

BAŞARI HİKAYEMİZİ ÜRETİMLE, İHRACATLA YAZIYORUZ

MADURO,
TÜRK İHRACATÇILARINA
KAPILARI SONUNA KADAR AÇTI

DESIGN TURKEY
ENDÜSTRİYEL TASARIM
ÖDÜLLERİ
SAHİPLERİNİ BULDU

ÖDÜLLÜ DOKUMA KUMAŞ
TASARIMLARI
DESIGN WEEK
TURKEY'DE SERGİLENDİ

ŞEHİRİ AYDINLATIYORUZ



MERSİN
POWERLED

Aydınlıkevler Mh. 2028 Sk. Seferoğlu Apt No: 8/1A Yenişehir/MERSİN
f | mersinpowerled | www.mersinpowerled.com.tr

0554 786 30 85 • 0324 341 43 79

BELGELERİMİZ





Hayri UĞUR

Akdeniz İhracatçı Birlikleri
Koordinatör Başkanı

TÜRKİYE'NİN PARLAYAN YILDIZI AKDENİZ

Yılı tamamlamak üzere olduğumuz bugünlerde ihracat rakamlarında yakaladığımız başarıların artarak devam etmesi, yeni başarı hikayeleri yazmak için bizleri daha da cesaretlendiriyor. Her geçen gün artan azim ve kararlılığımızla geleneksel ihracat pazarlarının yanında yeni ihracat pazarları bulmak için yoğun bir tempoda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak son dönemlerde olduğu gibi kasım ayı verilerine göre de ihracatımızı Türkiye ortalamasının 5 katı civarında artırmış bulunuyoruz. Son 12 aylık ihracat verilerine göre ihracatımız yüzde 9,2 yükselişle 13,5 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Geçtiğimiz aylarda Ticaret Bakanımız tarafından açıklanan İhracat Ana Planı'nda 5 hedef sektör ve 17 hedef ülke belirlenmişti. Makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda sektörleri ile ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili'den oluşan hedef ülkeler, AKİB olarak bizlerin de özel çaba gösterdiği sektörler ve ülkelerdir. Afrika, Amerika ve Uzakdoğu başta olmak üzere dünyada gidilmedik pazar bırakmayarak ihracatta yeni başarı hikayeleri yazma gayretindeyiz.

Dev ölçekli petrokimya ve enerji yatırımlarının şekillenmeye başlamasıyla bölgemizin öneminin çok daha artacağına, ülkemizin ve dünyanın sayılı üretim ve ticaret merkezlerinden biri olacağına inanıyoruz. Adana'da planlanan enerji endüstri bölgesinde milyar dolarlık fabrikaların temelleri atılmaya başlandı. Bu süreç her geçen gün yeni yatırımcılarla artarak devam edecek ve bugünlerde 5 milyar dolar olan kimyevi madde ihracatı 10 milyar doların üzerine çıkacaktır. Diğer yandan demir çelikte ülkemizin en büyük kapasitesi yine bölgemizde bu-

lunmaktadır. Bugün sektörde 4 milyar dolara doğru ilerleyen ihracatımız çok daha yükselecektir.

Dünyanın en önemli 3 ovasından biri sayılan Çukurova, yaş meyve sebze ve hububat,bakliyat ihracatının ana girdisi olan gıda sanayisinde de muazzam imkanlar sunmaktadır. Çukurova topraklarında yetişmeyen ürün neredeyse yoktur. Biz üretici ve ihracatçılar artık bu ürünleri sanayi sektörü ile buluşturarak dünya çapında markalar yaratmalıyız. Bunu başardığımız zaman önümüzdeki 10-15 yılda ülkemizin 2023 yılı ihracat hedefi olan 226 milyar doları sadece gıda sektöründe yakalayabiliriz.

Bereketli topraklarda yetişen pamuk, bölgemizde tekstil sektörünü geliştirerek yöremizin zenginlik kaynaklarından biri haline getirmiştir. Bugün tekstil sektöründe binlerce firmamız üretim yapmakta, ürünlerimiz dünya pazarlarında ciddi talep görmektedir. Hazırgiyim ve konfeksiyon sektöründe 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan bölgemiz, hazırgiyim, konfeksiyon, tekstil ve hammaddeleri sektörlerinin toplamında ise 2,2 milyar dolar civarında bir ihracat gerçekleştirmektedir.

Su ürünleri ve hayvansal mamuller ile mobilya, ağaç ve orman ürünleri ihracatında yakalamış olduğumuz ivmeden de özellikle bahsetmek isterim. İhracat pazarlarında yaşanan onca soruna rağmen bu iki Birliğimizin ticari heyetlerden Ur-Ge projelerine kadar geniş bir yelpazede yürütmüş oldukları çalışmalar meyvelerini vermekte ve ihracatımız artmaktadır.

AKİB Koordinatör Başkanı olarak Türkiye ihracat artışının 5 katına varan oranlarda ihracatımızı artırma başarısı gösteren üyelerimizi tebrik ediyor, yeni yılın başta sağlık olmak üzere bol ihracatlı günler getirmesini diliyorum.

İÇİNDEKİLER

6 Kimya, Yaş Meyve Sebze ve Mobilya ihracatında kasım bereketi

29 Adana, Bangladeş pazarına açılmaya hazırlanıyor

29 16 ülkeye Büyükelçi atandı

30 Erdemli Lamas limonu tescillendi

30 Yerli pamuk tohumları 7 ülkeye ihraç ediliyor

31 Mersin Ar-Ge proje pazarında 31 proje yarıştı

31 Türk Cumhuriyetleri'ne 5 yılda 24.5 milyar dolarlık ihracat

34 Kayseri'nin bilinmeyen lezzetleri görücüye çıktı

35 MIP, operasyon kabiliyetini artırdı

37 AHBİB'den Cezayir'e ticaret heyeti

37 AKAMİB Hindistan'ı radarına aldı

37 ASHİB Balkanlar'a çıkarma yaptı

38 Organize Sanayi Bölgeleri yeşille buluşuyor

38 26 mesleğe daha belge zorunluluğu getirildi

39 KOSGEB imalat sanayisine odaklanacak

42 AKİB'den dış ticaret mevzuatı ve döviz kredileri eğitimi



5

AKİB, Fransa, Fas ve İspanya'ya ihracatta rekor kırdı

10

11 aylık ihracat 165 milyar doları aştı



12

Vejetaryen Burger, etsiz sosis tüketimi yaygınlaşıyor

16

Desingn Week Turkey'e 61 bin kişi ile rekor katılım



22

Zirvede bir macera; Erciyes Kayak Merkezi

32

Güç birliği yaptık, komşularımızı Türk yumurtasına doyurduk



36

Adana ve Mersin'e Facebook İstasyon kuruluşu

40

Bağırsak ihracatı Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor



SAHİBİ
Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
HAYRİ UĞUR

YAYIN KURULU
FATİH DOĞAN
FUAT TOSYALI
HAYRİ UĞUR
HURİYE YAMANYILMAZ
HÜSEYİN ARSLAN
NEJDAT SİN
R. ONUR KILIÇER
SAADETTİN ÇAĞAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MEHMET ALİ ERKAN

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

YAPIM

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

NAR PR MEDYA İLETİŞİM
DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

YAYIN DİREKTÖRÜ
RECEP ŞENYURT
senyurt@narprmedya.com

EDİTÖR

Nadide AKIN
narpr@narprmedya.com

BASKI - GİLT

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

DAĞITIM

ARAS KURYE

İLETİŞİM

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

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

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

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

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

AKİB, FRANSA, FAS VE İSPANYA'YA İHRACATTA REKOR KIRDI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Hayri Uğur "Kasım ayında 1 milyar 219 milyon dolar ihracat gerçekleştirirken, 56 milyon dolar ve yüzde 303 artışla Fransa, 28,5 milyon dolar ve yüzde 213 artışla Fas, 72 milyon dolar ve yüzde 67 artışla İspanya, ihracatımızı en fazla arttırdığımız ülkeler oldu" dedi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, kasım ayında 1 milyar 219 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiklerini belirtip, bu dönemde Fransa, Fas ve İspanya'ya yaptıkları dış satımın rekor düzeyde arttığını açıkladı. 11 aylık ihracat performansının yüzde 8,5 artışla 12 milyar 172 milyon dolara ulaştığını dile getiren Hayri Uğur, "Kasım ayında 56 milyon dolar ve yüzde 303 artışla Fransa, 28,5 milyon dolar ve yüzde 213 artışla Fas, 72 milyon dolar ve yüzde 67 artışla İspanya, ihracatımızı en fazla arttırdığımız ülkeler oldu" dedi.

'12 aylık ihracatımız yüzde 9,2 artışla 13.5 milyar dolara ulaştı'

Başkan Uğur, Mersin, Adana, Hatay, Kayseri ve Karaman illerinde faaliyet gösteren 8 ihracatçı birliğin çatı kuruluşu olan AKİB'in ihracat performansını değerlendirdi. Hayri Uğur, "Birliğimiz, kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,7 düşüşle 1 milyar 219 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. AKİB olarak Ocak-Kasım dönemindeki ihracatımız yüzde 8,5 oranında artarak 12 milyar 172 milyon dolara yükseldi. Kasım sonu itibarıyla 12 aylık ihracat performansımız ise yüzde 9,2 artışla 13,5 milyar dolara ulaştı" diye konuştu.

'En fazla ihracat yaptığımız ülkeler Irak, Rusya ve Mısır'

Kasım ayında ihracat yapılan ülkeleri ele alan Uğur, "Tüm kısıtlamalara ve korumacı tedbirlere rağmen kasım ayında en fazla ihracat yaptığımız ülke Irak oldu. Bu dönemde Irak'ta yüzde 8,3 artış yakaladık ve 132 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Irak'ı 94 milyon dolarla Rusya Federasyonu, 85 milyon dolarla Mısır



Hayri Uğur
AKİB Koordinatör Başkanı

izledi. AKİB olarak kasım ayında Fransa, Fas ve İspanya'ya ihracatımızı rekor düzeyde arttırdık" dedi.

'AKİB bölgesinde lider sektör kimyevi maddeler'

Türk ihracatçısının dinamizmi, doğru rota tespitleri ve stratejik kararları ile küresel arenadaki pozisyonunu daha iyi noktalara taşıdığını vurgulayan Uğur, AKİB'in 11 aylık sektörel ihracatını şöyle değerlendirdi: "Ocak-Kasım döneminde Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 4 milyar 597 milyon dolar, Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 3 milyar dolar, Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz 1 milyar 41

milyon dolar ihracat gerçekleştirmişlerdir. Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 958,4 milyon dolar, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 861 milyon dolar, Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 776 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 320 milyon dolar, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 265 milyon dolar ihracat performansı sergilemiştir. Türkiye ihracatı ilk 11 ayda yüzde 1,77 artarken, AKİB olarak ihracatımızı yüzde 8,5 oranında artırma başarısı gösterdik."

'50 ülkenin ihracatı düşerken, ülkemizin ihracatının artması çok anlamlı'

Hayri Uğur, artan ihracat ile birlikte cari açığın düştüğünü ve dış finansman ihtiyacının azaldığını, faizlerin gerilemesiyle yatırım iştahının tekrar artmaya başladığını ve bunun bir yansıması olarak da ülke ekonomisinin tekrar büyüme trendine girdiğini vurguladı. Türkiye'nin mutlak katma değerli üretime ve bu ürünlerin ihracatına odaklanması gerektiğinin altını çizen Uğur, "Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın da açıklamalarında belirttiği üzere, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) 9 aylık verilerine göre, toplam ihracat değişimine bakıldığında, önde gelen ülkelere 50'sinin ihracatı düşüyor. Bu 50 ülkenin düşüş ortalaması yüzde 2,6 düzeyinde iken aynı dönemde bizim ihracatımız yüzde 2,56 oranında arttı. Artış oranı bazında 7'nciyiz. Mutlak değer olarak baktığımızda ihracat artışında 5'inci sıradayız. Bunun çok anlamlı olduğunun bilinmesini istedim" diye konuştu.



KİMYA, YAŞ MEYVE SEBZE VE MOBİLYA İHRACATINDA KASIM BEREKETİ

Kasım ayında 1 milyar 219 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) kimya, yaş meyve sebze ve mobilya sektörlerinde kasım bereketi yaşadı. AKİB'e bağlı 8 birlik arasında yüzde 27,4 artışla Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, yüzde 15,3 artışla Yaş Meyve Sebze, yüzde 6,7 artışla Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri kasım ayında ihracat performansını en çok artıran birlikler oldu.



ken, ülkemize 140,28 milyon dolar döviz kazandırdı. Kasım ayında Mersin 98,5 milyon dolar, Hatay 69,5 milyon dolar, Adana 22 milyon dolar yaş meyve sebze ihraç etti. Narenciye ihracatında da Çukurova'nın üstünlüğü kasım ayı verilerine yansdı. Mersin 76,1 milyon dolar, Hatay 45 milyon dolar, Adana 19 milyon dolar narenciye ihracatı gerçekleştirdi. Türkiye geneli en fazla yaş meyve sebze ihraç edilen ülkeler değerlendirildiğinde 125 milyon dolar ile Rusya Federasyonu birinci, 34,7 milyon dolar ile Ukrayna ikinci, 22,7 milyon dolar ile Irak üçüncü oldu.

Keresteler-Sandık-Kafes-Palet ihracatı atılımda

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre ihracatını yüzde 6,7 oranında artırıp, 92 milyon dolara ulaştırdı. Keresteler-Sandık-Kafes-Palet ürün grubu yüzde 54 oranında artış sağlayıp, 7 milyon 574 bin dolar ihracatla AKİB bölgesinde kasım ayı lideri oldu. AKAMİB'in en çok ihracat yaptığı ürün grubu olan mobilya da ise kasım ayı artışı yüzde 8,97 oldu ve 45 milyon dolara erişti. AKAMİB'in kasım ihracatı ülkelere göre incelendiğinde 20,5 milyon dolar ile Irak ilk sırayı aldı. Libya 4,5 milyon dolar ile ikinci, 3,8 milyon dolar ile Almanya üçüncü oldu. AKAMİB'in kasım ayında ihracatını en çok arttırdığı ülkelere bakıldığında yüzde 37,5 artış ve 1,67 milyon dolar ile Romanya birinci sırada yer aldı. Bu ülkeyi yüzde 29,5 artış ve 3,80 milyon dolar değer ile İsrail, yüzde 20,1 artış ve 1,88 milyon dolar ile Suudi Arabistan izledi. AKAMİB'in Ocak-Kasım ayları arasındaki ihracatı, yüzde 22,55 oranında artış kaydedip, 861 milyon dolara ulaştı. Türkiye geneli ihracattan yüzde 14'lük pay alan AKAMİB, 406 milyon dolar değer ile en fazla mobilya ihraç etti. 11 aylık dönemde en fazla ihracat yapılan ülkeler 166 milyon dolar ile Irak, 43 milyon dolar ile İsrail, 35,5 milyon dolar ile Almanya oldu. İhracatta en çok artış sağlanan ülkeler Libya, İsrail, Suriye, İran, Almanya diye sıralandı.

Yaş meyve sebze ihracatında AKİB yine lider

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, kasım ayı itibarıyla Türkiye genelinden yapılan yaş meyve sebze ihracatının yüzde 57'sini, narenciye ihracatının da yüzde 78'ini gerçekleştirdi. Birliğin kasım ayı ihracatı yüzde 15,3 artışla 203,6 milyon dolara ulaştı. Bu ayda 408 bin ton ürün ihraç eden Birlik, sektörde yüzde 57'lik pay aldı. Aynı dönemde Türkiye geneli yaş meyve sebze ihracatı ise 332 milyon dolar oldu. Ocak-Kasım dönemi incelendiğinde Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin ihracatı 1 milyar 41 milyon dolara ulaştı. Kasımda 287 bin ton narenciye ihraç eden Birlik, yüzde 14'lük artış sağlar-





Hayvansal gıdada Adana, Mersin, Hatay lokomotif iller

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), kasım ayında 31 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Birliğin ürün bazındaki ihracatı incelendiğinde kümes hayvanları etleri yüzde 37'lik pay ve 11,4 milyon dolar değer ile ilk sırada yer aldı. 5,1 milyon dolar ile yumurta ikinci, 2,7 milyon dolar ile süt tozu üçüncü oldu. Kasım ayı sektörel ihracat değerlendirmesinde 10,2 milyon dolar ile Adana, 8,57 milyon dolar ile Mersin, 3 milyon dolar ile Hatay en çok ihracat yapan iller oldu. Ülkelere göre ihracat rakamlarına bakıldığında ASHİB, kasım ayında 14,28 milyon dolar ile en çok Irak'a ihracat yaptı. Bu ülkeyi 5 milyon dolar ile Suriye, 1,41 milyon dolar ile Katar izledi. İspanya, Birleşik Arap Emirlikleri, Myanmar, Türk-

menistan, Bangladeş, Mısır ve İtalya'ya yapılan ihracatta dikkat çeken artışlar yaşandı. ASHİB'in Ocak-Kasım dönemi ihracatı yüzde 1,7 azalışla 320 milyon dolar oldu. Birliğin son bir yıllık ihracatında ortaya çıkan rakam ise 1,4 azalışla 351 milyon dolar olarak raporlara yansdı. Sektörün Türkiye geneli kasım ayı ihracatı yüzde 11 düşüş göstererek 215 milyon dolar olarak gerçekleşti.

AKMİB'in ihracatı dolu dizgin

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB), kasım ayında yüzde 27,4 artışla 415 milyon dolar ihracat gerçekleştiren, son 11 aylık dönemde dış satımda 4,6 milyar dolara ulaştı. AKMİB, kasım ayında 1,83 milyar dolar olarak yansıyan genel ihracattan yüzde 22,65 pay aldı. Birliğin Ocak-Kasım ihracatı ürün gruplarına göre incelendiğinde mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünleri 3,21 milyar dolar ile ilk sırada yer aldı. Plastikler ve mamulleri 374 milyon dolar ile ikinci, anorganik kimyasallar 280 milyon dolar ile üçüncü oldu. Bu dönemde ihracatını en çok artıran ürün yüzde 43 artış ve 70,5 milyon dolar ile kimyasal gübreler olarak raporlara yansdı. AKMİB'in 11 aylık dönemde en çok ihracat yaptığı ülke yüzde 24 artış ve 522 milyon dolar değer ile İspanya oldu. Yüzde 9'luk azalış ve 521,6 milyon dolar ile Mısır ikinci, yüzde 66'lık artış ve 428 milyon dolar ile Hollanda üçüncü sırada yer aldı. Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörünün Ocak-Kasım dönemi Türkiye ihracatı ise yüzde 18'lik artışla 18 milyar 778 milyon dolar olarak

yansdı. Genel ihracattan yüzde 11,4'lük pay alan Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, otomotivin ardından en fazla ihracat yapan sektör oldu.

ADMİB'in ihracatını en çok artırdığı ülkeler Fas ve İtalya

Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB) kasım ayında 232,22 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Ocak-Kasım döneminde yüzde 7,8'lik artış yakalayan Birlik, 3 milyar dolarlık ihracata ulaştı. Son 12 aylık verilere göre ihracatını yüzde 9,9 oranında artıran ADMİB, 3 milyar 297 milyon dolara ulaşma başarısı gösterdi. ADMİB'in Ocak-Kasım dönemi ürün grupları incelendiğinde demir çelik yassı kaplama yüzde 7 artış ve 481 milyon dolar değer ile birinci oldu. Demir çelik boru yüzde 14 azalış ve 324 milyon dolar ile ikinci, demir çelik çubuğu yüzde 1 azalış ve 157 milyon dolar ile üçüncü sırada yer aldı. 11 aylık verilere göre ADMİB'in en çok ihracat yaptığı ülkeler değerlendirildiğinde yüzde 30 artış ve 157,5 milyon dolar ile İsrail birinciliği, yüzde 32 artış ve 157 milyon dolar ile Irak ikinciliği, yüzde 24'lük artış ve 155 milyon dolar ile Mısır üçüncülüğü aldı. ADMİB'in aynı dönemde ihracatını en çok artırdığı ülkelere bakıldığında yüzde 40 artış ve 83,2 milyon dolar ile Fas birinci, yüzde 39 artış ve 130 milyon dolar ile İtalya ikinci ülke oldu.





Hazırgiyimde lider pazar İspanya

Akdeniz Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB), kasım ayında yüzde 8,7 azalışla 22 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Türkiye genelinde aynı dönemde elde edilen 1,5 milyar dolarlık dış satımdan yüzde 1,50'lik pay alan AHKİB'in ihracatı ürün gruplarına göre incelendiğinde ilk sırada yüzde 29'luk pay ve 7 milyon dolar değer ile bay dış giyim birinci oldu. Yüzde 27 pay ve 6,7 milyon dolar ile bayan dış giyim ikinciliği, yüzde 17 pay ve 4,21 milyon dolar ile pamuklu ev tekstili üçüncü sırada yer aldı. Kasım ayı değer bazında ülkeler değerlendirildiğinde AHKİB en çok ihracatı yüzde 33'lük pay ve 8 milyon dolar ile İspanya'ya yaptı. Bu ülkeyi yüzde 26 pay ve 6,24 milyon dolar ile Almanya, yüzde 8 pay ve 1,9 milyon dolar ile Suudi Arabistan izledi. 2018 kasım ayına kıyasla ihracatta en çok artış sağlanan ülke yüzde 128 artış ile Polonya oldu. Bu ülkeyi yüzde 67 artış ile Hollanda ve yüzde 28 artış ile Suriye takip etti. AHKİB'in, Ocak-Kasım dönemi ihracatı ise 265 milyon dolar, son 12 aylık ihracatı da 283 milyon dolara ulaştı.

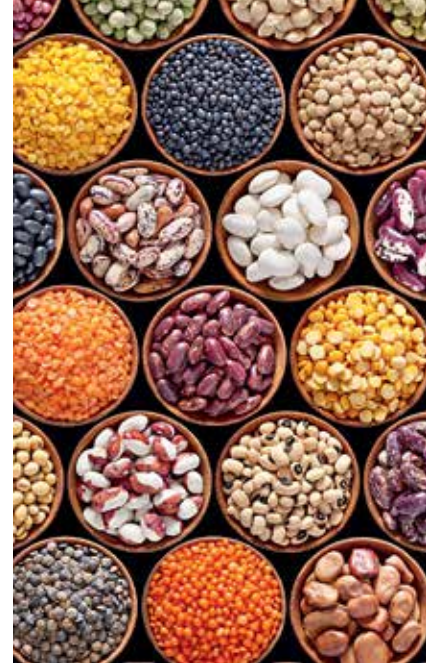
ATHİB'in kasım ihracatı 74 milyon dolar

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB) kasım ayında 74 milyon dolar ihracat gerçekleştiren, en

çok dış satım yapan iller bazında Adana 5'inci, Kayseri 6'nı, Mersin 15'inci, Hatay 19'uncu sırada yer aldı. Birliğin kasım ayı ihracatı ürün gruplarına göre değerlendirildiğinde dokuma kumaşlar yüzde 39 pay ve 25,5 milyon dolar ile birinci oldu. İkinciliği yüzde 23 pay ve 15 milyon dolar ile örme kumaşlar, üçüncülüğü yüzde 11 pay ve 7,14 milyon dolar ile pamuk ipliği aldı. ATHİB, kasım ayında en fazla İtalya'ya ihracat yaptı. 6,69 milyon dolar ihracat yapılan İtalya'yı, 4,1 milyon dolar ile Birleşik Devletler, 4 milyon dolar ile Rusya Federasyonu takip etti. Kasım ayında ihracatta en yüksek artış sağlanan ülkeler ise İran, Beyaz Rusya ve Fransa oldu. Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, 2019 Ocak-Kasım döneminde 776,1 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Birliğin 12 aylık ihracatı ise 850,5 milyon dolar olarak raporlara yansdı. Türkiye Tekstil ve Hammaddeleri sektörünün kasım ihracatı 674,7 milyon dolar oldu. Bu sektörün 11 aylık genel ihracatı 7 milyar 323 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Kasım ayında en çok ihraç edilen ürün kırmızı mercimek

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), kasım ayında 106 milyon dolar ihracat gerçekleştiren, pastacılık ürünleri 30 milyon dolar değer ve yüzde 30'luk pay ile ilk sırada yer aldı. 12 milyon dolarlık ihracatıyla kırmızı mercimek, AHBİB'in kasım ayı ihracatının yüzde 12'sini oluşturarak, bu dönemde en fazla ihracatı yapılan ürün oldu. Birliğin kasım ayı ihracat rakamları ülke bazında değerlendirildiğinde, Irak 17,2 milyon dolar ile ilk sırada yer aldı. Bu ülkeyi 8,7



milyon dolar ile Suriye, 4,9 milyon dolar ile Yemen izledi. Umman, Hindistan, Nijerya, Rusya Federasyonu, Polonya, Kamerun, Tayland, Etiyopya, Ekvator, Sri Lanka ve Güney Sudan'a yapılan ihracat artışları dikkat çekti. Birliğin Ocak-Kasım dönemindeki ihracatı 958,3 milyon dolara ulaştı. AHBİB'in 12 aylık ihracatı ise 1 milyar 52 milyon doları aştı. Sektör Türkiye genelinde kasım ayında 621,5 milyon dolar ihracat gerçekleştirirken, en fazla ihracat yapılan ülkeler 125,2 milyon dolar ile Irak, 33,26 milyon dolar ile Yemen, 28 milyon dolar ile Birleşik Devletler oldu. Ocak-Kasım döneminde 6 milyar 163 milyon dolarlık ihracata ulaşan sektör, 1,2 milyar dolar ile en fazla Irak'a dış satım yaptı. Bu ülkeyi, 357 milyon dolar ile Suriye, 290 milyon dolar ile Birleşik Devletler izledi.





11 AYLIK İHRACAT 165 MİLYAR DOLARI AŞTI

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan Kasım ayı dış ticaret verilerini açıkladı. Türkiye'nin ihracatı 2019 yılı kasım ayında 16 milyar 214 milyon dolar oldu. Yılın ilk 11 ayında ise ihracat yüzde 1,77 artış ile 165 milyar dolara yükseldi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye'nin kasım ayında 16 milyar 214 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğini açıkladı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle ile birlikte basın toplantısı düzenleyen Bakan Ruhsar Pekcan, "Kasım ayında ortaya çıkan performansımız, 11 ayda yakaladığımız 4'üncü en yüksek aylık ihracat rakamıdır. 2019'un 11 aylık dönemindeki ihracatımız ise yüzde 1,77 artışla 165 milyar 67 milyon dolara ulaşmıştır" dedi.

İstanbul'da düzenlenen toplantıda kasım ayına ilişkin dış ticaret verilerini duyuran Bakan Pekcan, üçüncü çeyrek büyüme rakamını anımsatarak, yüzde 0,9'la artık pozitifte geçildiğini, yıl sonunda çok daha iyi rakamlar görüleceğini dile getirdi. Ortaya çıkan rakamların geleceğe daha umutla bakılmasını sağladığını vurgulayan Bakan Pekcan, kasım ayı ihracat rakamlarına ilişkin şu bilgileri verdi: "Kasım ayında ihracatımız 16 milyar 214 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Bu rakam 11 ayda yakaladığımız 4'üncü en yüksek aylık ihracat rakamı. Böylelikle ihracatımız, ilk 11 ayda geçen senenin 11 ayına göre, yüzde 1,77 artışla 165 milyar 67 milyon dolara ulaşmıştır. 12 aylık ihracatımız da 179 milyar 860 milyon dolara ulaştı.

Kasım ayında ithalatımız, geçen sene kasım ayına göre yüzde 11,44 artışla 18 milyar 166 milyon dolar olarak gerçekleşti. İlk 11 aya kümülatif olarak baktığı-

mızda, geçen senenin ilk 11 ayına göre ithalatımız yüzde 11,29 azalarak 190 milyar 229 milyon dolar oldu. Son 12 aylık dönemde ithalatımız yüzde 12,96 azalarak 206 milyar 975 milyon dolar olarak gerçekleşti."

'Dış ticaret açığı yarı yarıya düştü'

Pekcan, veriler doğrultusunda, geçen sene yılın ilk 11 ayında 52 milyar 247 milyon dolar olan dış ticaret açığının yüzde 51,84 gibi ciddi bir düşüşle 25 milyar 162 milyon dolara gerilediğini aktardı. Pekcan, "Dış ticaret açığımız, bu şekilde 11 ayda 27 milyar 85 milyon dolar azalması ile Türkiye'nin cari dengesine ve dış finansman ihtiyacına olumlu ve pozitif katkı sağladı. 11 ay itibarıyla ihracatın ithalatı karşılama oranı geçen sene yüzde 75,6 iken bu sene yüzde 86,8'e, son 12 ay ihracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 86,9'a ulaştı" dedi.

Küresel ticareti değerlendiren Bakan Pekcan, IMF'nin, ABD-Çin eksenli gelişen ticaret savaşının 2020'de dünya ekonomisine maliyetinin 700 milyar dolar olacağını öngördüğünü söyledi. Küresel ekonomik görünüme dair uluslararası kuruluşlarca yapılan tahminlerin sürekli aşağı yönlü revize edildiğini belirten Pekcan, küresel ekonomiye dair büyümenin yüzde 3,9'dan yüzde 3'e düşürüldüğünü, 2020'de ise yüzde 3,4 büyüme beklediğini kaydetti.

DTÖ'nün, yüzde 4 olarak açıkladığı küresel ticaret artış beklentisini yüzde 1,2'ye çektiğini aktaran Pekcan, artan ticaret önlemlerinin Türkiye ihracatına etkisine değindi. Korumacılık nedeniyle Türkiye'nin 2017'de ihracatta yaşadığı kaybın 893 milyon dolar olduğunu belirten Pekcan, "Korumacılık önlemlerinden etkilenen ihracat tutarımız 2018'de

7,2 milyar dolara, 2019'da ise 11 milyar dolara çıktı. Bazı olası önlemlere baktığımızda, bunun 14,4 milyar dolara kadar çıkması muhtemeldir" dedi.

Gülle: İhracat performansımız başarı ivmesiyle öne çıkıyor

TİM Başkanı İsmail Gülle ise Türkiye'nin ihracat performansının rakip ülkeler ve hedef pazarlarla karşılaştırıldığında başarı ivmesiyle öne çıktığını söyledi. Gülle, "İhracatçılarımızın tüm güçleriyle, tam performansla yürüttükleri çalışmalar küresel ortalamanın üzerinde bir ihracat tablosu ile taçlanıyor, göğsümüzü kabartıyor. 2019 yılı ilk 9 aylık ihracat verisini açıklayan ülkelere Güney Kore'nin ihracatı yüzde 9,8 düşmüş durumda. Birleşik Krallık'ta ise azalma yüzde 6,5, Almanya'da yüzde 5,2, Rusya'da da düşüş yüzde 4,6 olurken, Japonya'da yüzde 4,5, ABD'de ise yüzde 1,2 düşüş var. Dünya devi Çin'in ihracatı yüzde 0,1 düşmüş durumda. Ülkemiz ise ilk 9 ayda yüzde 2,6 artış oranına imza atmıştı. İhracatçılarımız, hükümetimizin destekleri ile küresel arenadaki pozisyonumuz daha iyi noktalara taşıyor, taşımaya da devam edecek" dedi.

Hükümetimizin sağladığı kolaylıklar ülkemize misliyle geri dönüyor

Türkiye'nin ihracat ailesinin hız kesmeden büyümeye devam ettiğini söyleyen Gülle, "2019 yılında 85 bine ulaşan mal ihracatımız ve 5 bin seviyesindeki hizmet ihracatımız ile ticaret diplomasimiz sahada 90 bin nefere ulaştı. Hedefimiz, dış ticaret fazlası veren Türkiye. Bu hedef için çalışıyor ve sürdürülebilir kalkınmanın en kritik bileşeni olarak ihracatı öne çıkarıyoruz. Hükümetimiz tarafından ihracata ve ihracatçıya sağlanan kolaylıklar, ülkemize her zaman misliyle geri dönüyor. Bizler de daha çok çalışıp, kat-

ma değer odaklı üretim bilinci ile işimizde odaklanıyoruz. 2023 yılı ihracat hedefimiz olan 226,6 milyar doları, aşacağımıza yürekten inanıyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Dünya gündemi ticaret savaşlarıyla, terrorle, istikrarsızlıkla meşgulken, Türkiye'nin Avrupa ile Asyayı TANAP ile birbirine bağlayarak çağın önemli projelerine imza attığını vurgulayan Gülle, şöyle konuştu: "Türkiye, bölgesinde artık sadece AB ile değil, tüm aktörler ile dengeli ve çıkarları doğrultusunda çok yönlü ve güçlü bir politika izliyor. Bunu yapmış olduğumuz ticaret anlaşmalarında, enerji alanındaki anlaşmalarda, yatırımlarda ve politika adımlarımızda net bir şekilde görüyoruz. Çin'in Kuşak Yol Projesi'nde; bölgemizin içerisinde bulunduğu Orta Koridor, en stratejik konumların başında geliyor. Yapılan altyapı yatırımları, transit ticarete de geleceğin vazgeçilmez bir üssü haline geleceğimize işaret ediyor."

'Ortak akıl oluşturmaya gayret ediyoruz'

Tüm bu gelişmelerin ihracata yansımaları adına TİM olarak yoğun bir şekilde çalışarak, yeni projeleri hayata geçirdiklerini söyleyen Gülle, "Ülkemizin yürüttüğü ticaret diplomasisine, ihracatımızın 223 ülke ve bölgedeki saha neferleri olarak tüm gücümüzle destek veriyoruz. Ticaret Bakanlığımızın liderliğinde İhracat Ana Planımızda öne çıkan sektörlerimiz ile bir araya geliyor, düzenlediğimiz ortak akıl çalıştaylarında her sektör için detaylı hedef ve stratejiler oluşturuyoruz. Yerli üretimden, küresel marka oluşturmaya, ölçek ve kapasiteden yeni pazarlara kadar tüm konuları Sayın Bakanlığımızın huzurunda gündeme getiriyor, ortak bir akıl oluşturmaya gayret ediyoruz" dedi.





Bakliyatta, yeni pazarlarda geleneksel olmayan tüketim şekilleri yoğun ilgi görüyor.

‘VEJETARYEN BURGER, ETSİZ SOSİS TÜKETİMİ YAYGINLAŞIYOR



Hüseyin ARSLAN
AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı

Ulusal Baklagil Konseyi 9. Olağan Genel Kurulu, AHBİB'in ev sahipliğinde Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

Ulusal Baklagil Konseyi (UBK) 9'uncu Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Akdeniz Hububat, Bakliyat ve Yağlı Tohumlar Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Başkanı Hüseyin Arslan, bakliyat tüketiminde geleneksel olmayan pazar büyüklüğünün 1,5 milyon tona ulaştığını belirtip, "Bakliyat proteini kullanılarak üretilen vejetaryen burger, etsiz sosis, vejetaryen tavuk gibi ete birebir benzeyen gıdaların tüketimi her geçen gün yaygınlaşıyor" dedi. Ulusal Baklagil Konseyi Başkanı Abdullah Özdemir ise baklagil ürünlerine pozitif ayrımcılık istedi.

merkez binasında gerçekleştirildi. Bakliyat sektöründe yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin değerlendirildiği toplantıda, bakliyat ürünlerinin Tarım ve Orman Bakanlığınca özel ürünler statüsüne eklenmesi, gümrük vergisi uygulaması, geleneksel olmayan pazarlarda ve geleneksel olmayan yöntemlerle bakliyat tüketimi, yeni veri sistemi oluşturulması ile bakliyatta türev ürünler konuları masaya yatırıldı.

'Bakanlık desteğine ihtiyaç var'

Genel Kurul'un açılışında konuşan Ulusal Baklagil Konseyi Başkanı Abdullah Özdemir, ürün konseylerinin varlık amaçlarına hizmet etmekten uzak, ülke tarımına faydası olmayan etkisiz örgütlere dönüştüğünü söyledi. Bu kurumların amaçları doğrultusunda işler hale getirilmesi için Tarım ve Orman Bakanlığının desteğine ihtiyaç duyduklarını dile getiren Özdemir, "Beklentimiz, üst düzey ka-



Abdullah ÖZDEMİR
Ulusal Baklagil Konseyi Başkanı

tılım ile periyodik toplantılar yapılarak, bakanlığımız ile ürün konseyleri arasındaki bağların güçlenmesidir. Bakanlığımızın, ilgili tüm bürokratlarıyla yer alacağı buluşmalar, sorunların teşhisi ve çözüm geliştirilmesi için çok önemli olacaktır. Aynı zamanda düzenli görüş alışverişleri, çalıştaylarla bu sürecin desteklenmesi gerekir" diye konuştu.

"80'li yıllarda 2 milyon ton olan bakliyat üretimi 1 milyon tona geriledi"

Gümrük vergisi uygulaması hakkında da bilgi veren Özdemir, Türkiye'nin, bakliyatta üretim ve ihracat olarak özellikle 80'li yıllarda sahip olduğu verimli günlere dönebilmesi için bütüncül politikalar uygulanması gerektiğine dikkat çekti. Özdemir, "80'li yıllarda 2 milyon ton olan bakliyat üretimimiz bugün 1 milyon tona geriledi. Üretim rakamını artırmamız için bütüncül politikalar uygulamamız lazım.

Verilen desteklerden ürün kredisi uygulamasına kadar her bir enstrüman doğru şekilde planlanmalı, birbiriyle çelişmemelidir. Böylece üretimin istikrarlı şekilde artmasını sağlayabiliriz" ifadelerini kullandı.

"Baklagil ürünleri özel ürünler olarak nitelenmeli"

Türkiye'nin, baklagil ürünlerinde öncelikle kendine yeter duruma gelmesi gerektiğini vurgulayan Özdemir, "Tarım ve Orman Bakanlığının, baklagil ürünlerini Amerika ve Kanada'da olduğu gibi 'özel ürünler' olarak nitelemesi lazım. Bakanlıktan bu ürünlere pozitif ayrımcılık uygulamasını istiyoruz" dedi.

"Yeni bir veri sistemi oluşturulmalı"

Türkiye İstatistik Kurumunun (TUIK) verilerinin gerçeği yansıtmadığını öne süren Özdemir, "Bakliyatta geleceğe yönelik verimli politikalar tasarlayabilmek, mevcut durumun gerçekçi olarak ortaya konulmasına bağlı. Ne ürettiğimizi ve ne tükettiğimizi doğru bir şekilde ortaya koymayan, mevcut durumu yansıtmaktan uzak rakamlarla yeni politikalar tasarlanması ve uygulanması sağlıklı olmaktadır. Bu nedenle yeni bir veri sisteminin oluşturulmasının ülkemiz tarım politikaları açısından yararlı olacağını düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

"Bakliyatın yapılan ürünler için Ar-Ge çalışmaları başlatıldı"

Bakliyatın türev ürünler konusunda da bilgi veren Özdemir, son 50 yıldır dünyada en fazla üretimi gerçekleştiren ilk beş ürünün şeker kamışı, patates, buğday, pirinç ve mısırdan oluştuğunu belirterek, "Amerika Bakliyat Konseyi verilerine göre bu ülkede 90'lı yılların orta-

larında 5 milyon dolar olan humus ticareti 2018'de 1 milyar dolara çıktı. Mersin Ticaret Borsası olarak bakliyatın türev ürünler geliştirmek amacıyla Ar-Ge çalışması başlatıldı ve sektör için yeni pazar kapıları açmayı hedefliyoruz" dedi.

"Geleneksel olmayan pazarlarda bakliyat kullanımını 1 buçuk milyon tona ulaştı"

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Hüseyin Arslan ise tüm dünyada bakliyat tüketimine ilişkin büyük bir artış olduğunu, insanların bu konularda bilinçlendiklerini belirtti. Tüketimde yaşanan değişimler ve Birliğin yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgilendirme yapan Başkan Hüseyin Arslan bakliyat proteini kullanılarak üretilen vejetaryen burger, etsiz sos, vejetaryen tavuk gibi ete benzer benzeyen gıdaların tüketiminin her geçen gün yaygınlaştığını vurguladı. Başkan Arslan, "Humus bu tip ürünlerin en fenomenlerinden olarak kabul ediliyor. Humus dışında da birçok ürüne yönelik ciddi bir rağbet var. Örneğin 6 ay önce ABD'de bir şirket kuruldu. Bakliyat ürünlerindeki proteini kullanarak vejetaryen burger diye et ürünleri yaptılar. Bunu yapan şirketin kuruluşunda 25 dolar olan hisseleri bir anda 250 dolara çıktı. Bugün söz konusu şirket hala zararda olmasına rağmen piyasa değeri 8 milyar dolara ulaştı.

Hüseyin Arslan, "Vejetaryen burgerde yakalanan başarı ile birlikte birçok yeni şirket kuruldu ve bakliyat ürünlerindeki protein kullanarak etsiz sos, vejetaryen tavuk gibi birebir ete benzeyen ürünler yapılıyor. Geleneksel olmayan pazarlarda geleneksel ürünlerin tüketiminde büyük bir artış var. Şu anda yaptığımız araştırmalara göre geleneksel olmayan pazarlarda ve geleneksel olmayan yöntemlerle bakliyat tüketim rakamı 1,5 milyon tona ulaştı. Biz de bezelyeden makarna yapımına başlayacağız. Bu ürünü geliştirmek için üç sene çalıştık. Ayrıca bakliyatın Türkiye'de nerede doğduğunu, nerelere yayıldığını belirtmek, tarihimize sahip çıkmak için bakliyatla ilgili video hazırlıyoruz. İnsanımızın bilinçlenmesini ve Türkiye'nin bakliyatın doğuşundaki ve yaygınlaşmasındaki rolünün bilinmesini istiyoruz" diye konuştu.



Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), Venezuela ve Kolombiya üzerinden Güney Amerika pazarına hızlı giriş yaptı.

MADURO, TÜRK İHRACATÇILARINA KAPILARI SONUNA KADAR AÇTI



Güney Amerika pazarına girmek amacıyla Venezuela ve Kolombiya'ya çıkarma yapan Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Sektörel Gıda Ticaret Heyeti, Venezuela Devlet Başkanı Nikolas Maduro başta olmak üzere her iki ülkede üst düzeyde verimli görüşmeler gerçekleştirdi. Maduro'nun "Size buradaki kapılar sonuna kadar açık. Her türlü işbirliğine varız" deyip, bakanlarına da "Ülkemizin ne ihtiyacı varsa öncelikle Türkiye'den karşılayacaksınız" talimatı verdiğini vurgulayan ASHİB Başkanı Ali Can Yamanyılmaz, Latin Amerika ülkelerine ihracatta önümüzdeki 5 yılda 2 milyar dolar hedef koyduklarını belirtti.

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), İhracat Ana Planı çerçevesinde belirlenen yeni hedef pazarlar arasındaki Latin Amerika'ya Venezuela ve Kolombiya üzerinden hızlı bir giriş yaptı. ASHİB Başkanı Ali Can Yamanyılmaz'ın liderliğinde 11 firmadan 18 ihracatçının katılımıyla oluşturulan Sektörel Gıda Ticaret Heyeti, Venezuela Devlet Başkanı Nikolas Maduro başta olmak üzere her iki ülkede üst düzeyde verimli görüşmeler gerçekleştirdi.

ASHİB heyeti, Venezuela ve Kolombiya'da 200'ü aşkın firmayla makarna, bakliyat, un, pirinç, peynir, konserve, meyve suları, zeytin, zeytinyağı, ayçiçek yağı, elma, nar, çikolata, şekerleme, sos, bisküvi gibi ürünlerde önemli ihracat anlaşmaları imzaladı. Venezuela Devlet Başkanı Nikolas Maduro'nun "Size buradaki kapılar açık. Her türlü işbirliğine varız" deyip, bakanlarına da "Ülkemizin ne ihtiyacı varsa öncelikle Türkiye'den karşılayacaksınız" talimatı verdiğini vurgulayan ASHİB Başkanı Ali Can

Yamanyılmaz, Latin Amerika ülkelerine ihracatta önümüzdeki 5 yılda 2 milyar dolar hedef koyduklarını belirtti.

'Latin Amerika, Ortadoğu pazarına alternatif olabilir'

11-20 Kasım tarihleri arasında Latin Amerika'ya gerçekleştirdikleri Sektörel Gıda Ticaret Heyeti Gezisi'ni değerlendiren ASHİB Başkanı Ali Can Yamanyılmaz, geçen yıl 2,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller Sektörü'nün ana pazarının Irak ve Ortadoğu ülkeleri olduğunu, bu bölgede yaşanan istikrarsızlıklar ve iç karışıklıklar nedeniyle yeni pazarlara açılmanın zorunlu hale geldiğini belirtti. Yamanyılmaz, ASHİB olarak Ortadoğu pazarına alternatif oluşturmak üzere Afrika ve Amerika kıtasını hedeflediklerini, İhracat Ana Planı'nda yer alan Latin Amerika'ya ihracat kapısını açacak ülkeler olarak Venezuela ve Kolombiya'da karar kıldıklarını kaydetti. Bu amaç doğrultusunda 11 firmadan 18 ihracatçının katılımıyla oluşturdukları Sektörel Gıda Ticaret Heyeti ile Venezuela ve Kolombiya'ya 10 günlük gezinin çok verimli ve başarılı geçtiğini kaydeden Yamanyılmaz, Venezuela Devlet Başkanı Nikolas Maduro'nun ASHİB heyetini kabul etmesinin, motivasyonlarını zirveye tırmandırdığını dile getirdi.

'Türkiye dostu Maduro, ASHİB heyetini çok sıcak ve samimi ağırladı'

Venezuela ve Kolombiya'da görev yapan Türk Büyükelçiler ile diplomatların ASHİB heyetinin başarılı görüşmeler yapması için büyük gayret gösterdiğini belirtip teşekkür eden Ali Can Yamanyılmaz, "Venezuela'da bakan ve müsteşar düzeyinde temaslarımızın ardından Türkiye dostu ve Türk televizyon dizilerinin hayranı Devlet Başkanı Sayın Nikolas Maduro bizleri kabul etti. Çok samimi ve sıcak bir karşılama yaptı. Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a selamlarını iletip, sıkı dost olduklarını ve en kısa zamanda Türkiye'ye ziyaret edeceğini söyledi. Venezuela hükümetinde görev yapan bakanların tamamına yakını bu görüşmede hazır bulundu. Bir saati aşkın toplantıda Türkiye ile karşılıklı ticareti konuştuk. Özellikle sanayi ve



tarım ürünlerinde ortak komiteler kurup, teknik destek sağlanması konusunda talepleri oldu. Petrol, altın, boksit, alüminyum, bakır madenleri açısından zengin rezervlere sahip bir ülke olan Venezuela'da üretim yapmak için Türk firmalarını yatırıma davet etti. Gıdanın yanında demir çelik ve tekstil sektörü başta olmak üzere tüm sektörler için büyük potansiyel barındıran bir ülke olduklarını anlattı. Sayın Maduro'nun 'Size buradaki kapılar açık. Her türlü işbirliğine varız' deyip, bakanlarına da 'Ülkemizin ne ihtiyacı varsa öncelikle Türkiye'den karşılayacaksınız' şeklindeki talimatları bizleri ziyadesiyle memnun etti" dedi.



"Her ürüne talep çok yüksek, liman ve depo sıkıntısı bulunmuyor"

İki ülkede 200'ü aşkın firmadan bine yakın iş insanı ile görüşmeler yaptıklarını, su ürünleri tesislerini gezdiklerini anlatan Yamanyılmaz, şunları söyledi: "30 milyon nüfuslu Venezuela ve 55 milyon nüfusa sahip Kolombiya'yı Güney Amerika'ya ihracat açılımımızda sıçrama tahtası olarak görüyoruz. Venezuela'ya Türkiye olarak 120 milyon dolar civarında bir ihracatımız var, bunun 72 milyon dolarını gıda ürünleri oluşturuyor. Hem Venezuela hem de Kolombiya'da yaptığımız görüşmelerde heyetimiz, makarna, bakliyat, un, pirinç, peynir, konserve, meyve suları, zeytin, zeytinyağı, ayçiçek yağı, elma, nar, çikolata, şekerleme, sos, bisküvi gibi ürünlerde önemli ihracat bağlantıları yaptı. Kolombiya'da Corabastos Gıda Dağıtımçıları Birliği yöneticileri, ülkeye girecek her türlü ürün ve malın dağıtımında yardım sözü verdi. Bu ülkelerdeki tedarikçiler ürünlerimizi kaliteli olması ve rekabetçi fiyatlarımızdan dolayı tercih etti. Venezuela, Güney Amerika'nın Avrupa'ya en yakın noktasında, liman ve depo konusunda da bir sıkıntısı bulunmuyor. Hedefimiz ilk 5 yılda Venezuela üzerinden Güney Amerika'ya ve kıtanın ortalarındaki ülkelere 2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmektir. Venezuela ve Kolombiya'nın Amerika kıtasındaki gümrük birliğine dahil olması sebebiyle bu ülkeler üzerinden tüm Amerika pazarlarında etkili olacağımızı düşünüyoruz. İki ülkeyle ivedilikle serbest ticaret anlaşmalarının yapılmasını bekliyoruz."

DESIGN WEEK TURKEY'E 61 BİN KİŞİ İLE REKOR KATILIM

Tasarım kültürü oluşturmak ve Türkiye'deki tasarımcıları dünyaya tanıtmak amacıyla Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Design Week Turkey 2019 (Türkiye Tasarım Haftası) 61 bin 382 ziyaretçi ile en yüksek katılımcı sayısına ulaştı. Ana teması 'Tasarımın Ötesinde' olan dev etkinlikte 100'den fazla konuşmacı ve 150'nin üzerinde tasarımcı, 34 panel ve konferans ile 53 sergi ve atölye çalışmalarında katılımcılarla buluştu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla tasarım kültürü oluşturmak ve Türkiye'deki tasarımcıları dünyaya tanıtmak amacıyla düzenlenen Design Week Turkey 2019 (Türkiye Tasarım Haftası) 61 bin 382 ziyaretçi ile en yüksek katılımcı sayısına ulaştı. Haliç Kongre Merkezi'nde 14-17 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen dev etkinliği değerlendiren TİM Başkanı İsmail Gülle, tasarımın üretimde ve hayatta oluşturduğu katma değeri odak noktasına koyarak, endüstrinin ulusal ve uluslararası temsilcileri ile tasarımcıları bir araya getirdiklerini söyledi. Sosyal hayattan, üretime ve ihracata kadar hayatın her alanında küresel trendler ile beraber gelen bir dönüşüm içerisinde yaşandığını dile getiren Gülle, şu anda hayattaki tüm tercihlerin tasarıma dayalı olduğunu bildirdi.

"Tasarımı odaklayan yöntemlerle geleceği planlamak zorundayız"

Standartların ötesine çıkarak, dün yapılanı bugün daha da ileriye taşımak ve tasarımı odaklayan yöntemlerle geleceği planlamak zorunda oldukla-

rını vurgulayan Gülle, "Endüstri 4.0'ın sacayaklarını oluşturan dijital ve teknolojik dönüşüme entegre olabilmek için, milenyum jenerasyonunu da yanımıza alarak, onların dinamizmiyle birçok olguyu temelinden sarsarak yeniden ya-





Dünyaca ünlü tasarımcılar ağırlandı

4 gün süren etkinlik boyunca 100'den fazla konuşmacı ve 150'nin üzerinde tasarımcı, 34 panel ve konferans ile 53 sergi ve atölye çalışmalarında katılımcılarla buluştu. Katılımcılar, ana teması 'Tasarımın Ötesinde' olan etkinlikte, İngiliz Endüstriyel Tasarımcı Sebastian Bergne, London Design Festival Direktörü Ben Evans, Hollandalı sanatçı Daan Roosegaarde, Otomobil Tasarımcısı Niels Van Rooij, Tayvan Medikal Tasarım Birliği'nden Kevin C. TSeng, International Forum Design CEO'su Ralp Wiegmann, Mimar Melike Altınışık, Moda Tasarımcısı Arzu Kaprol gibi birbirinden değerli konuşmacıları dinleme fırsatı buldu.

Sürdürülebilirlik, Oyun Tasarımı, Tasarımda Rekabetin Kodları, Medical Tasarım, Çağdaş Mücevher Tasarımı başlığıyla düzenlenen panel ve konferanslarda tasarım dünyasındaki son gelişmeler ele alındı. Uluslararası Ro Guiltless Plastic Yarışması'nın küratörü Rosanna Orlandi'nin "Suçlu Plastik Değildir", "Dokumanın Çağdaş Yüzü", "CollectThings" gibi nitelikli sergiler ve seçkin etkinliklerle de katılımcılara muhteşem bir ziyafet sunuldu.

pılandıracağız" dedi. Hızlı olmak, estetik ürünler ortaya koymak, taleplerin ve tasarımın ötesine çıkmak gerektiğini dile getiren Gülle, "En kullanışlı, en kaliteli ürünü yapmanın ötesinde tasarımın büyümesini tüm sektörlerimize değerlendirecek, hedeflediğimiz katma değerli üretim ekosistemine ulaşabiliriz" diye konuştu.

bir araya getireceğimiz uluslararası organizasyon gerçekleştireceğiz. Yıl boyunca tasarım ve modanın konuşulacağı bu proje ile İstanbul'u Avrasya'nın bölgesel tasarım merkezi yapacağız ve endüstriyel, görsel, moda tasarım ajanslarının ofis açacakları küresel tasarım merkezine dönüştüreceğiz."

"İstanbul'u bir küresel çekim merkezine dönüştüreceğiz"

İstanbul'u tasarımın başkenti yapmayı hedeflediklerini kaydeden Gülle şunları söyledi: "Geçen yıl, 52 binden fazla ziyaretçiyi ağırladığımız Design Week Turkey'de bu yıl 61 bin 382 ziyaretçi ile rekor katılıma ulaştık. Önümüzdeki yıl, ülkemizin markalaşma yolculuğuna da önemli katkı sağlayacak yeni bir projeyi hayata geçireceğiz. Bu kapsamda moda ve tasarıma yönelik tüm etkinliklerimizi





DESIGN TURKEY ENDÜSTRİYEL TASARIM ÖDÜLLERİ SAHIPLERİNİ BULDU

Design Week Turkey 2019 etkinliği kapsamında Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri Yarışması'nda 13 kategoride, 8'i üstün, 36'sı iyi ve 18'i kavramsal ödül olmak üzere toplam 62 ödül sahiplerini buldu. Törende konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Design Turkey sadece iyi tasarımı ödüllendirmenin ötesinde ihracatçılarımızı tasarım vasıtasıyla küresel rekabette öne geçirmeyi de hedefliyor. Bu yıl Design Turkey için yapılan yüzlerce başvurunun mobilyadan elektronik ürünlere, tıbbi cihazlardan iş makinalarına kadar çok geniş bir yelpazede olması, tasarımın her sektörde kilit rol oynadığının en iyi göstergesidir" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle ise tasarımı bir kültür haline getirmek için çalıştıklarını belirtti.

Türkiye'nin tasarımıyla markalaşmasına katkı sağlamak amacıyla düzenlenen Design Week Turkey 2019 etkinliği kapsamında Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri sahiplerini buldu. Yerli ve yabancı tasarımcılardan oluşan seçici kurul, başvuru yapan 286 tasarımı değerlendirdi. 13 kategoride, 8'i üstün, 36'sı iyi ve 18'i kavramsal ödül olmak üzere toplam 62 ödül dağıtıldı.

Törende konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, tasarım odaklı üretimin ve yüksek katma değerli ihracatın önünü açacak bu gibi organizasyonlar ile sanayicilerin rekabet gücünü daha da artırmayı

hedeflediklerini belirtti. Pekcan, "Bu yıl 'Tasarımın Ötesinde' temasıyla tasarımın gücünün geniş bir yelpazede ele alındığı bu etkinliğin sürdürülebilir ihracat artışında ve cari açığın azaltılmasında büyük önem taşıdığına inanıyorum. Bakanlık olarak tasarıma, markalaşmaya, teknolojiye ve dijitalleşmeye önem veriyor ve bütün politikalarımızın merkezine alıyoruz" dedi.

"Tasarım her sektörde kilit rol oynuyor"

Pekcan, Bakanlık olarak tasarım yarışmalarında ödül alan 180 tasarımcının dünyanın en iyi okullarında eğitim alarak dünyaya açılmasını sağladıklarını vurgulayarak, bu desteklerle, tasarımı her ölçekte ve sektördeki firmaların merkezine almayı ve ihracatta itici güç oluşturmayı hedeflediklerini söyledi.

Tasarım odaklı düşünme kültürünün yaygınlaştırılması gerektiğini kaydeden Pekcan şunları söyledi: "Bakanlık olarak, ülkemizdeki tasarım kültürünü ve bilincini artırmak için desteklediğimiz en önemli etkinliklerden biri de bu sene 8'incisine imza attığımız Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri organizasyonudur. Design Turkey sadece iyi tasarımı ödüllendirmenin ötesinde ihracatçılarımızı tasarım vasıtasıyla küresel rekabette öne geçirmeyi de hedefliyor. Bu yıl Design Turkey için yapılan 278 başvurunun mobilyadan elektronik ürünlere, tıbbi cihazlardan iş makinalarına kadar çok geniş bir yelpazede olması, tasarımın her sektörde kilit rol oynadığının en iyi göstergesidir."

"Tasarımı bir kültür haline getirmek için çalışıyoruz"

TİM Başkanı İsmail Gülle ise konuşmasında katma değerli üretim için tasarımın önemine dikkat çekti. Dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine ulaşmak için sürdürülebilir ihracatı ve katma değeri yüksek ürünler yaratmayı doğru şekilde tespit etmek gerektiğini vurgulayan Gülle, "Katma değerli ürün yaratmak için marka ve tasarım olmazlardan biri. Bu topraklardan daha fazla tasarımcı çıkartmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Tasarım yarışmamızla, sektörlerin yaratıcı gücünü artırırken öğrenci, sanayici, akademisyen ve girişimcileri



bir araya getirerek, yetenekli gençlerin özgün tasarımlarını destekliyoruz. Gelecek yıl tasarım haftasını, tasarım ekosisteminin tüm paydaşları ile bir araya getirerek, İstanbul'u kıymetli bir küresel tasarım markası haline getirmeyi amaçlıyoruz" dedi.

"Tasarım yarışmaları sektörlerin yaratıcı gücünü artırıyor"

TİM olarak İhracatçı Birlikleri ile Ticaret Bakanlığı'nın destek ve koordinasyonunda tasarım ve inovasyonda gelenekleşen işlere imza attıklarına dikkat çeken Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Tasarım hayatın her alanında var olan bir kavram. Biz, Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, bu bilincin yerleşmesi için, tasarımı bir kültür haline getirmek için aralıksız çalışıyoruz. 27 yılda, değerli ihracatçı birliklerimizle birlikte 250'nin üzerinde tasarım yarışması düzenledik. Tasarım yarışmaları, sektörlerin yaratıcı gücünü artırırken öğrenci, sanayici, akademisyen ve girişimcileri bir araya getirerek, yetenekli gençlerin özgün tasarımlarını destekliyor. Yarışmalarda dereceye giren

genç tasarımcılarımız da, uluslararası arenada bizleri başarıyla temsil ediyor. Tasarım yarışmalarının yanı sıra, Ticaret Bakanlığımız ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız firmalarımıza kapsamlı bir tasarım desteği sağlıyor. Bu destekler sayesinde firmalarımız, tasarım projelerine ağırlık verirken, daha nitelikli personel istihdam ederek üretimde katma değer yaratarak, ihracata önemli ve sürdürülebilir bir katkı sağlıyor. Bugün, 24 ilde faaliyet gösteren, 7.329 kişinin istihdam edildiği, toplam 352 tasarım merkezimiz bulunuyor. Bu merkezler, meyvelerini vermeye başladı. Tamamlanan ve devam eden 5.032 projeden, bugüne kadar alınan patent sayısı 371'e ulaşmış durumda."

Üstün tasarım ödülleri sahiplerini buldu

Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri 2019'da Üstün Tasarım Ödülleri, Arçelik'in Yeni Telve tasarımıyla Aslı Ökmen, Beko'nun Powerclean tasarımıyla Tamer Yüksek, Studio Kali'nin Sama Mobilya Serisi tasarımıyla Fulden Topaloğlu, İkizler Aydınlatma'nın Rest tasarımıyla Ece Yalım-Oğuz Yalım, Kütahya Porselen'in Çok Renkli Yemek Seti tasarımıyla Fatih Özger-Şenol Duman, Kütahya Porselen'in Ayla Porselen Yemek Takımı tasarımıyla Kunter Şekercioğlu-Özüm Özkan-Sude Edebalı, Bürotime'in Era Home Çalışma masası tasarımıyla Utkan Kızıltuğ, Orfis'in Ofis Bekleme Koltuğu tasarımıyla Seda Palanduz kazandı. Ödül kazanan marka ve tasarımcılar ödülleri Bakan Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin elinden aldılar.





ÖDÜLLÜ DOKUMA KUMAŞ TASARIMLARI DESIGN WEEK TURKEY'DE SERGİLENDİ

Türk tekstil sektörünün geleceğine yön verecek yaratıcı ve yenilikçi tasarımların ödüllendirildiği ATHİB 8. Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nın finalistleri Design Week Turkey'de eserlerini sergiledi.

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (ATHİB) düzenlediği 8. Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nın 10 finalisti, Design Week Turkey 2019'da boy gösterdi.

Tasarım kültürü oluşturmak ve Türkiye'deki tasarımcıları dünyaya tanıtmak amacıyla Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen dev etkinlikte ATHİB 8. Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nda ilk üç dereceye giren yarışmacılarla birlikte toplam 10 finalist, tasarımlarını sergileme fırsatı buldu. Ana teması 'Tasarımın Ötesinde' olan Design Week Turkey 2019'da ATHİB'in finalistleri Ada Çuhadar 'Asmara', Aykut Alcı 'Magma', Beyaz Atman 'Gizemli Dokunuş', Esra Bekiroğlu 'Subvert', Fazilet Ceyhanlı 'Trigonus', Gizem Demirel 'Bare Trees', İrem Nur Kamış 'Lotus Gate', Maide Özer 'İne-Nary', Se-

def Sena Güler 'Unutuş Nehri: Lethe' ve Serdar Akyüz 'Ona Eureka' tasarımlarını tanıttı. Geçen 31 Ekim'de sonuçları açıklanan yarışmada ilhamını mitolojik öyküden alan Sedef Sena Güler 'Unutuş Nehri: Lethe' tasarımıyla 1'inciliği kazanmıştı. Güney Afrika'da bir su borusunu tıkayan

taş parçasının kanlı elmasa dönüşüm sürecinden esinlenen Serdar Akyüz "Ona Eureka" temasıyla 2'nciliği elde etmişti. Birçok kültürde bolluk ve bereketin sembolü pirinç ve Japon mitolojisindeki İnari efsanesinden yola çıkan Maide Özer 'İne-Nary' tasarımıyla 3'üncü olmuştu.





DEN-KA

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.
LOJİSTİK TAŞIMA TUR. TİC. LTD. ŞTİ.



www.denkagumruk.com.tr

444 1 293

MERKEZ

Yeni Mh. 119 Cd. 5309 Sk. No:8
M. Torun İş Mrk. Kat:7 No: 26/27
MERSİN
Tel: 0324 237 41 61 (Pbx)
Fax: 0324 237 41 83

ŞUBE

İSKENDERUN / HATAY
Tel : 0326 614 01 00 (Pbx)
Fax: 0326 614 00 64

ŞUBE

KAHRAMANMARAŞ
Tel : 0344 231 28 73 (Pbx)
Fax: 0344 231 64 49

ŞUBE

GAZİANTEP
Tel : 0342 337 37 20
Fax: 0342 337 37 24

ZİRVEDE BİR MACERA; ERCİYES KAYAK MERKEZİ

Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin 350 milyon avroluk yatırımla hayata geçirdiği Erciyes Master Planı kapsamında uluslararası standartlara kavuşan Erciyes Kayak Merkezi, ulaşım kolaylığı, pist uzunluğu, mekanik tesisleri, profesyonel yönetim anlayışı ve uygun fiyat politikasıyla her geçen gün daha çok ilgi çekiyor. Kayak severlere sunduğu imkanların yanı sıra bol oksijenli dağ havasında tatil yapmak isteyenler, Erciyes'in büyüklü zirvesine akın ediyor.

Son teknoloji ürünü teleferikler

Modern liftleri ve son teknoloji teleferik sistemiyle yaklaşık 25 kilometrekarelik alana yayılan kayak merkezi, 21 bin 300 met-

re uzunluğunda ve saatteki taşıma kapasitesi 25 bin 500 kişi olan 2'si gondol 18 mekanik tesis ağı ile misafirlerine çok farklı noktalarda kayak yapma imkanı sunuyor.

Kayak tutkunları tarifsiz heyecanlar yaşıyor

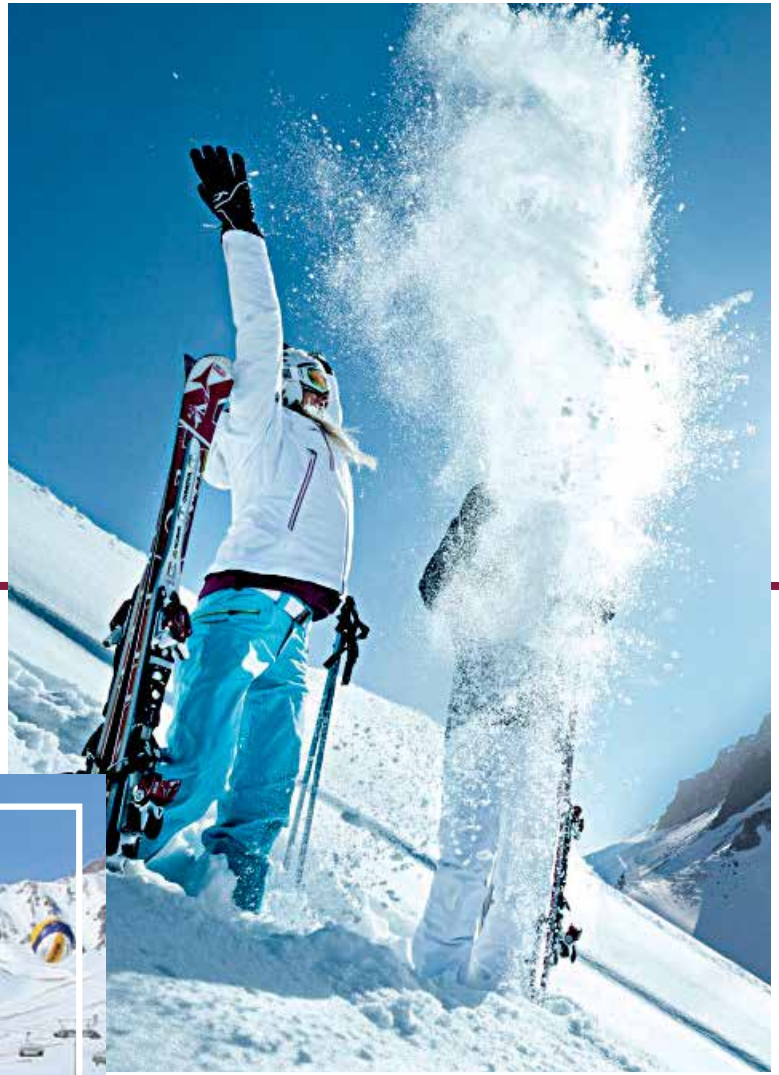
Toplamda 102 kilometre uzunluğa ulaşan farklı eğimlerdeki 34 pisti ile bu alanda Türkiye'de lider konumda olan Erciyes, Tekir, Haçlar, Hisarcık ve Develi kapılarındaki pistlerle hem acemi hem de profesyonel kayakçılara olanak sağlıyor. Bütün pistlerin birbirine bağlı olduğu Erciyes'te, farklı zorluk derecelerindeki (siyah, kırmızı, mavi) pistleriyle kayak tutkunlarına 2,2 bin metreden 3,4 bin metre rakıma kadar kayak yapma fırsatı sunuluyor.

Suni karlama makineleriyle donatıldı

Erciyes, 154 suni karlama makinesinin 2 bin kilometrekarelik alandaki hummalı çalışmaları neticesinde, Türkiye'de ve konum olarak daha kuzeyde bulunan ülkelerdeki kayak merkezlerine göre sezonu daha erken açabilmesiyle de ön plana çıkıyor. Dağda oluşturulan 235 bin metreküplük suni gölet, karlama ünitelerinin su ihtiyacının doğal olarak karşılanabilmesine imkan veriyor.

Konaklama tesisleri bin 500 kişiyi ağırlıyor

Erciyes Kayak Merkezi, aralarında zincir otellerin de bulunduğu konaklama tesisleriyle yaklaşık bin 500 kişi ağırlayabiliyor. Kayak merkezinin üç ayrı giriş noktasındaki sağlık merkezleri, kayak ve kiralama dükkanları, kafeteryalar, restoranlar, bebek bakım odaları, çocuk oyun alanları, giyinme odaları, lavabo ve temizlik alanları, ibadethaneler ziyaretçilerin her türlü ihtiyacını karşılıyor.





Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Başkanı Refik Onur Kılıçer, küresel pazarlardaki zorluklara rağmen 2019 yılında yüzde 22,5'lik artışla 861 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek, Kayseri, Adana, Hatay, Mersin ve Karaman bölgesindeki firmaların azim, inanç, kararlılık ve özverili çalışmayla önemli bir başarı hikayesi yazdığını vurguladı. AKAMİB üyelerine üstün gayretlerinden dolayı teşekkür eden Kılıçer, önümüzdeki süreçte Çin'e yönelik yaptırımlar nedeniyle ABD'nin 53 milyar dolarlık ithal mobilya pazarında büyük fırsatlar doğduğunu, yatak ve çekyat ürünleri ihracatında ise Kanada ve Meksika pazarının açık olduğunu kaydetti. Atatürk Havalimanı'nın fuar alanı olarak düzenlenmesinin sektörün beklentisi olduğunu dile getiren Kılıçer, Rekabet Kurulu'nun hammadde tedarikçilerinin kontrolünü sürekli hale getirmesini istedi.

Emek yoğun sektörler arasında ilk sıralarda gelen Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri Sektörü, 2019 yılı ihracat performansında yüzde 9,9'luk artış sağlayıp, 5 milyar dolar seviyesine ulaştı ve genel ihracattan yüzde 3,3'lük pay aldı. Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) ise aynı dönemde yüzde 22,5'lik gibi büyük bir artış göstererek 860 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirme başarısı gösterdi. AKAMİB Başkanı Refik Onur Kılıçer, küresel pazarlarda yaşanan zorluklara rağmen Kayseri, Adana, Hatay, Mersin ve Karaman bölgesindeki mobilya, kağıt ve orman ürünleri firmalarının dinamizmleri, stratejik kararları ve doğru rota tespitleriyle yazdığı başarı hikayesini değerlendirdi.

BAŞARI HİKAYEMİZİ ÜRETİMLE, İHRACATLA YAZIYORUZ

'Amerika pazarında mobilya ihracatımızı ikiye katlayabiliriz'

Mobilyada hedef pazar olarak Amerika kıtasını seçtiklerini, Ur-Ge çalışmalarını da Kayseri'deki 15 firmayla başlattıklarını belirten Başkan Refik Onur Kılıçer, "Türkiye ile ABD arasında 20 milyar dolarlık ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarma hedefi var. Amerika pazarı, Çin'e yönelik yaptırımlardan kaynaklı olarak Türk mobilyasına açık hale gelmiş durumda. ABD'de 53 milyar dolarlık bir pazar var. Bizim mobilya, kağıt ve orman ürünleri olarak toplam ihracatımız yıllık 5 milyar doların üzerindedir. Mobilyanın payı 2,5 milyar dolar düzeyinde. Dolaşısıyla biz 53 milyar dolarlık pazardan yüzde 3-5'lik pay alsak bile şu anki toplam mobilya ihracatımızı en az iki üç katına çıkarabiliriz" dedi.

53
MİLYAR \$

ABD'NİN
YILLIK
MOBİLYA
İTHALATI

'Yatak ve çekyat ürünlerinde Kanada ve Meksika pazarı açık'

ABD'nin yanı sıra Kanada ve Meksika'ya da mobilya ihracatının artabileceğine, özellikle çekyat ve yatak ürünlerinde pazarın açık olduğuna dikkat çeken Kılıçer, Güney Amerika'da Brezilya hariç mobilya ve mobilya yan sanayi ürünlerinde vergilerin düşük olduğunu, korumacı önlemlerin bulunmadığını, bu pazarlara ihracat yapan firmaların sayısında artış gözlendiğini söyledi. Mobilya ihracatçılarını Orta-doğu, Rusya ve Avrupa ülkelerinde de etkili olmaları için desteklediklerini aktaran Kılıçer, İtalya'daki mobilya fuarına katılım sağladıklarını, burada B2B görüşmeleri yaptıklarını ve Kayseri'den iki firmanın proje bazlı iş aldığıni kaydetti.

'Kayseri, Adana ve Hatay illerimizde çok güçlü firmalar var'

Halihazırda ulaşılmış pazarlar olan Ortadoğu ve Avrupa ülkelerine ihracatın devam ettiğini belirten Kılıçer, "Mobilya kapasitemiz yüksek, makine parkımız yeni. Ancak kapasitemizin hepsini kullanamıyoruz. Avrupa firmalarındaki otomasyonun hepsini Kayseri'de bulabilirsiniz. Kayseri, Adana ve Hatay mobilya sektöründe odaklanmış vaziyette çalışıyor. Nitelikli işgücüne sahip, yarı mamul ve hammadde temini açısından bu illerimiz rahat. Özellikle MDF üretiminde kapasite olarak Avrupa'da birinci sıradayız. Bu alanda Almanya'dan da ülkemize yatırımcı çekiyoruz. Hammadde ihtiyacımızı karşılayacak orman varlığımız mevcut. Tarım ve Orman Bakanlığının hammadde üretiminde elini çabuk tutması yararımıza olacak. Orman kaynaklarının ekonomiye daha fazla kazandırılması sağlanırsa mobilya üretimimizi beş kata kadar arttırmamız mümkün olabilir" dedi.



'Palette Adana ve Mersin en büyük üretici illerimiz'

Keresteler-Sandık-Kafes-Palet üretiminde ise Türkiye olarak tüm sertifikasyonları sağladıklarını vurgulayan AKAMİB Başkanı Refik Onur Kılıçer, üretim kapasitesinde ise Adana ve Mersin'in en büyük palet üreticisi olduğunu aktardı.

Bu alanda yaptıkları Ur-Ge çalışmalarında da verimli sonuçlar elde ettiklerini dile getiren Kılıçer, "Palet firmaları genellikle KOBİ'ler veya şahıs firmaları ve üretimleri ihracata yönelik değil. Bu alanda yürüttüğümüz Ur-Ge projemiz sonucunda Mersin'den 5 firmamız ihracata başladı. Önümüzdeki süreçte kereste, palet Ur-Ge projelerimiz devam edecek" diye konuştu.

'Kekik, keçiboynuzu ve defne yaprağı öne çıkarmalıyız'

Başkan Kılıçer, orman tali ürünlerinin ihracatında da Türkiye'nin zengin potansiyele sahip olduğunu, kekik, keçiboynuzu, defne yaprağı gibi ürünlerin ön plana çıkarılması gerektiğini söyledi.

Son yıllarda doğal ürünlerin revaçta olmasından dolayı orman tali ürünlerinde ihracat fırsatlarının fazla olduğunu dile getiren Kılıçer, "Defne ve kekik varlığı açısından Hatay ilimiz zengin. Adana ve Mersin'de keçiboynuzu ağaçları yaygın. Bölgemizde orman tali ürünlerinin ticaretini yapan firmalarımız var. Daha çok yurt içinde faaliyet gösteriyorlar. İhracat konusunda bizimle birlikte hareket ediyor olmaları lazım. Orman köylümüzün de kooperatifleşerek bu ürünlerden daha fazla gelir sağlamaları mümkün" dedi.

'Mukavva, çocuk bezi ve tuvalet kağıdı gibi katma değerli ürünlerde ilerledik'

Türkiye'nin kağıt üretimini ve ihracatını değerlendiren Başkan Kılıçer, bu alanda büyük yol kat edildiğini, özellikle mukavva, çocuk bezi ve tuvalet kağıdında komşu ülkeler ve Ortadoğu pazarında Türk markalarının tercih edildiğini belirtti. Kılıçer, Türkiye'nin kağıt pazarında öne çıkmasında Çin'deki büyük kapasiteli fabrikaların kapanmasının yarar sağladığını ifade etti.

Hurda kağıt ihracatında da büyük rakamlara ulaşan firmalar olduğuna değinen Kılıçer, şunları söyledi: "Hurda kağıt ihracatımızda yüzde 200 seviyesinde artış var. Mersin ve Adana illerimizde ihracat şampiyonu firmalarımız mevcut. Sadece mukavvada değil, katma değerli ürünlere doğru ilerleyiş görüyoruz. İş insanlarımız tuvalet kağıdı ürünleri üzerine tesisler kurdular ve ihracat yapıyorlar. Otomasyonu yüksek bu tesislerde hurda kağıt kullanılarak üretim kapasitesi her geçen gün artıyor. Türkiye bu alanda kendini kanıtladı. Artık alıcılar ülkemizdeki kağıt ve ambalaj sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor."



'Atatürk Havalimanı fuar merkezine dönüştürülmeli'

Başkan Kılıçer, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri Sektöründe fuarların büyük önem taşıdığını, Adana ve Kayseri'deki mobilya fuarlarına üretici ve ihracatçı firmaların büyük rağbet gösterdiğini, davet edilen alım heyetleriyle önemli bağlantılar yapıldığını aktardı. Sektörün en büyük fuarının İstanbul'daki İMOB Fuarı olduğunu, ancak burada da katılımcı sayısının fazlalığı nedeniyle yer sıkıntısı yaşandığını anlatan Başkan Kılıçer, Atatürk Havalimanı'nın fuar merkezine dönüştürülmesini beklediklerini söyledi. Kılıçer, "İMOB fuarımız uluslararası alanda rüşünü ispatladı. Pek çok alıcı fuarımızı ajandasına kaydetmiş durumda. Dolayısıyla sektörümüzün en önemli fuarını geliştirmemiz lazım. Türkiye'ye yakışan, güzel bir fuar merkezinin yapılması aciliyet arz ediyor. Çünkü mobilya fuarlarında sergileme alanı en az 40-50 metrekare olmalı. Firmalarımızın taleplerine uygun şekilde fiziki düzenlemeler yapılması beklentimizdir."

En önemli fuarımız İMOB'u geliştirmeliyiz.

'İhracat çalışmaları İhracatçılar Birliği koordinasyonunda tek elden yürütülmeli'

İhracat alanında birçok kurum, kuruluş ve derneğin çalışma yaptığını, bunun da koordinasyonsuzluk, ciddi zaman ve para israfına neden olduğunu belirten Kılıçer, "Sektörümüzün ihracatını arttırmaya yönelik birçok kurum, federasyon, meslek odası veya dernek iyi niyetle çeşitli çalışmalar yapıyor. An-

cak Türkiye İhracatçılar Meclisi çatısı altında ihracat odaklı çalışan yegane ve en başarılı organizasyonları ihracatçı birliklerimizin yürüttüğünün iyi anlaşılması lazım. Çünkü dağınık yapıyla sonuç almamız güçleşiyor. Koordinasyon içinde sadeleştirmeye gitmemiz lazım. Ticaret Bakanlığımızın koordinasyonunda Türkiye İhracatçılar Meclisimizin liderliğinde hedef pazarlara odaklı çalışma yapmamız ülkemizin faydasına olacaktır. Teşvikler, beyannameler, ihracatla ilgili tüm pazar araştırmalarını, dokümanları ve işleri ihracatçı birliklerimiz yapıyor. Başarılı sonuçların alınmasını, ihracatımızın artmasını arzu ediyorsak bu işin koordinasyonunun mutlaka birliklerimizce yürütülmesi gerekiyor" dedi.

'Geleneksel pazarlarımızda sorunlar artıyor'

Son 5 yıla bakıldığında geleneksel pazarlar arasındaki İran, Rusya, Irak, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Cezayir, İsrail ve Ürdün'de mobilya ihracatında sorunların arttığına dikkat çeken Başkan Kılıçer, bu ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın yapılmasının sektörün ihracat performansını daha yukarıya taşıyacağını vurguladı. Ülkeler ölçeğinde değerlendirmelerde bulunan Kılıçer, şunları söyledi: "İran pazarı genel ambargonun dışında bizim ürün grubumuzda yıllardır korumacı bir yaklaşım sergiliyor. İran en çok ithalat yaptığımız ülkelerden biri, ancak buraya mobilya başta olmak üzere daha fazla ürün satmamız lazım. İran'da Türk mobilyaları kalitesiyle çok beğeniliyor. 81 milyon nüfusa sahip İran'ın alım gücü de yüksek. Irak pazarı en kolay mal sattığımız ülke ama orada da kar marjları çok düştü. Irak'taki iç karışıklıklar ihracat bağlantılarını olumsuz etkiliyor. Satın alma talebi olsa dahi güvenlik sorunları nedeniyle ürünlerin sevkiyatı konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. Rusya pazarında 2016'dan beri düşüş var. Alım güçleri düştü ve korumacılık tedbirleri var. Ama mobilya ihracatımız kesintiye uğramadan devam ediyor ve bu ülkede Türkiye'den yatırım yapan firmalar oldu. Büyük ithalatçı olduğumuz için



"Serbest
Ticaret
Anlaşmalarının
yapılması
sektörümüzün
ihracat
performansını
daha da
yukarıya
taşıyacaktır."

bu kozu kullanıp, Rus yetkililerle mobilya grubundaki ihracatımızdan rahatsızlık duymamaları gerektiğine ikna etmemiz lazım. Azerbaycan, Kazakistan ve Özbekistan önemli hale geliyor. Rusya'dan tedarik edemedikleri hammadde ve yarı mamulleri bizden alıyorlar. Siyasi ilişkilerimizin güçlendiği dönemi iyi değerlendirip, gümrük tarifelerine bizim de dahil olmamız gerektiğini düşünüyorum. Cezayir, Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşmasını yenilerken, üçüncü ülkelerle anlaşmaya Türkiye dahil edilmedi. Bunun sağlanması beklentilerimiz içindedir. Ürdün ile anlaşmamız sona erdi ve vergi oranları yüzde 40'lara çıktı. İhracatçılarımız mağdur oluyorlar. İvedilikle yenilenmesini bekliyoruz. Dünya genelinde Serbest Ticaret Anlaşmaları yaygınlaşıyor, ticaret savaşlarında Dünya Ticaret Örgütü'nün denetimleri yetersiz kalıyor. Serbest Ticaret Anlaşmalarına hız verilmesine ihtiyacımız var. Ticaret Bakanlığımız uygun bir şekilde çalışıyor ama sadece ekonomi kandanındaki gayret yeterli olmuyor."

'Bir Kuşak Bir Yol Projesi'yle Türkiye Çin'in yatırım üssü olabilir'

Başkan Kılıçer, Tarihi İpek Yolu'nu canlandırarak, Pekin'den Londra'ya kadar kesintisiz bir ticaret yolu oluşturmayı hedefleyen 'Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nin orta koridorunda yer alan Türkiye'nin kazançlı çıkacağını değerlendirdi. Bu projeye paralel olarak pazarlama ortaklığı konusunda Çinli yatırımcıların Türk firmalarla anlaşmalar yapmaya başladığını aktaran Kılıçer, "ABD'ye mal satan Çinli firmalar, gümrükleri aşmak için Türkiye'de üretim yapıp, bizim üzerimizden mal satmak istiyor. Ama mobilya havalı bir ürün. Navlun çok yüksek. Gönderilen ürünün dörtte birine mal oluyor. Doğru tanıtım yapılırsa, sunta ve MDF alanında gayet yeterli olan Türkiye, Çin'in yatırım üssü olabilir. Orman varlığımızın yanı sıra Bulgaristan ve Romanya'dan da tedarik sağlayabiliyoruz. Demiryolu ile kıtalararası ticaretin





gelişmesini amaçlayan Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nin ülkemiz mobilya sektörüne avantaj sağlayacağını düşünüyorum. Çünkü yatak kumaşı ve sünger üretiminde dünyada iyi konumdayız. Petrokimya tarafında ülkemize büyük ölçekli yatırımlar geliyor. Bizim bu ürünleri işleyip, satmamız lazım" dedi.

'En büyük sorunlarımız kayıt dışılık, finansmana erişim, nitelikli işgücü sıkıntısı'

Sektörün sorunlarını da dile getiren Başkan Kılıçer, en büyük sıkıntıların başında kayıt dışılık geldiğini, bunu önlemenin yolunun ise KDV oranını yüzde 18'den yüzde 10'a düşürmekten geçtiğini söyledi. Mobilya sektörünün diğer büyük sorununun finansmana erişim olduğunu aktaran Kılıçer, şöyle konuştu: "Mobilya üretimi işletme sermayesi düşük sektörlerden biri. Marangozluktan geldiği için büyük sermayeler yok. Eximbank kredileri var ama küçük işletmelerin bu kredilere ulaşması çok kolay olmuyor. Nitelikli işgücü konusunda da sektörümüzün sıkıntıları bulunuyor. Meslek liseleri 1990'lı yıllarda fabrika gibi çalışırdı, buralarda eğitim gören gençler fabrikalarda ustabaşı olur, kendi firmalarını açardı. Ama günümüzde meslek liseleri uygulama atölyesi gibi kullanılıyor.

Üyelerimizden isteğimiz ise yapılan eğitim ve tüm programlarımıza katılımlarını daha aktif hale getirmeleridir. Bizler onları temsilen bu görevdeyiz ve isteklerini yerine getirmek için canla başla uğraşıyoruz. Unutulmamalıdır ki ihracat pazar araştırmaları ve yapılan programların hepsinin bir yatırım olarak görülmesi ve devamlı yapılması gereklidir."

2019 YILI DOLU DOLU GEÇTİ

AKAMİB Başkanı Refik Onur Kılıçer, 2019 yılında yürüttükleri faaliyetleri şu şekilde anlattı: "AKAMİB olarak ihracatçılarımızın sorunlarına çözüm bulmak ve ihracatımızın artırılması ve geliştirilmesi konularında çalışmalar yürütüyoruz. Bu kapsamda Kayseri'de Uluslararası Rekabet Gücünün Artırılması ve İhracatının Desteklenmesi Projesi'ni yürütüyoruz. Projemiz için de geçen şubat ayında Hedef Pazar Analizi ve Trade Map Eğitimi gerçekleştirdik. Eğitim sayesinde paydaş firmalar hedef pazarlarına ve ürün kodlarına göre çalışmalar yapabilecekler. İngilizce, İspanyolca ve Fransızca olmak üzere üç dilde tanıtım kataloğu, tanıtım filmi ve broşürler hazırladık. Projemize dahil olan firmaların tanıtım ve faaliyetlerinin yer aldığı web sitemiz yayına girdi.

Ur-Ge firmalarımızın katılımıyla Fransa'nın başkenti Paris'e sektörel ticaret heyeti faaliyeti düzenledik. Katılımcı firmalarımız Fransız mobilya ve mobilya yan sanayi firmalarıyla Fransa'da yeni iş birlikleri kurma şansı elde etti. Ur-Ge firmalarımız ABD'de gerçekleştirilen ve dünyanın en büyük mobilya fuarı olarak gösterilen High Point Market Mobilya fuarına ziyarette bulundu. 2020'de Güney Amerika, Afrika ve Avustralya gibi uzak pazarlara erişim için çalışmalarda bulunacağız. Firmalarımızın ihtiyaç duyacağı konularda eğitim ve danışmanlık faaliyetleri yürüteceğiz.

Kereste ve Palet Ur-Ge projemiz kapsamında KKTC'ye sektörel ticaret heyeti gerçekleştirdik. Heyet programı kapsamında kereste palet sektörü öncüsü ihracatçı firmalar, KKTC'li firmalara ziyaretlerde bulundular, ikili görüşmeleri yaptılar. Projemiz kapsamında gerçekleştirilen eğitim ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri sayesinde ihracata başlayan ve ihracat pazarlarını genişleten firmalarımız oldu.

ABD'nin Las Vegas kentinde mutfak ve banyo mobilyaları ürün gruplarında dünyanın kendi alanında en geniş katılımlı fuarı olan KBIS Mutfak ve Banyo Endüstrileri Fuarına info standlı katılım sağladık. 2020 için milli katılım aldığımız fuara bu yıl sektörümüzden öncü firmalarla beraber katılacağız. Ayrıca AKAMİB olarak info standımızda bu yıl Türk mobilyasında farkındalık yaratmak üzere tanıtıcı faaliyetler yapacağız. İtalya'nın Milano kentine sektörel ticaret heyeti düzenledik, firmalarımızın İtalyanlarla güçlü ortaklıklar edinmesini sağladık. Faaliyet kapsamında Salone Internazionale Del Mobile İSALONİ 2019 fuarını ziyaret ettik. Almanya'nın Hannover kentindeki Ligna Plus Ahşap Makinaları Fuarı'na inceleme heyeti düzenledik. Hindistan'ın Mumbai kentine sektörel ticaret heyeti faaliyeti gerçekleştirdik. Aynı zamanda IIFF Mumbai Mobilya Fuarı'nı da ziyaret ettik."

"AKAMİB olarak ihracatçılarımıza yeni ufuklar açmak için çaba gösteriyoruz"

ADANA, BANGLADEŞ PAZARINA AÇILMAYA HAZIRLANIYOR

Güney Asya'nın 160 milyon nüfuslu ülkesi Bangladeş'in Ankara Büyükelçisi M. Allama Siddiki, Adana ile Bangladeş arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek ve ikili görüşmelerde bulunmak üzere Adana Sanayi Odası'nı (ADASO) ziyaret etti. Büyükelçi Siddiki'yi konuk eden ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, "Adana olarak geçen yıl 7,2 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz Bangladeş ile ticaret ve yatırım imkanlarının geliştirilmesinin önemli olduğuna inanıyoruz" dedi.

Küresel ölçekte birçok tekstil markasının üretimini gerçekleştiren, inşaat, sağlık, turizm, gıda, ilaç gibi farklı sektörlerde yatırımcı bekleyen Bangladeş'in Ankara Büyükelçisi M. Allama Siddiki, beraberinde Bangladeş



Büyükelçiliği Müsteşarı Rais Hasan Sarower, Adana Fahri Konsolosu Mehmet Reşit Özmen ile birlikte ADASO'ya konuk oldu.

Kıvanç'tan Bangladeşli yatırımcılara davet

Ziyarette iki ülke arasındaki ticari ilişkiler ve işbirliklerinin daha da geliştirilmesini temenni eden ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, Adana ve Bangladeş arasındaki ihracat hacmini değerlendirdi. Kıvanç, "2017 yılında Adana'dan Bangladeş'e 2 milyon 397 bin dolar ihracat yaptık. 2018 yılında ise bu rakam 7 milyon 216 bin dolar seviye-

lerine çıktı. İhracat oranımızın artması bizleri mutlu etti ama yeterli değil. İki ülke arasındaki iş birliği ve yatırım imkanlarının geliştirilmesinin önemli olduğu inancındayım" dedi. Çukurova bölgesinin sahip olduğu güç ve birikimle Türkiye'nin ikinci büyük yatırım ve üretim merkezine dönüştüğünü vurgulayan Kıvanç, "Çukurova, verimli toprakları, köklü sanayi geçmişi, güçlü modern altyapısı, eşsiz coğrafi konumu, yüksek yaşam kalitesiyle yerli ve yabancı yatırımcılara büyük avantaj sunmaktadır. Bangladeşli yatırımcıları ilimizde görmek istiyoruz" diye konuştu.

16 ÜLKEYE BÜYÜKELÇİ ATANDI

Cumhurbaşkanlığı Atama Kararname'si'ne göre 15 büyükelçi merkeze alındı, 16 ülkeye büyükelçi atandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla yayımlanan karara göre, Ürdün Büyükelçisi Murat Karagöz, Guatemala Büyükelçisi Süleyman Gökçe, Türkmenistan Büyükelçisi Mustafa Kapucu, Cezayir Büyükelçisi Mehmet Poroy, Sri Lanka Büyükelçisi Tunca Özçuhadar, Belarus Büyükelçisi Kezban Nilvana Darama, Estonya Büyükelçisi Hayriye Kumaşcıoğlu, Çad Büyükelçisi Erdal Sabri Ergen, Dominik Büyükelçisi Didem Ela Görkem Gökçe, Şili Büyükelçisi Gülün Dinç, Vietnam Büyükelçisi Akif Ayhan, Bangladeş Büyükelçisi Devrim Öztürk, Kazakistan Büyükelçisi Nevzat Uyanık, Kuzey Makedonya Büyükelçisi Tülin Erkal Kara ile Gambiya Büyükelçisi İsmail Sefa Yüceer merkeze alındı. Bu suretle boşalan Ürdün Büyükelçi-



liğine İsmail Aramaz, Guatemala Büyükelçiliğine Andlaşmalar Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Erkan Aytun, Türkmenistan Büyükelçiliğine Togan Oral, Cezayir Büyükelçiliğine Mahinur Özdemir Göktaş, Sri Lanka Büyükelçiliğine Güney Asya Genel Müdür Yardımcısı Rakibe Demet Şekercioğlu,

Belarus Büyükelçiliğine Araştırma Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Özcan, Estonya Büyükelçiliğine İkili Siyasi İşler Genel Müdürü Süleyman İnan Özyıldız, Çad Büyükelçiliğine Kemal Kaygısız, Dominik Büyükelçiliğine Uluslararası Hukuk İçtihatları Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Kebapcıoğlu, Şili Büyükelçiliğine Amerika Genel Müdür Yardımcısı Gülcan Akoğuz, Vietnam Büyükelçiliğine Denizcilik, Havaacılık ve Hudut Genel Müdür Yardımcısı Haldu Tekneci, Bangladeş Büyükelçiliğine Çok Taraflı Ekonomik İşler Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Osman Turan, Kazakistan Büyükelçiliğine Ufuk Ekici, Kuzey Makedonya Büyükelçiliğine Doğu Asya Genel Müdür Yardımcısı Hasan Mehmet Sekizkök, Gambiya Büyükelçiliğine ise İslam İşbirliği Teşkilatı, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı ve Gelişen 8 Ülke Teşkilatı Genel Müdür Yardımcısı Tolga Bermek atandı. Kararnameyle, boş bulunan Gabon Büyükelçiliğine ise Batı Afrika Genel Müdür Yardımcısı Nilüfer Erdem Kaygısız'ın ataması gerçekleştirildi.

ERDEMLİ LAMAS LİMONU TESCİLLENDİ

Mersin'in Erdemli İlçesi'nde üretilen dünyaca meşhur 'Lamas' limonu coğrafi işaret tescil belgesi aldı.

Türkiye'nin limon deposu sayılan Mersin'in Erdemli İlçesi'nde yetiştirilen ve uygun koşullarda aylarca depolanabilen Lamas limonuna, Türk Patent ve Marka Kurumu'nca (TÜRKPATENT) coğrafi işaret tescil belgesi verildi.



Erdemli İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü'nün girişimleri, sivil toplum kuruluşlarının destekleriyle alınan tescil belgesi tanıtım toplantısı Erdemli Ticaret ve Sanayi Odası salonunda yapıldı. Erdemli Kaymakamı Avni Kula, coğrafi işaret tescil belgesi ile 'Lamas' limonunun marka değerinin artacağını söyledi. Kula, "Önemli olan hem üretmek hem de ürettiğimiz üründen daha fazla gelir sağlamak. Coğrafi ürün tescili almak bunu sağlayacak. Tanınırlığını, bilinirliğini arttıracak. Marka değeri sağlayıp aynı ürün daha fazla fiyata satılacak. Bu önemli bir başarı" dedi.

Erdemli'nin yıllık limon rekoru 392 bin ton

Erdemli İlçe Tarım ve Orman Müdürü Mesut Yıldız ise limon üretimiyle ilgili detaylı bilgiler aktararak, "Ülkemizin yıllık limon üretiminin yaklaşık 656 bin ton ile yüzde 60'ını Mersin ilimiz karşılamaktadır. Mersin'deki üretimimizin de yaklaşık 392 bin tonu ile yüzde 50'sinden fazlası Erdemli ilçemizde üretilmektedir" diye konuştu. Törenin devamında Erdemli Kaymakamı Avni Kula tarafından Lamas limonu coğrafi işaret tescil belgesi Erdemli İlçe Tarım ve Orman Müdürü Mesut Yıldız'a takdim edildi.

YERLİ PAMUK TOHURLARI 7 ÜLKEYE İHRAÇ EDİLİYOR

Hatay'da kurdukları Ar-Ge Merkezi'nde 60'ın üzerinde yerli tohum geliştiren Progen Tohum, yıllık ürettiği 10 bin ton pamuk tohumunun yaklaşık yüzde 30'unu 7 ülkeye satıyor. Pamuk, soya, buğday ve arpa gibi 60'ın üzerinde tohum çeşidi geliştiren Progen Tohum, 8 pamuk tohumu çeşidiyle hem yurt içinde hem de yurt dışında önemli bir pazar ağına ulaştı. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özbuğday, "Pamuk tohumculuğunda çok önemli bir verim artışının sağlanmasının yanı sıra çok önemli bir kalite artışı da gerçekleşti. Yüzde 40 civarında olan çirçir randımanı, bugün yüzde 46'ya yükseldi. 60'ın üzerinde geliştirilen çeşidin 11'i verim ve kalite şampiyonu olarak tescil edildi" dedi. Özbuğday, başarının temelinde ıslah çalışmalarının yanında çeşit adaptasyon çalışmaları ve ürünlerle ilgili uygun üretim tekniklerinin belirlenmesi olduğunu kaydetti.



MİLLİ PATATES ÇEŞİTLERİ 'LEVENTBEY' VE 'MURATBEY'

Niğde'de 2005 yılından bu yana yürütülen ıslah çalışmalarıyla geliştirilen ve tescillenen tohumluk 10 yerli patates çeşidinden ikisinin özel sektöre satışı yapıldı. Patates Araştırma Enstitüsü Müdürü Uğur Pırlak, enstitüde düzenlenen törende, Tarım ve Orman Bakanlığının desteğiyle sürdürülen ıslah çalışmalarını neticesinde ilk patates çeşitlerinin 2015'te tescil edildiğini söyledi. Şu ana kadar yerli 10 patates çeşidini ülke tarımına kazandırdıklarını belirten Pırlak, "Geçen yıl Türkiye'de ilk kez 4 çeşidimizin özel sektöre devir işlemlerini gerçekleştirmiştik. Bu yıl yine 2 yerli ve milli patates çeşidi 'Leventbey' ve 'Muratbey'in özel sektöre devir işlemlerini gerçekleştiriyoruz. Söz konusu çeşitlerimizin depo dayanıklılıkları oldukça yüksek, verimli, orta erkenci grupta yer alan, pazarlanabilir yumru oranı yüzde 94'tür. Bu çeşitlerimizin de devreye girmesiyle üreticilerimizin maliyetleri oldukça düşecek" dedi.



MERSİN AR-GE PROJE PAZARI'NDA 31 PROJE YARIŞTI

Mersin Üniversitesi'nin (MEÜ) organizasyonu ile bu yıl 12'ncisi düzenlenen Ar-Ge Proje Pazarı 2019'da sergilenmeye değer görülen 31 proje arasında dereceye girenlere ödülleri verildi.

TÜBİTAK tarafından desteklenen ve MEÜ Prof. Dr. Uğur Oral Kültür Merkezi'nde 'Projeler Yatırımcıyla Buluşsun, Hayat Bulsun' sloganıyla gerçekleştirilen proje pazarında, biyomedikal, biyoteknoloji, çevre, gıda, tarım, makine, elektrik ve elektronik teknolojileri ile

güçlü projeler sergilendi. Proje sahipleri, yatırımcılar, müşteriler, mentor ve danışmanlar bir araya gelip görüşmeler yaptı. Üç gün süren sergilemenin ardından aynı merkezde düzenlenen törende ödüller sahiplerini buldu. Ar-Ge Proje Pazarı 2019'da birincilik ödülü Ali Baran Narin, Aşkın Nur Suvar ve Okan Coşar tarafından hazırlanan 'Silika Nano Partiküller Malzemelerde ve Tekstil Ürünlerinde Hidrofobik Yüzey Oluşturma Projesi'ne verildi.

Ödülleri veren Rektör Prof. Dr. Ahmet Çamsarı, bu tarz organizasyonların Ar-Ge bilincinin Türkiye'de olgunlaşması ve yayılmasında büyük katkı sağladığını belirtti. Çamsarı, "Bizlerin yapması gereken, hiç durmadan pratikte hayata geçecek yeni ve orijinal fikirler üretmektir. Ülke olarak bunun değerini çok iyi anladık. Yeni fikirlerimizle yerli üretimimiz ne kadar artar ise dışarıda o kadar güçlü ve söz sahibi oluruz. Üniversiteler, teknoparklar ve girişimcilik merkezleri bu anlamda çok önemli" diye konuştu.

TÜRK CUMHURİYETLERİ'NE 5 YILDA 24,5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Türkiye, 2014-2018 yılları arasında Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri'ne 24 milyar 519 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlenen Türk Dili Konuşan Ülkeler İşbirliği Konseyi (Türk Konseyi) Devlet Başkanları 7. Zirvesi, Türkiye'nin üye ülkelerle ticaret hacmini yeniden gündeme getirdi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Türkiye'den 2014-2018 döneminde aralarında Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve Kırgızistan'ın bulunduğu üye ülkelere toplamda 24 milyar 519 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

En çok ihracat Azerbaycan'a

Ülkeler bazında değerlendirildiğinde en



fazla ihracat yapılan ülke 8 milyar 889 milyon dolarla Azerbaycan oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Türkmenistan 6 milyar 835 milyon dolar, Kazakistan 3 milyar 792 milyon dolar, Özbekistan 3 milyar 256 milyon dolar ve Kırgızistan 1 milyar 745 milyon dolarlık ihracatla izledi. Türki-

ye'den yapılan toplam ihracat rakamlarına bakıldığında ise 2014'te 7 milyar 107 milyon dolar, 2015'te 5 milyar 289 milyon dolar, 2016'da 3 milyar 992 milyon dolar, 2017'de 4 milyar 164 milyon dolar ve 2018 yılında 3 milyar 965 milyon dolar ihracat gerçekleşti.

'GÜÇ BİRLİĞİ YAPTIK, KOMŞULARIMIZI TÜRK YUMURTASINA DOYURDUK'



34 yıl önce 12 yumurta üreticisinin kooperatif mantığıyla kurduğu, günümüzde 38 ortağa ulaşan Kayseri Tavukçuluk Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de (Kaytaş) 14 yıldır Genel Müdürlük görevini yürüten Ahmet Behiç Salt, yılda ortalama 273 milyon adet yumurta ihraç ederek Ortadoğu, Balkanlar ve Türki Cumhuriyetleri'ni Türk yumurtasına doyurdu. Entegre tesis özelliği taşıyan Kaytaş'ın sektöre yön veren firmalar arasında yer almasında, yılda 19 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmesinde etkin rol oynayan Ahmet Behiç Salt, başarılarının sırrının güç birliği olduğunu vurguladı.

AKİB Aktüel dergimizin "Duayen İhracatçılar" serisinin bu ayki konusu yumurta sektörüne yön veren firmalardan Kayseri Tavukçuluk Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Kaytaş) Genel Müdürü Ahmet Behiç Salt. Kayseri doğumlu olan Ahmet Behiç Salt, kendini "Hem alaylı, hem mektepli" olarak tanımlıyor. Çalışma hayatına çocuk yaşta atılmış, yaşlıları top peşinde koştururken, o İstanbul Sultan Hamamı'nda müşteri karşılamayı, çeki, senedi, ambarında mal takibini öğrenmiş. Gençlik yıllarında sakız ve gofret satarak ticaret hayatına atılan Ahmet Behiç Salt, 32 yıl önce memleketi Kayseri'ye dönüş yapmış. Yumurta sektörüyle Maysu Yem'de satış şefi olarak çalışmaya başladığı yıllarda tanışmış. Bu firma kapanınca Kaytaş'ın yem fabrikasına müdür unvanıyla, terfi alarak geçiş yapan Ahmet Behiç Salt, 2005 yılından beri Kaytaş Genel Müdürlüğü görevini sürdürüyor.

'Omuz omuza vererek büyüdük'

Kaytaş'ın temellerinin 1985 yılında atıldığını ve Kayseri bölgesinde faaliyet gösteren 12 yumurta üreticisinin güç birliği

yapmasıyla kurulduğunu belirten Ahmet Behiç Salt, 34 yıllık maziye sahip şirketin günümüzde 38 ortaklı olarak sektöre yön veren firmalar arasında yer aldığını söyledi. 22 yıl önce Kaytaş ailesine katıldığını, son 14 yıldır da Genel Müdür unvanıyla Kayserili yumurta üreticilerinin alın teri ve emeğinin daha fazla değer bulması için gayret gösterdiğini belirten Salt, "Kayserili yumurta üreticilerinin kooperatif mantığıyla, omuz omuza vererek kurup, büyüttüğü Kaytaş A.Ş., damızlık, kuluçka tesisi, yem fabrikası, yumurta üretim tesisleri ve pazarlama birimleriyle entegre bir tesis özelliği taşıyor. Toplam 2 milyon 250 bin adet tavuk kapasitesi ile bölgenin en büyük yumurta üreticisiyiz. Şirket olarak 130 personelimiz var. Ortaklarımızın çiftliklerinde çalışanlarla birlikte 750 kişiyi buluyoruz. Kayseri ekonomisine ciddi bir katkı sağladığımızı söyleyebilirim. Önceki yıl 19,5 milyon dolar civarında ihracatımız oldu. Geçen sene sayı olarak daha fazla yumurta ihraç etmemize rağmen, fiyatın düşük olması nedeniyle o rakamları yakalayamadık. Ama mücadeleden de hiçbir zaman kaçmadık" dedi.





'İhracat serüveni Azerbaycan'la başladı'

Kayaş'ın ihracat serüveninin sıkıntılı başladığını, ancak korumacılık duvarlarını yıka yıka ilerlediklerini ve Ortadoğu, Balkanlar ve Türki Cumhuriyetleri'ne yumurta ihraç ederek, Türkiye'ye döviz kazandırdıklarını anlatan Salt, "İlk ihracatımızı Azerbaycan'a gerçekleştirdik. Çok zor bir süreçten geçtik o dönemde. Ek vergiler ve korumacılık önlemleri bizlere türlü türlü sıkıntı yaşattı. Ama pes etmedik. İhracatımızı İsrail, Romanya ve Gürcistan'la devam etti. Irak arka bahçemiz gibi oldu. Son zamanlarda Suudi Arabistan ve Afganistan'a ihracat yapıyoruz. Yumkay, Yeşilhisar ve Kayaş yumurta olarak üç marka ile ihracat yapıyoruz. Her ülkenin kendine göre korumacılık tedbirleri değişiyor. Yüzde 35 gümrük vergisine tabi olmamız bizim için zarar demek. Mesela, Irak'a ihracatımızda TIR başına 11 bin dolar vergi alınıyor. Zorlanıyoruz açıkçası. Ama pes etmiyoruz, mücadelemizi sürdürüyoruz" diye konuştu.

'Irak'a alternatif pazarlar: Afrika ve Balkanlar'

Yumurta sektörünün en büyük ihracat pazarı olan Irak'taki tüccarların düşük fiyatla tedarik sağlamaya yönelik girişimlerine karşı fazla direnç gösteremediklerini aktaran Salt, bu ülkeye Ukrayna üzerinden ithalat yapıldığından dolayı da sıkıntıların bitmek bilmediğini dile getirdi. Salt, Irak merkezi hükümetinin 3

Mayıs'tan itibaren korumacılık önlemleri altında 473 farklı ürüne ithalat yasağı getirmesinin de ticari mantıkla izahının pek mümkün olmadığını, alternatif pazarlara yoğunlaşarak çıkış yolu aradıklarını kaydetti.

Türkiye'nin yumurta ihracatının yüzde 10'unu Kayaş olarak gerçekleştirdiklerini, iç pazarda nakliye avantajıyla Kayseri ve çevre illerde önde olduklarını ifade eden Salt, Ortadoğu coğrafyasındaki iç karışıklıklar nedeniyle yeni pazar arayışlarını Afrika kıtasında ve Balkanlarda sürdürdüklerini anlattı. Salt, "Kayaş'taki hizmetimin yanı sıra Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) yönetiminde sayman üye olarak görevim var. Bu bakımdan ihracattaki gelişmeleri yakından takip etme, istişarelerde bulunma imkanı buluyoruz. Hedef pazar olarak belirlediğimiz Afrika, bakir gibi görünse de oralarda da korumacılıkla karşılaşacağımız kesin. Ama kararlıyız, bu kıtaya bir ülkeden girdiğimizde arkası gelecektir. Ayrıca Arnavutluk ve Kosova'da yeni pazarlar bulmaya çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

'Genç girişimciler ortak hedef belirleyip, birlikte hareket etsinler'

İhracata yeni başlayan girişimcilere tavsiyelerde bulunan Ahmet Behiç Salt, şunları söyledi: "Aynı sektörde faaliyet gösteren işletme sahiplerinin güçlerini birleştirmelerini öneririm. Kendimizden örnek verirsek, Kayaş'ı oluşturan 38

ortağımızın her biri üretimlerini ayrı ayrı yapıp, bireysel olarak pazarlama ve ihracatla uğraşsaydı, türlü türlü sıkıntılarla boğuşacaklardı ve o zaman da bugünkü başarıyı yakalayamazdık. Toplu hareket etmeseydik, tüccarlar piyasa koşullarını kendi lehinde kullanır ve üretici firmalar emeğinin karşılığını almakta zorlanırdı. Biz gücümüzü birleştirdik. Her hafta ortalama 15-20 TIR arasında yumurta ihracatımız var. Girişimcilere önerim, ortak hedef belirleyip, birlikte hareket etmeleridir."

'Yabancı dil öğrenin, iletişime açık olun, soru sormaktan korkmayın'

Salt, "Her zaman büyük fotoğrafı görmemizde fayda var. Bu ülke bizim. Ülkemizin büyümesi, kalkınması için gayret göstermeliyiz. Genç arkadaşlarımızın özellikle dil konusunda kendilerini yetiştirmeleri lazım. Faaliyet gösterdikleri sektörlerin paydaşlarıyla iletişimlerini güçlü tutsunlar. Soru sormaktan çekinmesinler. Kendi sektörümüzden örnek verecek olursam, veterinerlik fakültesi ve ziraat fakültesi öğrencileriyle sık sık toplantılar yapıyoruz. Üretim ve pazarlama konularında söyleşilerimiz oluyor. Gençlerin geleceğine ışık tutma adına, bilgi ve deneyimlerimizi paylaşıyoruz" dedi.



KİTAP FUARI MERSİN'DE EDEBİYAT ŞÖLENİ YAŞATTI

Mersin'in en görkemli kültür etkinliği sayılan Mersin 5. Kitap Fuarı, 150 yayınevinin katılımı ve 300'ün üzerinde yazarın imza günü ve söyleşileriyle edebiyat şöleni yaşattı. Yenişehir Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen fuarda polisiye öykü ve romanların güçlü kalemi Ahmet Ümit onur konuğu oldu. Her yaşa uygun roman, çizgi roman, kurgu, şiir ve ders kitaplarının sergilendiği fuarı 9 günde yaklaşık 150 bin kitap-sever ziyaret etti.

Teması 'Akdeniz ve Edebiyat' olan fuarın açılışında konuşan Mersin Valisi Ali İhsan Su, kentin eğitim, turizm, sağlık, tarım ve kültür alanlarında önemli faaliyetlere ev sahipliği yaptığını belirterek, kitap fuarının da bunlardan en önemlisi olduğunu vurguladı. Mersin'de fuar sayısının artmasıyla birlikte kente ayrı bir hareketlilik geldiğini ifade eden Ali İhsan Su, "Kitabın insan hayatında çok önemli bir yeri var. İnsanlık tarihi boyunca bilgi edinmenin temel kaynağını kitaplar oluşturmuştur. Bilgileri kitaplar vesilesiyle yeni nesillere aktarıyoruz. İşte bunlar kitabın önemini açık bir şekilde ortaya koyuyor. Bu nedenle kitaplar hayatımızın en önemli parçasıdır. Kitap okumaya özel vakit ayırmalıyız" diye konuştu.



KAYSERİ'NİN BİLİNMEYEN LEZZETLERİ GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Bir kaşığa 40 tane sığan mantısı, pastırması, sucuğu, yağlaması, çemeni gibi bir çok lezzeti bulunan Kayseri, gastronomi turizminden hak ettiği payı almak amacıyla harekete geçti. Bu kapsamda Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nce düzenlenen Gastronomi Turizmi Çalıştayında ünlü şefler kente özgü lezzetleri vitrine çıkardı. Ünlü İtalyan şef Danilo Zanna'nın "Buon Appetito – Bir İtalyan Şefin Türk Mutfağına Yolculuğu" başlıklı konuşması, ünlü yemek yazarı Sahrap Soysal'ın "Kayseri'nin Unutulan Ev Yemekleri", usta kasap Cüneyt Asan'ın pastırma şovu ile şef Murat Bozok ve Hülya Tiritoğlu'nun "Kayseri Mutfağı" atölyesi büyük ilgi gördü. Eyüp Kemal Sevinç, Yunus Emre Akkor, Ebru Baybara Demir gibi gastronomi dünyasının

önemli şefleri ilgiyle dinlendi. "Gastronomi Turizmi ve Kültürel Miras", "Bir Ürün Olarak Gastronomi Turizmi: Özgünlük ve Değer Yaratma, Yerel Ürünlerin Markalaşması", "Geleneksel Mutfak Mı Yaratıcı Mutfak Mı?" başlıklı oturumlarda Kayseri mutfağının ve gastronomik zenginliğinin nasıl öne çıkarılması konusunda yapılması gereken program ve çalışmalar belirlendi.



LEZZET DİYARI HATAY'DA GASTRONOMİ ÇALIŞTAYI



Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu (UNESCO) tarafından gastronomi alanında "Yaratıcı Şehirler Ağı"na dahil edilen Hatay'da "Gastronomi Çalıştayı" düzenlendi.

Kentin yemek kültürünün ve çeşitlerinin yanı sıra lezzetlerinin de en iyi şekilde tanıtılıp pazarlanması amacıyla Hatay Arkeoloji Müzesi Konferans Salonu'nda düzenlenen çalıştayda yörenin tarihi ve kültürel zenginliğine de vurgu yapıldı. İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü ve Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı'nın işbirliğinde düzenlenen çalıştayın açılışında konuşan Hatay Valisi Rahmi Doğan, "Hatay'ın lezzetleri tartışmasız, onda hiç kimsenin şüphesi yok. Hatay isminin büyük bir imajı var. Dışarıdaki imajı, içerideki imajından bence daha kuvvetli, Hatay'ı görmemiş insanlara, Hatay denildiğinde ilk akıllarına gelen şey Hatay'ın lezzetli yemekleri oluyor. Bu gerçekten büyük bir değer" dedi.

MİP, OPERASYON KABİLİYETİNİ ARTIRDI



Gerçekleştirdiği 1.1 milyar dolar yatırımla limanın operasyon kabiliyetini geliştiren Mersin Uluslararası Limanı (MIP), 2018'de elleçlenen konteyner hacmiyle Türkiye'nin en büyük konteyner limanı oldu. MIP, bu yılın ekim ayında kaydettiği 175 bin 857 TEU konteyner iş hacmi ile yeni bir Türkiye rekoru kırdı.

'Aynı anda 30 gemiyi ağırlayabiliyoruz'

MIP Genel Müdürü Johan Van Daele,

"Türkiye'de lider konumda olan limanımız, ülkemizin sanayi kentlerinin yanı sıra Irak, KKTC, Orta Asya ve Suriye gibi komşu ülkelerle bağlantılı. 2.6 milyon TEU konteyner ve 30 milyon tonun üzerinde yük kapasitesine sahip limanımızın, 3 bin 370 metre uzunluğundaki rıhtımlarında aynı anda 30 gemiyi ağırlayabiliyoruz. 112 hektar alana donatılmış limanımızda 12 rıhtım vinci ve zengin ekipman parkıyla tüm yük çeşitlerine hizmet veriyoruz. Sektördeki rekabet gü-

cümüzü artıracak inovatif projeler geliştirmeye çalışıyoruz" dedi.

Sosyal sorumluluk yaşam biçimi

Bir yandan dünya limanları arasındaki konumlarını güçlendirirken diğer yandan Türkiye'nin kalkınmasına katkı sağlayacak projeleri desteklediklerini anlatan Daele, "Her alanda gelişmişliği yakalamak amacıyla sosyal sorumluluk projelerinin de destekçiyiz. Çünkü bu bizim kurumsal kültürümüzün bir parçası. Yaşadığımız bölgeye destek olmak amacıyla birçok sosyal sorumluluk projesini destekledik. 'Viyana'dan Mersin'e Sanat Köprüsü, Eski Köye Yeni Adet, Anneler Okulu, Onarımı Bizden Okuması Sizden, Engelime El Ver, MIP Çocuk Müzik Okulu, Geri Dönüşüm Çocuk Parkı' gibi ses getiren projelerimizle dikkat çekiyoruz. Ayrıca 2019 yılında inşasına başladığımız 'Mersin Uluslararası Limanı İlkokulu' projesi ise 2020 yılında tamamlanacak" diye konuştu.

TÜRK DİZİLERİ 146 ÜLKEYE İHRAÇ EDİLDİ

ABD'den sonra en fazla dizi ihraç eden ülke olan Türkiye, bugüne kadar 150'den fazla televizyon dizisini Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya, Afrika, Kuzey ve Güney Amerika'da toplam 146 ülkede izleyiciyle buluşturarak 500 milyon dolar gelir sağladı.

Geçen yıl itibarıyla Türk dizilerinin ihracat tutarı 500 milyon dolara ulaşırken, "Muhteşem Yüzyıl", "Kara Para Aşk", "Kuzey Güney", "Karadayı", "Öyle Bir Geçer Zaman ki", "Adını Feriha Koydum", "Gümüş", "Fatmagül'ün Suçu Ne", "Ezel", "Aşk-ı Memnu", "Diriliş Ertuğrul" ve "Kara Sevda" dizileri en fazla gelir getiren yapımlar oldu. Türk yapımı diziler Rusya'dan Çin'e, Kore'den Latin Amerika'ya 700 milyondan fazla izleyicinin ilgisine karşılaştı. En çok ülkeye ihraç edilen "Muhteşem Yüzyıl" dizisi, 70 ayrı ülkede 500 milyondan fazla seyirciye ulaştı. Çarpıcı senaryolarıyla yaklaşık iki saat boyunca izleyiciyi farklı dünyalara sürükleyen ve kendi özgün müzikleri olan Türk dizilerinin en çok satıldığı ve izlendiği ülkeler arasında Şili, Meksika ve Arjantin göze çarptı.



Yurt dışına ilk satılan dizi 1975 yapımı Aşk-ı Memnu

Uluslararası alanda ihraç edilen ilk Türk dizisi, 1981'de Fransa'ya satışı yapılan 1975 yapımı TRT dizisi "Aşk-ı Memnu" oldu. İlk bölümü 1999'da yayımlanan "Deli Yürek" Kazakistan'a satılırken, Türk dizilerinin Arap dünyasındaki popülaritesi ise 2008'de büyük artış gösterdi. Halit Ergenç ile Bergüzel Korel'in rol aldığı "Binbir Gece" dizisi, gösterildiği 80'e yakın ülkede reytingleri alt üst ederek global anlamda ilgi uyandıran ilk dizi oldu. "Muhteşem Yüzyıl" dizisi, Orta Doğu'da elde ettiği başarının dışında Japonya dahil birçok ülkede gösterime girerek, 500 milyonun üzerinde izleyiciye ulaştı.



ADANA VE MERSİN'E FACEBOOK İSTASYON KURULUYOR

İşletmelerin sosyal medya aracılığıyla küresel pazarlara ulaşmasının önünü açacak Facebook İstasyon Bölgesel Topluluk Merkezi'nin Adana ve Mersin'de de kurulması için protokoller imzalandı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Facebook ve Habitat Derneği işbirliğinde yürütülen proje kapsamında ilk protokol Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Zeki Kıvanç ve Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır arasında imzalandı.

Törende konuşan ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ile girişimcilerin dijital dönüşümünü destekleyerek küresel pazarlara ulaşmalarını amaçlayan Adana Facebook İstasyon Bölgesel Topluluk Merkezi'nin paydaşı olmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirtti. Facebook İstasyon'un Adana Sanayi Kampüsü içinde yer alacağını kaydeden Başkan Kıvanç, "Günümüzde artık dijital araçları doğru kullanan şirketler dünyanın dört bir yanındaki fırsatlara ve potansiyel müşterilere bir tık uzaktalar" dedi.

"Girişimcilik Limanı'nda hizmet verecek"

Daha sonra Mersin'e geçen Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Başkanı Ayhan Kızıltan ile Mersin Facebook İstasyon Bölgesel Topluluk Merkezi'nin kurulumu için protokol imzaladı. Mersin Üniversitesi Girişimcilik Limanı çatısı altında hizmet vermesi planlanan istasyonun



protokol imza töreninde konuşan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan, "Teknolojiyi yaygınlaştırıp üretmemiz halinde dijitalleşmiş oluruz. Aksi halde kullanıcı olmaktan öteye geçemeyiz. Mersin Üniversitemizin de teknoloji yazılımlarını geliştirme yönünde insan yetiştireceğini biliyorum" dedi.

Dijitalleşmeye odaklı ekonomi

Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır ise üç ortaklı projenin yürütücüsü olduklarını belirtip, 7 ilde Facebook Bölgesel Topluluk Merkezi'nin kurulmasını planladıklarını söyledi. Hazır, "Facebook İstasyon bireyleri, toplulukları ve işletmeleri bir araya getirerek onların büyümek için ihtiyaç duydukları becerilere, kaynaklara ve bilgilere erişmelerine yardımcı olmayı amaçlıyor. İstasyon, Türkiye toplumunun ve ekonomisinin dijitalleşmesine odaklanan bir dizi farklı eğitime, programa ve atölye çalışmasına ev sahipliği yapacak. Farklı sosyal grupların ve toplulukların bir araya gelerek fikir paylaşımında bulunabilecekleri ve çalışabilecekleri fiziksel bir alan olmayı hedefliyor" dedi.



AHBİB'DEN CEZAYİR'E TİCARET HEYETİ

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), Türkiye'nin 2018 yılında 2 milyar düzeyinde ihracat gerçekleştirdiği Cezayir'e ticaret heyeti gezisi düzenledi. Pazar payının artırılması ve her iki ülkeye yönelik iş ve yatırım imkanlarının oluşturulması amacıyla düzenlenen gezide yer alan AHBİB üyesi 8 firmanın yöneticileri, Cezayirli ithalatçılarla ikili görüşmeler (B2B) yaptı.

Ticaret heyet gezisini değerlendiren AHBİB Başkanı Hüseyin Arslan, Cezayir'e ihracatı istikrarlı bir şekilde arttırdıklarını belirtip, "AHBİB olarak Cezayir'e 2016'da 3,4 milyon, 2017'de 3,55 milyon, geçen yıl 12,5 milyon dolar ihracat yaptık. 2019'u da 15 milyon dolar civarında kapatacağız. İhracatımızın artarak devam etmesi için çalışıyoruz. Heyetimiz, bakliyat ağırlıklı olmak üzere 58 alıcı firmayla verimli görüşmeler gerçekleştirdi. Büyük toptancı firmalarını ve süpermarketleri ziyaret eden heyetimiz pazar araştırması da yaptı" şeklinde konuştu.

AKAMİB, HİNDİSTAN'I RADARINA ALDI

Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB), 1,4 milyarlık nüfusuyla dünyanın en kalabalık ikinci ülkesi olan Hindistan'ı radarına aldı. 10 firmanın katılımıyla Hindistan Uluslararası Mobilya Fuarı'na (IIF) çıkarma yapan AKAMİB heyeti, eş zamanlı olarak mobilya ve mobilya yan sanayi sektörel ticaret etkinliği düzenledi. Admer Mobilya, Erika Mobilya, Bildircin Mobilya, Dovi Mobilya, Arkopa, Kilim Mobilya, Ofisbazaar, W Klasik Mobilya, Sarus Mobilya ve Dalgıç Orman Ürünleri'nin temsilcileri, oturma odası mobilyalarından yemek odası masa takımlarına, genç yatak odası takımlarından ofis mobilyalarına kadar birçok ürün ve hizmetlerini Güney Asyalı firmalara tanıttı.

Etkinliği değerlendiren AKAMİB Başkanı Refik Onur Kılıçer, Çin'in 1 milyar dolarlık mobilya ihracatı yaptığı Hindistan'a Türkiye olarak 10 milyon dolar civarında ürün satabildiklerini belirtip, "Bizim ürünlerimiz hem kalite hem de tasarım olarak rakiplerimizden çok daha iyi fakat fiyat rekabetinde zorlanıyoruz. Tasarım ve üretim, bölge ihracatçılarının iyi yaptığı bir iş, fakat marka bilinirli-



ğimiz hala istediğimiz seviyelerde değil. Bu tarz etkinlikler, ürünlerimizi tanıtmak, rakiplerimizden tasarım ve kalite olarak ileride olduğumuzu göstermek için çok iyi bir fırsat. AKAMİB olarak ürünlerimizi dünyanın dört bir yanındaki hedef pazarlarda tanıtmak için çalışıyoruz" dedi.



ASHİB, BALKANLAR'A ÇIKARMA YAPTI

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), Balkanlar'a yönelik Sektörel Ticaret Heyeti düzenledi. Arnavutluk, Kosova ve Kuzey Makedonya ülkelerine çıkarma yapan 14 kişilik ASHİB heyeti, toplam 103 firma ile ikili görüşmelerde bulunup, resmi ziyaretler gerçekleştirdi.

ASHİB Başkanı Ali Can Yamanyılmaz'ın liderliğindeki heyet, 23-27 Kasım tarihleri arasındaki etkinlikte, süt ve süt ürünleri, et, yağlı tohumlar ve hububat ürünlerinde ihracat potansiyeli bulunan Arnavutluk, Kosova ve Kuzey Makedonya'da ihracat fırsatları aradı. ASHİB heyeti, Doğu Akdeniz Bölgesi'nde üretimi yapılan ve çok tercih edilen su ürünleri ve hayvansal mamullerin tanıtımını yaptığı ziyaretten umutlu döndü.

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ YEŞİLLE BULUŞUYOR

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, 'Geleceğe Nefes Projesi' kapsamında ülke genelindeki 164 organize sanayi bölgesi (OSB) ve 4 sanayi sitesinde yaklaşık 250 bin fidanın dikileceğini müjdeledi. Öğrencilerle birlikte fidan diken Varank, "Yemyeşil OSB'lerle Türkiye'yi çevreci üretimde de dünyaya örnek bir ülke yapmak istiyoruz" dedi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, ülke genelinde 164 organize sanayi bölgesi (OSB) ve 4 sanayi sitesinde yaklaşık 250 bin fidanın dikileceğini belirtti. Varank, "Mevcut OSB'lerin çevreye duyarlı ve kaynak verimliliği yüksek eko-endüstriyel parklara dönüştürülmesini, inşa edilecek sanayi bölgelerinin de bu vizyonla tasarlanmasını amaçlıyoruz" dedi.

Yeşil OSB vizyonu

Bakan Varank, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın 'Geleceğe Nefes Projesi' kapsamında Türkiye'nin 81 ilinde eş zamanlı gerçekleştirilen 11 milyon fidan dikimi etkinliğine Konya'dan katıldı. Öğrencilerle birlikte fidanları toprakla buluşturup, can suyu veren Varank, organize sanayi bölgelerinin kampanyaya katılımını çok önemseydiğini, bu konudaki çalışmaların Yeşil OSB vizyonu ile yürütüldüğünü dile getirdi.



OSB'lere eko-endüstriyel park modeli

Sanayinin teknolojik yenilenmesi kadar çevreci dönüşümü de önemsediklerini, OSB'lerin kuruluşunda da çevre hassasiyetinin ön planda olduğunu vurgulayan Varank, "Organize sanayi bölgelerinin çevreye duyarlı ve kaynak verimliliği yüksek üretim merkezlerine dönüştürülmesini amaçlıyoruz. Eko-endüstriyel park modelimizi inşa edilecek sanayi bölgelerinde de sürdürmeye kararlıyız. Çıktıların girdiye dönüştüğü, kendi ihtiyaçlarını kendisi karşılayabilen, yemyeşil OSB'lerle Türkiye'yi çevreci üretimde de dünyaya örnek bir ülke yapmak istiyoruz" diye konuştu.



26 MESLEĞE DAHA BELGE ZORUNLULUĞU GETİRİLDİ

Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, 26 meslekte daha mesleki yeterlilik belgesi olmayanların artık çalıştırılmayacağını bildirdi. Yeni uygulama ile bugüne kadar belge zorunluluğu getirilmiş meslek sayısının 143'e yükseltildiğini kaydeden Bakan Selçuk, mesleki yeterlilik belgesi sınav ve belge ücretlerinin hükümet tarafından karşılanacağını duyurdu.

İş kazalarının önlenmesi ve nitelikli iş gücü amaçlanıyor

Uygulama ile iş kazalarının azaldığını, iş piyasasının ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünün çalışma hayatına kazandırıldığını ifade eden Selçuk, "Aralarında taşıyıcı, haddeciler, forklift operatörleri, teçhizat test elemanının da olduğu mesleklerde belgesiz işçi çalıştıranlara para cezası uygulanacaktır" dedi.

SANAYİDE VERİMLİLİK ARTTI

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, yılın üçüncü çeyreğine ilişkin verimlilik istatistiklerini açıkladı. Avrupa Topluluğu'nda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması baz alınarak yapılan hesaplama göre, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış toplam sanayi çalışan kişi başına üretim endeksi, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,64 artarak 111,16 seviyesine çıktı. Takvim etkilerinden arındırılmış toplam sanayi çalışan kişi başına üretim endeksi ise, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 1,1 artışla 111,44 olarak gerçekleşti. Çalışılan saat başına üretim endeksi de yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,08 artışla 117,44 oldu. Ana sanayi grupları bazında incelendiğinde, çalışan kişi başına üretim endeksinde bir önceki çeyreğe göre en fazla artış yüzde 1,28 ile "ara malı"nda gerçekleşti. Çalışan kişi başına üretim endeksinde yıllık bazda en fazla artış ise yüzde 7,65 ile "enerji"de görüldü.



KOSGEB İMALAT SANAYİSİNE ODAKLANACAK

KOSGEB desteklerinden imalat sanayisine ayrılan pay, kademeli olarak yüzde 75'e çıkarılacak. Destekler yalınlaştırılırken hibe yerine faizsiz, uzun vadeli, geri ödemeli destek modellerine geçilecek.



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) desteklerinden imalat sanayisine ayrılan pay kademeli olarak yüzde 75'e, öncelikli imalat sanayisi sektörlerine ayrılan pay ise yüzde 50'ye yükseltilecek. 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda yer alan bilgilere göre, imalat sanayisinde rekabet gücü ve verimliliğin geliştirilerek yüksek katma değerli üretimin artırılması hedefleniyor. Yeni dönemde imalat sanayisindeki firmalarının uzun dönemli getiriyi hedefleyerek risk almasını sağlayacak, güçlü ve yenilikçi araçlarla finansmana erişimi kolaylaştıran bir yapı oluşturulması amaçlanıyor. Finansal destek sağlayan kurumların ve bankacılık sisteminin, imalat sanayisinin ihtiyaçlarına yönelik uygulamaların güçlendirilmesi planlanıyor.

Hibe yerine faizsiz, uzun vadeli geri ödeme modeli

Bu kapsamda, KOSGEB destekleri içinde imalat sanayisine ayrılan pay kademeli olarak yüzde 75'e çıkarılırken, öncelikli imalat sanayisinin payı da yüzde 50'ye yükseltilecek. Bu alanda imalat sanayisi sektörlerine sağlanacak desteklerin yalınlaştırılması planlanırken, hibe yerine faizsiz, uzun vadeli, geri ödemeli destek modellerine geçilecek. İmalat sanayisi ve orta yüksek, yüksek teknoloji imalat sanayisi sektörlerine yönelik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi desteklerindeki önceliklendirmeye devam edilecek. İmalat sanayicilerinin proje teklif çağrılarında da 11. Kalkınma Planı'nda yer alan sektörlerle ve girişimcilere yatırımlarını hayata geçirebilmeleri için öncelik tanınacak.

Bankaların yatırım kredilerine ilave destek

Yatırım teşvik sistemi kapsamında, öncelikli sektörlerde belirlenecek ürünlerin üretimine yönelik, bankalar tarafından kullanılan yatırım kredilerinde de ilave destek sağlanacak. Proje Bazlı Teşvik Sistemi uygulamasına ilişkin çalışmalara devam edilirken, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı ile destek kararı verilen yatırım projeleri için nakit kaynak desteği temin edilecek. Stratejik yatırımlar için faiz ve istihdam destekleri ise avantajlı oran, süre ve tutarlarda uygulanacak. Taşınır rehni yoluyla krediye erişime ilişkin sistem ve süreçler etkinleştirilerek bu yolla imalat sanayisi sektörlerine kredi kullandırma imkanları artırılacak. İmalat sanayisinde hedef alt sektörler belirlenecek.



BAĞIRSAK İHRACATI TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLIYOR

Sosis üretiminde koruyucu dış zar olarak kullanılan işlenmiş doğal bağırsak, Türkiye hayvansal mamulleri sektörü ihracatı açısından gün geçtikçe değerini artırıyor. Dünyada 30 milyar dolarlık pazar hacmine sahip küçükbaş hayvan bağırsağı genellikle sosis sanayinde kullanılıyor. Türk ihracatçılar, Çin ile rekabet edebilmek için Ukrayna, Rusya ve Avrupa Birliği ana alıcı pazarlarına alternatif arıyor.

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Elif Gıda Başkanı Nurullah Eskiütüncü, ülkemizden yapılan bağırsak (kurutulmuş şirdenler) alt ürün grubu ihracatının kasım ayında yüzde 29 artış ile 5 milyon 826 bin dolar olarak gerçekleştiğini belirterek ASHİB'in bağırsak ihracatının ise aynı ayda yüzde 82 artışla 1 milyon 250 bin dolara ulaştığını söyledi.

Nurullah Eskiütüncü, hayvan bağırsağının gıda sektöründe özellikle sosis yiyeceklerinin dış muhafazasında kullanıldığını belirtti. 1926 yılından bu yana üç kuşaktır bağırsak sektöründe faaliyet gösterdiklerini kaydeden Nurullah Eskiütüncü, "5 bin metrekare alanda kurduğumuz tesisimizde, yüzde 100 öz sermaye ile üretimimizi sürdürüyoruz. Ürünlerimizin çok büyük bölümünü ihraç ederek Türkiye ekonomi-



sine katkı sağlıyoruz. Türkiye döviz girdisi ile birlikte istihdam ve vergi kazancı da elde ediyor” dedi.

“Bağırsak ihracatında Çin ile rekabet ediyoruz”

Sosis üretiminde kullanılan küçükbaş hayvan bağırsağının dünya çapında yaklaşık 30 milyar dolarlık pazar hacmi oluşturduğunu anlatan Eskitütüncü, “Almanya, her yıl 7 milyar dolarlık bağırsak ithalatı yaparken, bunun 1 milyar dolarlık kısmını iç pazarda tüketiyor, kalan kısmını ise iyi bir ambalajla tekrar dünyaya satıyor. Türkiye’de sosis ve sucuğun doldurulmasında naylon malzeme kullanılırken, Avrupa ve ABD ise doğal hayvan bağırsağını tercih ediyor. Türkiye, deri ihracatında İtalya’dan sonra ikinci ülke

durumunda, bağırsak ihracatında ise Çin’le başa baş rekabet ediyor” şeklinde konuştu.

Deri ve bağırsakta yüzde 60 oranında yerli kaynaklardan yararlandıklarını, kalanını ithal edip işledikten sonra ihraç ettiklerini açıklayan Eskitütüncü, işlenmiş deride Ukrayna ve Rusya pazarının, bağırsakta ise ağırlıklı AB ülkelerinin ana alıcı olduğunu aktararak şunları söyledi: “1980’lere kadar gelişmiş ülkelerin doğal bağırsağı Türkiye’den aldığı biliniyor. Çin, bu sektörü Türkiye’nin elinden almış durumda. Çin’de yüzlerce işletme ve her bir işletmede binlerce çalışan bu sektörle uğraşiyor. Bu kapasitedeki dev üretimin sonucunda Çin, Avrupa’ya milyar dolarlar seviyesinde ihracat yapabiliyor. Sektör temsilcileri, bu kapsamda, dünyada yıllık 30 milyar dolarlık hacme sahip olan işlenmiş bağırsak sektöründen Türkiye’nin yüzde 10 pay alabileceği görüşünde birleşiyor. Firmalarımızın bu konuda çalışmalarını artırmalarını ve ihracat pazarlarında daha etkin olmalarını bekliyoruz”

Dünyada ağırlıklı olarak domuz, koyun ve sığır, Türkiye’de ise yoğun olarak koyun bağırsağı kullanıldığını ifade eden Eskitütüncü, “Koyundan çıkan bağırsağın uzunluğu 25-30 metre civarında. Türkiye’de doğal bağırsağın kullanımında herhangi bir kısıtlama yok ancak iç piyasamızdaki sosis üreticileri plastikten üretilmiş olan suni zarları tercih ediyor. Bu sebeple koyun bağırsaklarının önemli bölümünü ihraç ederek, atıl bir üründen ihracat geliri elde ediyoruz” dedi.



“Avrupa ve ABD doğal hayvan bağırsağını tercih ediyor”

“Kurban Bayramı sektöre katkı sağlıyor”

Değerlendirdikleri bağırsağın üçte birlik bölümünün Kurban Bayramı’nda kesilen küçükbaş ve büyükbaş hayvanlardan karşılandığını ifade eden Eskitütüncü, bu dönemde kesimlerde yeterince özen gösterilmediği için deri ve bağırsakta büyük oranda ekonomik kayıp yaşandığının altını çizdi.

Eskitütüncü, “Son yıllarda Kurban Bayramı’nın yaz mevsimine denk gelmesi nedeniyle deri ve bağırsakların uygun koşullarda muhafazasında sorunlar yaşanıyor. Birçok ürün maalesef ekonomik değerini kaybediyor. Deride yüzde 25, bağırsakta da yüzde 50 kadar fire yaşanıyor. Deri ve bağırsak da Türkiye dünya pazarında iddialı bir ülke. Dünya pazarlarında daha da etkin olmak istiyorsak deri ve bağırsakların uygun koşullarda muhafaza edilmesi konusuna özel önem vermeliyiz” şeklinde konuştu.



AKİB'DEN DIŞ TİCARET MEVZUATI VE DÖVİZ KREDİLERİ EĞİTİMİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), Garanti Bankası işbirliği ile düzenlediği “Dış Ticaret Mevzuatı ve Döviz Kredileri” başlıklı eğitim programında finans uzmanlarını bölge ihracatçılarıyla buluşturdu. Garanti Bankası'nın Mevzuat Direktörü Fidan Sönmezgül ve Dış Ticaret Danışmanı Yahya Kütükçü sunum ve bilgi aktarımında bulundu.



carette Ödeme Yöntemleri, Akreditif (Tanımı, özellikleri, tarafları, değiştirilmesi, iptal edilmesi), Teyitli-Teyitsiz Akreditif, Özel Şartlar ve Belge Talebinde Dikkat Edilecek Konular, Teslim Şekilleri (Incoterms 2010) gibi başlıkları ele alarak, detaylandırdı.

Ücretsiz eğitim seminerinde Fidan Sönmezgül, ‘Kambiyo Rejiminde Son 15 Yılda Neler Oldu?’, TPKK Hakkında 32 Sayılı Kararda Yapılan Önemli Değişiklikler, İhracat Uygulamaları, Döviz Kredisi Uygulamaları, Firma Döviz Pozisyonlarının TCMB Tarafından İzlenmesi, 85 Sayılı Karara Göre Sözleşmelerin TL Düzenlenmesi Zorunluluğu, Diğer Değişiklikler’ başlıklarında katılımcıları bilgilendirdi.

Yahya Kütükçü ise ‘Uluslararası Ticarette Başvuru Kaynakları, Uluslararası Ti-

‘Kambiyo Rejiminin en sıkı dönemindeyiz’

Son 15 yılda Kambiyo Rejiminde yaşanan değişiklikleri irdeleyen Fidan Sönmezgül, bu alanda en sıkı dönemin yaşandığını vurguladı. Sönmezgül, “2018 sonrasında firmaların döviz pozisyonlarının Merkez Bankası tarafından izlenmesi istendi, döviz kullanımına kısıtlama getirildi. Döviz geliri elde eden firmalar artık son 3 mali yıldaki

gelirlerinin toplamı kadar döviz kredisi kullanabiliyor. Döviz geliri olmayanların bu krediyi kullanabilmesi için mevcut risk bakiyesinin 15 milyon dolar ve üstünde olması gerekiyor. İstisnai durumlarda ihracat bedellerinin 180 gün içinde yurda getirilmesi ve alış yapılması zorunluluğu getirildi” dedi.

‘Dış ticarete riskleri azaltabilirsiniz’

Yahya Kütükçü ise ihracatçı ve ithalatçı firmaların hislerine güvenerek dış ticaret yapmaktan kaçınmaları gerektiğini dile getirdi. Dış ticarete ödeme yöntemi seçiminin de son derece önemli olduğunu vurgulayan Kütükçü, “İhracatçılarımız, ‘İhracat yapıyoruz, paramız gelir mi?’ endişesi yaşıyor. İstenen kalitede mal üretilmesi, zamanında sevk edilmesi, ihracat bedelinin ödenmesini garanti altına alamayabilir. İthalat yapıyoruz, istediğimiz mal gelir mi?’ sorusu ile de çok sık karşılaşılıyor. Ödemenin yapılması ya da ödeme için taahhüt üstlenilmiş olması, malların yüklenmesi, istenen kalitede olması, alıcıya vaktinde ulaşması için yeterli olmayabilir” diye konuştu.



ŞİRKETLERDE İHRACAT VERİMLİLİĞİNİ GELİŞTİRME EĞİTİMİ



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), üyelerinin global arenadaki rekabet edebilirlik seviyelerini artırmaya yönelik seminerlerine ‘Şirketlerde İhracat Verimliliği Geliştirme Uygulamaları’ konusuyla devam etti. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) işbirliğinde ücretsiz gerçekleştirilen seminerde Dış Ticaret Danışmanı Muteber Boztemur, dış ticarete güvenli ödeme yöntemleri ve akreditifin avantajlarını anlattı. Muteber Boztemur, genel olarak ihracata bakıldığında düşük katma değer, bilerek veya bilmeyerek üstlenilen riskler nedeniyle verimlilik azlığı gözlemlendiğini belirtti.

İhracatta verimliliğin güvenli ödeme, tahsilat yöntemleri ve gereksiz üstlenilen masrafların minimize edilmesiyle artırılabilirliğini kaydeden Boztemur sunumunda “Akreditif, Akreditif türleri, Akreditifte teyidin önemi, Akreditif açma / kabul etme ve okuma, Akreditifte dikkat edilmesi gereken noktalar” başlıklarını detaylandırdı.

Farkedilmek için herkesin gittiđi yoldan gitmeyin!

Markanıza özel yeni bir yol haritası için bekliyoruz.

- » PR Hizmetleri
- » Kurumsal Yayıncılık
- » Medya Satın Alma
- » Kişisel ve Kurumsal Eğitim Danışmanlığı



NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

www.narprmedya.com

Göçebe kuşların durakladığı yerdeyiz biz.

Sevenleri kavuşturan köprülerde...

Umudun bereketlendiği topraklardayız biz.

Dağları delip geçen tünellerde...

Sevdiklerinize bir an önce kavuşun diye tren yollarındayız biz.

Tam 27 yıldır sizler için varız.

Doğu, Batı, Kuzey, Güney Çelik'iz

www.guneycelik.com.tr f @ in /guneycelikas

Güney
Çelik