

MOBİLYA

AR-GE PROJE PAZARI



MOBİLYANIN GELECEĞİ AR-GE İLE ŞEKİLLENİYOR



ERSOYLAR

ÇELİK HASIR

Bir Dünya Markası

ajansifener.com



www.ersoylarmetal.com



ERSOYLAR
METAL



Mersin Fabrika : Organize San. Bölgesi 13. Cad. No.5 Tarsus / Mersin

Tel. 0324 676 44 35 pbx **Fax.** 0324 676 44 34 | export@ersoylarmetal.com

Gebze Fabrika : İmes Organize San. Bölgesi 5. Cad. No.10 Dilovası / Kocaeli

Tel. 0262 722 94 80 pbx **Fax.** 0262 722 94 81 | marketing@ersoylarmetal.com

Türk Lirası'ndaki değerlenme sanayiye zarar veriyor



ADNAN ERSOY ULUBAŞ

AKİB KOORDİNATÖR
BAŞKANI VE AKDENİZ DEMİR
VE DEMİR DIŞI METALLER
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
BAŞKANI

Ülkemizin geçirdiği ağır 2001 krizinden millet olarak büyük ders aldık. Ardından geliştirilen tedbirler ve siyasi istikrarın sağlanmasıyla büyük kalkınma koşumuz başladı. İhracatla büyüme stratejisi izleyen ülkemiz, çalışkan ve üretken altyapısının doğru teşviklerle desteklendiğinde her şeyi başaracak güçte olduğunu bir kez daha gösterdi. Bu sayede 2008 yılında başlayıp, etkilerini halen sürdüren ve özellikle gelişmiş ülkeleri derinden sarsan mali kriz bizi teğet geçti.

Hedefleri sürekli yükselttiğimiz ve iş dünyamızın özverili çalışmasıyla 150 milyar dolar seviyelerine ulaşan ihracatımız, geride bıraktığımız son on yılda sürekli aynı sorunla, Türk Lirası'nın döviz kurları karşısında aşırı değerlenmesi problemiyle uğraştı. Üretici iş dünyamız, pazar kaybetmeme uğruna kâr marjlarının erimesini sineye çekti bu yıllarda. Türk Lirası'nın dolar ve Euro'ya karşı aşırı değerlenmesi ara çalı ithalatını körüklediği gibi en çok da sanayi sektörlerimize zarar verdi.

Türkiye'de Türk Lirası'ndaki değerlenme, bu yılın başından itibaren tekrar büyük bir sorun olarak karşımıza dikildi. Bunu sadece ülke ihracatçıları söylemiyor; ABD'nin ünlü ekonomi gazetesi Wall Street Journal da bunu yazıyor. Gazete, geçtiğimiz günlerde Bank of America analistlerinin Türk Lirası'nın aşırı değerli olduğunu ilgili analizi sayfalarına taşıdı. Buna göre Türk Lirası, ABD doları karşısında yüzde 18'den fazla değerli. Analistlerin tahminlerine göre; doların olması gereken optimum değeri 2.10 lira civarına gelmesi gerekiyor.

Türk Lirası'nın yeniden aşırı değerlenme bölgesine gelmesi, doğrudan ithalat açısından, dolaylı olarak ihracat açısından tehlike oluşturuyor. Aşırı değerli Türk Lirası, yerli sanayinin belini büken bir tehdit meydana getiriyor. ABD, Çin, Japonya, Euro Bölgesi, Hindistan, Brezilya gibi birçok ülke paralarının değerlenmesini engellemek için adım atıyor. Bizde de para politikasını yöneten Merkez Bankamızın, Türk Lirası'nın aşırı değerlenmesini izlememesi ve gerekli müdahaleleri yapması gerekiyor.

Tüm sanayi kollarının ana omurgasını oluşturan demir, çelik ve metaller sektörü olarak da bu süreçten olumsuz bir şekilde etkileniyoruz. Sektörümüz, içinde bulunduğumuz küreselleşme sürecinde üretim, pazarlama, ihracat ve ticaret gibi alanlarda diğer ülkelerle olan entegrasyonunu büyük ölçüde tamamlamış durumdadır. Makro ekonomik büyüklük, dışa açıklık, yatırımlar, rekabet edilebilirlik, istihdam, net döviz girdisi, ihracat, imalat sanayi üretimindeki payı, gayrisafi yurtiçi hasıla gibi kriterler göz önünde bulundurulduğunda ülkemizdeki en önemli beş sektör arasındadır.

Ancak aşırı değerli Türk Lirası'nın yarattığı erozyonla sektörümüz, 2013'ün ilk dört ayı sonunda ihracatta kayıp yaşamaktadır. AKİB olarak, dört ayda 121 milyon dolar ihracat kaydettiğimiz metaller sektörü yüzde 4.388 milyon dolar ihracat yaptığımız demir çelik sektörüye yüzde 12 gerileme gösterdi. AKİB tüm sektörlerde toplam ihracatının dört aylık dönemde yüzde 7 gerilemesinde de sanayi sektörlerinin uğradığı bu kayıp etkilidir. Büyük resim görülmeli ve önlem alınması için gecikilmemelidir.

4 MAKRO

8 BİRLİK'TEN

12 KAPAK

Mobilyanın geleceği
Ar-Ge ile şekilleniyor

18 YAŞ MEYVE-SEBZE

Organik narenciyeye
talep artıyor

22 YAŞ MEYVE-SEBZE

Balda narenciyeye tadı

24 AĞAÇ-ORMAN

Mantar üretiminde
aslan payı, Akdeniz'in

26 DOSYA

Lojistik sektörü,
Türkiye'yi 2023'e taşıyor

30 İL

İhracatçının Akdeniz'e
açılan kapısı; Mersin

36 ÜRETİM

Daha yeşil organize;
Kayseri OSB

38 YAPI MALZEMELERİ

Altek, hizmet gamını
Ar-Ge ve inovasyonla
genişletiyor

40 AKTÜEL

Dünyanın en ünlü
Türk tekstilcisi

44 MAKALE

Serdar Aksoy

46 GÖSTERGELER



12

22



24



18



30



26



36

SAHİBİ:
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ ADINA
ADNAN ERSOY ULUBAŞ

YAYIN KURULU
ADNAN ERSOY ULUBAŞ
ALİ CAN YAMANYILMAZ
ALİ KAVAK
ALİ UĞUR ATEŞ
M. BÜLENT AYMEN
HAYRİ UĞUR
MAHMUT ARSLAN
ZEKİ KIVANÇ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
İSMAİL ÇETİN

YÖNETİM YERİ
AKİB LİMONLUK MAH.
36. CAD. NO:4
YENİŞEHİR 33120 MERSİN
TEL: 0324 325 37 37
FAXS: 0324 325 41 42
E-POSTA: akib@akib.org.tr
WEB: www.akib.org.tr

YAPIM

KÜÇÜK MUCİZELER

KÜÇÜK MUCİZELER YAYINCILIK VE
İLETİŞİM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

YAYIN DİREKTÖRÜ

ERKAN ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

YAYIN YÖNETMENİ

ERKAN ALMAZ
erkanalmaz@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER

MERAL GÜLER, ŞERİFE TÜRK, KADİR CANSI

GRAFİK TASARIM

EYLEM AKSÜNGER

KATKIDA BULUNANLAR

ECE ÖNGEÇ, SAMİ SÜYGÜN

BASKI ÇİLT

MATSİS MATBAA HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.
TEVFİK BEY MAH. DOKTOR ALİ DEMİR CAD.
NO: 51 SEFAKÖY-İSTANBUL
TEL: (212) 624 21 11

DAĞITIM

KRY NET

AKİB AKTÜEL DERGİSİ AKİB ADINA
KÜÇÜK MUCİZELER YAYINCILIK VE
İLETİŞİM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ. TARAFINDAN
YAYINA HAZIRLANMAKTADIR.

İLETİŞİM

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

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

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

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



ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL
FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.

www.anadoluiplik.com.tr

NYLON 6

PAMUK

POLYESTER



- Nylon 6 Teksture iplikler
- Nylon 6 Teksture Elastanlı iplikler (A.C.)
- Nylon 6 Düz iplikler
- Nylon 6 P.O.Y.



- Ring Compact Penye iplikler
- Ring Penye iplikler
- Ring Karde iplikler
- Ring Penye Core-Spun iplikler
- Ring Karde Core-Spun iplikler
- Open-End iplikler



- Polyester Teksture iplikler
- Polyester teksture elastanlı iplikler (A.C.)



Prof. Muammer Aksoy Caddesi No: 1
Olivium Center Ek Bina 1. Ofis
Zeytinburnu / İstanbul Katı

Tel: +90 212 415 50 50
Fax: +90 212 415 56 06

info@anadoluiplik.com.tr

ALMANYA'NIN SİNAİ ÜRETİMİ ARTIYOR

Son verilere göre, Almanya'nın sınaî üretimi Mart ayında sürpriz bir artış gösterdi. Yüzde 1.2'lik artış Avrupa'nın en büyük ekonomisinin büyümekte olduğuna ilişkin umutları güçlendirdi. Dün açıklanan veriler de fabrika siparişlerinde artış olduğuna işaret ediyor. Almanya'nın bu yılın ikinci çeyreğinde daralmakta olduğuna ilişkin kuşuklar vardı. Euro Bölgesi'ndeki kriz Çin'in büyüme hızının yavaşlaması iş dünyasındaki havayı olumsuz etkilemişti. Sınaî üretim verileri imalat, madencilik, elektrik ve doğalgaz sektörlerini kapsıyor. Mart ayındaki yüzde 1.2'lik artış, Şubat ayındaki gözden geçirilmiş yüzde 0.6'lık artışı takip ediyor. Uzmanlar Mart ayında düşüş bekliyordu. Ekonomi Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, inşaat sektöründeki büyüme eğiliminin önümüzdeki aylarda imalat sektörü üzerinde olumlu etki yapacağı kaydedildi. Mart ayında Almanya'nın işsizlik oranı yüzde 6.9 olarak açıklandı. Bu 2.9 milyon kişinin işsiz olması demek.



ÇİN TAHMİNLERİN ÖTESİNDE BÜYÜDÜ

Çin'in ticaret sektöründeki büyüme, Nisan ayında tahminleri aşarak ekonomik büyümenin canlanacağı yönünde olumlu gelişmelere işaret etti. İhracat bir önceki yıla kıyasla yüzde 14.7 arttı. Mart ayındaki artış ise yüzde 10 olmuştu. İthalat artışı ise yüzde 14.1'den yüzde 16.8'e yükseldi. Böylece Çin, Mart ayındaki beklemedik ticaret açığını geride bırakarak ticaret fazlası kaydetmiş oldu. Ancak bazı uzmanlar verilerin doğruluğu konusunda şüpheli. Çin'in Mart ayındaki 884 milyon dolar beklemedik ticaret açığından sonra Nisan ayında 18.2 milyar dolar ticaret fazlası vermesi beklentilerin ötesinde bir fazla olarak değerlendirildi. Son aylardaki ihracat verileri, dış talebin canlanması yönünde olumlu bir gösterge oldu. Fakat bu, küresel talepteki yavaşlama nedeniyle Kore ve Tayvan gibi Asya'nın diğer ihracatçı ülkelerinde gözlenen zayıflamanın tersi yönünde bir gelişme oldu. Bazı uzmanlar, bazı Çinli ihracatçıların ülkeye getirdikleri fonlar üzerinde sermaye

sınırlamasına maruz kalmamak için rakamları olduğundan büyük gösterdiğini düşünüyor. Çin, ülkeye sermaye giriş çıkışlarına sıkı bir denetim uyguluyor. Hong Kong'daki Nomura'nın Çin alanındaki baş ekonomisti Zhiwei Zhang, Çin Döviz Kurları İdaresi'nin bu yeni düzenlemelerini, ticari ödemeler adı altında yapılan sermaye girişini önlemeye yönelik bir adım olarak görüyor, bu nedenle "Ticari veriler konusunda şüphelerim var" diyor. Çin, büyüme oranındaki yavaşlamayı tersine çevirmek amacıyla ekonomiyi canlandıracak önlemler almaya çalışıyor. Dünyanın ikinci en büyük ekonomisine sahip olan Çin'in yıllık büyüme oranı 2013'ün ilk çeyreğinde yüzde 7.7 oldu. 2012'nin son çeyreğindeki büyüme ise yüzde 7.9 oranında gerçekleşmişti. Satın alma müdürleri endeksi PMI'nin geçen hafta açıkladığı verilere göre, yeni ihracat talebindeki düşüş nedeniyle Çin'in imalat sektöründeki büyüme oranı nisan ayında yavaşladı.



AVRUPA KOMİSYONU İSPANYA'YI UYARDI

Avrupa Komisyonu, İspanya hükümetinin beklentilerinin tersine, ekonomideki küçülmenin 2014 yılında da devam edebileceği uyarısında bulundu. Komisyonun açıkladığı ve 2011 yılı verilerine göre

hazırlanan raporda, İspanya ekonomisinde "aşırı dengesizlikler bulunduğunu ve bunun ülke ekonomisini ve finansal istikrarı riske soktuğunu" belirterek, hükümetin mevcut sorunları gidermek

için şimdiye kadar yaptığı reformların yetersiz olduğunu savundu. İspanya'da yılsonunda işsizliğin de yüzde 27'ye çıkmasının beklendiği ve bu sorunun kısa vadede çözülemeyeceği belirtilen raporda, "Dengesizliklerin düzeltilmesi yolunda 2012 yılında ilerlemeler kaydedilse de, makro ekonomi ve finansal istikrarın sağlanması sorunu henüz giderilmedi" ifadesi kullanıldı. Avrupa Komisyonu, Mariano Rajoy'un Başbakan olduğu İspanya hükümetinden, özellikle geçtiğimiz yıl kabul edilen iş reformunun yeniden gözden geçirilmesini, daha etkili, şüphe yaratmayan, esnek bir iç pazar hedeflerinin yerine getirilmesini, sosyal güvenlik yasasında değişiklikler yapılmasını ve istihdam yaratan programlar uygulanmasını istiyor. Bu arada Başbakan Mariano Rajoy da, mecliste yaptığı konuşmada nisan ayı sonunda yapacakları bir açıklama ile 2013 yılı ekonomik beklentilerini değiştireceklerini söyledi.



Polietilen Ürünler

info@rmaplastik.com

www.rmaplastik.com



65 Ton Polietilen Silo



24 Ton Silo



Metal Kuşaklı Depo



Asit Taşıma Depoları



Petrol İstasyon Sumpları



40 Ton Polietilen Depo



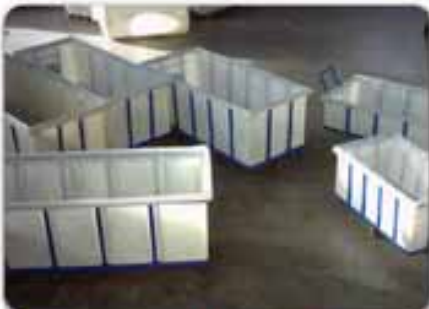
Buzağı Kulubesi



Yol Bariyerleri



Polietilen Mikserli Dpo



Tekstil Arabaları



Ziari İlaçlama Depoları



Salamura Depoları

TARIMSAL DESTEĞE ONAY

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, tarımsal destekleme ödemeleri kapsamında yaklaşık 1 milyar lira ödeneğin serbest bırakılmasını onayladı. Şimşek, tarımsal destekleme ödemeleri kapsamında çiftçi ve üreticilere ödenmek üzere yaklaşık 1 milyar lira ödeneğin serbest bırakılmasını onayladı. Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, Şimşek, Mayıs ayı nakit programı çerçevesinde 1 milyar lira civarında ödeneğin serbest bırakılmasına onay verdi. Söz konusu ödenekle hayvancılık destekleri için 562 milyon lira, fark ödemesi destekleri için 259 milyon Türk Lira, tarım sigortaları desteği için 125 milyon Türk Lira, kırsal kalkınma destekleri için 6 milyon Türk Lira, diğer destekler için ise 16 milyon Türk Lira ödeme yapılacaktır. Böylelikle toplamda 968 milyon liralık tarımsal destek ödemesi yapılmış olacaktır.



KREDİLERDE MB VE BDDK AYRI ÇALIŞACAK

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, ticari krediler konusunda, Merkez Bankası ve BDDK'nın da ayrı ayrı çalışma yapacağını kaydetti. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, bir yandan kadınların iş gücüne daha çok katılmalarını, bir yandan da ailelerin daha çok çocuk sahibi olmalarını sağlayacak düzenlemeler üzerinde çalışmalarının devam ettiğini ifade ederek, "Bu çalışmayı birkaç haftaya kadar tamamlayacağız ve Sayın Başbakanımız açıklayacaktır" dedi. Babacan, JW Marriott Otel'de düzenlediği basın toplantısında, küresel ekonomi ve Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Küresel kriz öncesinde aldıkları tedbir ve ekonominin temellerini güçlendirmek için hayata geçirdikleri uygulamaların son derece önemli olduğunu ifade eden Babacan, tek haneli enflasyon, mali disiplin, bankacılık, sağlık ve sosyal güvenlik alanlarında reformlar yaptıklarını, bunların sonucunda da ekonominin temellerinin sağlamlaştığını kaydetti. Babacan, 2009 yılında hem güçlü kamu maliyesi hem de güçlü bankacılık sistemiyle krize girdiklerine işaret ederek, bundan dolayı krizin Türkiye üzerindeki etkilerinin sınırlı kaldığına dikkati çekti. Küresel kriz ortamında, Türkiye'de siyasi istikrar ve güçlü siyasi irade olmasının en önemli artırımından biri olduğunu belirten Babacan, bunların, Türkiye'nin krizden başarıyla çıkmasında en önemli aktörler arasında olduğunu ifade etti.

MÜSİAD HEYETİNDEN KUZAY AFRİKA ÇIKARMASI



MÜSİAD Başkanı Nail Olpak

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) heyeti, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın katılımlarıyla Kuzey Afrika'ya "çıkarma" yapacak. MÜSİAD açıklamasına göre, Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda 3-6 Haziran'da MÜSİAD organizasyonu Fas, Cezayir ve Tunus'a yönelik gerçekleştirilecek ticaret

heyeti programına Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak'ın yanı sıra 300'e yakın iş adamının katılımı bekleniyor. Heyete tekstil ve hazır giyim, gıda, makine ve ekipmanları, otomotiv ve yedek parça, kimyevi maddeler ve mamulleri, enerji, gıda, tarım, temizlik ve hijyen ürünleri, mobilya, medikal ürünler ve cihazlar, güvenlik malzemeleri ve ekipmanları, turizm ve otelcilik, yapı ve inşaat makineleri ve malzemeleri, müteahhithlik ve teknik müşavirlik sektörleri başta olmak üzere uluslararası standartlara uygun ürünleri imal ve ihraç eden firmalar iştirak edebilecek. Program kapsamında Türkiye, Fas, Cezayir ve Tunus'ta üst düzey yetkililerin katılımlarıyla düzenlenecek iş forumlarının yanı sıra girişimcilerle iş görüşmeleri gerçekleştirilecek. Ticaret heyeti programı, gerek ilgili pazara girmek isteyen gerekse pazar paylarını daha da arttırmayı amaçlayan firmalar için önemli bir fırsat oluşturacaktır.



MERKEZ BANKASI'NIN REZERVLERİ GERİLEDİ

Merkez Bankası'nın toplam rezervleri geçen hafta 1.7 milyar dolar azalarak 133.5 milyar dolara geriledi. Merkez Bankasının toplam rezervleri geçen hafta 1 milyar 764 milyon dolar azalarak 135 milyar 245 milyon dolardan 133 milyar 481 milyon dolara geriledi.

Merkez Bankasının brüt döviz rezervleri ise geçen hafta 14 milyon dolar azalarak, 3 Mayıs itibarıyla 113 milyar 284 milyon dolara geriledi. Brüt döviz rezervleri 26 Nisan'da 113 milyar 270 milyon dolar düzeyindeydi. Merkez Bankasının, 26 Nisan itibarıyla 135

milyar 245 milyon dolar olan toplam rezervleri 3 Mayıs'ta 133 milyar 481 milyon dolara geriledi. Toplam rezervin 20 milyar 197 milyon dolarını ise altın rezervi oluşturdu. Altın rezervleri 26 Nisan haftasında 21 milyar 975 milyon dolar düzeyindeydi.

Environmental

Çevreci

Economic

Ekonomik

Enduring

Dayanıklı

Energy Saver

Enerji Tasarruflu

PVC Window and Door Systems

PVC Pencere ve Kapı Sistemleri



Geleceğe açılan pencereniz

Your window, opening to the future

ASC
pvc pencere ve kapı sistemleri

www.ascplastik.com.tr

FIRATPEN Yetkili Bayii

ŞİŞECAM YETKİLİ ÜRETİCİ BAYI

ASCAM

ısıcamlklasik ısıcamkonfor ısıcamsinerji

ASC PLASTİK ALÜMİNYUM İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Mersin-Tarsus Organize Sanayi Bölgesi 9. Cadde No:14 Akdeniz / Mersin / TURKEY
Tel: 0 324 676 45 40 Faks: 0 324 676 45 41
www.ascplastik.com.tr
info@ascplastik.com.tr

Mut kayısısı merccek altına alındı



Ülkemiz erkenci kayısı üretiminin yapıldığı Mersin'in Mut ilçesinde; Akdeniz İhracatçı Birlikleri organizasyonunda 10 Mayıs 2013 tarihinde üretici, ihracatçılar, sivil toplum örgütleri ve bürokratların bir araya geldiği "7'nci Geleneksel Mut'tun Sofralık Kayısı Üretimi ve İhracatına İlişkin Değerlendirme Toplantısı" düzenlendi. Mut Ziraat Odası Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıya; Ekonomi Bakan Yardımcısı Mustafa Sever, Mut Kaymakamı Mustafa Şahin, Mut Belediye Başkanı Murat Orhan, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kavak, Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Kemal Kaçmaz ile çok sayıda üretici ve ihracatçı katıldı. Kayısının gelecek yılki üretim ve ihracatının masaya yatırıldığı toplantıda; ilçedeki kayısı üretiminin genel durumu ve kayısı ihracatının geliştirilmesi adına nelerin yapılabileceği tartışılarak çözüm yolları arandı. Toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin küresel ekonomik krizden en hızlı çıkan ve son dönemdeki ekonomik belirsizliklerden en az etkilenen ülkelerden birisi olduğunu belirten Ekonomi Bakan Yardımcısı Mustafa Sever, "Geçtiğimiz yıl yüzde 2.2 büyüme oranıyla geçmiş yıllarda ortaya koyduğumuz performansın biraz gerisinde kalmış olsak da Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkelerinden olduk. Allah'a şükür, ekonomimiz son 13 çeyrek aralıksız büyümeye devam ediyor. 2002-2012 yıllarını mukayese edecek olur-

sak; kişi başına milli geliri 3 bin dolardan 10 bin doların üstüne, ihracatımızı 35 milyar dolardan 152.6 milyar dolara, GSYİH'yi 232 milyar dolardan 786 milyar dolara çıkarmayı başardık" şeklinde konuştu. Bu gelişmeleri 2002 yılından itibaren Başbakanımızın önderliğinde oluşturulan siyasi istikrar, ekonomik istikrar ve bunların sonucunda hazırlanan güven ortamı sayesinde başardıklarını ifade eden Sever, "Bu başarıda en büyük pay iş adamlarımıza, sanayicilerimize, ihracatçılarımıza, esnafımıza ve tüccarlarımıza ve STK'larımıza aittir. Bu başarı sizlere aittir. Sizlere ve bu başarıda emeği olan herkese buradan teşekkürlerimi, şükranlarımı sunuyorum" dedi. Mal ve hizmet ihracatının 197 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesine çıktığını kaydeden Mustafa Sever, net ihracatın, 2011'in ikinci yarısından bu yana büyümeye pozitif katkı sağladığını sözlerine ekleyerek şöyle konuştu: "2012 yılında net ihracatın büyümeye katkısı ise 4.1 puan oldu. 2012 yılında ihracatımızı yüzde 13 oranında artırmamış olsaydık, bugün ülkemizin 2.2 büyüdüğünü değil yüzde 1.8 küçüldüğünü konuşuyor olacaktık. İhracat sayesinde sadece büyümüyor, cari açığımızı da önemli ölçüde düşürüyoruz. 2011 yılında 75.1 milyar dolar olan cari açığımız, 2012 yılında yüzde 37 azalarak 47.5 milyar dolara kadar geriledi. Cari açıktaki bu azalışın 23 milyar doları, şükürler olsun, ihracat artışından kaynaklandı."

DEMİRYOLLARINDAKİ ÖZELLEŞTİRME SAYESİNDE İHRACATIMIZ ARTACAK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Lojistik Konseyi Üyesi Bülent Aymen, demiryolu işletmeciliğinde özel sektör ve yatırım imkânı sağlayan yasanın çıkması ile ilgili açıklamalarda bulundu. Dünyada ihracat yüklerinin en ucuz taşıma modu olan demiryolu taşımacılığının Cumhuriyetin ilk yıllarında toplam taşımacılık içinde yüzde 68 pay aldığı, günümüzde ise bu payın yüzde 1.5'ler seviyesinde olduğunu altını çizen Aymen, "Navlun, ihracattaki rekabet gücümüzü etkileyen en önemli faktör iken, Türkiye'nin demiryolu alt yapısındaki eksikliklerden ve yük güzergahına uygun hatların eksik olmasından dolayı, demiryolu taşımaları tercih edilen taşıma modu olmaktan çıktı" diye konuştu. Aymen, Türkiye'nin ihracatta karşısına çıkan dezavantajlarla ilgili olarak, "Bugün mallarımızı küresel arenada pazarlamaya çalışırken, navlun maliyetlerinin, rekabet ettiğimiz ülkelerin maliyetlerinin üzerinde olmasının önümüze çıkan en büyük engel. Bu yüzden demiryolu kanununda yapılan değişikliklerle, özel sektörün demiryolu taşımasına ve altyapısına yatırım yapmasına olanak sağlayan kanunun çıkması Türk ihracatçısının da önünü açacaktır" dedi. Aymen, Türkiye'nin Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerinin Avrupa'ya bağlanması yönünde en önemli lojistik merkezi olma şansına sahip olduğuna dikkati çekerek, "Yüksek karayolu ve denizyolu taşıma maliyetleri, sınırda uzun konvoyların oluşması ve geciken teslim problemlerinin bertaraf edilmesi ile yakın komşularımız da pazar payımızı arttırmada bize önemli avantaj sağlayacaktır" şeklinde konuştu.





'Vatanda; Endüstrinin Gelişmesini Sağlamayı,
Medeni Bir Millet Olmanın Temel Taşı Sayıyorum'

Atatürk



MODERN ALTYAPI

STRATEJİK KONUM

KOLAY ULAŞIM

EN AZ SEVİYEDE BÜROKRASI

NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ

SINIRSIZ HİZMET

LİMANA YAKINLIK



Nacarlı Köyü Mevkii P.K. 10 Akdeniz / MERSİN
Tel / Fax: +90 324 676 42 42 / +90 324 676 43 17

www.mtosb.org.tr





Yaş meyve sebze ihracatçılarından Çin çıkartması

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehmet Mehdi Eker başkanlığında Çin'in başkenti Pekin'e giden heyette Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı'ndan üst düzey yetkililer ve Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ni temsilen Yaş Meyve Sebze Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kavak, Türkiye Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Kaçmaz ve Genel Sekreter İsmail Çetin katılırken çeşitli sektörlerden Üretici Birlikleri Başkanları düzeyinde katılım sağlandı. Heyet uzun bir yolculuğun ardından 17 Nisan günü akşam vakitlerinde Pekin'e ulaşmış ve Türkiye'nin Pekin Büyükelçisi Murat Selim Esenli'nin Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehmet Mehdi Eker onuruna verdiği yemekte tekrar bir araya geldi. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehmet Mehdi Eker, 18 Nisan günü Çin Tarım Bakanı Han Changfu ve Çin Tarım Bilimleri Akademisi Başkanı Li Jia-Yang

ile iki ülke tarım ürünleri ticaretine dair görüşmeler gerçekleştirdi. Paralelinde devam eden programda iş adamları ve birlik temsilcilerine, Kerry Otel'de CCPIT Agricultural Subcommittee ile toplantı ve müşavirlik sunumunun gerçekleştirildi. Türk-Çin Tarım Ürünleri Ticareti Semineri'nde heyet Çin kamusal alanlara tarımsal ürün tedarikinde yetkili kişilerle bir araya geldi. Seminerde de bilgilendirme amaçlı bir sunum yapan ve söz alan Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kavak'ın aktardığı bilgilere göre seminerin oldukça verimli geçtiği belirterek, "Çinli yetkililer, Çinli tüketicinin Türkiye menşeli tarımsal ürünlere ve özellikle narenciye, kiraz ve üzümüne olan ilgisi görüşmelerde detaylar arasındaydı" diye konuştu. Görüşmelerin 2'nci gününde Bakan Eker, başkanlığındaki heyet Büyükelçilikten Çin Kalite Kontrol, Denetim ve Karantina İdaresi'ne

hareketi etti. Çin Kalite Kontrol, Denetim ve Karantina İdaresi Bakanı Zhi Shuping ile tekrar görüşmeler yapıldı, Gıda Güvenliğine İlişkin Mutabakat Zaptı imzalandı. Türkiye ve Çin arasında tarımsal ürünlerin ticaretinde büyük bir potansiyel olmasına karşın bir takım bürokratik engeller olması bunu mümkün hale getiremiyor. Akdeniz Yaş Meyve ve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Ali Kavak "İmzalanan bu mutabakat zaptı ve devamında gelişecek süreç sonunda Çin, Türkiye'den büyük miktarlarda tarımsal ürün ithal edeceğine şüphe yok" şeklinde konuştu. Heyette yer alan Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Tayfun Kılıç ise devletin ihracat konusunda karar alma noktasında önemli mercilerinden biri olduklarından bahsederek, "İhracatımızın önündeki engellerin kaldırılması hususunda Bakanlık olarak Çin'li muhataplarımızla görüşmelerimiz sürecektir" dedi.

WORLD FOOD MOSKOVA'YA MİLLİ KATILIM

World Food Moskova 2013 Fuarı'na Türkiye'nin milli düzeyde katılımı Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından 16-19 Eylül'de ilk defa gerçekleştirilecek. World Food Moskova, yaklaşık 26 bin ziyaretçisi olan Rusya'nın en büyük gıda fuarı olarak biliniyor. Katılım bedelinin daha sonra belirleneceği fuara ön başvurular 17 Mayıs'ta alınacak. Yaş Meyve Sebze, İşlenmiş Meyve Sebze ve Paketleme temalı fuara katılım destek kapsamında olacak. Katılım bedeli kapsamında olan hizmetler sırasıyla şöyledir: Stand alanının kiralanması, stand inşaat ve dekorasyonu, katılımcı ürünlerinin nakliyesi, gümrükleme ve standlara teslimi, stand genel ve günlük temizlik hizmeti, reklam ve tanıtım hizmetleri, fuar basılı ve online kataloğunda yer alma, metrekaresi baz alınarak ücretsiz fuar giriş kartı, internet bağlantısı ve ikram (çay-kahve-kurabiye) hizmetler.





- CONSTRUCTION TIMBER
- PALLET MATERIAL
- PALLET
- PLYWOOD

İNŞAATLIK KERESTE
PALET TAHTASI
PALET
PLYWOOD



Keresteciler Sitesi Özgürlük Mah. 6209 Sk. No:2 Mersin/ TÜRKİYE
Tel: +90324 235 2555 Fax: +90324 234 8995

www.intertim.com

TTI **INTERTIM LTD.**
INTERNATIONAL TIMBER TRADE LTD.



Mobilyanın geleceği Ar-Ge ile şekilleniyor

Mersin’de gerçekleştirilen “1’inci Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı” katma değeri yüksek üretim modeliyle sektörün ihracat hedefini yükseltti. Toplamda 233 başvurunun yapıldığı proje pazarında, 2023 yılı ihracat hedefinin 6 milyar dolardan 10 milyar dolara çıkartıldığı belirtildi.

Mobilya sektöründe mevcut ürünlerin, uygulamaların yanında henüz sektöre ulaşmamış fikirleri, akademik çalışmalarını, bir başka deyişle sektöre kolaylık ve yenilik getirecek her türlü proje fikrini bir araya getirerek fikir sahibi ve sanayiciyi ortak paydada buluşturan Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı

(MAPP) düzenlendi. Mobilya sektöründe bu yıl ilki düzenlenen yarışma, 11 Mayıs 2013 tarihinde, Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) binasında gerçekleşti. Akdeniz Ağaç-Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği tarafından organize edilen yarışmaya İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB), Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), Orta Anadolu İhracatçı

Birlikleri (OAİB), İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) destek verdi. Toplam 233 projenin değerlendirildiği yarışmada, ilk üçe girenlere ödülleri Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Mersin Valisi Hasan Basri Güzelöglü, Türkiye

İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükeksi, Akdeniz Ağaç-Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve MAPP Yürütme Kurulu Başkanı Bülent Aymen tarafından verildi. Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı'nda dört kategoride yarışan yarışmacılardan; birinci olanlar 10 bin Türk Lirası, ikinci olanlar 5 bin Türk Lirası, üçüncü olanlar ise 2 bin 500 Türk Lirası kazandı. Ayrıca tasarımcılar dışında, yarışmaya destek veren yerel ve ulusal basın temsilcilerine ve sponsorlara da birer teşekkür plaketi verdi. Ödül takdiminin ardından İstanbul Melek Yatırımcılar Merkezi Ortağı Dr. Banu Sezginer ve Endüstriyel Tasarım ve İnovasyon Uzmanı Dr. Hakan Gürsu bir sunum gerçekleştirdiler. Sunum sonrası "Mobilya sektöründe Ar-Ge ve inovasyon, sektörün geleceği ile ilgili yaklaşımlar" isimli panel düzenlendi. Moderatörlüğünü Cem Medya Grubu Başkanı Celal Toprak'ın yaptığı panele; Ndesign Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Ahmet Güleç, Özyeğin Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarım Bölümü Başkanı Prof. Dr. Alpay Er, Ersa Mobilya Genel Müdürü ve Ofis Mobilyaları Sanayi ve İşadamları Derneği (OMSİAD) Başkanı Ercan Ata ve Boydak Holding CEO'su Memduh Boydak konuşmacı olarak katıldı. Törenin açılışında konuşan Bakan

Çağlayan, mobilya sektörünün her geçen gün önemini arttığını ihracat, istihdam, üretim, yatırım ve dünya pazarlarında rekabet şansının yükseldiğine dikkat çekti. Mersin'in 2023 hedeflerini zenginleştiren bir kent olduğunu kaydeden Mersin Valisi Güzeloğlu da Mersin'in yeni hedeflere çabuk uyum sağladığını, dış ticaret ve lojistik ile kalkınma stratejisinin bir numarası olduğunu belirtti. TİM Başkanı Büyükeksi ise Mersin'de bir ilke imza atıldığını dile getirerek, Ar-Ge Proje Pazarı yarışma zincirine mobilya sektörünün de katıldığını söyledi. MAPP Başkanı Aymen ise sektörün 2023 hedefini düzenlenen Ar-Ge proje yarışması ile 6 milyar dolardan 10 milyar dolara çıkardığını söyledi.

MOBİLYA İHRACATI HEDEF BÜYÜTTÜ

Etkinlikte konuşan Akdeniz Ağaç-Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve MAPP Yürütme Kurulu Başkanı Bülent Aymen, ilk olarak Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi'ye Ar-Ge proje pazarı ve tasarım yarışmaları gibi etkinliklerde kendilerini yalnız bırakmadıkları için teşekkürlerini sundu. Bakan Çağlayan ve TİM Başkanı Büyükeksi'nin Türkiye'nin katma değerli ürün ihracatının artmasına destek ver-

diklerini belirten Aymen, "Bizlerde her zaman arkamızda hissettiğimiz bu destekten aldığımız güçle daha büyük projeler için cesaretlenmekteyiz. Cesaretimizin diğer büyük kaynağı ise hiç şüphesiz ülkemizin son 10 yılda yakaladığı başarıların getirdiği kendine güvendir. Bizler en kaliteliyi ve en yeniyi üretebileceğimize inanıyor, kendimize güveniyoruz" diye konuştu. Sektörün 2 milyar dolar ihracatı olduğunu belirten Aymen, 2023 yılında mobilya sektörünün 6 milyar dolar hedeflediğini, Ar-Ge Proje Pazarı'yla bu rakamın 10 milyarı yakalayabileceğini söyledi. Bülent Aymen yarışmaya 233 projenin başvurduğunu belirterek, "Yarışma aracılığıyla projeleri, sanayicilerle buluşturarak sektöre yukarı doğru ivme kazandıracaktır. Etkinlikte ilk kez olarak 'Melek Yatırımcılık' uygulaması ile proje sahiplerini, yatırımcı ile birebir görüşürülerek projesini anlatabilme ve hayata geçirebilme imkânı sağlayacağız. Biz Ar-Ge proje pazarı olan 8'inci sektör olduk. Her sektör bunu yapmalı" şeklinde konuştu.

HAMMADDE SIKINTISI VAR

Sektörün hammadde sıkıntısı olduğunu vurgulayan Aymen, "Hammaddemiz ağacı, dünyadaki piyasa fiyatlarının üstünde alıyoruz. Ülkemizde hammadde alımında gereksiz fonlar



MOSDER BAŞKANI VE MAAP YÜRÜTME KURULU ÜYESİ AHMET GÜLEÇ

Türkiye'nin çok önemli bir sektörden bahsediyoruz. Çünkü emek yoğun ve Türkiye'nin hızla gelişen son 10 yıldır ihracatını ve katma değerini yükselten, aynı zamanda dış ticaret fazlasını da her yıl artıran bir sektör mobilya. Dünyaya açılan bu dinamik sektörün tasarım ve markayla daha fazla pay almasını arzuluyoruz. Onun için 2023 hedeflerimiz var. 2023 hedefimiz dünyanın 5'inci büyük mobilya ihracatçısı olmak ve 10'uncu büyük ekonomisi olmak. Bu hedefler için Ar-Ge proje pazarları

çok önemli. Bu tip etkinlikler ne kadar çok düzenlenirse sektör o kadar diri tutulur. Hem sektörü içerde hem de tedarikçileri nezdinde diğer sektörlerle karşı pozitif etkileşimi sağlanmış olur. Bu nedenle Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı çok başarılı bir etkinlik oldu.



İKMİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE MAAP YÜRÜTME KURULU ÜYESİ ÖMER KARADENİZ

Ar-Ge proje pazarlarının ihracatımıza katkıları yadsınamaz bir gerçek. Türkiye yakın zamana kadar hep taklitler üzerine giden bir üretim anlayışı içindeydi. Ama belli bir süreden sonra Ar-Ge'ye daha çok önem vermeye ve kendi endüstriyel ürünlerini oluşturmaya başladı. Her aşamasında imzası olan bir ürün üretildiği zaman katma değer ve ihracatta

avantaj elde edilir. Taklit yaparak üretilen bir ürün 2 dolardan satılıyorsa, üzerinde Ar-Ge çalışmaları olan bir ürün 7-8 dolara satılabilir. Bu da aynı zamanda katma değeri sağlar ve daha fazla pazara Türk ürünü ihracat edilir. Ar-Ge'ye önem veren gelişmiş ülkelerin birçoğu şu an ekonomik sıkıntı içinde. Bu ülkelerde büyüme hızı düşerken, bizde büyüme yukarı doğru çıkıyor. Önümüzdeki fırsatların iyi değerlendirilmesi lazım.

İDDMİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE MAAP YÜRÜTME KURULU ÜYESİ AYŞEGÜL ÇAPAN

Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı birçok birliğin desteği ile gerçekleşti. İDDMİB de buna destek verdi. Yönetim kadrosu olarak büyük bir inanca bu işe başladık. Kısa zamanda yoğun bir çalışma temposuyla



çalışmamız sonuçlandı. Gelen projelerin her biri çok değerliydi. İlk proje pazarı olmasına rağmen 233 proje başvurusunun olması bizi mutlu etti. Açıkçası ilkinde böylesi bir başarıyı yakalamak çok güzel. Böyle bir etkinliğin işine inancı tam kadroyla devam ederse başarısının artacağına inanıyorum. Tasarım, inovasyon, Ar-Ge proje pazarları ile biz ihracatımızın artış göstereceğine inanıyoruz, hedefe daha fazla kilitleniyoruz. Biz ülkenin geleceğinde 2023 hedefine ulaşmada bunların olmazsa olmaz olacağını ve Türkiye'nin toplam ihracatını artıracaklarını düşünüyoruz.

uygulanıyor. Geçtiğimiz sene dünyada hammadde temininde metreküpü 50 dolararken, biz Türkiye’de bu metrekareler için 90 dolar ödüyoruz. Gereksiz fonların kaldırılmasını ve dünya piyasa fiyatlarında hammadde temini istiyoruz” diye konuştu. Mobilya sektörünün yapısı itibarıyla ağırlıklı olarak KOBİ’lerden oluştuğunu belirten Aymen, proje pazarı ile Ar-Ge çalışmalarına fazla bütçe ayıramayan KOBİ’lerin Ar-Ge’yle buluşacağını ifade etti. Mobilya sektörünün bunu başardığını kaydeden Aymen, şöyle konuştu: “Sektör kilo başına 3.7 dolar ihraç değeri ile Türkiye ortalaması olan 1.6 doların çok üzerinde bir performans göstermekle birlikte bizler sektörün bu rakamı daha yukarı taşımaya gerektiğini düşünüyoruz ve taşıyacağına da inanıyoruz. Avrupa’daki rakiplerimiz, Fransa, Almanya gibi ülkeler ürün ihracat fiyatını 7 dolara kadar çıkarıyor. Bizim de Ar-Ge ve inovasyonla katma değerli ürün

ihracatını artırmamız gerekiyor. Ayrıca bizim en büyük hedefimiz bu tip projelerden sonra Türk mobilya markalarını dünya piyasalarında global koruyucu olmalarını sağlamak. Bakanımızdan aldığımız destekle bu tip projeleri artıracacağız.” Katma değerli ürün ihracatının önünü açacak en önemli alanlardan birisi olan Ar-Ge’ye daha fazla yöneldiklerini belirten Aymen, “Birçok ihracatçı birliğinin iş birliğinde gerçekleştirdiğimiz ‘Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı’ etkinliğe rekor sayıda başvuru geldi. 233 projenin sunulmuş olması doğru adım attığımızı olan inancımızı artırdı. Bu noktada, başvuruların bu kadar yüksek olmasında emeği geçen başta yürütme kurulu ve danışma kurulu üyelerimiz olmak üzere herkese teşekkür ediyorum ve proje sahiplerini de tebrik ediyorum” diye konuştu.

MERSİN’DE BİR İLK

Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı’nda konuşma ger-

çekleştiren TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi mobilya sektörünün 1’inci Ar-Ge Proje Pazarı ile Mersin’de bir ilke imza atıldığını söyledi. Büyükekşi, Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı’nın ihracat ve katma değerli ürün üretmek adına yapılması gereken hamlelerden biri olduğunu ifade etti. Tüm sektörlerde Ar-Ge konusuna öncelik verilmesi gerektiğini, kendilerinin de bu anlamda çalışmalara hız vereceklerini belirten Büyükekşi, “Ar-Ge, tasarım, inovasyon, markalaşma sektörde rekabet ve ihracatın önünü açıyor” dedi. Mersin’in Türkiye’nin dış ticaretine önemli katkı sağladığını ve daha fazlası için harekete geçtiğini ifade eden Büyükekşi, kentin son 10 yılda ihracatını dört kat artırdığını, 2002 yılında 150 milyon dolar olan ihracatın 2012’de 1.3 milyar dolara çıktığını kaydetti. Türkiye’nin toplamda 241 gümrük noktasına ihracat yaptığını söyleyen Büyükekşi Mersin’in 161 gümrük noktasına ih-

AKDENİZ SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANSAL MAMULLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI ALİCAN YAMANYILMAZ



Geçekleştirilen etkinlik mobilya sektörünün gelişimi ve ihracatı için çok önemli. Dünyada artık modernite ve teknoloji ön plana çıkıyor. İhracatımız da şu anki modele göre

şekilleniyor. Bizler de artık Ar-Ge, inovasyon çalışmaları, tasarım yarışmaları ve markalaşma ile ihracatı artırma hedefleri içindeyiz. Ben inanıyorum ki bu çalışmalar ve düzenlenen yarışmalar ile ihracatımız daha da artacak. Zaten başvurular da projelerin ekonomik ve çevreye uyumlu olması, insan sağlığını gözetmesi ön plana çıkıyor. Gördüğüm kadarıyla üniversite ve sanayi iş birliği içine girmiş. Yıllarca biz bunun sıkıntısını yaşamıştık, sanayiciler üniversitelerden uzak kalıyordu. Artık koordinasyon içinde olduğumuzu görmek, bu tabloyla karşılaşmak bizi mutlu ediyor.

AKDENİZ HUBUBAT BAKLIYAT YAĞLI TOHUMLAR VE MAMULLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI MAHMUT ARSLAN



Mobilya Ar-Ge proje pazarının ilki gerçekleştirildi. Bu proje pazarı hem markalaşma açısından hem de içerde sanayiye tetikleme açısından çok önemli bir faaliyet oldu. Ayrıca

yan sanayinin mobilya üzerinde nanoteknoloji uygulamalarını burada görmek çok sevindirici. Umuyorum ki buradaki projeler sektöre yeni ivme kazandıracak. 2 milyar dolar civarındaki ihracat giderek artacak. Şu anda gördüğüm kadarıyla uygulanacak olan teknolojiler, özellikle gelişmiş ülkelerde her zaman konu edilen çevresel faktörleri dikkate alarak hazırlanmış projeler. Ben mobilya sektörünün bu işte gelişme kaydetmiş ülkelerinde önüne geçeceğine inanıyorum. Türkiye ihracatçısının, sanayicisinin ve mobilyacısının başarılı olacağına olan inancım bugün daha çok yükseldi.

TİM YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATÇILARI SEKTÖR KURULU BAŞKANI KEMAL KAÇMAZ



Ar-Ge proje pazarları ihracatımızın artması için son derece önemli. TİM başkanımızın teşviki ile değişik sektörlerde bu tür faaliyetler bütün birliklerde devam ediyor. Yeni

müteşebbisleri, ortaya çıkan yeni projeleri bu faaliyetler sayesinde görme ve inceleme fırsatı buluyoruz. Yarışmacılar projeleri sayesinde kedilerini tanıtmaya fırsatı bulabiliyorlar. Girişimciler, yatırımcılar burada bir araya geliyorlar. Proje pazarları ile ortaya çıkan ürünleri, ekonomik yönden katma değeri olan ürünler. Gerçekleştirilen bu etkinliklerle ben Türkiye ihracatının artacağını, Türkiye’deki istihdamının sağlanacağını, ekonominin gelişeceğini düşünüyorum. Yaş meyve ve sebze sektörü olarak ihracatımıza katkı sağlayacak olan bu tür faaliyetleri destekliyoruz.

İKMİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT AKYÜZ



Yüksek katma değerli ürünlere ihtiyacımız olan bu dönemde yüksek katma değeri oluşturabilecek ürün gruplarından en önemlilerinden biri mobilya. Bu konuda metalinden tutun plastiğine, mobilyasına kadar birçok konuda ihracatçı birlikleri bir araya gelerek bu tip ürünlere ağırlık vermeye başladı. Ar-Ge’den proje pazarları bu tip çalışmaların en güzel örneklerinden bir tanesi. Yüksek katma değeri oluşturabilecek ve bütün ihracatçı birliklerinin yekvücut çalışabileceği bir örnek. Uzakdoğu’da ucuz mobilyalar üretiliyorken biz mobilyanın işlevselliğini artırarak daha yüksek katma değer elde edebiliriz. Aslında zincir reaksiyonun en başındayız. Eğer projeler sanayide uygulanırsa, doğal olarak ihracatımız da artar.



Toplam 233 projenin değerlendirildiği yarışmada, ödüller dört kategoride dağıtıldı. İlk üçe girenlere ödülleri Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Mersin Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi ve MAPP Yürütme Kurulu Başkanı Bülent Aymen tarafından verildi.

racat gerçekleştirdiğini belirtti. Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı'na rekor sayıda başvuru olduğunu söyleyen Büyükeşçi, şöyle konuştu: "İhracat yapmanın zorlaştığı bir süreçte yapılan bu çalışmalar, dış ticaretteki gücümüze katkı sağlıyor, bizi bir adım öne çıkartıyor. Katma değeri artırabilmek için marka, inovasyon, tasarım ve Ar-Ge vazgeçilmezler arasında yer alıyor. Bizim 2023 hedeflerine ulaşabilmemiz için hep bu dört unsura temas edeceğiz ve bunlara yönelik çalışma yapacağız. Bu yarışmanın hem mobilya sektörüne hem de Türkiye'nin ihracatına katkı vermesini diliyorum."

2023 HEDEFİNİN EN BÜYÜK DESTEKLEYİCİSİ, MERSİN

Mersin Valisi Hasan Basri Güzeloğlu ise Bakan Çağlayan'ın Mersin ile ilgili sorunların takipçisi olduğunu aktardı. Güzeloğlu, "Bakanımıza ülkemize ve ilimize kattığı değerlerden dolayı teşekkür ediyorum" diye konuştu. Mersin'in 2023 vizyonunu hem güçlendiren hem de genişleten bir kent olduğunu belirten Güzeloğlu, Mersin'in, Türkiye'nin dış ticaretinin öğretildiği bir merkez

olduğunu ifade etti. Güzeloğlu, konuşmasına şöyle devam etti: "Mersin; yeni hedeflere çabuk uyum sağlayarak, dış ticareti ve lojistiği kalkınma stratejisinin bir numarası olarak tanımlıyor. 2023 hedeflerimizin en büyük destekleyici adayı Mersin'dir. Artık bizim için önemli olan kaliteye dönük çalışmalar yapmak, Ar-Ge temelli katma değer ve yüksek teknolojik ürünler üretmek. Bu noktada Türkiye, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın öncülüğü ve Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın emeğiyle zihniyet dönüşümünü gerçekleştirdi. Geçmişte sadece ihracatın çokluğu ve sayısal büyüklüğünü hedefleyen bir ülke iken bugün ihracatın kilogram fiyatındaki yüksek katma değer ürünlerine odaklanıyoruz."

MOBİLYA NET İHRACATÇI BİR SEKTÖR

Ödül töreninde konuşan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Mersin'in tüm dünyaya Türkiye'nin birçok sektöründe üretiminde, ihracatında, yatırımında, çok daha uluslararası mesajlar vermeye devam edeceğine inandığını kaydetti. Çağlayan, "Mobilya sektörünün

tüm dünyadaki ihracatı 150 milyar dolar. Ülkemiz de önemli bir oyuncu. Mobilyada 1.9 milyar dolar ihracatımız var. Toplam ihracatın 75'te birini biz yapıyoruz. Sektöre olan hayranlığım ve desteğim, sadece bu pazar payı değil. 5-6 yıl önce mobilya sektörü ihracatının, dünyadaki payı binde 7'ler seviyesindeydi. Bugün geline seviye, yüzde 1.14'lük bir paydır. Ancak sektörün daha önemli bir yapısı var ki sektör net ihracatçı bir sektör. Sektörün ithalatı ve ihracatına baktığımızda 1 milyar dolardan fazla dış ticaret fazlası veren mobilya sektörü, bu nedenle takdiri hak ediyor" diye konuştu. Türkiye'nin ulaşması gereken hedefleri olduğunu belirten Çağlayan, "Önümüzde tarihi bir dönüm noktasını kelimize hedef seçtik 2023'te, ekonomiyi dünyanın ilk 10 ekonomisine sokmak istiyoruz. Bunu yapacak güce, akla sahibiz" dedi.

SEKTÖRÜN TİCARİ HACMİ 9 MİLYAR DOLAR

Mobilya sektörünün bugün 2 milyar dolar olan ihracatının 2023 hedefinin 6 milyar dolar

MAPP'DA ÖDÜL ALANLAR

AKADEMİSYEN KATEGORİSİ

1. Proje ismi: Çevre İle Uyumlu Doğal Renklendirici Ve Korumucu Ağaç Üst Yüzey İşlem Boyalarının Geliştirilmesi, Prof. Dr. Osman Göktaş, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
2. Proje ismi: Pamuk saplarından yonga levha üretim teknolojisi ve fabrikasyon işlemi, Doç. Dr. Cengiz Güler, Düzce Üniversitesi
3. Proje ismi: Nanoteknoloji uygulamaları ile mobilyada antibakteriyel yüzeylerin geliştirilmesi, Arş. Gör. Dr. Zeki Candan, İstanbul Üniversitesi

GİRİŞİMCİ KATEGORİSİ

1. Proje ismi: Etkileşimli mobilya sunum sistemi, Gülsüm Çiğdem Çavdaroğlu
2. Proje ismi: Portatif Sırtlığını Otomatik Deviren Yatak Mekanizması Projesi, Adnan Candar
3. Proje ismi: Duma, Zeynep Diker

ÖĞRENCİ KATEGORİSİ

1. Proje ismi: Düşük Formaldehit Emisyonuna Sahip, Çevre Dostu Mobilyaların Geliştirilmesi, Oktay Gönültaş, İstanbul Üniversitesi
2. Proje ismi: Baby Sleep, Serkan Doğanğüneş, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü
3. Proje ismi: Masa Puf, Emre Anıl Karakaş, İstanbul Ticaret Üniversitesi

SANAYİCİ KATEGORİSİ

1. Proje ismi: UV Kürlenmeli Yüksek Katılı Spreylenebilir Boya ve Vernik Sistemlerinin Geliştirilmesi, Kayalar Kimya A.Ş.
2. Proje ismi: BEBEGO (Genç odasına dönüşümlü bebek ünitesi), BEBEGO
3. Proje ismi: Bebek Karyolası ve Sonrası, M Design

AKADEMİSYEN KATEGORİSİ BİRİNCİSİ

"Çevre ile uyumlu doğal renklendirici ve koruyucu ağaç üst yüzey işlem boyalarının geliştirilmesi" isimli proje ile akademisyen kategorisinde birinci olan Prof. Dr. Osman Göktaş projesi hakkında şu bilgileri verdi: "Birincilik getiren projemiz 1001 TÜBİTAK destekli bir proje. Şu anda çevre konusu çok önemli olduğu için hazırladığımız projelerden birisi buydu. Projem konusunda çok iddialıydım ve iddiam şuydu; benim ürettiğim boyalardan sonra en son kalan kısmını içebilir, saksıya dökülebilir, tavuklarınıza verebilirsiniz. Buna kimse inanmadı.

Ama şu var ki bu boya hem çocuklar hem de bireyler için zararlı olmayan bir boya."

GİRİŞİMCİ KATEGORİSİNİN BİRİNCİSİ

"Etkileşimli mobilya sunum sistemi" isimli proje ile girişimci kategorisinde birinci olan Gülsüm Çiğdem Çavdaroğlu projesi hakkında şu bilgileri verdi: "Birincilik kazanan projemiz 1512 TÜBİTAK projesi. Projeye iç mimari konusunu seçerek başladık. Zenginleştirilmiş gerçekliğin farklı sektörlerle uygulanması konusunda bir alt yapı, yazılım geliştiriyoruz. Bu yarışma için aynı alt yapıyı mobilya sektörüne de uyguladık. Hem dışarıya satış yapacak firmaların internet üzerinden reklam yapabilmeleri hem de kendi mağazalarında bulunan ürün kataloglarının bütün renklerini ve desenlerini gösterilmesini sağlayan bir sistem tasarladık."

ÖĞRENCİ KATEGORİSİ BİRİNCİSİ

"Düşük formaldehit emisyonuna sahip, çevre dostu mobilyaların geliştirilmesi" isimli proje ile öğrenci kategorisinde birinci olan Oktay Gönültaş projesi hakkında şu bilgileri verdi: "Aşşap esaslı levha endüstrisinde kullanılan sentetik tutkallar kanserojen madde içeriyor. Hazırladığımız bu projede ise biyolojik atıklar, ekonomik ve çevre dostu yöntemler kullanılıyor. Kısacası üretilen biotutkal ile çevre dostu, katma değerli, düşük formandehit emisyonuna sahip mobilya ürünleri geliştirilecek. Böylece hem insana hem de çevreye zarar verilmeyecek ve insanlar daha sağlıklı bir şekilde hayatlarını idame ettirecek."

SANAYİCİ KATEGORİSİ BİRİNCİSİ

"UV kürlenmeli yüksek katılı spreylenebilir boya ve vernik sistemlerinin geliştirilmesi" isimli proje ile sanayici kategorisinde birinci olan proje sahibi Emrah Akbaş adına Kayalar Kimya A.Ş. Ar-Ge Merkezi Koordinatörü Neşe Bulut projesi hakkında şu bilgileri verdi: "Çelik kapı üretiminde cilalama işlemi için çok daha yüksek kuruma hızına sahip UV kürlenmeli ürünler geliştirildi. Fakat UV kürlenmeli ürünlerin kuruma yapısı farklıdır. Burada UV ışınlarının foton enerjisinden faydalanıldı. Dolayısıyla kuruma süresi çok kısa olduğu için üretim hızı yükseldi. Ayrıca proje ile kalitenin yükseltilmesi de gözetildi.



olduğunu kaydeden Çağlayan, Ar-Ge, inovasyon ve tasarım ile 2023'te mobilya sektörünün 7-8 milyar dolar ihracat yapabileceğini belirtti. Sektör her geçen gün güçlendiğini ve tasarımın, markanın, inovasyonun, Ar-Ge'nin ne olduğunu öğrendiğini ifade eden Çağlayan, şöyle devam etti: "Markayı, inovasyonu olmazsa olmaz olarak düşünmek zorundayız. Mobilya sektörünün Türkiye'deki ticari hacmi 9 milyar dolar. Sektör, 200 bin çalışını ile 500 bin kişiyi istihdam ediyor. Bu sektör baş üstünde tutulmalıdır. Dünyada her geçen gün daha çok iddialı hale geliyoruz. Büyüme, üretim, ihracat modellerimizde değişiklik yaparak 2023'ü yakalayacağız. Mobilya, 2 milyar dolarlık ihracat yapan ama kilogramı 3.7 dolardan ürün ihraç eden bir sektör. Rakiplerimize baktığımızda biri 6.6 dolara, diğeri 6 dolara ihraç ediyor. Biz kilogramı 3.7 dolar ihracat rakamıyla rakiplerimizi yakalayamayız. Süratle ihracat kilogram fiyatını arttırmamız gerekiyor."

GSMH'NİN YÜZDE 25'İ İHRACATLA ELDE EDİLDİ

Türkiye'nin 10 yıl önce gayrisafi milli hâsılasına tekabül eden bir rakamı bugün ihracatla elde ettiklerini açıklayan Çağlayan, gayrisafi milli hâsılanın yüzde 25'inin ihracatla elde edildiğini kaydetti. Türkiye'nin 241 gümrük bölgesine ihracat yaptığını, fakat ihracat yapılmayan iki ülkenin kaldığını belirtti. Bu ülkelerin Asya Pasifik'te Mikronezya ve Nauru olduğunu söyleyen Çağlayan, "İhracatçılarımız bana söz verdi. Eğer bu yıl bu iki ülkeye ihracat yapmazsak, gözü açık giderim. Gözü açık gitmemi istemiyorsanız, buraya ihracat yapacağız" dedi. Sadece mobilya sektörünün 220 gümrük bölgesine ihracat yaptığını bildiren Çağlayan, "Geçen yıl Türkiye, Avrupa'nın en fazla büyüyen ülkelerinden oldu. Yüzde 2.2 büyüdük" dedi.

Carobella®



ECOTECH TARIM GIDA LTD. ŞTİ.

PIRİ REİS MAH. İNÖNÜ BULVARI İNANÇ APT. NO: 202/2 YENİŞEHİR - MERSİN

TEL: (0324) 326 55 25 GSM: (0530) 467 52 88

info@carobella.com.tr www.carobella.com.tr

ORGANİK NARENCİYEYE TALEP ARTIYOR

Türkiye'nin yıllık narenciye üretiminin yüzde 70'ini karşılayan Akdeniz Bölgesi, organik narenciye üretiminde talebi karşılamaya çalışıyor. Sektör temsilcileri bu durumun, gelecek yıllarda üretim kapasitesinin artırılmasıyla beraber değişeceği öngörüsünde.

Yaz mevsiminin gelişiyle birlikte sebze ve meyvelerde renkleniyor. Narenciye'nin yoğun olarak tüketildiği ülkelerden biri olan Türkiye, narenciye üretiminde de dünyada ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Türkiye'de kişi başı narenciye tüketimi ise yıllık 30 kilogram olarak gerçekleşiyor. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın bir yandan üreticiye verdiği destekler ile bir yandan da verimi artırmaya yönelik uygulamaları, narenciye üretiminde önemli oranda artış sağlıyor. Bakanlığın verilerine göre; Türkiye'de 10 yıl önce 2 milyon 500 bin ton narenciye üretimi sağlanırken, 2012 yılında ise 115 bin hektar alanda ortalama 3.5 milyon ton üretim gerçekleştiği belirtiliyor. 3.5 milyon ton narenciye üretiminin yaklaşık yüzde 70'i ise Akdeniz Bölgesi tarafından karşılanıyor. Organik narenciye üretiminde ise durumlar değişiyor. Organik narenciye üretiminde mevcut kapasite, talebi karşılamamanın gerisinde kalıyor. Sektör temsilcileri bu durumun, üretimi artırıcı çalışmalar ve desteklerle değişeceği öngörüsünü taşıyor.

TURUNÇGİL ÜRETİMİNDE AKDENİZ BİRİNCİ

Akdeniz Bölgesi'nin organik narenciye üretiminde bulunduğu konumuna ilişkin bir değerlendirme yapan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve Narenciye Tanıtım Grubu Başkanı Ali Kavak, organik ürünlerin son yıllarda gıda sektörü içinde en fazla dikkat çeken konuların başında yer aldığını ve beslenmeye dayalı sağlık sorunlarının artmasıyla birlikte tüketicilerin organik ürünlere yöneldiğini söyledi. Organik meyve ve sebze üretiminden sonra organik narenciye üretimine de başlanıldığını söyleyen Kavak, Türkiye'nin narenciye üretiminin 3.6 milyon ton civarında olduğunu belirtti. Türkiye'de turunçgil yetiştiriciliğinin başta Akdeniz ve Ege kıyılarında, kısmen de Doğu

Karadeniz Bölgesi'nde yapıldığını ifade eden Kavak, turunçgil üretiminde birinci sırada olan Akdeniz Bölgesi'nin Çukurova Bölümü'nde Türkiye'deki toplam turunçgil üretiminin yaklaşık yüzde 70'inin karşılandığına vurgu yaptı. Greyfurdun yüzde 95'i, limonun yüzde 85'i, portakalın yüzde 65'i ve mandalınanın ise yüzde 75'inin yine bu bölgede yetiştirildiğini söyleyen Kavak, "Organik turunçgil yetiştiriciliği de ekolojik koşulların uygun olması sebebiyle yine bu bölgede yoğunlaşıyor ve giderek artıyor. Örnek vermek gerekirse Adana'nın Kozan ilçesinde toplamda 100 bin dönümlük turunçgil alanlarının bin dönümünde organik ürün yetiştiriciliği yapılıyor. Organik narenciye ürünleri, diğer ürünlere nazaran hem yurtiçinde hem de yurtdışında daha yüksek fiyatlarla alıcı bulduğundan çiftçilerimizin organik narenciye yetiştiriciliğine, gün geçtikçe daha fazla yönelecek. Kesin bir miktar belirtmemekle birlikte bu yıl organik narenciye üretiminde artış olacak ve organik narenciye yetiştiriciliği yapan çiftçilere de yenileri eklenecektir. Son olarak; hâlihazırda üretimi ve ihracatı yapılan narenciye ürünlerimizde kimyasal kalıntılara rastlanma oranı yok denecek kadar azdır. Mevcut haliyle organik narenciye ürünlerine denk olabilecek kadar kalitelidir" diye konuştu.

ORGANİK NARENCİYEYE DAVET

Akdeniz Bölgesi'nde organik narenciye üretimini artırma çalışmaları kapsamında çalışmalara değinen Ali Kavak, narenciye üreticilerini, organik narenciye üretimi yapma konusunda bilgilendirdikleri söyledi. Kavak, "Narenciye üreticilerini, organik narenciye üretimi yapmalarını teşvik etmek amacıyla; dünya ve Türkiye piyasasında tüketicilerin bu ürünlere olan ilgisinin arttığını, kazancın yüksek olduğunu ve dünya organik ürün pazarının ne kadar geniş olduğunu anlatan bilgilendirme seminerleri

düzenliyoruz. Aynı şekilde organik tarımın nasıl yapılacağını, nelere dikkat edilmesi hususlarını içeren konferanslar düzenliyoruz. Nitekim yapılan bu tür bilgilendirme seminerleri ve konferansları amacına ulaşıyor. Her geçen gün daha fazla sayıda çiftçi ve üretici organik narenciye yetiştirmeye başlıyor. Dolayısıyla bu durum organik narenciye üretimini ve ihracatını olumlu yönde etkileyecek ve artıracak" ifadelerini kullandı.

MEVCUT KAPASİTE TALEBİ KARŞILAMIYOR

Kozan Turunçgil Üreticileri Birliği Başkanlığı'nın yapılan organik narenciye üretiminde mevcut kapasitenin talebi karşılamamanın gerisinde kaldığına dair açıklamaya değerlendiren Ali Kavak, organik narenciye üretiminde mevcut kapasitenin, talebi karşılayamadığını doğruladı. Türkiye'nin önceleri ihracat odaklı başlayan organik ürün pazarının, son birkaç yıldır iç pazarda artan talep ile geliştiğini söyledi. Kavak, "Türkiye'de organik ürünlere talep günden güne fark edilir derecede artıyor. İç



Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve Narenciye Tanıtım Grubu Başkanı Ali Kavak

pazarda gerek organik semt pazarlarının sayılandaki artış gerekse süper marketlerdeki ürün çeşitliliğinin artması bunun en büyük göstergeleri arasındadır. Organik narenciye üretim kapasitemizi artırmak için bilgilendirme ve eğitim seminerlerine devam edilebilir. Çiftçilerimizi organik narenciye yetiştirmeleri hususunda teşvik etmek için daha düşük faizli krediler verilebilir. İlaç satmak yerine hastalıklara teşhis koyup hangi ilacın kullanılabileceğini saptayan; bir nevi doktorluk yapan danışmanların içerisinde bulunduğu tarım danışmanlık sistemi kurulabilir” şeklinde konuştu.

ORGANİK NARENCİYE ÜRETİMİNDE ARTIŞ

Organik tarımın ilk zamanlarda Türkiye’de alıcı ülkelerin talepleri doğrultusunda geliştiğini ifade eden Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar, artan tüketici bilinciyle beraber organik ürünlerin iç pazarda da talep edilme hale geldiğini söyledi. Bu gelişmelere bağlı olarak organik tarımda ilerlemeler kaydedildiğini belirten Şemsi Bayraktar, “Organik tarım alanlarının toplam tarımsal üretim alanı içindeki payı 2003 yılında yüzde 0.4 iken, 2011 yılına geldiğinde yüzde 2.4 oldu. 2003 yılında geçiş süreci dâhil olmak üzere 323 bin 981 ton olan organik üretim miktarı, 2011 yılında 1 milyon 659 bin 543 tona yükseldi” ifadesini kullandı. Organik tarımda meydana gelen bu gelişmelerden narenciyenin de pay aldığını söyleyen Bayraktar, “Geçiş süreci dâhil olmak

üzere 2003 yılında 2 bin 383 ton olan organik narenciye üretimimiz 2011 yılına geldiğimizde yüzde 284 oranında bir artışla 9 bin 150 tona ulaştı. Toplam organik tarım üretiminin yüzde 2.8’ini narenciye oluşturuyor. Bu ilerlemenin devam etmesi durumunda bu yıl organik üretimimizin daha fazla olacağı tahmin ediliyor” diye konuştu.

ORGANİK TARIMA BAKANLIK DESTEĞİ

Türkiye’nin organik narenciye üretiminde, üreticilere sağlanan projelere yönelik değerlendirmede bulunan Şemsi Bayraktar, özelde ürün bazlı olmasa da genelde organik tarımın yaygınlaştırılması amacıyla Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından çeşitli projeler yürütüldüğünü belirtti. Bayraktar, “Örneğin; GAP Eylem Planı çerçevesinde, GAP illerini de kapsayan ‘Organik Tarımın Yaygınlaştırılması ve Kontrolü Projesi’ ile ‘Gökçeada-Bozcaada Tarımsal Kalkınma ve İskân Projesi’ Bakanlıkça yürütülmektedir. Hassas bölgelerden olan içme ve kullanma suyu temin amaçlı baraj havzalarında organik tarım yapılması konusunda baraj havzalarında eğitim ve yayım çalışmaları yapılmaktadır” ifadesini kullandı. Organik tarımda eğitim faaliyetlerinin yine büyük bir bölümünün Bakanlık tarafından yürütüldüğünü söyleyen Bayraktar, eğitim kapsamında organik tarımda taşra teşkilatında görev yapan teknik elemanların eğitimlerinin yanı sıra çiftçi eğitimlerinin de yapıldığını belirtti. Bayraktar, “Birliğimiz tarafından yapılan



Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar

çalışmalara katkı sağlandığı gibi odalarımız tarafından düzenlenen toplantılarla farkındalık yaratılmaya, üreticilerimiz bilgilendirilmeye çalışılıyor” dedi.

YAŞ MEYVE SEBZENİN LOKOMOTİFİ; NARENCİYE

Türkiye’nin yaş meyve sebze ihracatında narenciyenin lokomotif konumunda olduğunu söyleyen Şemsi Bayraktar, narenciyede gelinen bu seviyenin organik üretimde de yakalanması halinde Türkiye tarımına ve dış ticaretine önemli katkılar sağlayacağına dikkat çekti. Dünya ticaretinde gıda güvenliği ve kalitesi gibi unsurların, ticaret yapabilmeye ön koşul haline geldiğini ifade eden Bayraktar, “Organik Tarım, İyi Tarım Uygulamaları (GLOBALGAP) gibi gıda güvenliğini sağlamaya yönelik üretim sistemleri yaygınlaştırılmalı, bu standartlar kapsamında üretim yapılması teşvik edilmelidir” diye konuştu. Bayraktar, şöyle devam etti: “Son yıllarda gıda güvenliği kapsamında tarladan sofraya kadar, çevre ve insan sağlığına zarar vermeyen, üretimin her aşamasında gerekli kontrolleri yapılmış, sağlıklı ve güvenilir ürünlere olan talebin giderek artıyor. Bu durum dikkate alındığında üretimin bu doğrultuda şekillendirilmesinin önemi açıkça görülüyor. Bunun yanı sıra narenciyede markalaşmaya gereken önem verilerek marka oluşturulmalı. Yeni pazarlar bulunarak ihracat artırılmalıdır. Üretimden pazarlamaya kadar olan bütün aşamalarda eğitim ve yayım faaliyetlerine gereken önem verilmeli, tanıtım faaliyetleri ile iç tüketim artırılmalıdır. Dış pazarda rekabet gücümüz artırılması ve üreticilerimizin rekabet edebilmesi için maliyetler düşürülmelidir.”



Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın verilerine göre; Türkiye, yılda 3.5 milyon ton narenciye üretimi gerçekleştiriyor. Turunçgil yetiştiriciliğinde ilk sıralarda yer alan Akdeniz Bölgesi ise turunçgil üretiminin yüzde 70’ini karşılıyor.

NARENÇİYE TÜRLERİ

BERGAMOT: Yaprakları uzun ve koyu yeşildir. Çiçekleri beyaz renkli ve küçük olup, meyveleri küre veya armut biçiminde, 5-7 santimetre çapında etli kısmı ekşi lezzetli, kabuk kısmı limon sarısı renklidir. Bergamot, Türkçe "Bey Armudu" sözcüğünün bozularak önce İtalyanca'ya Bergamotta, ardından da Fransızca'ya Bergamote olarak geçmesiyle oluşmuştur.



MANDALİNA: Turunçgiller familyasına ait bir meyve türüdür. Turuncu, sarı renklerde olan mandalina, etli ve sulu bir yapıya sahiptir. Mandalina, portakala nazaran daha yumuşak olan kabuğu soyulduktan sonra yenebildiği gibi suyu sıkılarak da içilebilir.

ŞADOK-POMELO: Çin greyfurdu diye de bilinen pomelo, aynı zamanda turunçgiller içinde en büyük meyvelere sahip olan türdür. Meyvelerinin çapı 15-25 santimetreyi bulabileceği gibi ağırlıkları 2 kilografa kadar çıkabilir. Reinking, Chandler, African shaddock, Red shaddock gibi çeşitleri mevcuttur.



AĞAÇ KAVUNU: Sedef otugiller familyasından meyvesi yenen bir bitki türü. Kalın ve sert kabuğu ile bilinir. Dış kabuğu üzerinde pürüz ve çıkıntılar bulunur. Ağaç kavunu yavaş büyüyen bir ağaçtır. Üç yaşına geldiğinde meyve vermeye başlar.



KAMKAT: Portakal, mandalina, bergamot, limon gibi turunçgiller ailesinin bir meyvesidir. Biçimi tıpkı limona, rengi ise tıpkı portakala benzer. Kamkatın kabuğunu soymanıza gerek yoktur, meyveyi bütün olarak yemeniz gerekmektedir. Tadı çok tatlıdır.



LİMON: Ilıman iklime sahip bütün memleketlerde yetiştirilen yaprak dökmeyen, uçucu yağ taşıyan küçük ağaçların meyvesidir. En çok bilinen narenciye türlerinden biridir. Yumurta biçiminde, kabuğu güzel kokulu, suyu ekşi olan meyvedir.

GREYFURT: Sedef otugiller familyasından greyfurt, yaprak dökmeyen meyve türüdür. Yaprakları derimsidir. Çiçekleri beyazımsı renkli, meyveleri büyük, toparlak yassı, açık sarı renkli, ince kabuklu, bol usarelidir. Meyvelerinin çekirdekli ve çekirdeksiz cinsleri bulunur.



PORTAKAL: Kabukları sarımsı turuncu renkte, hoş kokulu ve suyu mayhoş tatlıdır. Portakal ağacı genellikle 2-3 metre boyundadır. Yaprakları sert ve düz kenarlıdır. Portakalın çekirdekli ve çekirdeksiz çeşitleri vardır. Türkçeye "Portekiz'den gelen" anlamında, 'Portakal' olarak girmiştir.

PONCİRUS TRİFOLİATA-ÜÇ YAPRAK: 'Üç Yapraklı', 'Japon Portakalı', veya 'Üç Yaprak Portakalı', Flying Dragon (Uçan Ejder) gibi pek çok adla bilinir. Poncirus trifoliata, dallarında 3-5 santimetrelik dikenleri ve üç ya da nadiren beş loblu yaprakları vardır. Meyveleri yeşildir, olgunlaşınca sarı renge olur. 3-4 santimetre çapındadır ve küçük bir portakala benzer. Tadı acı olduğundan taze olarak yenmez.



LİM-MİSKET LİMON: Koyu yeşil bir renge sahiptir, citrus ailesinden gelir ve limondan fark edilir oranda küçüktür. Bergamot portakalına benzer. Ağacı; limon ağacına benzer ve aynı aileden gelir.





Balda narenciye tadı

Açık sarı rengi, kendine özgü aroması ile narenciye balı, aynı zamanda zengin bir C vitamini deposu. Yoğunluklu olarak Akdeniz Bölgesi illerinden Adana'da üretilen bu balın tanıtımının artırılması için dünya arıcılarının her yıl hasat zamanına müteakip nisan ayında bölgede buluşturulması amaçlanıyor.

Akdeniz Bölgesi'nde yapılan arıcılığı diğerlerinden farklı kılan açık sarı renge sahip narenciye balı olması. Bu bal türü için Türkiye'nin diğer bölgelerinden arıcılar, Akdeniz Bölgesi'nde yar alan illere geliyor. C vitamini yönünden zengin narenciye balının tanıtımı için her yılın nisan ayında Narenciye Balı Hasat Töreni ve Tanıtım Etkinlikleri düzenleniyor. Adana Arı Yetiştiricileri Birliği tarafından yapılan açıklamaya göre; narenciye balının, meyve ve sebze bakımından zengin bir flora'ya sahip Akdeniz Bölgesi'nde daha bol ve kaliteli üretimi getirdiğini ve bu nedenle de narenciye balının hem bölge çiftçisine

hem de bahçe sahibine para kazandırdığı aktarılıyor. Bölgede yürütülen çalışmalarla üretimin birkaç kat daha artırılması hedeflenirken, "Arı Dostu Bahçe" projesiyle bütün narenciye bahçelerinin arıcılara açılmasına çalışılıyor.

YILDA 250 İLA 300 TON CİVARINDA ÜRETİM

Adana Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı Ahmet Tura Otlı, nisan ayında hasat edilen, açık sarıya veya beyaza yakın renklerde olan narenciye balının; tadı, kokusu ve aromasıyla Akdeniz Bölgesi'nde talep gören bir çeşit olduğunu belirtti. Otlı, narenciye balının

genellikle Hatay, Osmaniye, Adana Mersin ve Antalya'da hasat edildiğine dikkati çekerek, "Bal paketleyen firmalar narenciye balını, ellerindeki balı aromalandırmak, koyu renkli balların rengini açmak veya narenciye balı markasıyla piyasaya sürmek amacıyla satın alıyor" dedi. Balın üretiminin yıllara göre değiştiğine değinen Otlı, nisan ayının çok yağmurlu geçtiği yıllarda üretimin arttığını söyledi. Narenciye balı hasadı açısından 2013 yılının verimli geçtiğini bildiren Otlı, "Adana ilinde 250 ila 300 ton civarında narenciye balı üretildi. Narenciye balı talep görmesi nedeniyle 10-15 gün içinde satılıyor" diye konuştu.

NARENÇİYE BALI SAHİBİNE PARA KAZANDIRIYOR

Adana ilinde yaklaşık 500 bin arı kolonisi bulunduğu bilgisini veren Ahmet Tura Otlu, "Kışlamak ve narenciye balı üretilmesi için bu miktar kadar da Güneydoğu, Doğu ve Orta Anadolu Bölgeleri'nden arı kolonisi Adana'ya geliyor" açıklamasında bulundu. Narenciye bahçelerinin sadece Adana arıcısına değil, bölge arıcılarına da hizmet verdiğini anlatan Otlu, "Meyve ve sebze daha bol ve kaliteli olduğundan arılar tozlaşma yaparak hem bölge çiftçisine hem de bahçe sahibine para kazandırıyor" diye konuştu. Otlu, narenciye bahçelerine arı getiren üreticilerin bazı bahçe sahiplerinin bilinçsiz ve zamansız zirai ilaçlama yapmasından zarar edebileceğine dikkati çekerek, "Bilinçli ilaçlama yapılması ve arılara zarar vermeyen ilaçların kullanılması durumunda arıcılar zarar görmez" şeklinde konuştu.

YILIN İLK BALI AÇIK ARTIRMAYLA SATILDI

Bal Tanıtım Derneği Başkanı Ömer Arasan, Akdeniz Bölgesi'nde üretilen narenciye balı ile ilgili olarak, "Narenciye bahçelerinin çok olması ve bunların nisan ayında çiçek açmasıyla yılın ilk balı da narenciye balı olarak Akdeniz Bölgesi'nde alınıyor" dedi. Açık sarı rengi olan narenciye balının C vitamini yönünden zengin olduğuna dikkati çeken Arasan, kendine özgü bir kokusu ve aroması olması nedeniyle narenciye balının hafif bir bal olduğunu kaydetti. Arasan, narenciye balının Akdeniz Bölgesi'ne özel bir bal çeşidi olmasına karşın bugüne kadar tanıtımının yapılmadığını dile getirerek, "Büyük bal firmaları narenciye balını diğer ballarla harmanlayarak sattıklarından narenciye balı etiketiyle raflarda yer alamadı" diye konuştu. Arasan, Bal Tanıtım Derneği'nin merkezinin Adana'da olmasından, bu bölgede narenciye balını

tanıtmak için dört yıldır Narenciye Balı Hasat Töreni ve Tanıtım Etkinlikleri düzenlediklerini belirtti. Her yılın ilk hasat edilen balının etkinlik kapsamında açık artırmayla satıldığını vurgulayan Arasan, şunları söyledi: "Bu yıl da hasat edilen ilk bal açık artırmayla satışa sunuldu. Akdeniz Bölgesi'nin ve narenciye balının tanıtımı açısından çok önemli gördüğümüz bu etkinlikler dört yıldır başarılı bir şekilde devam ediyor. Devam eden bu etkinlik hem bölgede hem de Türkiye genelinde önemli bir farkındalık yaratıyor. Bu kapsamda Bal Tanıtım Derneği, beşincisi düzenlenecek olan Narenciye Balı Hasat Töreni ve Tanıtım Etkinlikleri'ni uluslararası platforma taşımayı planlıyor."

"ARI DOSTU BAHÇE" PROJESİ

Akdeniz Bölgesi'ndeki arıcıların, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi'nden arıcıları bölgeye getirdiğini dile getiren Ömer Arasan, "Arıcılarımız genelde bir narenciye bahçesinin içinde konaklayıp, arılarını yetiştirip narenciye balı üretiyorlar" şeklinde konuştu. Akdeniz Bölgesi'ndeki mevcut üretimin yeterli olmadığı bilgisini veren Arasan, "Yapılacak çalışmalarla bu üretimin birkaç katına çıkarılması gerekiyor. Bal Tanıtım Derneği önümüzdeki dönemde 'Arı Dostu Bahçe' projesiyle bütün narenciye bahçelerinin arıcılara açılmasını hedefliyor. Bununla beraber bu yıl Ukrayna'da düzenlenecek Apimondia Dünya Arıcılık Kongresi'nde narenciye balının tanıtımı için bir stant açmayı hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.

HEDEF; DÜNYA ARICILARINI AKDENİZ'DE BULUŞTURMAK

Ömer Arasan, dernek olarak 10 yıl içinde bütün dünya arıcılarını nisan ayında Akdeniz Bölgesi'nde toplayarak, narenciye balını tanıtmayı hedeflediklerini aktararak, şunları söyledi: "Narenciye balının



Adana Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı
Ahmet Tura Otlu



Bal Tanıtım Derneği Başkanı Ömer Arasan

ihracatının yapabilmemiz için öncelikle iyi bir tanıtım yapılması gerekiyor. Balın tanıtımı yeterince yapılmadığından ihracat yapamıyoruz. Bu kapsamda belediyelerin, odaların, borsalar, sivil toplum örgütleri ve ihracatçı birliklerinin vereceği destekler çok önemli." Arıcılıkta sadece üretilen malın piyasa değerinin dikkate alındığını anımsatan Arasan, "Arılar bal üretirken ürettikleri balın piyasa değerinin çok üzerinde bir iş yapıyor. Çiçekten çiçeğe uçarken polen taşıyarak doğal bir polinasyon yani bitkilerin döllenmesine sebep olurlar. Bunun bitli verimliliğini ve kalitesini ortalama yüzde 30 civarında artırdığı bilimsel bir gerçektir" diye konuştu. Arasan, Teknik Tarımın yapıldığı ABD ve Kanada gibi ülkelerde çiftçilerin arıcılara arılarını bahçelerine getirmesi için kovan başına para ödediğini belirtti.

NARENÇİYE BALI HASAT TÖRENİ VE TANITIM ETKİNLİKLERİ KAPSAMINDA YAKLAŞIK İKİ KİLOGRAM AĞIRLIĞINDAKİ NARENÇİYE BALI 10 BİN LİRAYA SATILDI



Mantar üretiminde aslan payı, Akdeniz'in

Kültür mantarının yüzde 69.3'ünün yetiştirildiği Akdeniz Bölgesi, katma değeri yüksek mantar üretimini artırarak, rekabet avantajı yaratıp ihracatta kârlılık oranını yükseltmeyi hedefliyor.

Dünya genelinde toplam 7 milyon 700 bin ton kültür mantarı üretilirken Türkiye’de bu miktar 27 bin tonu buluyor. Çin’in 5 milyon tonluk üretimle ilk sırada yer aldığı sıralamada Türkiye, 0.35’lik payla 19’uncu sırada yer alıyor. Kültür mantarının gelişme potansiyelinin yüksek olduğu Türkiye, üretimin yüzde 69.3’ünü tek başına Akdeniz Bölgesi karşılıyor. Toplam 18 bin 752 ton üretim gerçekleştirilen bölgede, katma değeri yüksek mantar üretimi konusunda çiftçilere çeşitli destekler veriliyor. Çiftçiler, mevcut üretim tesisleri hakkında bilgilendirilerek, işletme sahipleriyle temas kurmaları sağlanıyor. Bu kapsamda Hatay Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü hem üretimi teşvik etmek hem de bölgedeki kadın istihdamına katkı sağlamak için üreticilere destek veriyor. Tarım İl Müdürlüğü’nden yapılan açıklamaya göre; işletmelerin üreticiye olan yakınlığı, doğal iklim koşullarının oluşturduğu avantajlarla birleşince, Akdeniz Bölgesi’nin mantar üretiminde daha da ilerleyeceği belirtiliyor.

İKLİM KOŞULLARI, AVANTAJ

Hatay Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü Ziraat Mühendisi Altan Çandır, mantar yetiştiriciliğinde kullanılan kompost üretimi yapan tesislerin Akdeniz Bölgesi’nde kurulmasıyla mantar üretiminin arttığına dikkati çekerek, “Mantar üretiminde kullanılan kompostun hazırlanması özel işlemler ve yoğun bir emek gerektiriyor. Bu işletmelerin üreticiye olan yakınlığı, doğal iklim koşullarının oluşturduğu avantajlara eklendiğinde Akdeniz Bölgesi mantar üretiminde daha da ilerleyecek” dedi. Çiftçilerin alternatif üretim modelleri arayışlarının artmasının ev tipi kültür mantarı üretimini artırdığını ifade eden Çandır, dikkat edilmesi gereken en önemli noktanın, üretilen mantarın katma değer görmesi olduğunun altını çizdi. Üretilen mantarın katma değer görmesi için işlenmesinin yani bir sanayisinin oluşmasının önemini vurgulayan Çandır, “Mantar, konserve, derin dondurma ve kurutma gibi işlemlerden sonra tüketiciye ulaştırılmaz. Bu takdirde mantar hem daha iyi bir fiyata hem de uzun süre piyasanın talebini karşılayacak şekilde arz edilebilir” diye konuştu.

ÇİFTÇİLER İŞLETMELER İLE BULUŞUYOR

Altan Çandır, Hatay Tarım İl Müdürlüğü tarafından katma değeri yüksek olan istiridye mantarı konusunda çalışan çiftçilere tek-

nik destek verildiğini dile getirerek, “Katma değeri yüksek mantar konusunda üretim yapmaya hevesli çiftçilere mevcut işletmeler demo olarak gösterilip, işletme sahipleriyle temas kurmaları sağlanıyor” şeklinde konuştu. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nca uygulamaya konulan Tarım Geliştirme (Tar-Gel) projesiyle; tarımsal üretimde kalite ve çeşitliliği artırılması, dengeli ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri ile uyumlu bir nüfus yapısına ulaşılmasının hedeflendiğini anlatan Çandır, projede 10 binden fazla ziraat mühendisi, veteriner hekim ve su ürünleri mühendisinin görev yaptığına dikkat çekti. Çandır, proje ve mühendislerin çalışmalarının tarımsal yapıya yeni kan, yeni bir soluk getirdiğini ifade etti.

ALANDA MANTAR YETİŞTİRİCİLİĞİ EĞİTİMİ

Mantar üretiminin Hatay’da aile işletmelerine yetişkin kadın ve erkekler için bir istihdam kaynağı olacağını aktaran Altan Çandır, “Hatay Valiliği ve Mustafa Kemal Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi tarafından açılacak olan kurs bünyesinde mantar yetiştiriciliği konusunda kursiyerlere 16 gün teorik ve pratik eğitim verilecek” açıklamasında bulundu. Çandır, Tar-Gel Projesi kapsamında Hatay’ın köy tarım merkezlerinde devam eden çalışmalarla ilişkin, “Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı Sosyal Destek Projesi kapsamında açacağımız bir atölyeyle katılımcılara mantar yetiştiriciliği bizzat alanda gösterilecek” diye konuştu.

TÜRKİYE, ÜRETİMDE 19’UNCU SIRADA

Dünya kültür mantarı üretimi 7 milyon 700 bin ton olduğunu kaydeden Mustafa Kemal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Elif Çandır, Çin’in 5 milyon ton üretimle ilk sırada yer aldığını dile getirdi. Dünya kültür mantarı üretiminde yüzde 0.35’lik payla Türkiye’nin 19’uncu sırada yer aldığını aktaran Çandır, “Türkiye’de 2004 yılı itibarıyla 15 bin ton olan kültür mantarı üretimi 1.8 kat artarak 2011 yılı itibarıyla 27 bin tona ulaştı” dedi. Kültür mantarı sektörünün, sermaye devir hızının yüksek olması ve aile işgücünün değerlendirilmesine olanak sağlandığından Türkiye için oldukça önemli olduğunu vurgulayan Çandır, “Sektörde üretici sayısı ve üretim kapasitesi sürekli artıyor. Türkiye’de 2010 yılı itibarıyla 780 ton kültür mantarı ihraç edilerek, 7 milyon 522 bin dolar gelir elde edildi” açıklamasında bulundu.



Hatay Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü
Ziraat Mühendisi Altan Çandır

ÜRETİMİN YÜZDE 69.3’Ü AKDENİZ BÖLGESİ’NDEN

Doç. Dr. Çandır, Akdeniz Bölgesi’nde 2011 yılında toplam 18 bin 752 ton kültür mantarı üretildiğini belirterek, bu üretimin toplam üretim içindeki payının yüzde 69.3 olduğunu kaydetti. Türkiye’de kültür mantarı tüketiminin yeterli düzeyde olmadığına dikkati çeken Çandır, şunları söyledi: “Türkiye’de kişi başına yıllık mantar tüketimi 0.9 kilogram iken Avrupa Birliği ülkelerinde bu oran 3 kilografa çıkıyor. Tüketime artırılması için üretim miktarının artırılması ve tüketiciye sunulan ürün kalitesinin geliştirilmesi gerekiyor. Burada, kültür mantarının tüketiciye kaliteli bir şekilde ulaştırılması için hasadı takiben hızlı bir şekilde zorlanmış hava ile ön soğutma yapılarak soğutulması ve soğuk zincir içinde pazarlanması çok önemli.”

“KÜLTÜR MANTARI SERTİFİKA PROGRAMI” İLE YENİ BİR İŞ ALANI

Doç. Dr. Çandır, Türkiye’de yer alan üniversitelerin ziraat fakültelerinde katma değeri olan trüf mantarı yetiştiriciliği konusunda herhangi bir çalışma yapılmadığını altını çizerek, “Bununla beraber kültür mantarı, küçük işletmeler halinde yetiştiriciliğin yapılabileceği, kişilerin kendi işlerini kurabileceği ve istihdam oluşturabilecek bir üretim koludur. Bu bakımdan, Kültür Mantarı Sertifika Programı gibi eğitimler bu konuda farkındalık yaratarak, kırsal kesimde yaşayan, işsiz genç erkekler ve yetişkin kadınlara yeni bir meslek ve yeni bir iş alanı sağlanabilir” değerlendirmesinde bulundu.



Lojistik sektörü Türkiye'yi 2023'e taşıyor

Taşımacılıktan, depolamaya ticaret hacmini genişletmeye devam eden lojistik sektörü, 2014 yılına kadar yüzde 8 büyümeyi hedefliyor. Depolama sektöründe 300 milyon dolarlık bir hacme ulaşan Türkiye, istif makinelerinde ise Avrupa'nın en büyük 4'üncü büyük pazarı olmayı amaçlıyor.

İç ve dış ticaret hacmi bakımından toplamda 89 milyar liralık bir büyüklüğe sahip olan Türkiye lojistik sektörünün 2014 yılına kadar ortalama yüzde 8 oranında büyümesi bekleniyor. 100 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşılacağı tahmin edilen pazarın, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi gayri safi milli hâsıla'dan alacağı payın da yüzde 10-13 düzeyinde olması yönünde bir öngörü var. Yapılan son araştırmalara göre; 8 milyon metrekarelik kapalı depolama alanına sahip olan Türkiye, raf ve depolama sektöründe son beş yılda büyük mesafe kat ederek 300 milyon dolarlık bir hacme ulaşmış durumda. Son yıllarda ciddi bir atılım sürecine giren Türk taşımacılık ve lojistik sektörü, Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi'nde gösterdiği performansla, 39'ncü sıradan 12 basamak birden atlayarak, 155 ülke arasından 27'nci sıraya yükselmesi ise önemli bir gelişme olarak değerlendiriliyor. Avrupa'nın en büyük altıncı istif makineleri pazarına sahip olan Türkiye'nin, bu alanda 2016 yılı itibarıyla Avrupa'nın 4'üncü en büyük pazarı olacağı öngörülüyor. "Yeşil Lojistik" kavramı üzerine de yoğunlaşan Türkiye, lojistik faaliyetlerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini ölçen ve en aza indirmeye çalışan bu kavramın, önümüzdeki günlerde daha da önemli hale geleceği öngörüsüyle çalışmalarına yön veriyor.

100 MİLYAR DOLARLIK BÜYÜME ÖNGÖRÜLÜYOR

Türkiye'de yaklaşık olarak 45 milyar dolarlık lojistik ve taşımacılık pazarının mevcut olduğunu açıklayan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Lojistik Konseyi Üyesi Bülent Aymen, önümüzdeki dönemde potansiyel pazarın 100 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşılacağı tahmin edildiğini belirtti. Ekonomide büyüme hızına paralel olarak lojistik ve taşımacılık sektörünün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi GSMH'den alacağı payın da yüzde 10-13 düzeyinde olması yönünde öngörünün olduğunu ifade eden Aymen, "Lojistik sektöründeki gelişmeleri, 500 milyar dolarlık 2023 ihracat hedefimize ulaşma yolunda da oldukça önemli görüyorum. Sevkiyatların alıcıya zamanında ulaşması, takibi gibi konularda dünya ile rekabet edebilmek için Türk ihracatçısı ve lojistik sektörü temsilcileri ilerleme kaydettiler" şeklinde konuştu. Lojistik şirketlerinin en çok yatırım yaptığı alanın depo ve lojistik

merkezleri olduğunu belirten Aymen, "Depo yatırımlarına önemli bir bütçe ayıran şirketler, modern ve büyük depo konusunda birbiri ardında projeler üretiyorlar. Dolayısıyla depolama faaliyetlerinin de sektördeki büyümeyle birlikte gelişeceğine inancım tamdır" değerlendirmesinde bulundu.

8 MİLYON METREKARE KAPALI DEPOLAMA ALANI

Yapılan son araştırmalara göre Türkiye'de 8 milyon metrekarelik kapalı depolama alanına sahip olduğunu söyleyen Bülent Aymen, son yıllarda yapılan önemli yatırımlarla beraber depolama kapasitesinin sektörün mevcut ihtiyaçlarını karşılar duruma geldiğini kaydetti. Bazı sektörlerin depolama faaliyetlerinin daha da geliştirilmesini zorunlu kıldığını belirten Bülent Aymen, "Terminal bölgelerinde ihtiyaca uygun soğuk hava depoları, tehlikeli madde depoları ve tarımsal ürün depoları yapılması ve mevcutların modernizasyonu gerekiyor" dedi. Depoların sadece sayı bazında sektörün ihtiyacını karşıyor olması artık günümüz lojistik anlayışında yeterli olmadığını ifade eden Aymen, nitelik anlamında da depoların sektörün talebini karşılaması gerektiğinin altını çizdi. Aymen, bu konuda depoların sağlık/hijyen, enerji verimliliği, raf ömrü performansı, ürün koruma performansı, kapasite kullanım oranı, verimi ve işlem hızı yönünden de talepleri karşılaması gerektiğini aktardı. Aymen, şöyle konuştu: "Dünyada depo tasarım ve işletme standartları olmakla beraber Türkiye'de uluslararası standartlara erişim için referans olabilecek ulusal standartlar sayı ve içerik yönünden yeterli değil. Bu nedenle depolar mevcut talebi karşılarken depo tasarımı mimari standartları, depo kullanım standartları, depo raf standartları, depo içi taşıt ve ekipmanların standartları ve depo hijyen standartları da geliştirilmelidir. Bu tür düzenlemeler depolama kalitesi, ürün kalitesi ve raf ömrü, servis sağlayıcısı ve alıcısının maliyetlerinin azalması ve uluslararası kabul edilebilirliğin artmasını sağlayacak."

2 MİLYON METREKARE A SINIFI DEPO VAR

Türkiye'de mevcut olan toplam 8 milyon metrekarelik kapalı depolama alanının 2 milyon metrekaresinin A sınıfı depolardan oluştu-



TİM Denetim Kurulu Üyesi Bülent Aymen

ğunu söyleyen Bülent Aymen, "Türkiye'de depolama hizmetine ihtiyaç duyan firmaların bir kısmı firma bünyesinde bu hizmeti çözerken diğerleri yerel ve uluslararası lojistik firmalarından hizmet alıyorlar. Türkiye'deki A sınıfı depo ve antrepoların yüzde 75'i gibi büyük çoğunluğu İstanbul ve Gebze'de yer alırken, sadece İstanbul'da hâlihazırda 1 milyon metrekare civarında A sınıfı depo alanına ihtiyaç bulunuyor" ifadesinde bulundu. Aymen, şöyle devam etti: "Depolar yıllar boyunca işletmeler açısından yüklenme boşaltma yapılan bir alan olarak algılanırken, bu algı depoların ihracatta rekabet avantajı yaratabileceğinin anlaşılmasıyla birer rekabet üslerine dönüştüler. Lojistik Merkezler-lojistik köyler, antrepolar, depolar, aktarma terminalleri-ülkemiz ihracatının rekabet gücünü artırmaya

"YEŞİL LOJİSTİK"

TİM Lojistik Konseyi tarafından hazırlanan "Türkiye Lojistik Master Plan için Strateji Belgesi"nde gündeme getirilen "Yeşil Lojistik" kavramı üzerinde duran Bülent Aymen, lojistik faaliyetlerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini ölçen ve en aza indirmeye çalışan bu kavramı önümüzdeki günlerde daha da önemli hale gelmeye başlayacağına vurgu yaptı. Aymen, "Bu yaklaşım kapsamında çevreye duyarlı depo (green warehouse) tasarım ilkelerinin uygulanmasının teşvik edilmesi gerekiyor. Bu tür sistem uygulamalarına harç, ruhsat, vergi gibi ödemelerde indirimler sağlanması da sektör için hiç kuşkusuz özendirici olacaktır. Ayrıca, Türkiye de Lojistik sektörünün acilen gerekli alt yapısının sağlanması gerekli. Kamu otoritesinin ivedilikle Lojistik Master Planı ve Lojistik Kanununun çıkarılması ile ilgili hazırlıklara başlayıp bir an önce bu doğrultuda alt yapının oluşturulması gereklidir" açıklamasında bulundu.

yönelik en önemli birimlerdir. Ülkemizde bütün kentlerde farklı ölçek ve kapsamlarda depolar bulunuyor ve bunların sayısı, iç ve dış ticaret hacmine paralel olarak artıyor. Hiç kuşkusuz bütün lojistik yatırımlar gibi depolamada yapılacak yatırımlar da ülkemiz ihracatını artıracak.” Taşımacılık sektörünün depolamayı da içeren entegre bir işletmecilik fonksiyonu olduğunun altını çizen Aymen, bu sebeple taşımacılık ve depolanmanın birbirinden bağımsız olarak düşünülmemeyeceğini belirtti. Aymen, “Çağdaş lojistik anlayışında ‘malın bulunabilirliği’ kavramı nedeniyle depo kavramı, artık daha da önemli hale geldi. Türkiye’nin uluslararası ölçekte bir lojistik hizmet bölgesi haline gelmesi için lojistik hizmetler ve depolama faaliyetleri eş güdümlü olarak geliştirilmeli” dedi.

TÜRKİYE, 12 BASAMAK BİRDEN ATLADI

Son yıllarda yoğunlaşan yatırımlar ile Türkiye’nin depolama kapasitesinin sektörün temel bazdaki ihtiyaçları için yeterli düzeyde olduğunu söyleyen Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Ürünleri (UTİKAD) Başkanı Turgut Erkeskin, Türkiye’nin iç ve dış ticaret hacmindeki artışa bağlı olarak, lojistik hizmet ve ürünlere

olan talebinde arttığını düşündüğümüzde, var olan kapasitenin yakın gelecekte ihtiyacı karşılamaya yetmeyeceğinin açıkça öngörülebildiğini belirtti. Son yıllarda ciddi bir atılım sürecine giren Türk taşımacılık ve lojistik sektörünün, Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi’nde gösterdiği performansla 39’ncu sıradan 12 basamak birden atlayarak, 155 ülke arasından 27’nci sıraya yükselmesinin önemli bir gelişme olduğunu söyleyen Turgut Erkeskin, “Sektör, performansla ilgili olan kriterlerden güm-rük süreçlerinde 32’nci, altyapıda 25’nci, uluslararası taşımalarda 30’uncu, lojistik yeteneklerde 26’nci, bilişim teknolojilerinin kullanımında 29’ncu ve tam zamanında teslimatlarda 27’nci sıraya yükseldi. Çalışmalarımız ve projelerimiz, önümüzdeki dönemlere ait lojistik karnemizin daha hızlı gelişeceğini gösteriyor” şeklinde konuştu. Erkeskin, şöyle devam etti: “2012 yılı zorluklara rağmen yatırımlar ve projeler ile güçlendiğimiz bir yıl oldu. Sektör şirketlerimizin alanlarıyla ilgili yurtiçi ve yurtdışında pek çok önemli yatırıma imza attığı ve uluslararası başarılar elde ettiği bu yılda, dış ticaretin sacayaklarından limanların özelleştirilmesi yanında, demiryollarını serbestleştirilme projesinde gelinen noktayı sektörümüz açısından çok değerli gelişmeler olarak kabul ediyoruz. UTİKAD olarak öngörümüz artan kamu ve özel sektör yatırımları doğrultusunda ve ticaret hacmindeki yükselmeye bağlı olarak sektörümüzün, 2013 yılında da büyümesini sürdüreceği yönünde. Bu büyüme öngörüsünün temel dayanağını ise, dış ticaret hacmindeki artış ve taşımacılık altyapı yatırımları oluşturuyor.” Özellikle lojistik sektörüne yönelik verilen teşvikler ile sektörün gelişmesini ve ilerlemesini daha hızlı adımlar ile sağlar duruma geleceğinin ifade eden Erkeskin, bunun yanında demiryollarının serbestleştirilmesi, sektörde ciddi bir canlılık ve yatırım ortamı yaratacağının da altını çizdi.



UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin



İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy

Erkeskin, “Özelleştirmeler, yeni liman yatırımları ile kapasite artırmaya yönelik projeler, sektördeki dinamizmin artmasını sağlayacaktır. Uzmanların yakın gelecekte, dünya ticaret hacminin gelişmekte olan ekonomilere kayacağı öngörüsü de, coğrafi avantajımızın daha da önem kazanacağı bir dönemin altını çiziyorlar. UTİKAD olarak sektörümüzün doğal avantajlarını kullanarak, maliyet ve hizmet noktasında güçlü rekabet koşullarına ve gelecekte oluşacak büyük potansiyele donanımlı bir şekilde hazırlanmasını amaçlıyoruz” değerlendirilmesinde bulundu.

“TEHLİKELİ MADDELERDE UZMANLIĞA İHTİYAÇ VAR”

Tehlikeli maddeler, nitelikli gıdalar, ilaç ve soğuk hava depolarında Türkiye’nin durumuna ilişkin bir değerlendirme yapan Turgut Erkeskin, bu alanda ciddi çalışmalara,

İLAÇTA DEPOLAMA İHTİYACI

ilaç, üretimden depolamaya, dağıtımdan geri toplamaya kadar yüksek standartlı prosedürler gerektiren ve uygulamalarda esneklik payı olmayan bir ürün olması nedeniyle, uygun nitelikte depolara ihtiyaç duyuyor. “Türkiye’de ilaç sektöründe yatırımların sürekli artış gösterdiğinin altını çizen UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, “ilaç pazarı, 2010 yılında 14.794 milyon liraya ulaşmasına rağmen, özelleştirilmiş ilaç taşımaları ve depolanması konularında bu gelişmeyi takip eder nitelik ve hızda aksiyon alınmadığını ifade etmeliyiz” şeklinde konuştu. 2012 yılında yapılan tespitlere göre; Türkiye’de 3 milyon Euro palet/gün kapasiteli kiralanabilir genel kullanımlı soğuk hava depolarının bulunduğunu açıklayan Erkeskin, bu değer için bazı küçük Avrupa ülkelerinin kapasitesine yakın olduğuna dikkat çekerek, gelecek yıllarda soğuk hava kapasitesini artırma ve uzmanlık konularında etkinleşmeye odaklanılması gerektiğinin altını çizdi. Taşımacılık ve lojistik sektöründeki yatırımları değerlendiren Erkeskin, özellikle son iki yılda yurtiçi ve uluslararası alanda faaliyet gösteren lojistik hizmet sağlayıcı pek çok firmanın, depo ve antrepo konusunda kapasite artışına gittiklerini ya da yeni yatırımlar yaptıklarını söyledi. Erkeskin, “Intermodal taşımacılığın yaygınlaşmasına zemin oluşturacak demiryollarının serbestleştirilmesi ve liman özelleştirmeleri yanı sıra, lojistik merkezlerin hayata geçirilmesine ilişkin çalışmalar, geleceğin “üretim ve lojistik” üssü olmaya aday Türkiye’de, depolama yatırımları konusunun da dikkatle ele alınması gerekliliğini vurgulamaktadır” ifadesinde bulundu.



Lojistik ve taşımacılık pazarında 45 milyar dolarlık bir paya sahip olan Türkiye, gelecek dönemde potansiyel pazarın 100 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşacağı tahmin ediliyor. 8 milyon metrekarelik kapalı depolama alanına sahip olan Türkiye, raf ve depolama sektöründe son beş yılda büyük mesafe kat ederek 300 milyon dolarlık bir hacme ulaştı.

yatırım ve uzmanlığa ihtiyaç duyulduğuna dikkat çekti. Bugün Türkiye’de depo uygulamalarında yapısal bir dönüşüm söz konusu olduğunu söyleyen Erkeskin, gelecekte tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de sektörel depolama uygulamalarına olan talebin artacağı konusunda kuşku olmadığını aktardı. Erkeskin, şöyle konuştu: “Günümüzde müşteriler kendilerine ve ürünlerine özel olarak tasarlanmış depo hizmetleri talep ediyorlar. Üretici ve ticaret erbabı, lojistik süreçlerde hasar, kayıp ve zararların önlenmesini talep ediyor. Lojistik hizmet alan ve üreticiler arasında ilişkinin sağlıklı bir şekilde gelişmesinde, her iki tarafın birbirinin ihtiyaç ve yönelimlerini daha iyi anlama mecburiyeti bulunuyor. Son teslimde değin, ürünün güvenliğine ilişkin konular her geçen gün önem kazanıyor. Diğer yandan kaliteli depolama hizmetinin doğru yer, doğru bina, doğru makine-teçhizat, doğru yönetim sistemleri ve nitelikli personelle üretileceği de unutulmamalıdır. Depolama konusunda gelişim, konunun her yönü ile ele alınması ile mümkün olacak.” Türkiye’de tehlikeli madde, nitelikli gıda,

ilaç ve soğuk hava depolama hizmeti veren firmaların, bu alanda uzmanlaşmaya gitmeleri gerektiğine dikkat çeken Erkeskin, tehlikeli madde depolamasının, Türkiye’nin artan enerji talebi ve Ortadoğu, Asya ve Avrupa arasında bir enerji köprüsü olabileme potansiyeli nedeniyle sektörde önemli fırsatlar yaratacağını ifade etti. Erkeskin, bu nedenle tehlikeli madde taşımacılığı kadar, depolaması konusunda da yatırımlara ihtiyaç olduğunu söyledi.

İSTİF MAKİNELERİNDE AVRUPA’DA 6’NCI

Raf ve depolama sektörüne dair bilgiler aktaran İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, raf sektörünün son beş yılda büyük mesafe kat ederek 300 milyon dolarlık bir hacme ulaştığını belirtti. Sektörde 30’a yakın firmanın faaliyet gösterdiğini söyleyen Faruk Aksoy, yüzde 40’lık bir ihracat kapasitesinin olduğunu belirterek 4 bin civarında istihdam sağlandığını ekledi. Türkiye’nin istif makineleri pazarındaki konumuna dair bilgiler aktaran Aksoy, ülke

talebinin yüzde 60 distribütörler, yüzde 40’ının ise imalatçı firmalar tarafından karşılandığını söyledi. Türkiye’nin Avrupa’nın en büyük 6’ncı istif makineleri pazarı olduğunu ifade eden Aksoy, sektörde; 400 firma, 200 imalatçı ve 100 yan sanayi şirketinin faaliyet gösterdiğini belirtti. 2012 yılında 10 bin 900 adet forklift satışının gerçekleştiğini açıklayan Aksoy, sektörde Türkiye’nin 2016 yılı itibarıyla Avrupa’nın en büyük 4’üncü pazarı olacağını öngörülüğünü söyledi. İngiltere’de yaklaşık 30 yıldır depo raf sistemleri (DRS) sektöründe montaj eğitimleri konusunda faaliyet gösteren Sema Derneği ile İSDER olarak iş birliğine girdiği bilgisini aktaran Aksoy, “İstanbul Teknik Üniversitesi’nin de katkısıyla ilk defa montaj standartlarının anlatılacağı, iki günlük bir eğitim gerçekleştirilecek. Fatih Üniversitesi iş birliği ile yapılacak olan test merkezi için İstanbul Kalkınma Ajansı’nın (İSTKA) projesine müracaat ettik ve 2012 yılında onayımı aldık. Şu anda teknik çalışmalar devam ediyor. 2014 yılı başında DRS sektörüne bir test merkezi kazandırmış olacağız” şeklinde konuştu.

İhracatçının Akdeniz'e açılan kapısı; Mersin



Mersin, Türkiye ihracatından aldığı yüzde 1 oranında pay ile 2012 yılında en fazla ihracat yapan iller arasında 13'üncü sırada yer aldı. Tarım ürünleri ve kimyevi maddeler ihracatında öne çıkan kent, limanıyla da ihracatçının Akdeniz'e açılan kapısı konumunda.

Türkiye'nin önemli liman ve ticaret merkezlerinden biri olan Mersin, bu özelliği sayesinde Akdeniz Bölgesi'nin en gelişmiş kentleri arasında sıralanıyor. Karayolu, denizyolu ve demiryolu taşımacılığı ile Batı Akdeniz, Doğu Anadolu ve İç Anadolu bölgelerinin lojistik üslerinden birisi olan Mersin, Türkiye ticaretinde önemli bir yer tutuyor. Sahip olduğu geniş hinterland sayesinde Türkiye'nin en büyük ve en işlek limanı olma özelliği taşıyan Mersin Liman'ı,

kent ekonomisinin dayanak noktasını oluşturuyor. Mersin, limanı ile Türkiye'nin Akdeniz'e oradan da dünyaya açılan kapısı konumunda bulunuyor. Lojistik gücünün yanında tarım ürünleri ile de adından söz ettiren Mersin ilinde ve ilçelerinde yaş meyve ürün grubundan dünyaca ünlü Anamur muzunu, narenciye, çilek ve kayısı türü üretiliyor. Mersin'in önemli ihracat ürünlerinden biri olan narenciye, ilin en önemli ihracat kalemleri arasında yer alıyor. Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve

mamulleri, kimyevi maddeler ve mamulleri, çelik, makine ve aksamı ile yaş meyve ve sebze ürünleri ihracatıyla ön plana çıkan il, 2012 yılı sonu itibarıyla 1 milyar 277 milyon 215 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2013 yılının ilk üç ayında ise 344 milyon 442 bin dolarlık ihracat yapan il, 140 milyon 402 bin dolarlık yaş meyve ve sebze, 69 milyon 926 bin dolarlık hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, 26 milyon 284 bin dolarlık kimyevi maddeler ve mamulleri ihracat etti.



MERSİN EN FAZLA İHRACAT YAPAN 13'ÜNCÜ İL

Mersin'in Türkiye ihracatından aldığı payın yüzde 1 oranında olduğunu ifade eden Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Adnan Ersoy Ulubaş, ilin 2012 yılında 1.3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini ve en fazla ihracat gerçekleştiren 13'üncü il olduğunu belirtti. Mersin için en önemli sektörün tarım olduğunu ifade eden ve yaş meyve sebze sektörünün Mersin'in 2012 yılı ihracatının üçte birini karşıladığını kaydeden Adnan Ersoy Ulubaş, ilave olarak hububat sektörünün de toplamda il ihracatının yarıdan fazlasını karşıladığını söyledi. Mersin'den en fazla ihracat yapılan ülkeleri Almanya, İngiltere, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri ve

Beyaz Rusya olarak sıralayan Ulubaş, "İthal girdiye ihtiyaç duymayan ve yüksek katma değer yaratan tarım sektörünün yanında, son yıllarda hızla gelişen demir-çelik, kimyevi maddeler ve makine aksamaları gibi sanayi kollarının da il ihracatının dengeli bir yapıya sahip olmasını sağlıyor. Bu bakımdan Mersin ülkemiz dış ticareti için örnek bir model olarak karşımıza çıkıyor" dedi.

AR-GE, İNOVASYON VE TASARIMLA İHRACATI ARTIRMAK

AKİB'in ihracatın artırılmasına yönelik faaliyetlerini açıklayan Ulubaş, "Yurtdışı fuarlara milli katılım organize edilmesi, alım ve satım heyetleri düzenlenmesi, katma değerli ürün ihracına yönelik Ar-Ge proje pazarı ve tasarım yarışmaları düzenlenmesi, dış ticarete yönelik eğitim programları düzenlenmesi, toplantı, seminer gibi organizasyonların tertibi ihracatı artıracaktır" diye konuştu. Avrupa Birliği ülkelerinin hala etkisinde bulunduğu ekonomik krizin Türkiye'yi olumsuz yönde etkilediğini belirten Ulubaş, son yıllarda ihracatın giderek arttığı Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde yaşanan siyasi istikrarsızlığın Türkiye'yi kaygılandırdığını ifade etti. Tüm bu olumsuz konjonktürde bir de yoğun rekabete maruz kalan ihracatçıların geçmişe oranla çok daha fazla efor sarf etmek zorunda kaldığına işaret eden Ulubaş, ihracatçıların devlet desteklerinden maksimum derecede yararlanması ve inovatif ürünlerle yeni stratejiler geliştirmesinin son derece önem arz ettiğini vurguladı. Yaş meyve ürünlerinde, narenciye çeşitlerinin Mersin'in en önemli ihraç kalemleri arasında yer aldığını belirten Ulubaş, "Tarım ürünlerinin mevsimler etkilerini en aza indirmek adına, söz konusu ürünleri işleyerek daha katma değerli hale getirmek sektörün ihracatını katlayacak en önemli hamle olacaktır. Bu bakımdan gerek paketleme teknolojileri gerekse işlenmiş ürün geliştirmeye yönelik Ar-Ge çalışmaları çok önemlidir. Biz de AKİB olarak düzenlenen Ar-Ge proje pazarı etkinliklerine katkı sunmanın yanında AKİB Akademi'nin alt programları vasıtasıyla yenilikçi ürün geliştirme ve ihracatını teşvik ediyoruz" şeklinde konuştu.

"MERSİN İŞİN HAMALLIĞINI YAPAN KENT OLMAYACAK"

Mersin'in, sektörlerinde Ar-Ge, inovasyon, markalaşma, katma değer yaratmayı ve ileri teknolojiyi üretimi uygulamaya koyduğunu belirten Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Adnan Ersoy Ulubaş

Aşut, "Ar-Ge, inovasyon, markalaşma, katma değer yaratmanın ve ileri teknolojiyi üretim Mersin firmalarının başlıca hedefleri arasında bulunuyor. Mersin, dünyada yeni bir sanayi devriminin başladığının ve merkezinde bilgi ve iletişim teknolojilerinin olduğu ekonomik dönüşümün farkında. Mersin, yakın gelecekte her sektöründe yenilikçi bir yaşam şekli haline getirmiş, yüksek teknolojiyi bir üretim mantığı ile katma değere odaklanmış bir kent olacaktır. Başka türlü ne kent olarak nede ülke olarak varlığımızı sürdürmemiz mümkün değil. Mersin artık çivi değil, çekiç olmak zorunda" ifadesini kullandı. Sanayi, tarım, lojistik ve turizm sektörlerinde Mersin'in öncü kent olduğunu belirten Aşut, Mersin ekonomisinin yüksek teknolojiyi ve katma değer yaratan üretimi hedeflediğini açıkladı. Mersin Teknopark'ın ilin ileri teknoloji kenti olma hedefinin bir adımı olduğunu ifade eden Aşut, şöyle konuştu: "12 firma ile OSB'de başladığımız bu vizyon, bugün Mersin Üniversitesi'nin desteği ile sağlanan kampus içindeki aramızda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın maddi desteği ile fiziksel olarak somutlaştı. 54'e ulaşan firma sayısı, 300 araştırmacı ve destek personeli ile 108 yüksek teknolojiyi, katma değer üreten proje tamamlandı. Teknoparkımızın yedi patent, yedi faydalı ürün başvurusu var ve burası 50 firmanın merkezi. Yani buradaki firmalar, büyüdükçe Ar-Ge yapmak değil Ar-Ge yaptıkça büyümenin anlamını kavrayan firmalar. MTSO olarak, Teknopark'ın bir parçası olduk, firmalarımızı buraya yönlendirdik. Bu anlamda, Mersin gelecek vizyonu da bu hedeflere yürümektedir. Mersin artık işin hamallığını yapan kent olmayacak."



Sahip olduğu geniş hinterland sayesinde Türkiye'nin en büyük ve en işlek limanı olma özelliği taşıyan Mersin Limanı, kent ekonomisinin dayanak noktasını oluşturuyor.

TECRÜBELİ BİR DIŞ TİCARET KENTİ

Mersin'in katma değer yaratan ve çevreyi en az kirlüten bir sanayi yapılanmasına sahip olduğunu dile getiren Şerafettin Aşut, son yıllardaki üretim ve ihracatıyla Mersin'in sanayide marka olan illeri geride bıraktığını söyledi. Mersin'in yatırımcıya arazi temin edememesinin büyük bir sorun olduğunu belirten Aşut, yerel yönetimlerin bu işe daha vizyonel bakması gerektiğini vurguladı. Mersin'in tecrübeli bir dış ticaret kenti olduğunu kaydeden Aşut, "Mersin sahip olduğu limanı ile Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı konumunda bulunuyor. Bu anlamda Türkiye'nin en önemli lojistik merkezi olan il, ürün ve sektör çeşitliliği ile de fark yaratan bir kenttir. Belki de ekonomik krizlerden az hasarla çıkmasının arkasında yatan neden, tek bir sektöre dayanmadan, yumurtaları aynı sepete koymamaktır. Sıkıntılı dönemlerde tek bir sektöre bağlı kentler büyük kayıplar yaşarken, Mersin sektör çeşitliliğini kullanarak ayakta kaldı. Mersin diğer kentler gibi teşviklerle büyüyen bir kent olmadı. Girişimcisinin vizyonu ve cesareti Mersin'in en büyük gücü oldu. Bu anlamda Mersin potansiyellerini verimli kullanan, katma değer yaratabilen bir kenttir. Ancak, Mersin ana sektörlerindeki gelişmeyi zirveye taşıyacak olan projelerinde ciddi bir bürokrasi engeli ile karşı karşıyadır. Bunlar da aşılsa, aslında Mersin'in değil, doğrudan ülke ekonomisinin

önü açılacaktır" diye konuştu. Bölgede ulaşım anlamında kara, deniz ve demiryollarının etkin kullanıldığını söyleyen Aşut, "Yaş sebze meyve, kesme çiçek ve turizmin önünü açacak olan Havaalanı Projesi gecikti. Uluslararası Çukurova Bölgesel Havaalanı zamanında tamamlanırsa kargo kapasitesiyle Mersin ekonomisinde ciddi bir dönüm noktası olacak" açıklamasını yaptı. Mersin'in çevre ülkelerle ciddi ticari ilişkileri olduğunu ifade eden Aşut, Kuzey Afrika ve Suriye'deki olayların ihracatçıları sıkıntıya soktuğunu belirtti. Mersin'in, Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile Mısır ve Lübnan'a Ro-Ro seferleri başlattığını açıklayan Aşut, bu sıkıntının alternatif yollarla çözüldüğünü söyledi. Şerafettin Aşut, "Sadece Mersin'in değil, bölge illerin ihracatçıları da rahat bir nefes aldı. Bunlar, Mersin için aşılmaz sorunlar değildir. Biz bunlardan daha önemli konulara odaklanmalıyız" dedi.

TARIM SEKTÖRÜ İHRACATTA LİDER

Mersinli firmalarca yapılan ihracatın yaklaşık üçte ikisinin tarımsal ürünlerin oluşturduğunu belirten Mersin Ticaret Borsası Başkanı Ömer Abdullah Özdemir, tarımın Mersin için önemli bir sektör olduğunu vurguladı. Mersin'deki toplam gayri safi hâsılanın yüzde 20'sinden fazlasının tarımsal üretimden elde edildiğini açıklayan Ömer Abdullah Özdemir, "Tarımın istihdama katkısı ise ülkemiz ortalamasının bir



Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aşut

hayli üzerinde. Halk arasında tarım bitti, üretim azaldı şeklinde yaygın bir kanaat oluşmuş. Ancak bu kanaat gerçeklerle örtüşmüyor. Mesela, son 10 yılda Mersin'de narenciye üretimi 550 bin tondan 1 milyon tonun üzerine çıktı. Yüzde 86 oranında bir artış söz konusu. Bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz Mersin Narenciye Festivali, sektörün tüm bileşenlerini bir araya getirmesi açısından önemli bir fonksiyon icra ediyor. Bu festival sayesinde, Mersin'in en büyük narenciye üretim merkezi olduğu adeta tescillendi. Mersin narenciye üretiminde, ticaretinde ve ihracatında açık ara önde. Hatta

YILDIZLAR SAHNEDE



limon üretiminde ve ihracatında, şehirlerle değil, ülkelerle yarışıyor. Mersin, festivalimiz sayesinde bir narenciye kenti olduğunu yeniden fark etti. Bu fark edişin üretim ve ihracata önümüzdeki yıllarda olumlu yansımaları olmasını bekliyoruz. Narenciye ihracatının artmasına yönelik olarak, festival döneminde dış alım heyetlerinin kentimize gelmesini çok istiyoruz. Bu konuda, Ekonomi Bakanlığı ve AKİB ile birlikte koordineli biçimde çalışmalarımızı sürdüreceğiz” dedi.

BAKLIYAT İŞLEMEDE MERKEZ KONUMUNDA

Mersin’de kayda değer bir bakliyat üretimi olmamasına rağmen, Mersin’in Türkiye’de bakliyat sektörünün merkezi olduğunu ifade eden Özdemir, “Mersin’in bakliyat sektöründe bu kadar önem merkez olmasının başlıca nedenleri şunlar; bakliyat ürünlerinin işlenmesine dayalı sanayinin yaklaşık yüzde 70’inin Mersin’de kurulu olması, ülkemiz bakliyat ihracatının yüzde 80-85’inin Mersin üzerinden yapılması, Mersin Limanı’nın bakliyat üretim bölgelerinin dünya-

ya açılan kapısı konumunda olması, Mersin’in bakliyat piyasasında sermaye, iç ve dış ticaret bağlantıları, bilgi ve deneyim, ürün işleme teknolojisi açısından başka şehirlerle kıyaslanamayacak ölçüde bir birikim oluşturması, bakliyat endüstrisinin aradığı niteliklere sahip iş gücünün en rahat bulunacağı yerin Mersin olması, dünya bakliyat piyasalarını en iyi bilen ihracatçıların burada bulunması, Mersin’in uluslararası bakliyat piyasalarında ve kuruluşlarında saygın bir yere sahip olması” diye konuştu. Mersin Ticaret Borsası’nın toplam işlem hacmi içinde bakliyat ürünleri payının yüzde 40’ın altına inmediğini kaydeden Özdemir, hiçbir ticaret borsasında, bakliyat ürünlerinin bu ölçüde işlem görmediğini de sözlerine ekledi. Mevcut tarımsal alanların yapılaşmaya açıldığı bir ortamda, üretim artışı olması ilginç gelebilir. Ancak unutmayalım ki, yeni tarımsal alanlar açılıyor, sulama altyapısı geliştiriliyor, daha verimli ürün cinsleri ve üretim teknikleri ile verimlilik artışı sağlanıyor” diye konuştu. Tarım sektöründeki sorunların ise sektördeki tüm oyuncuların bir araya gelerek üretecekleri



Mersin Ticaret Borsası Başkanı
Ömer Abdullah Özdemir

ortak akıl ile çözülebileceğinden bahseden Özdemir, sektördeki tüm kesimlerin empati kurarak sorunlara yaklaşması gerektiğini ve ana hedef olarak kendi çıkarlarını değil, sektörün ortak çıkarını benimsemek gerektiğini vurguladı.

TÜRKİYE’NİN İLK GÜNEŞ ENERJİSİ KULESİ

Türkiye Güneş Enerjisi sektöründe bir ilke imza atılarak, ilk defa kule tipi yoğunlaştırılmış güneş enerjisi santrali yerli bir firma tarafından kuruldu. Mersin’e yerli bir firma tarafından Türkiye’nin ilk kule tipi yoğunlaştırılmış güneş santrali (CSP) kurulduğu açıklandı. Toplamda 5 Megawatt kurulu güce sahip olan ve bin 500 evin elektrik ihtiyacını karşılayacak olan bu tipteki güneş santralleri dünyada oldukça nadir bulunmaktadır. 50 milyon dolara mal olan proje Türk bir şirket tarafından kuruldu. Projenin Türkiye’de güneş enerjisinden elektrik üretimindeki yatırımcılara ışık tutacağı belirtiliyor. Projeye imza atan Greenway firması kurucu ortağı Serdar Erturan yaptığı açıklamada projenin Türk mühendisler tarafından TÜBİTAK ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) desteğiyle 2005 yılından bu yana yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda gerçekleştirildiğini bildirdi. Güneş enerjisi üretiminde kullanılan birçok yeni sistem ve teknoloji den biri de yoğunlaştırılmış güneş enerji ve güç santralleridir (Concentrated Solar Power). Bu tip santrallerin çalışma mantığı oldukça basittir. Güneşten gelen ışınlar özel olarak üretilmiş kompozit ve



ayna karakterli düzlemsel kolektörlere yansır. Burada meydana gelen büyük ısılara sisteme yerleştirilen borulardaki su veya sıvıyı yüksek sıcaklıklara ulaştırır. Yüksek ısının sonucu olarak kızgın buhar elde edilir, bu buhar türbinlere, daha sonra da jeneratörlere gönderilerek elektrik üretilir. Bu şekilde elektrik üretiminin oldukça çeşitli sistemleri vardır. Türkiye’de kurulan tesisin tipi güneş enerji kulesidir. Güç kulesi

birbirinden farklı aynalar kullanılarak güneş ışınlarını yüksek bir kulenin tepesindeki tek bir alıcıya odaklar. Kulenin tepesindeki alıcıya bağlı tüpler yoğunlaştırılmış güneş ışınlarını toplayıp içerideki sıvıyı büyük bir sıcaklığa ulaştırır. Güneş ışığını tek bir noktaya odaklayan prototip santraller güneşin yoğunluğunu yaklaşık 1000 kat artırabilir. Bu da daha fazla ısı oluşturur ve daha fazla elektrik üretir.



Bisküvi, Çikolata, Kek

**Sınırsız lezzet ve
sonsuz mutluluğun
sırrı; Brawo infinity**



**çikolata, krema ve kek yine birleşti
şimdi çok daha lezzetli**



Daha yeşil organize; Kayseri OSB

Üretim ve ihracat potansiyelini artırmaya devam eden Kayseri Organize Sanayi Bölgesi, “Daha Yeşil Organize” projesi kapsamında çevreye duyarlı yatırımlara ağırlık vermiş durumda.

Gerçekleştirmiş olduğu yatırımlarla Kayseri iline hem ekonomik hem eğitim hem de kültürel alanda hizmetler sunan Kayseri Organize Sanayi Bölgesi, bünyesinde bulundurduğu 900’ün üzerindeki işletme sayısı ile ilin ihracatına katkı sağlayan en önemli kurumlardan biri. 24 milyon metrekare alan üzerinde faaliyet gösteren Kayseri OSB; mobilya, metal ürünler, tekstil, makine imalatı, plastik, gıda gibi sektörlerde üretim hizmeti sağlıyor. Bütün altyapı çalışmalarını tamamlayan Kayseri OSB, çevreye duyarlı bir sanayi bölgesi olmak adına çevre çalışmalarına hızla devam ediyor. OSB, bu doğrultuda en önemli

yatırımlarından birisi olan; Atıksu Arıtma Tesisi yatırımını tamamlamış durumda. 2010 yılında havai hatlı elektrik şebekesinin yeraltına alınması çalışmalarını tamamlayan Kayseri OSB, ilk etapta 400 elektrik abonesini kapsayacak şekilde uzaktan sayaç okuma sistemi hizmeti de veriyor.

SCADA SİSTEMİ İLE ERKEN UYARI

Kayseri’nin bugün ulaştığı olduğu 1.6 milyar dolarlık ihracat rakamında Kayseri OSB’nin önemli bir yeri olduğuna vurgu yapan Kayseri OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hasyüncü, bölgede 900’ün üzerinde

işletmenin faaliyet gösterdiğini kaydetti. Bu işletmelerin; mobilya, metal ürünler, tekstil, makine imalatı, plastik, gıda gibi sektörlerde üretim yapmakta olduğunu anlatan Hasyüncü, 50 bin kişiye istihdam sağlandığı bilgisini verdi. Kayseri OSB’de yıllık ortalama 895 milyon kilowatt saat elektrik tüketimi gerçekleştirildiğini ifade eden Hasyüncü, 1.5 milyon lira yatırımla kurulan Scada sistemi ile ilgili ise şu bilgileri verdi: “Bölgemize 1.5 milyon lira yatırımla kurulan Scada sistemi ile artık elektrikle ilgili kontrol ve erken uyarı imkânına kavuşmuş bulunuyoruz. Pek çok arızanın meydana gelmesinden önce, sistemin uyarıda bulunacağı, sistem

KAYSERİ OSB'DE YER ALAN SEKTÖRLER VE FİRMA SAYILARI

Ambalaj-Plastik-28, Boya ve kimya-13, Cam ürünler-9, Elektrik/elektronik-28, Ev gereçleri-44, Gıda-32, İnşaat yapı malzemeleri-30, Kâğıt-5, Maden-8, Makine-55, Matbaa/reklam-18, Metal ürünler-158, Mobilya-216, Orman ürünleri-37, Otomotiv yan sanayi-10, Plastik-22, Tekstil-80, Diğer-18

üzerinden açma kapama ve raporlamaya imkân veren Scada sistemi çalışmaya başladı. Su depolarını ve pompaları da içerisine alan otomasyon ile pompaların elektriğin en ucuz olduğu saatlerde çalıştırılması veya sistemden durdurulması mümkün olabiliyor. Her abonemiz verilen şifre ile sisteme girerek, kendi tüketim ve güç dengesini görme imkânı buluyor.”

ÇEVRECİ OSB

Çevreye duyarlı örnek bir sanayi bölgesi olma yolunda hızla ilerlediklerini söyleyen Ahmet Hasyüncü, bu yönde çevre çalışmalarına devam ettiklerini belirtti. Hasyüncü, bu doğrultuda en önemli yatırımlarından birisinin Atıksu Arıtma Tesisi olduğunu ifade etti. Hasyüncü, “22.5 milyon Türk Lira'lık bir yatırım olan Atıksu Arıtma Te-

sisi, günlük 40 bin metreküp; sonrasında ve gerektiğinde 60 bin metreküpe çıkacak şekilde projelendirildi. Fiziksel, kimyasal ve biyolojik arıtmanın yapıldığı tesis, bu yıl devreye alındı” diye konuştu. “Daha Yeşil Organize” projesi kapsamında ağaçlandırma çalışmalarına ara vermeden devam ettiklerini de ifade eden Hasyüncü, bugün itibarıyla Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam park alanının 430 bin metrekare, toplam çim alanının ise 160 bin metrekare olduğunu belirtti.

KAYSERİ OSB'DEN EĞİTİM MERKEZİ

9.5 milyon Türk Lirası değerindeki eğitim merkezi yatırımı hakkında bilgi veren Ahmet Hasyüncü, “Nitelikli Eleman-Nitelikli Üretim anlayışıyla bölgemize kazandırdığımız OSB METEM (Mesleki Ve Teknik Eğitim Merkezi) 2012-2013 öğretim yılında 205 öğrenci ile eğitim hayatına başladı. 9.5 milyon Türk Lirası değerindeki bir yatırım olan METEM; 30 derslik, altı atölye, yurt binası ve spor sahasından oluşan bir kompleks olarak projelendirildi” diye konuştu. Hasyüncü, Kayseri Organize Sanayi Bölgesi olarak ORAN Kalkınma Ajansı'ndan (Orta Anadolu Kalkınma Ajansı) aldıkları mali destek programı ile OSB Endüstriyel Tasarım Merkezi'nin inşaatının tamamlandığını belirtti. Hasyüncü, “OSB Endüstriyel Tasarım Merkezi, 550 bin Türk Lirası ORAN desteği ile geri kalan kısmı ise bölgemiz ta-



Kayseri OSB Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Hasyüncü

rafından finanse edilen ve toplamda 2 milyon Türk Lirası'na mülolan bir projedir. Tasarım Merkezi'nde bu yıl üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde Erciyes ve Melikşah üniversiteleri tarafından hizmet verilmeye başlanacak” diye konuştu. Bölge genelinde ileri teknoloji düzeyinde ve uygun fiyatla haberleşme imkânı sağlanması amacıyla Türk Telekom ile imzaladıkları protokol çerçevesinde, “Fiberoptik Altyapı” projelerinin tamamlandığını söyleyen Hasyüncü, şu anda 600 firmanın fiberoptik hatlar üzerinden hizmet aldığı ifade etti. Hasyüncü, “Firmalardan gelen talep doğrultusunda bağlantı çalışmaları devam ediyor” dedi.



Çevreye duyarlı örnek bir sanayi bölgesi olma yolunda hızla ilerleyen Kayseri OSB'de, 22.5 milyon Türk Lira'lık bir yatırımla tamamlanan Atıksu Arıtma Tesisi, günlük 40 bin metreküp; sonrasında ve gerektiğinde 60 bin metreküpe çıkacak şekilde projelendirildi.



Altek, hizmet gamını Ar-Ge ve inovasyonla genişletiyor

Başta inşaat sektörü olmak üzere; endüstriyel yapıdan, çelik yapı ve enerji sektörüne kadar birçok alanda hizmet verdiklerini aktaran Altek Endüstriyel Yapı Market Genel Müdürü Ömer Tekdemir, Ar-Ge ve inovasyonla hizmet gamlarını genişletmeğe devam ettiklerini söyledi.

İnşaat sektörü, 2012 yılında beklenen performansı gerçekleştirilmediği de 2013 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Geçen yılı yüzde 1'in altında büyüme ile kapatan sektör, 2013 yılına yüzde 30'ları aşan bir büyüme ile başladı. Sektör temsilcileri, bilhassa kentsel dönüşüm projeleriyle inşaat sektörünün önünün açılacağını alını çiziyor. İnsanoğlunun temel ihtiyaçlarından olan barınma, çalışma, ibadet, eğlenme ve diğer faaliyetlerinin karşılanması amacıyla geçici, kalıcı, yer altı ve yer üstünde inşa edilen her türlü yapının yapımında ve inşasında yer alan yapı malzemeleri ise ayrı bir öneme sahip. Endüstriyel yapı sektöründe

hizmet veren Altek Endüstriyel Yapı Market, satış sonrası hizmet, firmaya özel müşteri temsilcisi, proje bazlı hırdavat, makine çözümleri ve hırdavat makine danışma hattı gibi hizmetlerle destek veriyor. Altek Endüstriyel Yapı Market, hırdavat, endüstriyel inşaat makineleri ve malzemeleri, iş güvenliği ekipmanlarının toptan ve perakende satışına gerek duyulan hizmet desteği, çelik-yapı, enerji sektörünün yanı sıra çelik halat sapanı, poli üreten kaplı boru ve blokları, kaldırma aparatları imalatı gibi hizmetler de veriyor. Firma, kurumsal müşterilerinin yanı sıra bireysel müşteri sayısını da gün geçtikçe artırıyor.

100 BİN KALEM ÜRÜN

Bünyelerinde yaklaşık 100 bin kalem ürün bulunduğu bilgisi veren Altek Endüstriyel Yapı Market Genel Müdürü Ömer Tekdemir, "Genel ürün grupları arasında hırdavat grupları, elektrikli ve mekanik el aletleri, iş güvenliği malzemeleri, yapı kimyasalları, endüstriyel yapı malzeme ve makineleri, kaldırma ekipmanları, inşaat sektörünün bütün malzeme grupları, çemberleme-bağlama malzemeleri, ofis-kırtasiye yer alıyor. Ayrıca kendi bünyemizde imalatını yaptığımız çelik halat, sapan ve mermer kapma gibi mamuller de ürün çeşitliliğimizde önemli yeri olan ürünler arasındadır" şeklinde konuştu.



Altek Endüstriyel Yapı Market, inşaat sektörü başta olmak üzere, endüstriyel yapı, çelik yapı, enerji sektörü ve HES inşaatı yapan firmaları ve KOBİ'lerin tüm yapı ürünü ihtiyaçlarını karşılayarak, talep edilen yönde danışmanlık hizmeti sunuyor.

Satış sonrası hizmet, firmaya özel müşteri temsilcisi, proje bazlı hırdavat ve makine çözümleri ve hırdavat makine danışma hattı gibi hizmetlerle satışları desteklediklerini söyleyen Tekdemir, gerekli danışmanlığı sunarak müşteri memnuniyetini maksimize etmeye çalıştıklarını belirtti. İnşaat sektörü başta olmak üzere, endüstriyel yapı, çelik yapı, enerji sektörü ve HES inşaatı yapan firmaları ve KOBİ'lerin tüm yapı ürünü ihtiyaçlarını karşılayarak talep edilen yönde danışmanlık yaptıklarını ifade eden Tekdemir, şöyle konuştu: "Türkiye ekonomisi büyüdükçe bizim de sektöre katkımız artıyor. Şu anda Türkiye'nin ihracat açısından en büyük potansiyele sahip sektörü makine sektörüdür. En fazla ihracat gerçekleştiren sektör konumunda makine sektörü yer alıyor. Endüstriyel Yapı Market olarak bizim en önemli ihracat grubumuz da iş makineleridir. Bunun yanında hırdavat, iş güvenliği, istifleme ve kaldırma ekipmanları ihracatını yaptığımız diğer ürün gruplarıdır. Özellikle inşaat sektöründeki gelişme ile Altek Endüstriyel Yapı marketin de ihracatı aynı yönde artmaya devam ediyor. Orta Doğu ülkeleri bu zamana kadar ihracat yaptığımız ülkelere de büyümesi ile Avrupa ve Afrika'ya da açılmak hedeflerimiz arasında yer alıyor."

İHRACATA ARAP BAHARI ETKİSİ

Firma olarak 2012 yılını değerlendiren Ömer Tekdemir, Arap Baharı'nın Türkiye ihracatına önemli bir ivme kazandırdığını belirtti. İstatis-

tiksel rakamlara göre Orta Doğu'da Türkiye için ciddi bir pazarın söz konusu olduğuna vurgu yapan Tekdemir, Altek Endüstriyel Yapı Market olarak bu pazardan paylarını aldıklarını ve hedeflerine ulaştıklarını söyledi. Tekdemir, şöyle konuştu: "Orta Doğu pazarının beklenenin dışında olması bizi de olumlu yönde etkileyerek hedeflerimizin üzerinde sonuçlar almamızı sağladı. Bunun aksine Suriye'de yaşanan olumsuzluklar da ihracata sekte vurdu diyebiliriz. Bu karışıklıklar lojistik maliyetlerini de artırdı. Ancak karışıklıkların durulmasıyla birlikte ihracata tekrar güneş doğacağı düşüncesindeyiz. Irak'ta olduğu gibi Suriye'nin de rehabilitasyon döneminde yeni pazarlar doğurmasını ve mevcut pazarın hareketlenmesini bekliyoruz. Genel olarak 2013 yılında hedeflerimizin yüksek olduğunu ve Orta Doğu'da ihracat yaptığımız ülkelere yenilerini de ekleyerek ihracata daha fazla odaklanacağımız bilgisini verebilirim."

REKABETİN ANAHTARI AR-GE VE İNOVASYON

Altek Endüstriyel Yapı market olarak ihracata Ar-Ge ve inovasyon önemini benimsediklerini belirten Ömer Tekdemir, dünyada rekabet edebilir ürünler için Ar-Ge ve inovasyonun büyük önem taşıdığını ifade etti. Tekdemir, "Ar-Ge ve inovasyon sadece ihracatımız için değil, genel olarak Altek Endüstriyel Yapı market olarak önemle üzerinde durduğumuz ve geliştirmeyi hedeflediğimiz departmanlarımızdan birisidir. Hem ulusal hem de uluslararası pazar-

da hedeflerimize ulaşmamıza ve mevcut pazarları genişletmemize yardımcı oluyor. Dünya'da olduğu gibi Türkiye piyasasında da rekabet edebilir ürünler için Ar-Ge ve inovasyon büyük önem taşıyor. Bu anlamda da ihracatın en önemli gerekliliklerinden birisidir. Dünyadaki rekabetin bir parçası olabilmek şüphesiz yüksek teknolojiye sahip olmaktan geçiyor ve bu şekilde yerli mallarına katma değer ekleyerek dünya piyasasındaki yerimizi gelişmiş ekonomiler seviyesine ulaştırma çabamızdır" şeklinde konuştu.

HEDEF; ULUSAL PAZARDA DA GENİŞLEME

Türkiye ve Adana inşaat sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulunan Ömer Tekdemir, yaklaşık iki yıldır sektörün istenilen hareketlilikte olmadığını söyledi. Fakat bu durumun 2013 yılı itibarıyla değiştiğini, sektörün bir toparlanma içinde olduğunu aktaran Tekdemir, "Biz, inşaat sektöründeki firmalar, tedarikçilik yaptığımız için sektördeki iniş çıkışlar bizi de etkiliyor. Genel anlamda konut inşaatlarından ziyade bizim hedef kitlemizde daha büyük ölçekli inşaat projeleri yer alıyor. Termik santraller, hidroelektrik santralleri projeleri tedarikçiliğini yaparken endüstriyel yapı gereksinimi olan küçük ve orta ölçekli firmalara da hizmet veriyoruz. Bu anlamda sektörde önemli bir yerimiz olduğu gibi ihracat pazarında yapmayı planladığımız genişlemeyi ulusal pazarda yapmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



Dünyanın en ünlü Türk tekstilcisi

Rasim Dirsehan Örs

Yukarıdaki başlığı okuyan pek çok kişinin aklından “Dur bakalım alından kim çıkacak?” ya da “Kim bilir, kim, nasıl bir ‘sponsorluk’ yaptı da, böyle kendini buralara yazdırttı”, diye geçebilir. Haklıdır da, çünkü tekstil sektörü

ihracatımızın yıldızı. Ülkemiz Avrupa’nın en büyük tekstil üreticisi. Birkaç yıl içinde “Avrupa’nın en büyük tekstil ihracatçısı” ve “Dünya tekstilinin başkenti” olmak gibi hedeflerimiz var. Pek çok markamız dünyanın her yerinde boy gösteriyor. Haliyle, bu un-

vana layık olabilecek biri birinden başarılı pek çok girişimimiz var. Anca, söz konusu tekstilcinin ünlü şairimiz Nâzım Hikmet olduğunu hemen belirtirsek, sanırım dünyada ondan ünlüsünü bulamayacağımız konusunda anlaşırız; onun “tekstilciliğinin” nere-

den geldiğini ise şimdi birlikte göreceğiz. Bu konuyu incelerken, Nâzım'ın ortaklarının kimler olduğunu öğrendiğimizde, tekstil sektörünün sıradan insanlarımız kadar edebiyatımızda büyük izler bırakmış bir sürü isim için de nasıl ekme kavgasında bir hayata tutunma kaynağı, umut ışığı olduğunu daha net anlıyoruz. Bu isimler: Türk edebiyatının diğer devleri Orhan Kemal ve Kemal Tahir'dir. Nâzım Hikmet'in Kemal Tahir'e kendi elleriyle yazmış olduğu mektuplar, iş hayatında hiç dilimizden düşmeyen "kriz", "tedarik", "kalite", "rekabet", "vasıflı-vasıfsız eleman", "yeni pazarlara açılma" gibi sorunların nasıl her daim var olduğunu, bize çok güzel gösteriyor. "Beden ölçüsü belirleme" "kalıp çıkarma", "paketleme", "numune gönderme" gibi sıkıntıları, böyle en önemli yazarlarımızın gündeminde görünce, insanlarla daha farklı bir yakınlık ve ortak bir şeyler hissediyor. Uluslararası ticarete en önem verdiğimiz "özgün tasarımlar geliştirme", "marka yaratma" gibi konularda, şiirimizin bu büyük ustasının attığı adımları, çeşitli girişimlerini hayretler içinde öğrenirken, aslında ticarete, sanayide de fark yaratabilmenin bir sanat olduğunu, yaratıcılık gerektirdiğini net bir şekilde gözlemleyebiliyoruz. Şimdi konumuza geçelim...

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE GELMİŞ GEÇMİŞ EN "EDEBÎ" GİRİŞİMCİLERİN HİKÂYESİ

Nâzım Hikmet 1939 yılında siyasi nedenlerle toplam 27 yıl hapis cezasına çarptırılır. Suçsuz olduğuna inandığından başlangıçta iyimserdir, kısa bir süre sonra salıverileceğini düşünmektedir ancak gelişmelerin hiç de öyle olmaması üzerine, hapiste geçim sıkıntısı çekmeye başlar. Bakması gereken bir ailesi vardır. Yazılarının yayımlanması yasaktır. Sürekli gelir için başka bir kaynak düşünmeye başlar. O sıralarda, Sanayi Bakanlığı'nın "Cezaevlerindeki mahkûmlara dokuma tezgâhları dağıtma projesi" Adalet Bakanlığı'na onaylanıp, başlatılır. İlk uygulamalarından biri, Nâzım'ın yattığı Bursa Cezaevi'ndedir. Burada, isteyen mahkûmlar, Bursa'daki havlu dokumacılığı ile ilgili kooperatife üye kaydedilir ve kendilerine dokuma tezgâhları verilir. Bu tezgâhların hammaddesi olan pamuk iplikleri, Ticaret Bakanlığı kanalı ile Halk Bankası'na dağıtılmaktadır. Nâzım, 1942 yılında, cezasını doldurmak üzere olan bir mahkûmun satılık iki tezgâhı olduğunu öğrenip, anlaşıp.

SANAYİ BAKANLIĞI'NIN "CEZAEVLERİNDEKİ MAHKÛMLARA DOKUMA TEZGÂHLARI DAĞITMA PROJESİ" ADALET BAKANLIĞI'NCA ONAYLANARAK BAŞLAR. UYGULAMALARINDAN BİRİ DE NÂZIM HİKMET'İN YATTIĞI BURSA CEZAEVİ OLUR

Paranın önemli kısmını Orhan Kemal (Raşit Kemali) verir. Diğer kâr ortakları, karısı Piraye ve Malatya Cezaevi'nde yatmakta olan Kemal Tahir'dir ama yatırımın ve işletmenin tüm sorumluluğunu Nâzım yüklenmiştir. Bütün hesapları o yapmış, borçları da o üstlenmiştir. Ortaklarının yanı sıra bir manga işçinin sorumluluğu da onun sırtına binmiştir. Nâzım işçilere sora sora, bu ilkel dokuma tezgâhlarını çalıştırmayı öğrenir. iki ay içinde tezgâhların taksitlerini öderler. Hatta dışarıdan üçüncü bir tezgâh daha bulunarak cezaevindeki dokuma atölyesine getirilip yerleştirilir. Bundan sonra işlenecek her paket iplikten gelen para doğrudan kazanç olacaktır. Başlangıçtaki iyimser havayla coşan Nâzım, Kemal Tahir'e, "Dışarı çıkarsak, dehşetli projelerim var. Dokumacılığı katien bırakmayacağım. Hepinize rahat rahat hikaye, şiir yazmak imkanını- maddi imkanını- hazırlayabileceğim" diye yazarak sevincini paylaşır. Gerçekten de zaman içinde Nâzım, basit işçi gücüne kendi yaratıcılığını katarak, fark yaratır. Yeni desenlerle, yeni uyguladığı tekniklerle, pamukludan ipekiyle farklı farklı karışımlar deneyerek, piyasaya pek çok yeni ürün sürer. Ancak bu arada insanoğlunun görmüş olduğu en büyük yıkım İkinci Dünya Savaşı devam etmekte, Türkiye savaşmasa da sıkıntılardan nasibini almaktadır. İplik bulmak, iş bulmak, müşteri bulmak ona büyük sıkıntılar yaratır. İplik karaborsadadır, piyasadaki dokuma işi almak kolay değildir, Bursa iş bekleyen tezgâhlarla doludur. Ticaretten anlayan anlamayan bütün tanıdıkları, Nâzım'ın dokuttuğu kumaşları satmak için uğraşıp dururlar.

İŞİN YANI SIRA GELİŞEN İLGİNÇ OLAYLAR

Bu arada ilginç gelişmeler de olur. Örneğin, piyasada komisyonculuk yapan ve za-

ten toplumsalcı eğilimleri olan genç bir iş adamı, Nâzım için iplikti, kumaştı diye uğraşırken, hepten solcu olup, sonraki yıllarda Türkiye İşçi Partisi'ne girer ve başkan yardımcılığına kadar yükselir. Dış ticarete meraklı, yabancı şirketlerin temsilciliğini almak için uğraşan ama yabancı dili yeterli olmayan bir mahkum, Nâzım'a yazdığı iş mektuplarıyla, umduğu başarıları yakalar.

MEKTUPLARDA İZLENEBİLEN BİR GİRİŞİMCİLİK ÖYKÜSÜ

1942 yılından 1949 yılına kadar, Nâzım'ın mektuplarında, tezgâhları ve tekstil hiç gündemden düşmez. Özellikle Kemal Tahir'e yazdığı mektuplarda, bugün her birimizin bu sektörün hemen her bir aşamasında yaşadığı sıkıntıları, sevinçleri, heyecanları, umutları, hayal kırıklıklarını onların da yaşamış olduğunu çok net görebilmekteyiz. Şimdi, tarihi akış sırasına göre bu mektuplarda yer alan ilgili bazı bölümlere göz atalım ve on yıla yaklaşan bir tekstil girişimciliğine tanıklık edelim.

"...Senin pantolon işini süratle halledeceğim, hatta sana buradan diktirip, dokutup, göndereceğim. Yalnız sen bana derhal yaz, golf mu olsun düz mü? Belinden topuğuna ve bacaklarının arasından topuğuna ve belinin çevresi ve kıçının kalçalardan çevresi kaç santimdir bu ölçüleri isimlerini yanlarına yazarak bana yolla."

"...Senin pantolonu ve gömleği bugün postaya veriyorum. İki de tezgâhların mamulatıdır. Yalnız pantolonun kumaşını sergardıyan kendi hesabına metrelerce dokutmuştu, ondan aldım. Uzun yaptırım. İstersen golf, istersen düz pantolon olabilir. Yalnız oradaki fabrikaya gönderip bu haliyle olsun bir defa dinkten geçirtirsen iyi olur. Burada bu işi yapmanın imkanı yok."

"...Senin yatak, yorgan çarşafın filan var

mi, sonra iç çamaşırların ne âlemde? Bana bu hususta derhal malumat ver. Ben sana burada kendi dokumamızdan çamaşırlık bez ve çarşaf filan yollayabilirim.”

“...Bu meseleyi iki gün içinde tahkik edip derhal bana bildir: iki metre eninde, iki buçuk metre boyunda ve ortadan dikişli bir yorgan çarşafı Malatya’da kaç para? Ve orada bizden bu boyda ve ende toptan yorgan çarşafı almak isteyen tüccar var mı? Ve toptan ve parasını malı alır almaz vermek şartıyla, kaç paradan alır ve ne kadar ister? Malımız çözgü 20 numara, atkı 12 numara ipliklidir. Ve beher çarşaf en aşağı 660 gram çeker... Bir mesele daha: Bana oradan, kara borsadan iplik bulmak kabil midir ve paketi, muhtelif numaraların kaç parayadır?

BURSA VE MALATYA KARBORSALARI- KARŞILAŞTIRMALI İPLİK FİYATLARI- MENDİL PİYASASI

“...İplik meselesine gelince, sen orada İktisat Müdürlüğü’ne filan resmen müracaat ederek normal fiyattan ayda hiç olmazsa iki paket iplik alabilirsen, bir paket 20 ve bir paket 12 numara mesela ve onları bana yollarsan çok iyi olur. Karaborsa fiyatı buradan da orası gibi. Elbükümü sizin orada buradan pahalı. Mendillere gelince, bundan ucuza satılıyor orada. Yani senin anlayacağın, buradan oraya mal gönderip iş yapmak olmayacak. Fakat yukarıda da söylediğim gibi resmen ucuza hiç olmazsa iki paket iplik temin edebilirsen ayda, ben burada onları işler sana mal yollarım, sen de orada satarsın, o vakit iş var.”

TEDARİK- MUHASEBE- KÂRLILIK HESAPLARI- UYGUNLUK ANALİZLERİ

“...Gelelim iplik meselesine, eğer iplik ve-

ripler de, karşılığını kilo hesabı işlenmiş mal olarak göstermeni istemezlerse – ki burada öyle yapıyorlar ve ipliği bize o şartla veriyorlar – senin dediğin kombinezon elbette ki daha kârlıdır. Ama karşılığını mamul eşya olarak göstermeni isterlerse ben sana onları işletirim ve dediğim gibi, en aşağı, pakette 15, 17 lira kâr bırakır.”

“...Orada 30 liraya bulunan ipliğin numarası kaçtır? Bana bunu bildir de ona göre sipariş vereyim. İşlerimizden numuneler yollayacağım. Esasen sana gönderecek olduğum yorgan çarşafı bir numune sayılır. Kaldı ki bunun en pratik tarafı orada harcı alem geçen şey ne ise sen ondan bir numune yolla ve toptan ve kaç tane istediklerini ne fiyattan aldıklarını bildir, biz de uygun düşerse hemen yapıp gönderelim.”

“...Sorduğun ipekli kumaşın metresi 6.5-7 liradır. Yalnız çeşit aynı ama desen başka.”

“...Sen bana şunu öğren: 1.20 santimetre eninde ve 1.90 boyunda, bir kişilik yatak çarşafının tanesini orada kaçta satmak mümkün? Dikkat et, tanesini, çiftini değil. Sonra tarağı da sana yolladığım yorgan çarşafının tarak sıklığındadır.”

NÂZIM’IN BİZZAT TASARLADIĞI KUMAŞ - FUARLARA KATILIM

“...Biz burada harıl harıl sergiye hazırlanıyoruz. İstanbul’da açılacak Yerli Mallar Sergisi’ne bizim tezgahlar da mal gönderecek. Mucidi şahsen özüm olan ve adına beraber çalıştığımız ustanın köyüne izafeten Kaymakçıköy kumaşı dediğim bir çeşit ve emsali piyasada mevcut olmayan yarı ipek, yarı iplik ince bir gömleklilik de bu vesileyle dünya yüzü görecektir. Burada daha doku-nurken kapış kapış aldılar. Şakayı bırak ama hakikaten harcı alem bir ipekli icat ettim. Halis ipeği halis pamukla karıştırıp

ter çekmesi bakımından da faydalı, demokrat bir ipekli çıkardım. Şu prensip daima doğrudur: Yapılanı iyice bildikten sonra ona yeni şey katmalı, bunun için de bilgi zevk ve kafa el ele çalışmalı. Yeni icadımdan yeni şiir yazmış kadar memnunum. Sergi hazırlığı bittikten sonra benim Kaymakçıköy ipeklisinden kızıma da iki buçuk metre yollayacağım, sıcakta gömlek yapıp püfür püfür giyer. Sana bir havadis daha: Bizim burasını birkaç aya kadar mütedavil sermayeyle işleyen cezaevi haline sokacaklar. Tezgahları idareye devredeceğiz. Neyse şu son yılda el tezgahı dokumacılığının bütün inceliğini iyice öğrendim. Dışarı çıkarsak, dehşetli projelerim var. Hepinize rahat rahat hikaye, şiir yazmak imkanını- maddi imkanını- hazırlayabileceğim. Dokumacılığı katiyen bırakmayacağım. Demokrat lüküs eşya yapacağım...Sergi işi bittikten sonra artık rahat rahat kitabıma dönebileceğim...”

TEKSTİLDE BİR DÜNYA MARKASI: “NÂZİM HİKMET” İMZALI HAVLULAR

O yıllarda Bursa’da havluculuk çok gelişir. Havlu buraya gelenlerin dönüşlerinde götürdükleri en makbul hediyelerdendir. İzmir Fuarı’nda da bol miktarda havlu satılır. Nazım Hikmet’in ise kendine özgü bir buluşu vardır. Dokuma tezgâhında, havluların bir köşesine kırmızı iplikle imzasını atar. Bu imzalı havlular daha yüksek fiyatta satılır. Ancak bunlardan İzmir Fuarı’na gönderilmesi, bir propaganda kuşkusuna neden olur. Bu yüzden imzalı havlu devam ettirilmez; bu uygulama, sadece hediye mahiyetinde, yakın dostlarına ve arkadaşlarına verilmekten öteye gidemez.

İŞLETME SIKINTILARI

“...İki aydır tezgâhlara iplik de alamadık... Ama artık ipliği verecekler. İş yoluna girecek demektir.

“...Ben bu hafta tezgahları yeniden teşkilatlandırdığım için çalışamadım, sana gönderecek hazır yazı var ama montaj sırasını gözetmek istiyorum.”

“... Hastalığım yüzünden üç gün duraklayan işlerim yarından başlayarak tezgaha tekrar alınacaklar.”

“... Kemal, senin elbisen filan kalmamıştır. Ben biraz yün buldum kaba saba da olsa merak etme yine zevki selime uygun ve mutlaka sağlam olur, sana ceketlik dokuyacağım. Sıcak sıcak giyersin...”

**HAVLU BURSA’YA GELENLERİN DÖNÜŞLERİNDE
GÖTÜRDÜKLERİ EN MAKBUL HEDİYELERDENDİR.
NAZİM HİKMET’İN İSE KENDİNE ÖZGÜ BİR
BULUŞU VARDIR. DOKUMA TEZGÂHINDA,
HAVLULARIN BİR KÖŞESİNE KIRMIZI İPLİKLE
İMZASINI ATAR**

NAZİM HİKMET, KOOPERATİF İŞLEMLERİNDEN ŞİKÂyetÇİ OLUR. ÇÜNKÜ YILLARCA KOOPERATİF ORTAĞI OLARAK KABUL EDİLMİŞKEN, HATTA ORTAKLIK NUMARALARI BİLE VARKEN KOOPERATİFİN SENE SONU TEMETTÜLERİ KENDİLERİNE VERİLMEMİŞTİR

VE İFLAS...

“...Sana buradan haberler vereyim: Bizim tezgâhlar üç adetti, 249 lira açıkla- yani bana borç bırakarak- bu ayın başında iflas ettiler. Şimdi bu borcu ödemek ve yeniden faaliyete geçmek için çareler ararken bir taraftan da çoluk çocuğun geçimi için tercüme filan araştırıyorum. Bizi karaborsa mahvetti. Kooperatiften üç tezgâh için ancak bir paket iplik alıyorduk, karaborsaya çalışıyorduk, bütün sermaye zaten 160 kattı. Bir ters işle 160 kaattan başka yukarıda söylediğim kadar da içeri girdik. haydi hayırlısı. Sildik, tüh bismillah, yeniden başlmalı. Bundan dolayı sana bu ay ve belki de gelecek ay ancak 10 lira gönderebileceğim.”

İFLASA KARŞIN YILMAYAN EKİP

“...Bizim tezgâhları şimdi bir de yünle denemeye çalışıyorum. Yenilmeyi nerde olursa olsun kabul edemiyorum. Meydan muharebesi kaybetmek başka, harbi kaybetmek başka.”

“... Tezgâhlardan yine hayır yok ama olacak. Hasılı, işin para tarafı düzelemedi...”

“...Sana ceketlik yünlü kumaş göndereceğim. Biraz uzadı. Sebebine gelince, çıkardığımız yünleri bir kere de fabrikada apre denilen fenni muameleden geçirtmek icap ettiğindedir. Birkaç güne kadar kumaş gelecek ve hemen sana yollayacağım. Terzi parasını, astarını, telasını, düğmelerini, koradanatasını göndereceğim, artık sana orada bir prova verip diktirtmek kalır.”

“...Senin iç çamaşırlarını burada dokuyup, diktirip göndereceğim. Bakalım sana bir de kalınca ve kabaca kışık bir yünlü-pamuklu kumaş da dokuyorum. Onu orada sen diktirirsin, pantolon da olur, ceket, gocuk da.”

“...İşin biraz komik acı tarafı, hapishanede bile 16 saatlik iş günümün 10 saatinden

fazlasını, asgari bir ekmek parası çıkarmaya ayırmak zorunda kalışımdır.”

“...Sen orada marangoz atölyesini açarken biz burada dokumacılıkta bir kriz geçirmekteyiz, işler birdenbire durdu. Lâkin bunu da alt edip yine tezgâhları tıkırdatacağız elbette.”

“... Mektubun içinde sana yolladığım, yünlü kadın kumaşı örneği çift endir, yani 138 santimdir, eni, İstanbul’da bunları perakende 11 liraya metresini satıyorlar, benim tezgâhın mamulüdür. Fakat parasızlık ve imkansızlık yüzünden geç kaldığım için İstanbul’da sattıramadım, maliyeti 8 liradır, 8.5 liraya toptan müşteri bulursan metrede 50 kuruş da bize kalır, 8.5 liradan daha yukarı bulursan daha âlâ, yani sen şu örneği çarşıya göstermeye gayret et, çeşitli renkleri vardır.”

“...Size gönderdiğim o beyaz kumaşın atkısı sahiden de ipektir, yalnız yıkarken dikkat etmeli, çitilenmemeli, sonra açılır.”

“Benim iş sizinkinden de beter, sekiz dokuz aydır mekik attığım yok. Tezgâhlar öyle kapalı durur.”

VERGİ KONUSUNDA YARATILAN SIKINTI

Nazım Hikmet, kooperatif işlemlerinden şikâyetçi olur. Çünkü yıllarca kooperatif ortağı olarak kabul edilmişken ve pamuk ipliği alarak havlu dokumuşlar ve kooperatife teslim etmişken; hatta ortaklık numaraları bile varken; dağıtılan ipliklerden yararlanabilir, tezgâh başına düşen hisselerini alabilirlerken, kooperatifin sene sonu temettüleri kendilerine verilmemiştir. Nazım: “Ben iplik alırken kooperatif üyesi sayılıyorum. Ama temettüden hisse dağıtılırken, kooperatif üyesi değilim! Ben devekuşu muyum?” diye isyan etmektedir.

NÂZİM HİKMET- HAŞİM İŞCAN MAHKEMELEŞMESİ

Ankara’dan Bursa’ya gönderilen müfettişler şikâyeti incelediler. Şikâyetin hedefi vali Haşım İşcan’dır. Valinin söz konusu kâr paylarını, kurmuş olduğu “Bursa’yı güzelleştirme Cemiyeti”ne, yönetim kurulunu etkileyerek, aktarmakta olduğu anlaşılır. Kâr payı ödenmemesinin gerekçesiyse, kooperatife ortak olmak için “mahkûm edilmemiş bulunmak” koşuludur. Zaten cezaevinde bulunup, kendilerine dokuma tezgâhı verilmiş olan mahkûmlar böylece hem ortak sayılmakta hem de sayılmamaktadırlar. Bu arada, Bursa Havlucular Kooperatifi de ortakların kârından “fenni tesisat” adında bir kesinti yapmıştır.

O GÜNLERDEN GÜNÜMÜZE KALAN...

Nâzım Hikmet, bu vergi ve benzeri sorunlarıyla nasıl baş etti, uğraştığına değdi mi, bu ayrıntıları tam bilemiyoruz ancak geçiminin yanı sıra, bu süreçte ona asıl kazandırdığı Anadolu’nun her tarafından oralara düşmüş insanlarla daha yakından tanışması olmuştur. Bu insanların çoğu “Memleketimden insan manzaraları” geçer.

“Hapiste yatacak olanlara bazı öğütler” şirinde ise tekstil ile iç içe geçen yıllarının izini, dokumacılığı tavsiye eden dizelerde görüyoruz..

“...Bir de kim bilir sevdiğin kadın seni sevmez olur ufak iş deme yemyeşil bir dal kırılmış gibi gelir içerdeki adama. İçerde gülü bahçeyi düşünmek fena dağları deryaları düşünmek iyi durup dinlenmeden okumayı yazmayı bir de dokumacılığı tavsiye ederim sana...”

Acaba her şey istediği gibi gitse, Nâzım Hikmet gerçekten dokumacılığı hiç bırakmaz, üzerine imzasını dokuduğu havlularıyla yola çıkıp da tekstilde bir dünya markası olur muydu; sanatçı arkadaşlarına “rahat rahat hikaye, şiir yazmak -maddi imkanını- “hazırlayabilir miydi, hiçbir zaman bilemeyeceğiz. Kim bilir, kendisini dünyaya kanıtlamış, sanata duyarlı girişimcilerimizden birisi, belki bir gün bir proje onun özlemlerini de gerçekleştiriverir. Büyük şairimizi ölümünün 50’nci yıldönümünde saygı ile anıyoruz.

E-fatura ve e-defter uygulamaları



TİCARETTE KAYIT DIŞILIK OLGUSUNUN ULUSLARARASI BİR DİL HALİNE GELMİŞ OLMASI TEKNOLOJİK İMKÂNLARIN HAKSIZ REKABETİ ENGELLEME MAKSADIYLA KULLANILMASINI ZORUNLU HALE GETİRİYOR. BU SAYIMIZDA İLGİLİ AÇMALAR DOĞRULTUSUNDA HAZIRLANMIŞ OLAN "E-FATURA VE E-DEFTER UYGULAMALARI" KONULARINI ELE ALACAĞIZ.

SERDAR AKSOY / ADANA-MERSİN VERGİ DAİRESİ BAŞKANI

Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak Gelir İdaresi Başkanlığımız, mükelleflerimize sunulan hizmet kalitesini sürekli iyileştirmek ve yeni hizmet seçenekleri ile mükelleflerimizin vergi yükümlülüklerinin yerine getirilmesi sürecinin kolaylaştırılması yönünde hizmetler üretmektedir. Adil bir vergi yükü ile toplumun tüm kesimlerine yayılabilmesi ve vergi bilincinin ülkemizde yerleştirilmesi elektronik ortamda verilen hizmetlerin kapsamı ve erişilebilirliği ileri seviyede bilgi teknoloji sistemleri ve araçları kullanımı artırılmıştır. Günlük yaşamın her alanında kullanımı yaygınlaşmış olan teknolojinin ticari hayatta da kullanımı ticaret hacmini genişletici yönde artmaya devam etmektedir. Ticaretin sınırlarının çok uluslu hale gelmesi ve sınırların kalkması ve özellikle uluslararası ticarete kayıt dışılık olgusunun uluslararası bir dil haline gelmiş olması teknolojik imkânların haksız rekabeti engelleme maksadıyla kullanılmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu kapsamda hazırlanan Elektronik Defter Sistemi, 13.12.2011 tarih ve 28141 sayılı Resmi Gazete'de "1 numaralı Elektronik Defter Genel Tebliği", Elektronik Fatura ise 05.03.2010 tarih ve 27512 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 397 seri numaralı V.U.K genel tebliği ile uygulamaya girmiş bulunmaktadır.

İsteğe bağlı olan elektronik defter ve elektronik fatura uygulaması, 14.12.2012 tarih ve 28497 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 421 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile elektronik defter tutma ve elektronik fatura

kullanma mecburiyeti getirilen mükellefler aşağıdaki gibidir:

- 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu kapsamında madeni yağ lisansına sahip olanlar,
- 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu kapsamında madeni yağ lisansına sahip olanlardan 2011 takvim yılında mal alan mükelleflerden 31/12/2011 tarihi itibarıyla aşgari 25 milyon Türk Lirası brüt satış hasılatına sahip olanlar,
- 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal edenler,
- 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'na ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal edenlerden 2011 takvim yılında mal alan mükelleflerden 31.12.2011 tarihi itibarıyla aşgari 10 milyon Türk Lirası brüt satış hasılatına sahip olanlar.

Tebliğde bu mükelleflerin (a) ve (c) bentlerindeki mükelleflerden 2011 takvim yılı içinde herhangi bir şekilde alım yapmış olmaları yeterli kabul edilmiş; bu alımlarına dair herhangi bir miktar sınırlaması ya da kullanım amacı kısıtı belirlenmemiştir. Aynı zamanda bu mükelleflerden (b) bendinde yer alanların 2011 brüt satışları 25 milyon Türk Lirası, (d) bendinde yer alanların ise brüt satışları 10 milyon Türk Lirası'nı aşarsa, elektronik defter tutma ve elektronik fatura kullanma zorunluluğu kapsamına girmektedirler.

Örneğin: X A.Ş. 2011 yılında 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu kapsamında madeni yağ lisansına sahip olan bir mükelleften üretim faaliyetinde işletme malzemesi olarak kullanmak amacıyla

herhangi bir üründen 1 gram dahi alım yapmışsa ve 2011 yılı sonu itibarıyla brüt satışları toplamı da 25 milyon Türk Lirası'nı aşmışsa, elektronik defter tutma ve elektronik fatura kullanma zorunluluğu kapsamına dâhil olmaktadır.

Madeni yağ lisansı sahibi firmadan sadece madeni yağ değil, herhangi bir mal alınsa dahi zorunluluk kapsamına girilmesi söz konusu olacaktır. Örneğin: Bir mükellef, madeni yağ lisansına sahip bir akaryakıt firmasından 2011 yılında bir depo yakıt almışsa ve 2011 brüt satışları da 25 milyon Türk Lirası'ndan fazla ise e-fatura ve e-defter uygulamasına geçmek zorunda kalacaktır.

Örneğin: X Ltd. Şti. 2011 yılında 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal eden bir mükellefin satmış olduğu malların herhangi birisinden 2011 yılı içinde 1 gram dahi alım yapmışsa ve 2011 yılı sonu itibarıyla brüt satışları toplamı da 10 milyon Türk Lirası'nı aşmışsa, elektronik defter tutma ve elektronik fatura kullanma zorunluluğu kapsamına dahil olmaktadır.

Burada dikkat edilmesi gereken husus, söz konusu firmalardan mutlak olarak ÖTV Kanununa ekli (III) sayılı listedeki malların (kolalı gazozlar, alkollü içecekler, sigaralar v.d.) alınmış olması şart değildir. Herhangi bir mal alınmış olsa dahi kapsama girilmesi söz konusudur.

Dikkat edilmesi gereken diğer bir husus ise, brüt satışlar ilgili mükellefin tüm satışlarını kapsamaktadır. Diğer bir ifade ile yukarıda (a) ve (c) bentlerinde sayılan mükelleflerden aldığı

mallar ile imal ettiği ürünlerin satışı değil, 2011 yılı içinde gerçekleştirdiği tüm satışların brüt toplamı esas alınacaktır.

Elektronik Fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerin birbirlerinden aldıkları mallar ve sağladıkları hizmetler için 1.9.2013 tarihinden itibaren elektronik fatura göndermeleri ve almaları zorunludur. Elektronik fatura uygulamasına kayıtlı olan mükellefler elektronik fatura uygulamasına kayıtlı olmayan mükelleflere yaptıkları mal teslimi ve hizmet ifası için genel hükümler çerçevesinde kağıt fatura düzenleme devam edecektir.

Elektronik fatura uygulamasından yararlanan mükellefler fatura düzenlemeden önce muhatabın www.efatura.gov.tr internet adresinde yer alan kayıtlı kullanıcı listesine kayıtlı olup olmadığını kontrol edecekler, kayıtlı kullanıcı ise elektronik fatura, kayıtlı kullanıcı değilse kağıt fatura düzenleyeceklerdir.

421 No.lu tebliğ ile zorunluluk kapsamına alınan mükelleflerden mal veya hizmet alanların durumu:

421 No.lu tebliğde "Bu Tebliğ kapsamındaki mükelleflerden mal veya hizmet alan ve belirlenen hadlerin altında kalan mükelleflerin de istemeleri halinde elektronik defter ve elektronik fatura uygulamalarından yararlanabilecekleri tabiidir" açıklaması yer almaktadır. Tebliğin bu lafzına göre, 421 no.lu tebliğ ile kapsama alınan mükelleflerden mal alanlar ve belirlenen hadlerin üstünde kalanlar da zorunluluk kapsamına girmektedir. Bu durumda zincirleme bir süreç ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki tebliğin lafzına göre; tebliğ ile elektronik defter tutma ve elektronik fatura kullanma zorunluluğu kapsamına alınanlardan, 2011 yılı içinde mal alanlar da yukarıda yer verilen brüt satış tutarlarını aşmıyorlarsa zorunluluk kapsamına girmektedirler. E-fatura ve e-defter zorunluluğu kapsamına giren mükelleflerden mal alan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa ekli cetvelde yer alan idare, kurum ve kuruluşlar ile iktisadi kamu kuruluşlarının elektronik fatura uygulamasından yararlanma ve elektronik defter tutma zorunluluğu bulunmamaktadır.

ELEKTRONİK FATURA VE ELEKTRONİK DEFTERE GEÇİŞ SÜRESİ

Zorunluluk kapsamına giren mükelleflerin;

- Elektronik fatura uygulamasına 2013 takvim yılı (1.9.2013 tarihi itibarıyla Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvurulması gerekmektedir.)
- Elektronik defter uygulamasına ise 2014 takvim yılı (Elektronik defter yazılımlarını

kendi geliştiren mükelleflerin 1.9.2014 tarihi itibarıyla elektronik defter test süreçlerini başarı ile tamamlamış olmaları gerekmektedir.)

E-FATURA VE E-DEFTER UYGULAMALARIYLA İLGİLİ YÜKÜMLÜLÜK VE CEZALAR

1) E-fatura düzenleme ve alma zorunluluğu 14 Aralık 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 421 sıra no.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde yapılan düzenlemeyle, bazı mükelleflere e-fatura ve e-defter uygulamasına dahil olma zorunluluğu getirilmiştir.

Tebliğde ayrıca, e-fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerin, 1 Eylül 2013 tarihinden itibaren kendi aralarında sadece e-fatura düzenleyecekleri belirtilmiştir.

Söz konusu tarihten sonra, e-fatura uygulamasına dâhil olma zorunluluğu getirilen veya gönüllü olarak dahil olan mükellefler, e-fatura uygulamasına kayıtlı olan diğer mükelleflere kağıt ortamında fatura düzenleyemeyeceklerdir. Benzer şekilde, 1 Eylül 2013 tarihinden itibaren, zorunlu veya gönüllü olarak e-fatura uygulamasına dahil olan mükelleflerin e-fatura uygulamasına kayıtlı olan diğer mükelleflerden e-fatura almaları zorunludur.

Tebliğe göre;

- e-fatura verme zorunluluğu olanların düzenledikleri kağıt faturalar hiç düzenlenmemiş sayılacak,

- e-fatura alma zorunluluğuna uymayanlar hakkında Vergi Usul Kanunu'nda fatura almayan mükellefler için öngörülen cezalar uygulanacaktır.

Bu düzenlemelere göre, zorunlu olmasına rağmen e-fatura düzenlemeyen mükellefler ile zorunlu olmasına rağmen e-fatura almayan mükellefler için, yıllık 94 bin lirayı geçmemek üzere, faturada yazılması gereken tutarın yüzde 10'u kadar özel usulsüzlük cezası kesilecektir. Fatura hiç düzenlenmemiş sayılarak katma değer vergisi indiriminin veya kurum kazancının tespitinde gider veya maliyet reddinin yapılmayacağı açık değildir. Bizce e-fatura yerine kağıt fatura kesilmesi veya alınması halinde, faturanın düzenlenmemiş veya alınmamış sayılmasının yaptırımını özel usulsüzlük cezasıdır. Katma değer vergisi indiriminin veya gider/maliyet reddi söz konusu değildir. Ancak bu tür yaptırımların uygulanma riski az da olsa görmezden gelinemez.

2) e-defter tutma yükümlülüğü Tebliğ ile elektronik defter tutma zorunluluğu

getirilen mükellefler, uygulama kapsamına girdikleri tarihten sonra, kağıt ortamında defter tutamayacaklardır.

Bu mükellefler, kağıt ortamında defter tutmaları halinde, hiç defter tutmamış sayılacaklardır. Yasal defterlerden birisinin tutulmamış olması Vergi Usul Kanunu'na göre re'sen takdir nedeni olup, bu durum otoriteye dönem kazancının re'sen takdiri yetkisi vermesinin yanında iki kat birinci derece usulsüzlük cezasını gerektirmektedir.

Tutulması gereken yasal defterlerin tutulmaması durumunda, yüklenilen katma değer vergisinin indiriminin reddi de faturada olduğu gibi karşılaşılabilecek bir risk olarak görülmelidir.

3) Sistemin 7/24 çalışır halde bulundurulma zorunluluğu

Bilgi işlem sistemlerinin entegrasyonu yöntemiyle e-fatura uygulamasından yararlananların, sistemlerini kesintisiz 7 gün 24 saat fatura ve ilgili mesajları alabilir ve gönderebilir halde açık tutmaları zorunludur.

Tebliğde yapılan düzenleme, mücbir sebepler dışında bu zorunluluğa uymayanların entegrasyon izinlerinin iptalini öngörmektedir. Bu durumda elektronik fatura uygulaması sadece portal yöntemiyle kullanılabilecek olup, özellikle çok sayıda fatura düzenleyen işletmeler için bu işlem ciddi bir yaptırım olarak görülebilir.

4) Sistemde yapılacak bakım ve onarım gibi işlemleri bildirme yükümlülüğü

Bilgi işlem sistemlerinin entegrasyonu yöntemiyle e-fatura uygulamasından yararlananların; - Sistem üzerinde yapacakları bakım-onarım gibi işlemler nedeniyle sisteme erişim kesintisi uğrayacaksa, bu kesintiden önceki üç iş günü içerisinde durumu Gelir İdaresi Başkanlığı'na bildirmeleri,

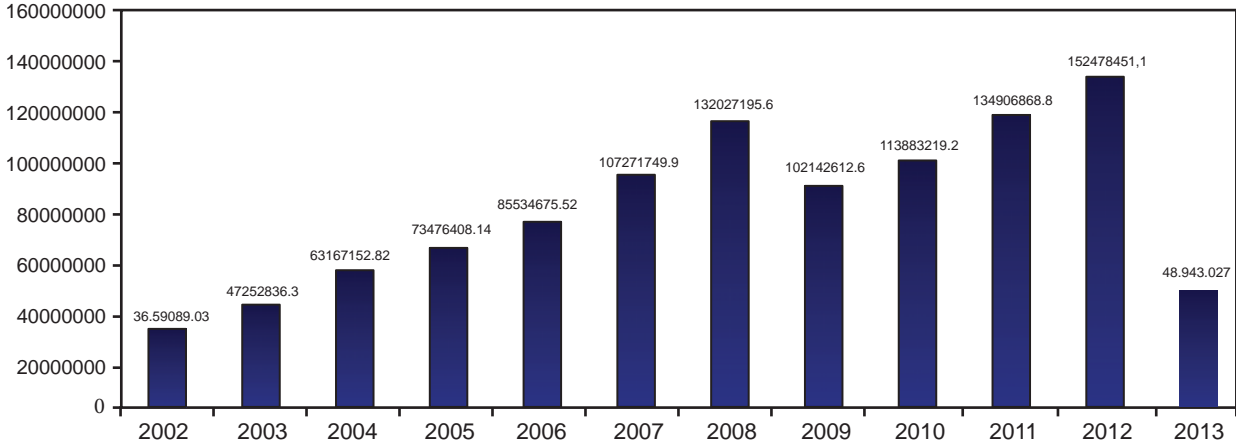
- Kesinti süresinin hiçbir surette iki günü aşmamasını sağlamaları, gerekmektedir.

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile şekillenen ticari ilişkilerde e-defter ve e-fatura gibi teknolojik tabanlı sistemlerin, uygulama içindeki firmaları bankacılık işlemleri ve kredi kartı üstünden takip ederek, bu uygulama içine giren firmalarda kayıp kaçak oranının önemli ölçüde engelleyerek haksız rekabeti minimuma indirecektir. Sürdürülebilir büyümeyi engelleyen, vergi gelirlerini azaltan ve çalışma hayatında haksız rekabete yol açan kayıt dışı ekonomi ile mücadele getireceği faydalar, uygulamanın ekonomimiz için taşıdığı önemi bir kez daha ortaya koymaktadır.

NİSAN 2013 AYI İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1000 \$

SEKTÖRLER	NİSAN				SON 12 AY			
	2012	2013	Değişim (%)	Pay (%)	2011-2012	2012-2013	Değişim (%)	Pay (%)
I. TARIM	1.491.195	1.695.327	13,69	14,28	18.519.403	19.707.994	6,42	14,14
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.070.299	1.177.885	10,05	9,92	13.465.298	13.926.619	3,43	9,99
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	479.204	523.464	9,24	4,41	5.840.949	5.946.366	1,80	4,27
Yaş Meyve ve Sebze	159.171	160.608	0,90	1,35	2.174.528	2.198.092	1,08	1,58
Meyve Sebze Mamulleri	88.710	101.309	14,20	0,85	1.231.463	1.273.483	3,41	0,91
Kuru Meyve ve Mamulleri	95.619	104.738	9,54	0,88	1.368.486	1.398.912	2,22	1,00
Fındık ve Mamulleri	132.710	134.089	1,04	1,13	1.790.966	1.856.862	3,68	1,33
Zeytin ve Zeytinyağı	15.904	38.471	141,90	0,32	184.314	334.283	81,37	0,24
Tütün	88.476	104.726	18,37	0,88	799.639	843.914	5,54	0,61
Kesme Çiçek	10.506	10.480	-0,25	0,09	74.954	74.706	-0,33	0,05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	114.273	154.980	35,62	1,31	1.523.787	1.766.258	15,91	1,27
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	114.273	154.980	35,62	1,31	1.523.787	1.766.258	15,91	1,27
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	306.622	362.462	18,21	3,05	3.530.317	4.015.117	13,73	2,88
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	306.622	362.462	18,21	3,05	3.530.317	4.015.117	13,73	2,88
II. SANAYİ	9.503.127	9.771.819	2,83	82,32	113.010.163	115.055.525	1,81	82,56
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	936.266	1.039.670	11,04	8,76	11.122.001	11.801.920	6,11	8,47
Tekstil ve Hammaddeleri	645.851	703.306	8,90	5,93	7.808.836	8.032.741	2,87	5,76
Deri ve Deri Mamulleri	122.704	145.800	18,82	1,23	1.529.298	1.684.377	10,14	1,21
Halı	167.710	190.564	13,63	1,61	1.783.868	2.084.801	16,87	1,50
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.482.167	1.432.648	-3,34	12,07	16.404.218	17.381.720	5,96	12,47
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.482.167	1.432.648	-3,34	12,07	16.404.218	17.381.720	5,96	12,47
C. SANAYİ MAMULLERİ	7.084.694	7.299.501	3,03	61,50	85.483.944	85.871.886	0,45	61,62
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1.215.281	1.327.330	9,22	11,18	15.980.156	16.504.723	3,28	11,84
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	1.630.201	1.769.820	8,56	14,91	20.096.775	19.213.062	-4,40	13,79
Gemi ve Yat	45.306	29.281	-35,37	0,25	1.063.695	856.195	-19,51	0,61
Elektrik - Elektronik	1.050.592	921.225	-12,31	7,76	11.831.663	11.364.573	-3,95	8,15
Makine ve Aksamları	449.870	505.134	12,28	4,26	5.106.668	5.493.922	7,58	3,94
Demir ve Demir Dışı Metaller	513.148	550.648	7,31	4,64	6.307.017	6.480.121	2,74	4,65
Demir Çelik Ürünleri	1.328.581	1.248.550	-6,02	10,52	15.440.813	15.423.381	-0,11	11,07
Çimento ve Toprak Ürünleri	271.020	293.093	8,14	2,47	3.151.014	3.157.729	0,21	2,27
Değerli Maden ve Mücevherat	153.132	167.465	9,36	1,41	1.673.186	2.107.960	25,98	1,51
Savunma Sanayii	101.378	114.167	12,61	0,96	1.006.780	1.302.395	29,36	0,93
İklimlendirme Sanayii	318.163	362.594	13,97	3,05	3.753.577	3.874.254	3,21	2,78
Diğer Sanayi Ürünleri	8.023	10.194	27,06	0,09	72.600	93.572	28,89	0,07
III. MADENCİLİK	321.791	402.924	25,21	3,39	3.872.269	4.595.991	18,69	3,30
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					2.831.634	14.126.371	398,88	9,20
TOPLAM	11.316.112	11.870.070	4,90	100,00	138.233.468	153.485.882	11,03	100,00

YILLAR İTİBARI İLE TÜRKİYE İHRACATI 2002-2013 (1000\$)



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

	NİSAN				SON BİR YIL			
	2012	2013	Değişim (%)	Pay (%)	2011-2012	2012-2013	Değişim (%)	Pay (%)
AİB	107.626	126.174	17,2	1,0	1.091.585	1.318.731	20,8	0,9
AKİB	1.279.908	1.077.959	-15,8	8,6	12.921.819	12.856.997	-0,5	9,3
DAİB	266.200	259.779	-2,4	2,1	3.323.801	3.150.687	-5,2	2,3
DENİB	157.699	169.381	7,4	1,3	1.709.265	1.922.342	12,5	1,4
DKİB	109.893	118.338	7,7	0,9	1.099.296	1.173.505	6,8	0,8
EİB	1.068.965	1.033.797	-3,3	8,2	11.465.562	11.455.982	-0,1	8,2
GAİB	677.906	769.027	13,4	6,1	7.310.512	8.535.260	16,8	6,1
İİB	509.015	513.494	0,9	4,1	5.828.296	6.001.782	3,0	4,3
İMMİB	3.547.308	3.601.190	1,5	28,7	39.171.924	40.519.472	3,4	29,2
İTKİB	1.714.192	1.747.925	2,0	13,9	18.589.733	19.039.484	2,4	13,7
KİB	112.084	110.744	-1,2	0,9	1.477.698	1.463.281	-1,0	1,1
OAİB	937.342	970.939	3,6	7,7	10.328.383	10.916.380	5,7	7,9
ÜİB	2.031.805	2.052.243	1,0	16,4	21.509.696	20.563.771	-4,4	14,8
TOPLAM	12.518.351	12.550.989	0,3	100,0	135.827.393	138.917.673	2,3	100,0

İHRACATIMIZDA İLK 20 ÜLKE (1000 \$)

ÜLKELER	NİSAN	2013 TOPLAM
ALMANYA	1.038.867	4.281.364
IRAK	910.416	3.560.013
İNGİLTERE	624.645	2.581.201
İTALYA	583.873	2.268.421
RUSYA	583.709	2.301.516
FRANSA	495.035	2.063.222
ABD	470.849	1.851.038
SUUDİ ARABİSTAN	325.133	1.258.963
İSPANYA	317.783	1.351.807
HOLLANDA	304.147	1.274.192
LİBYA	274.730	973.085
ÇİN	267.606	1.125.266
BAE	253.793	839.905
AZERBAYCAN	237.819	864.402
CEZAYİR	228.119	739.171
ROMANYA	226.162	840.058
MISIR	214.549	1.145.548
BELÇİKA	210.522	874.512
İSRAİL	207.488	814.180
UKRAYNA	188.281	652.830
İlk 20 Ülke Toplam	7.963.528	31.660.694

2013 YILININ İLK ÇEYREĞİNDE TÜRKİYE İHRACATINDA 4. SIRADA YER ALAN RUSYA, İKİNCİ ÇEYREĞİN İLK AYINDA İTALYA İLE YER DEĞİŞTİREREK 5. SIRADA KALDI.

AKİB-NİSAN AYI SEKTÖREL İHRACAT RAKAMLARI (₺)

SEKTÖRLER	NİSAN 2012	NİSAN 2013	DEĞ %
I. TARIM	235.976.482	234.383.247	-1
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	176.464.636	161.916.399	-8
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	84.209.514	77.202.571	-8
Yaş Meyve ve Sebze	68.223.332	57.457.893	-16
Meyve Sebze Mamulleri	6.765.181	8.429.649	25
Kuru Meyve ve Mamulleri	7.258.398	8.625.801	19
Fındık ve Mamulleri	6.799.678	4.504.429	-34
Zeytin ve Zeytinyağı	1.239.057	5.028.329	306
Tütün	1.672.500	660.000	-61
Süs Bitkileri ve Mam.	296.976	7.728	-97
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	17.568.275	28.319.951	61
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	17.568.275	28.319.951	61
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	41.943.570	44.146.896	5
Ağaç Mamülleri ve Orman Ürünleri	41.943.570	44.146.896	5
II. SANAYİ	820.422.118	727.755.247	-11
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	70.012.028	71.992.058	3
Tekstil ve Hammaddeleri	66.422.132	68.338.578	3
Deri ve Deri Mamulleri	1.125.052	1.296.654	15
Halı	2.464.844	2.356.826	-4
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMÜLLERİ	504.372.658	408.242.422	-19
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	504.372.658	408.242.422	-19
C. SANAYİ MAMULLERİ	246.037.432	247.520.766	1
Hazır giyim ve Konfeksiyon	15.885.635	23.611.336	49
Otomotiv Endüstrisi	43.083.728	37.282.344	-13
Gemi ve Yat	110.847	641	-99
Elektrik-Elektronik,Mak.ve Bilişim	21.785.224	29.975.673	38
Makine ve Aksamları	16.022.002	20.960.873	31
Demir ve Demir Dışı Metaller	32.553.807	31.060.279	-5
Çelik	102.674.681	82.771.906	-19
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	5.311.637	8.850.153	67
Mücevher	7.778	55	-99
Savunma ve Havacılık Sanayii	608.589	1.359.388	123
İklimlendirme Sanayii	7.835.155	11.336.550	45
Diğer Sanayi Ürünleri	158.349	311.566	97
III. MADENCİLİK	11.885.293	16.397.974	38
A. MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	11.885.293	16.397.974	38
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	11.885.293	16.397.974	38
TOPLAM	1.068.283.893	978.536.467	-8

AKİB NİSAN AYI İHRACATTA İLK 10 ÜLKE (₺)

HAZIR GIYIM	
İSPANYA	3.969.445
ALMANYA	2.839.179
BİRLEŞİK KRALLIK	2.652.633
AHL SERBEST BÖLGE	1.795.139
FRANSA	1.668.748
SUUDİ ARABİSTAN	809.074
BİRLEŞİK DEVLETLER	771.827
IRAK	587.699
HOLLANDA	436.249
POLONYA	324.107

YAŞ MEYVE SEBZE	
RUSYA FEDERASYONU	16.568.846
IRAK	10.513.046
ROMANYA	5.633.856
SUUDİ ARABİSTAN	4.465.688
SURİYE	4.382.395
UKRAYNA	4.331.825
BULGARİSTAN	3.426.240
ALMANYA	2.506.967
BİRLEŞİK DEVLETLER	2.006.285
AZERBAJCAN-NAHÇIVAN	1.883.556

SU ÜR. HAYVANCILIK MAM.	
IRAK	18.584.550
ALMANYA	2.952.540
LÜBNAN	1.844.427
SURİYE	1.057.281
POLONYA	908.975
KKTC	754.734
LİBYA	431.008
KUVEYT	308.800
İTALYA	255.887
TACİKİSTAN	238.638

DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	
IRAK	39.298.566
LİBYA	11.820.452
RUSYA FEDERASYONU	10.112.566
SUUDİ ARABİSTAN	7.079.557
KAYSERİ SERBEST BLG.	6.293.444
ALMANYA	5.546.400
BİRLEŞİK DEVLETLER	5.305.112
ETİYOPYA	5.186.088
İSRAİL	4.548.481
FRANSA	4.076.478

TEKSTİL	
İTALYA	11.337.098
İSPANYA	6.647.622
BREZİLYA	5.424.319
PORTEKİZ	3.858.891
ALMANYA	3.488.633
BİRLEŞİK DEVLETLER	3.234.836
RUSYA FEDERASYONU	3.222.868
YUNANİSTAN	2.444.533
MİSİR	2.214.860
SUUDİ ARABİSTAN	2.210.010

HUBUBAT-BAKLIYAT	
IRAK	10.609.344
SURİYE	10.166.568
LİBYA	5.183.388
YEMEN	4.412.930
SUUDİ ARABİSTAN	3.584.320
HOLLANDA	3.337.218
SIERRA LEONE	2.637.703
ÜRDÜN	2.492.953
ALMANYA	2.363.825
LÜBNAN	1.931.080

AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	
IRAK	13.201.620
LİBYA	3.714.428
ALMANYA	3.293.782
AZERBAJCAN-NAHÇIVAN	2.331.894
SUUDİ ARABİSTAN	2.259.632
TÜRKMENİSTAN	1.941.625
SURİYE	1.847.809
ÜRDÜN	1.770.418
KKTC	1.542.153
FRANSA	1.520.447

KİMYEVİ MADDELER	
MİSİR	67.401.867
HOLLANDA	67.141.849
GÜNEY AFRIKA	32.577.543
BAE	32.530.431
HOLLANDA ANTİLLERİ	32.340.000
UMMAN	28.952.895
İTALYA	26.163.465
KKTC	23.579.264
CEZAYİR	20.233.301
CEBELİ TARİK	18.620.250

MERSİN SERBEST BÖLGESİ



Projelerinizi Gerçekleştirebileceğiniz

Faaliyetlerinizi Geliştirebileceğiniz

En Uygun Fiyatları Sağlayan ve

Müstakil Limanı Bulunan İşyeriniz

Dünyaya Açılan Kapınız;

- ✓ Üretimde % 100 kurumlar vergisi muafiyeti
- ✓ Gümrük hattı dışı işlem avantajı
- ✓ Kalifiye işçilik
- ✓ Her türlü ulaşım imkanı
- ✓ 49 yıla kadar faaliyette bulunma hakkı
- ✓ Bürokrasi azlığı
- ✓ Özel limanda uygun tarife şartları
- ✓ Süratli liman hizmeti avantajı
- ✓ Genel limancılık hizmetleri
- ✓ Süresiz depolama imkanı
- ✓ Açık stok alanı kiralama hizmeti
- ✓ Uluslararası iletişim
- ✓ Modern altyapı



Ve daha birçok avantajlar sizleri bekliyor.

Geniş bilgi için Genel Müdürlüğümüze başvurunuz;



MESBAŞ

MERSİN SERBEST BÖLGE İŞLETİCİSİ A.Ş.

P.K.001 SERBEST BÖLGE

33020 MERSİN

Tel: 0324 238 74 00 (Pbx 10 Hat)

Fax: 0324 238 74 10

e-mail: mail@mesbas.com.tr

www.mesbas.com.tr

Yeni Rotamız

36°35'40"N

36°11'23"E



maerskline.com.tr

**UFUKTAKİ FIRSATLARI
BERABER YAKALAYALIM**

Global Ticarete Güvenilir İş Ortağınız
Şimdi İSKENDERUN'da hizmetinizde

