Başkanı'ndan aldığımız güçle oluşan bu yakın iş birliğinin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğine inanıyorum."

"Ticaretin önündeki engeller karşılıklı olarak kaldırılmalı"

Bakan Pekcan, iki ülke arasında 100 milyar dolar ticaret hedefine ulaşmak için engellerin karşılıklı olarak kaldırılmasının önemini vurgulayarak, "Türkiye açısından demir çelik gibi sektörlerde karşılaştığımız engeller, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'nden çıkarılmamızın sonuçları, otomobil sektöründe uygulanması muhtemel önlemlere de değindik. ABD tarafına da bu konudaki talep ve önerilerimizi iletmış bulunuyoruz. Bu kapsamda özellikle SEC 232 olarak bilinen ilave gümrük vergilerinden bazı ülke örneklerinde olduğu gibi ülkemizin de muaf tutulması yönünde taleplerimizi paylaştık" dedi.

ASIA FRUIT LOGISTICA FUARI BAŞARI İLE TAMAMLANDI

Türkiye'nin milli katılımını bu yıl 5. kez Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğinin üstlendiği ASIA FRUIT LOGISTICA 2019-Uluslararası Meyve Sebze Ticaret Fuarı 4-6 Eylül 2019 tarihlerinde Hong Kong'da gerçekleştirildi.



Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdät Sin, ülkedeki meyve sebze sektöründe lider konumda olduklarını belirterek "Türkiye'de koordinatörlük ve sekreteryaya hizmetlerini yürütürken, sektörün daha da gelişmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Türkiye yaş meyve sebze sektörünün, Güneydoğu Asya ülkelerine ve Uzakdoğu ülkelerine tanıtımının yapılması çok önemli. Asia Fruit Logistica fuarı, aynı zamanda yaş meyve sebze sektörünün ihracat pazarlarının artırılması ve çeşitlendirilmesinde de büyük rol oynuyor" dedi.

Nejdät Sin, Hong-Kong'un, Türkiye yaş meyve sebze sektörü için alternatif pazar arayışı sürecinde önemli bir yerinin olması, hinterlandında, ulaşılabilir geniş bir bölge ve nüfus bulundurması, aynı zamanda Uzakdoğu Pazarı'nın giriş kapısı konumunda olması bakımından, sektör için önemli bir pazar olduğunu ifade etti. Nejdät Sin fuarla ilgili şöyle konuştu: "Gerçekleşen fuarda ziyaretçilerin yüzde 70'ini Asya ülkelerinden gelenler oluşturdu. Türkiye, her sene olduğu gibi

görkemli bir stant tasarımı ve toplam 13 firmayla milli katılımını gerçekleştirdi. En çok firma katılımı 197 firmayla Çin Halk Cumhuriyeti'nden olurken, Çin'i 51 firmayla İtalya, 56 firmayla Avustralya, 48 firmayla Mısır, 43 firmayla İspanya takip etti."

"Türkiye'nin kendisini tanıtabilmesi için iyi bir fırsat"

Çin pazarını çok önemsediklerini belirten Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdät Sin, Çin'e kiraz ihracatının başlamasının sevindirici bir durum olduğunu ifade ederek Narenci-

Hong Kong başkonsolosu Peyami Kalyoncu ve Hong Kong Ticaret Ataşesi Merve Yılmazcan fuarın ilk günü, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdät Sin ile birlikte fuara katılan tüm firmalarımızı ziyaret ederek sektöre ilişkin görüş alışverişinde bulundu.

ye ve diğer yaş meyve sebze ürünleri için de yakın zamanda engellerin kalkması adına çalışmaların devam ettiğini belirtti. Başkan Sin, Asia fuarının ardından Pekin'de gerçekleştirilecek China Fresh Fruit & Vegetable fuarına da AKİB olarak katılmak üzere bir heyetin gittiğini açıklayarak Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak Guangzhou Ticaret Ataşesi Sayın Serdar Afşar ile de fuar alanında görüşmelerde bulunduğunu belirtti.

Katılımcı firmalar, elma, narenciye, şeftali, kiraz ve incir meyvelerine talebin çok olduğunu ve Çin pazarının açılmasının Türkiye yaş meyve sebze ihracatını önemli ölçüde artıracığını söylerken Başkan Nejdät Sin ise "Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'mizin organizasyonunda gerçekleştirilen Asia Fruit Logistica fuarı Türkiye milli katılımında bizlerle birlikte olan katılımcı firmalarımız, Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği yönetimine, Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği yönetimine, Sayın Başkonsolosumuz ve Ticaret Ataşelerimize teşekkür ederiz" şeklinde konuştu.



GÜNEY ÇELİK'TEN 'AKREDİTE LABORATUVAR MERKEZİ' ATAĞI

1978 yılından günümüze; enerji sektöründen turizm sektörüne, inşaat sektöründen gayrimenkul sektörüne kadar birçok alanda faaliyet gösteren, doğru yatırımları ile kendini dünyaya kanıtlamış olan Arsan Group'un sanayi lokomotifini Güney Çelik kurulduğu 1992 yılından bu yana insana ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla, geliştirdiği yeni ürün portföyü ve vizyonu ile sektöre yenilikçi bir ışık tutmaya devam ediyor.

Güney Çelik Genel Müdürü Hamza Menemencioğlu Güney Çelik'in faaliyete başladığı 1992 yılından bugüne, firmanın insana ve teknolojiye yatırım yaparak kendisini ve çevresini geliştirmeyi görev

edindiğini söyledi. Menemencioğlu firmanın vizyon sahibi yöneticilerine ve üretimde nitelikli personel kadrosuna sahip olmasının sektöründe güçlü olmasını sağlayan temel yapı taşları olduğunu ifade ederek; kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği politikalarıyla geleceğe yatırım yaptıklarını ifade etti. Misyonlarının metale değer katmak vizyonlarının ise metal sektöründe dünya markası yaratmak olduğunu dile getiren Menemencioğlu yenilikçi stratejileri doğrultusunda ağustos ayında önemli bir girişimde bulunarak 'Akredite Laboratuvar Merkezi'ni kurduklarının bilgisini verdi. Genel Müdür Hamza Menemencioğlu Akredite Laboratuvar Merkezi ile ilgili, "Dünya Ticaret

Örgütü (DTÖ) üye ülkelerinin uygunluk, kalite ve güvence taleplerini karşılamaya yönelik malzeme test yeterliliklerinin sağlandığını gösteren, testlerin bağımsız olarak gerçekleştirildiği ve gerekli belgelerin düzenlendiği kuruluş olan Akredite Laboratuvarların sektördeki önemi yadsınamaz. Biz de Güney Çelik olarak öncü kimliğimizi bir kez daha ortaya koyduk ve 2019 yılı ağustos ayı itibariyle 'Akredite Laboratuvar Merkezi' kurduk. Güney Çelik gerek kendi üretimi olan ürünlerin gerekse paydaşlarının ürün ve malzeme test ihtiyaçlarına yönelik olarak, TÜRKAK Akreditasyon Hizmetlerinde TS EN ISO/IEC 17025 'Deney ve Kalibrasyon Laboratuvarlarının Yeterliliği için Genel

Dünyadaki yenilikleri takip ederek sektöre daha güvenli, çevre dostu, ekonomik ve inovatif ürünler sunmak için altyapılarını sürekli geliştiren Güney Çelik, Akredite Laboratuvar Merkezi kurdu. Güney Çelik, gerek kendi üretimi olan ürünlerin gerekse paydaşlarının ürün ve malzeme test ihtiyaçlarına yönelik kurduğu bu merkezle; müşterilerine güvenilir deney, analiz ve kalibrasyon hizmetlerini belirleme ve seçmede kolay bir yöntem sunmayı hedefliyor.

Şartlarını sağlayarak belge düzenleme yetkinliğine sahip oldu. Bu durum firmamıza hem ulusal hem de uluslararası yüksek saygınlık kazandırmasının yanında müşterilerimize güvenilir deney, analiz ve kalibrasyon hizmetlerini belirleme ve seçmede kolay bir yöntem sunmayı sağlıyor. Akredite bir laboratuvarın vermiş olduğu deney raporu ve sertifikalar saygınlık ve güvenilirliğin yanında firmamızın ürün kalitesine verdiği önemin de bir göstergesidir” dedi.

“Çivi üretim tesisimiz de üretime başladı”

Güney Çelik olarak üretim kompleksinin geliştirilmesi, büyümede sürekliliğin ve sürdürülebilirliğin sağlanması için yeni konulara yatırım yapma ve daimî ilerleme düşüncesini firma kültürü olarak benimsediklerini ifade eden Menemencioğlu, “Firmamız günümüz dünyasında, sabit durmanın aslında gerilemek olduğunun bilincinde olarak yapmış olduğu yatırımlar ile istikrarlı bir gelişim strateji-

sini kendisine vizyon olarak belirlemiş bir firmadır. Bu düşünce çerçevesinde yapılan çalışmalar içerisinde yatırım analizinin derlendiği son faaliyet alanımız çivi üretim tesisidir. Detaylı fizibilite çalışmaları ve pazar araştırmaları neticesinde, minimum maliyet optimum fayda ilkeleri benimsenerek hayata geçirilen çivi üretim tesisimizde yatırımın birinci aşamasının tamamlanıp ürün üretimine başlandığının da müjdesini vermek isterim” diye konuştu.

“Tel sektöründe ilk AR-GE Merkezini kurduk”

Güney Çelik’in 2010 yılından bugüne AR-GE faaliyetlerine devam ettiğini ve öncü kimliğini tel sektöründe T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca onaylı ilk AR-GE Merkezini kurarak bir kez daha gösterdiğini ifade eden Menemencioğlu, “2014 yılında tel sektöründe ilk, çelik sektöründe ikinci AR-GE Merkezini kurduk. Yapmış olduğumuz projelerle, elde etmiş olduğumuz ulusal ve uluslararası bazda kazanımları inovasyona dönüştürerek, yeni üretim teknolojilerini sektöre kazandıran yenilikçi anlayışımızla bugün başta Avrupa, Asya ve Amerika olmak üzere 6 kıtada 70’den fazla ülkeye sadece demir-çelik değil, kalite ve güven ihraç ediyoruz” şeklinde konuştu.

Güney Çelik, çeliğin ömrünü uzatan teknolojiyi geliştirdi

Faaliyetine çelik hasır üretimi ile başlayan Güney Çelik, ilerleyen süreçte ürün

gamını ve teknolojisini geliştirerek galvaniz kaplı tel üretimi ile ihracat kapasitesini artırmış ve elde ettiği başarısını nitelikli ürünleriyle korumayı başarmış. Çeliğin ömrünü uzatan, paslanmasını geciktiren Türkiye’de ilk olan ARZİNCAL Teknolojisi ile galvaniz kaplı tel imalatını gerçekleştiren Güney Çelik, PC Strand (ön germeli beton demeti) ve PC Wire (ön germeli beton teli) ürünlerini de üretim yelpazesine ekleyerek daha geniş kitlelere hitap etmeyi başardıklarını söyleyen Menemencioğlu, son olarak kurdukları üretim hattı PC Strand tesisi faaliyetine 2012 Ocak ayı itibarı ile başladıkları bilgisini verdi. Bugün iki adet PC Strand hattına sahip olan Güney Çelik kurmuş olduğu bu tesisler ile ülkenin ilgili üründe mevcut olan ithalat açığını kapatmayı hedefliyor. 2018 yılında PC Wire üretim hattını da aktif hale getiren firma, PC Strand ve PC Wire ürünlerinde UK Cares Belgesi denetimi ve güvencesi altında üretimine devam ediyor. Güney Çelik olarak üretimde kullandıkları hammaddeleri dünya standartlarını baz alarak seçtiklerini belirten Menemencioğlu; gerek yapmış olduğu yatırımlar ile yeni ürün üretimine göstermiş olduğu önemle gerekse AR-GE ve Akredite Laboratuvar gibi dünya ülkelerinde saygınlık getiren vizyonu ile Güney Çelik A.Ş.’nin Türk sanayisi bayrağını dünya pazarlarında dalgalandırdığını ve Türkiye’den dünyaya kalite ve güven ihraç ettiklerini söyleyerek sözlerini tamamladı.





ADANA LEZZET FESTİVALİ'NDE 'BÜYÜK AKDENİZ ŞÖLENİ'

Bu yıl "Büyük Akdeniz Şöleni" temasıyla düzenlenecek olan 3. Adana Lezzet Festivali, 4-6 Ekim 2019 tarihlerinde Adana'nın "en" yerel ve "en" geleneksel mutfak kültürünü dünyaya tanıtacak. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın himayesinde, Adana Valiliği'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilecek festival, uluslararası yıldız isimlerin katılımıyla üç gün boyunca Adana'da bir gastronomi şöleni sunmaya hazırlanıyor.

"Gösterilen yoğun ilgi, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor"

Adana Valiliği olarak bu yıl üçüncüsünü düzenleyecekleri 'Adana Lezzet Festi-

vali'ne yönelik yoğun ilginin, Adana ve bölgedeki gastronomi turizminin hak ettiği payı alacağını gösterdiğine dikkat çeken Adana Valisi Mahmut Demirtaş, "Adana Lezzet Festivali, kent ve bölge gastronomisinin gelişmesinin yanı sıra tarihsel ve kültürel zenginliklerin tanıtımına da önemli katkılar sunmaktadır. Valilik olarak bizler bu tür organizasyonların, projelerin hayata geçirilmesi için her tür desteği vermeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Bu yıl 4-6 Ekim 2019 tarihinde Adana Merkez Park'ta düzenlenecek festivalde tadım etkinlikleri, yemek sunum yarışma-

ları, konser, panel, sergi ve gösterilerden oluşan bir dizi etkinlik gerçekleştirilecek. Festivalde ayrıca Lübnan, Malta, KKTC ve İtalya mutfaklarına yönelik özel sunumlar da gerçekleştirilecek.



DURU BULGUR WOFEX GIDA FUARI'NA KATILDI

Dünyanın en büyük gıda fuarlarından Wofex Gıda Fuarı 2019'da Duru Bulgur, Türk bulgurunun geleneksel ve yenilikçi lezzetlerini tanıttı.

Dünyanın farklı ülkelerinden 445 şirketin katıldığı Filipinler'in Manila kentinde düzenlenen Wofex Gıda Fuarı'nda yerini alan Duru Bulgur, ziyaretçilere, bulgurun pişirimi ve farklı tarifleri hakkında detaylı bilgiler vererek tadım etkinliği gerçekleştirdi. Duru Bulgur'un başbaşı bulgur, pilavlık bulgur ve köftelik bulgur ürünleriyle hazırlanan tariflerin yer aldığı tadım etkinliğinde; bulgur pilavları, salata, köfte ve tatlı çeşitlerinden oluşan 11 farklı yemek, katılımcılara ve ziyaretçilere ikram edildi.



INAVEL

LIGHTING

Aydınlama Uygulama

Limnuk Mah. İstemihan Talay Cad. 1/B Yenişehir / MERSİN
Tel: 0324 332 03 50

ÜRETİM; SADECE HAMMADDENİN DEĞİL, BİLGİ VE EMEĞİN ŞEKİLLENDİRİLMESİDİR



Başarılı ve vizyoner yönetim anlayışı, yeni teknolojilerin takibi, çevre dostu kimliği ile kurmuş olduğu **Arıtma Tesis**i, ürünlerinde kalite farkını ortaya koyan **Kalite Güvence Birimi**, yeni ürün ve üretim proseslerinde öncü olan **AR-GE Departmanı**, uzman mühendis ve personel kadrosu ve yeni yatırımlar ile sürekli büyüme hedefine koşan Güney Çelik A.Ş. şimdi de **TÜRKAK** onaylı **Akredite Laboratuvarı** ile

Türk sanayisi bayrağını dünya pazarlarında dalgalandırmaktadır.

 **Güney**
Çelik



www.guneycelik.com.tr    /guneycelikas