

## HEDEF PAZAR AFRİKA

**AKMİB Başkanı Uğur ATEŞ:**  
Türkiye Kimya Sektöründe 2020'de  
25 milyar dolar ihracatı yakalamalı

AKİB İHRACAT  
ARTIŞINDA  
**TÜRKİYE BİRİNCİSİ**

KANATLI SEKTÖRÜ  
**DEVLETEN ACİL  
DESTEK BEKLİYOR**

**KIVANÇ TEKSTİL**  
PET ŞİŞEDEN  
KUMAŞ ÜRETECEK



# INAVEL

## LIGHTING

*Aydınlama Uygulama*

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



### Fuat TOSYALI

Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller  
İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

## AKİB TÜRKİYE BİRİNCİSİ

Türk ihracat ailesi olarak yaşadığımız tüm olumsuz gelişmelere rağmen hükümetimizin de destekleri ile dünyanın tüm pazarlarında bayrağımızı dalgalandırıyor, her ay bir önceki dönemden daha fazla ihracat gerçekleştirerek rekorlar kırmaya devam ediyoruz.

Amerika ve Çin başta olmak üzere ticaret savaşlarının gündemden düşmediği, korumacılık tedbirlerinin her geçen gün arttığı, küresel büyüme tahminlerinin düşürüldüğü bir dönemden geçiyoruz. Ülkeler bir yandan iç pazarlarında almış oldukları koruma tedbirleri ile üreticilerini korumaya çalışırken uluslararası alanda da serbest ticaret anlaşmalarının sağladığı avantajlarla dünya pazarlarından daha fazla pay alma gayreti içindeler. Bir yandan dünya genelinde bunlar olurken bir yandan da başta komşularımız olmak üzere bazı pazarlarda ihraç ürünlerimize yönelik birtakım yasaklar konmaya çalışılmakta.

Tüm bunlara rağmen ülkemizin gücüne ve insanımızın müteşebbis ruhuna inancımızdan aldığımız güç ile her daim zoru başarma azim ve kararlılığımızı muhafaza ediyoruz. Bu azim ve kararlılığımızı ihracat rakamlarımıza da yansıyor ve her ay yeni bir rekora daha imza atıyoruz. Türkiye olarak ihracatımızı temmuz ayında yüzde 8.3 artırarak 16 milyar doları yakaladık. 12 Aylık ihracatımız ise 180 milyar dolar olarak gerçekleşti. AKİB olarak bu dönemde ihracat artışında yakalamış olduğumuz yüzde 18'lik artış ile Türkiye genelinde ihracatını en fazla artıran birlik olduk. Bu başarıya en büyük katkıyı veren ilk üç birliğimiz ise; yüzde 33 artış ile Demir ve Demir Dışı Metaller, yüzde 32 artış ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri

ve yüzde 21 artış ile de Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri oldu. Diğer birliklerimiz ise değişik oranlarda yakalamış oldukları başarılarla bu birliklerimizi takip ettiler. Bizlere bu gururu yaşatan 15 bin AKİB üyemizin her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

AKİB olarak temmuz ayında gerçekleştirmiş olduğumuz 1 milyar 51 milyon dolar ihracat ile geçen yılın aynı ayına göre ihracatımızı yüzde 16 artırmış bulunmaktayız. Bu dönemde sırasıyla Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği 359 milyon dolar, Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği 313 milyon dolar, Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği 85 milyon dolar ihracat ile en fazla ihracat yapan birliklerimiz oldu. Yine bu dönemde en fazla ihracatımızı İspanya, Irak, Mısır, Hollanda, İtalya, Suudi Arabistan, Almanya, Malta, İsrail ve Amerika Birleşik Devletleri'ne gerçekleştirdik. Bir önceki yılın temmuz ayına göre Malta'ya ihracatımızı yüzde 5.967, Singapur'a yüzde 3.637 Hollanda'ya ise yüzde 792 oranında artırma başarısı gösterdik.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak ülkemiz ihracatına güçlü destek vermeye devam edeceğiz. Dünyanın içinden geçtiği bu dönemde hükümetimizden beklentimiz, alacağı tedbirlerle iç pazarda üreticilerimizi koruması, diğer ülkelerle sektör temsilcilerinin de görüşleri dikkate alınarak yapılacak serbest ticaret anlaşmaları ile dünya pazarlarından daha fazla pay alma gayretinde bizlere olan desteğini artırmasıdır. İnanıyorum ki hükümetimizin artarak devam eden güçlü desteği sayesinde her ay yeni rekorlara imza atmaya devam edeceğiz.



# İÇİNDEKİLER

6 İhracat artışında AKİB Türkiye genelinde açık ara birinci

12 Zor günler geçiren kanatlı sektörü devletten acil destek bekliyor

21 Akkuyu NGS planlandığı şekilde ilerliyor

22 Kimyevi maddelerde ihracat hedefi 25 milyar dolar

30 Kıvanç Tekstil, pet şişeden kumaş üretecek

32 Tüpraş'tan 44.7 milyarlık satış

32 Çimsa'dan 812 milyon TL net satış geliri

34 Avize ile ışık sanata dönüşüyor

35 Madencilik sektörü KAYSO'da masaya yatırıldı

35 Toroslar'a Tekstil Kent kuruluyor

36 AKİB'den eğitim atağı

38 Oxi Enerji'nin hedefi yapay zeka

42 Adana Valisi Mahmut Demirtaş'tan AYTEK Konfeksiyon'a ziyaret

42 Arktik 'e ilk Türk bilimsel seferi



8

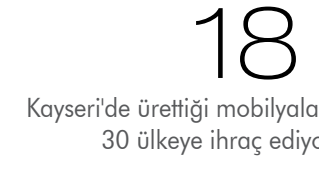
Yaş Meyve Sebze İhracatçıları İstişare Toplantısında Bir Araya Geldi

10  
İhracat rekora doymuyor



16

AKİB'den İskenderun'a Gümrük Laboratuvarı



18

Kayseri'de Ürettiği Mobilyaları 30 Ülkeye İhrac Ediyor



20

Yaz Aylarının Vazgeçilmez Meyvesi Hint İnciri



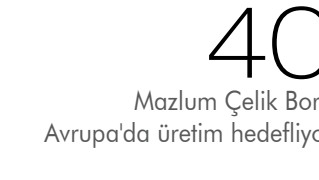
27

MIP'den Tarihi Rekor



28

Türk Malı Ürünler Fransa'da Dikkat Çekiyor



40

Mazlum Çelik Boru Avrupa'da Üretim Hedefliyor

**SAHİBİ**  
Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına  
**HAYRİ UĞUR**

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

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
**ÜMIT SARI**

**YÖNETİM YERİ**  
AKİB Limonluk Mah.  
36. Cad. No:4  
Yenişehir 33120 MERSİN  
Tel: 0324 325 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 YAZILAR VE  
FOTOĞRAFLARIN HER TÜRLÜ TELİF HAKKI  
AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ'NE AİTTİR.  
İZİN ALINMADAN, KAYNAK GÖSTERİLEREK DAHA  
İKTİBAS EDİLEMEZ.

DEN-KA®



# DEN-KA

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



#### 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

[www.denkagumruk.com.tr](http://www.denkagumruk.com.tr)

444 1 293



# İHRACAT ARTIŞINDA AKİB TÜRKİYE GENELİNDE AÇIK ARA BİRİNCİ



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) son 12 aylık dönemde bir önceki döneme göre gerçekleştirdiği yüzde 18'lik ihracat artışıyla Türkiye birincisi oldu. Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, Türkiye İhracatının lokomotif birliklerinden biri olduklarını vurgulayarak AKİB'in 15 bin ihracatçısı ile ülke ekonomisinin kalkınmasında önemli bir rol oynadığını belirtti.

Türkiye'nin temmuz ayı ihracatının geçen yıl temmuz ayına oranla rekor bir artış ile yüzde 8,3 artarak 16 milyar dolara ulaştığını hatırlatan Uğur "Uluslararası alanda ticaret savaşları hız kesmeden devam ediyor ve korumacılık tedbirleri her geçen gün artıyor. Hatırlanacağı üzere IMF küresel büyüme tahmi-



nini 3,2'ye çekti. Bugünlerde ülkemizin en büyük ihracat pazarı olan Avro Bölgesinde de büyümenin yavaşlaması konuşuluyor. Irak ve Suudi Arabistan başta olmak üzere komşularımızla ticaretimizde sıkıntılar var. İhracatçılar olarak duralan pazarları açmak, mevcut pazarlarda da daha etkin olmak için olağanüstü özveri gösteriyor, var gücümüzle çalışıyoruz. Bu çabalarımız ihracat rakamlarına da yansıyor. Böyle bir ortamda Türkiye geneli ihracatımızın yüzde 8,3 artmasının ve bu artışa AKİB olarak güçlü destek vermenin mutluluğunu yaşıyoruz" diye konuştu.

### **AKİB en fazla ihracatı Irak ve İspanya'ya gerçekleştirdi**

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin yüzde 18'lik ihracat artışında yüzde 33 artış ile Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörünün lider olduğunu belirten Başkan Uğur, Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörünü yüzde 32 artış ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri Sektörünün takip ettiğini açıkladı. Yüzde 21 artış ile de Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri Sektörünün ihracatını en fazla artıran 3. Sektör olduğunu vurgulayan Hayri Uğur, bu dönemde en fazla ihracatın İspanya, Irak, Mısır, Hollanda ve İtalya'ya yapıldığını söyledi. Son bir yılda AKİB ihracatının 13 milyar 555 milyon dolar olarak gerçekleştiğinin altını çizen Hayri Uğur, en fazla ihraca-

tın 1 milyar 124 milyon dolar ile Irak'a yapıldığını belirterek Irak'ı, 1 milyar 35 milyon dolar ile İspanya'nın, 966 milyon dolar ile de Mısır'ın takip ettiğini vurguladı. Başkan Uğur "Yine bu dönemde Singapur'a ihracatımızı yüzde 624, Nijerya'ya yüzde 310, Malta'ya da yüzde 223 oranında artırdık" diye konuştu.

### **İleri Teknoloji ürün ihracatını artırmalıyız**

Türkiye'nin 7 aylık ihracatının 104,2 milyar dolara ulaştığını söyleyen AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, ihracatçılar olarak her ay Türkiye rekoru kırmaya devam etmeyi hedeflediklerini söyledi.

Türkiye'nin ileri teknoloji ürün ihracatının yüzde 3 seviyelerinde kaldığını ve artırılması gerektiğini savunan Uğur "Ülkemizin 2019 yılı ihracat hedefi olan 182 milyar doların yakalanacağına dair inancım tam. Ancak ihracatı çok daha üst seviyelere çıkartmak için de ülke olarak ihracatın kg başına fiyatını yükseltmekten başka çaremiz yoktur" dedi.

### **Irak pazarı için hükümetten destek bekliyoruz**

Türkiye'nin en büyük pazarının Avrupa Birliği Ülkeleri olduğunu, Temmuz ayı ihracat verilerinin de yüzde 48,8'lik ihracat payı ile bunu bir kez daha teyit ettiğini hatırlatan AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarlarından birinin de Irak olduğunun altını çizerek şunları kaydetti: "Son günlerde her ne kadar Irak pazarı başta olmak üzere Ortadoğu pazarlarında birtakım sorunlar yaşansa da Irak, temmuz ayında 767 milyon dolar ile Türkiye olarak en fazla ihracat yaptığımız 3. ülke konumundadır. Yakın komşularla ticaretimizi geliştirmeliyiz. Irak geçtiğimiz aylarda yumurta ve beyaz et başta olmak üzere makarna vb. ülkemizden giden birçok ihracat ürününe yasaklar getirdi ve bu yasaklar maalesef hala devam ediyor. Hükümetimizden Irak ile sorunların her iki ülkenin de menfaatine olacak şekilde çözüme kavuşturulmasını bekliyoruz. Iraklı dostlarımızla daha fazla işbirliği yapmak için serbest ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasını istiyoruz"







## Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Narenciye Sezonu Öncesi İSTİŞARE TOPLANTISINDA BİR ARAYA GELDİ

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği üyeleri yaş meyve sebze sektörünün en önemli ihracat kalemi olan narenciye sezonunu yaklaşırken, her sene gerçekleştirilen sezon öncesi istişare toplantısında bir araya geldi. Narenciye sezonuna dair değerlendirmelerin, beklentilerin, ihracatta yaşanması muhtemel problemlere karşı geliştirilecek çözümlerin ve birlik hedeflerinin konuşulduğu toplantı sektör temsilcilerinden oluşan yaklaşık 200 kişilik yoğun bir katılımıyla Hatay'da gerçekleşti.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdât Sin, birlik olarak amaçlarının bereketli, kazançlı bir narenciye sezonunun gerçekleşmesini sağlamak olduğunu ve bu sebeple sezon öncesi üretim ve ihracat pazarları başta olmak üzere sektörde

yaşanan sorunlar ve bu sorunlara yönelik neler yapılması gerektiği konularında fikir alışverişinde bulunmak ve çözümler geliştirmek için bir araya geldiklerini belirtti. Narenciye, taze meyve ve sebze ihracatında 2018 yılında %14 oranında miktar artışı gerçekleştiği bilgisini veren Başkan Sin, bu dönemde sektör ihraca-

tının değerinde yüzde 4 artış ile 2.3 milyar dolara çıktığını aktardı. "2018 yılında değişken olumsuz hava şartları, Akdeniz meyve sineği vb zorlu sorunlara rağmen gerçekleşen ihracat yükselişi ihracatçılarımızın büyük özverileri sonucudur, bu başarı üretimden paketlemesine, nakliyesinden pazarlamasına işini kaliteli ya-





pan tüm sektör paydaşlarımızdır, hepimizdir" dedi.

### **Çözüm için tüm paydaşlarımızla koordineli çalışıyoruz**

Hem ihracatçı birliğinin hem üye ihracatçı firmaların hem de sektör paydaşlarının ülke ihracatını yükseltme ortak amacı doğrultusunda koordineli ve kolektif çalışmalarının sektöre olumlu etkisinin altını çizen Sin, birlik olarak bu güzel çabaya öncülük etmenin haklı gururunu yaşadıklarını aktardı. Bununla birlikte, son günlerde Suudi Arabistan'a yapılan yaş meyve sebze ihracatında sorunlarla karşılaşıldığı, Suudi Arabistan tarafından Türk mallarına yönelik keyfi yaptırımlar uygulanmakta olduğu yönünde bilgiler gelmeye başladığını belirten Başkan Sin "Bize gelen bilgilere göre Türkiye'den Suudi Arabistan'a ihraç edilen tüm yaş meyve sebze ürünleri analize tabi tutulmakta. Bu analiz sonuçları bir haftalık

süreçte dahi neticelenmemekte, her bir ürün için analiz 2 (iki) günde çıkacak ise 2.460 riyal, normal sürede (8 günde) çıkacak ise 1.230 riyal talep edilmekte. Bu da ihracatçılarımızın maliyetlerini ciddi şekilde artırmaktadır. Ancak ihracatı ilgilendiren her konuda olduğu gibi bu konuya da hiç zaman kaybetmeden mesai harcamaya başladık ve 35 gündür var gücümüzle bu konuya emek sarf ettik, gerekli tüm karar mercileri ile iletişimi kurduk, sorunun çözümü konusunda gayretimiz sürmekte" diye konuştu.

### **Toplantı anında gelen haber sektörün yüzünü güldürdü**

Toplantı esnasında dahi konunun çözümü için girişimleri sürdüren Sin, kendisine Riyad Ticaret Ataşeliği'nden telefonla gelen, Cidde limanında beklemekte olan yaş meyve sebze ürünlerinin Arabistan'a girişlerinin başladığı bilgisinin haberini toplantı katılımcılarına vererek hem toplantıdakilerin hem de sektörün yüzünü güldürdü. Sin, bu gelişmenin gerçekleşmesinde büyük katkısı olan başta Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Rıza Tuna Turagay olmak üzere, Riyad Ticaret Müşavirliği, Cidde Ticaret Ataşeliği ve çözümde emeği geçen tüm ilgili bakanlıklara ve personeline teşekkürlerini iletti.

### **Keyfi uygulama ve yasaklar ihracatımızı etkiliyor**

Toplantıda söz alarak fikirlerini aktaran sektör temsilcileri, ürünün ekiminden, toplanmasına, ihracata hazırlanmasından, lojistiğine kadar birçok sorunla boğuşmak zorunda kaldıklarını ve bazı ülkelerin keyfi yasaklar koyması nedeni

ile ek sorunlar yaşadıklarını belirttiler. Sektör temsilcileri Suudi Arabistan'dan kaynaklı sorunların arttığına dikkat çekerek, araç veya konteynerlerden alınan numunelerin sadece başkent Riyad'da mevcut laboratuvarlarda analiz edildiği, aradaki mesafe ve süre kaybının firmaların ihracatına sekte vurduğunu, limanda bekleyen araçların free time sürelerinin dolduğunu ve analiz ücretlerine ek olarak limanlarda da ek masrafların oluştuğunu ifade ettiler. Yaptırımların ve keyfi uygulamaların ürünlerin zamanında piyasaya yetişmemesine, raf ömrünün kısalmasına, dolayısı ile ürün kalitesinin pazarda düşük olmasına, ülkemiz menşeli ürünlerin ve marka itibarının zedelenmesine ve ülkemiz ekonomisinin zarar görmesine sebep olduğunu açıkladılar.

Başkan Sin, Türkiye'nin Ortadoğu ülkelerine yaş meyve sebze ihracatının geçen seneye oranla yaklaşık %27 düşüş gösterdiğini, Suudi Arabistan'a yaş meyve sebze ihracatımızın ise geçen seneye göre yaklaşık %20 azaldığını belirterek şunları ifade etti: "İhracat pazarlarındaki sorunların çözümü konusunda ilgili bakanlıkların da desteğiyle olumlu gelişmeler bekliyoruz. Sektör olarak üretim süreçlerinden, ürünlerin satış raflarına varana kadar yapmamız gereken birçok iş var. Bu konularda gelişme sağlamak için Birlik olarak sürekli çalıştaylar düzenliyor, üreticilerimizin daha bilinçli hale gelmesi için çalışıyoruz. Üreticilerimizin bilinç düzeyi arttıkça ürünün kalitesi de artacak ve bu ürünler ihracat pazarlarında daha çok talep görecektir. Bu da bizlerin önünü açacaktır."



# İHRACAT REKORA DOYMUYOR

TİM'in açık iletişim platformu niteliğindeki bölgesel meclislerinin dördüncüsü olan "TİM Ege Meclisi"ni düzenlediği İzmir'de temmuz ayı ihracat rakamları açıklandı. Türkiye'nin ihracatı temmuz ayında yüzde 8,3 artış göstererek 16 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla temmuz ayı dış ticaret verilerini, TİM'in açık iletişim platformu niteliğindeki bölgesel meclislerinin dördüncüsü olan "TİM Ege Meclisi"ni düzenlediği İzmir'de açıkladı. Temmuz ayında Cumhuriyet tarihi rekoruna imza atan ihracatçılar, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 8,3 artışla 15 milyar 958 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Yılın ilk 7 ayında ise ihracat yüzde 3,1 artış ile 104 milyar dolara ulaşırken, son 12 aylık ihracatta 180 milyar dolar ile Yeni Ekonomi Programı 2019 hedefine daha da yaklaştı.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, uzunca bir süredir küresel ekonomik büyümede yavaşlamadan ve Türkiye'nin en büyük pazarı olan Avro bölgesindeki büyümenin yavaşlamasından bahsedildiğini hatırlatarak, IMF'nin küresel büyüme tahminini, 0,1 puan düşürdüğünü ve yüzde 3,2 olarak açıkladığını söyledi. Avro Bölgesi tahmininin ise yüzde 1,3'te kaldığını dile getiren Pekcan, şöyle devam etti: "Büyümeye yönelik küresel konjonktürdeki tüm bu olumsuz gelişmelere bir de küresel ticaret savaşları ve artan korumacılığı eklediğimizde Türk ihracatı için en zor dönemlerden birinden geçtiğimizi söyleyebilirim. Evet tablo biraz karamsar gelebilir.

Hükümet olarak gerçekleştirdiğimiz icraatlarımız ve ihracat ailemizin olağanüstü özverisi sayesinde tüm

12 AYLIK  
İHRACAT  
180  
MİLYAR \$

7 AYLIK  
İHRACAT  
104  
MİLYAR \$

TEMMUZ  
AYINDA  
İHRACATÇI  
FİRMA SAYISI  
39.043

bu zorlu küresel gelişmelere rağmen bunu güzel İzmir'de duyurmak istiyorum ki ihracatımız bir kez daha Cumhuriyet tarihi rekorunu kırmıştır ve inşallah yeni rekorları kırmaya da devam edecektir. Sorunlar yaşanan küresel ticarete rağmen Türkiye tarihinin en yüksek temmuz ayı ihracatını sizlerle paylaşmaktan son derece mutluyuz."

## "Avrupa Birliği'nin ihracatımızdaki payı yüzde 49"

Bakan Pekcan, temmuz ayında en fazla ihracatın Almanya ve İngiltere'ye yapıldığını belirterek şunları kaydetti: "Avrupa Birliği Avro Bölgesi'ne ihracatımız yüzde 8,59 artışla 7 milyar 826 milyon dolar olarak gerçekleştirilmiştir ve Avrupa Birliği'nin ihracatımız içindeki payı yüzde 49 seviyesini yakalamıştır. Senenin başında '2019 stratejilerimizi birer birer uygulamaya geçirdiğimiz yıl olacak.' demiştik. Vermiş olduğumuz sözleri bir bir yerine getiriyoruz. Bunların yanında yüksek teknoloji ürün ihracatını artırmak zorundayız. Burası bizim zayıf noktamız. İhracat birim fiyatımız hala çok düşük. Hala yüksek teknoloji ürün ihracatımız yüzde 3-4 bandında. Biz bakanlık olarak buna ilişkin stratejilerimizi geliştiriyor, politikalarımızı oluşturuyoruz ve bu konuda da çalışmalarımıza ısrarla devam edeceğiz."

Törende yapmış olduğu konuşmada 2018 Temmuz ayı ihracat rakamlarının tüm zamanların en yüksek







temmuz ayı ihracatı olduğunu hatırlatan TİM Başkanı İsmail Gülle ise geçen yıl aynı dönemde kırılan ihracat rekorunu bu yıl bir üst noktaya taşımayı başardıklarına dikkat çekerek ülke bayrağını 83 bini aşkın ihracatçı olarak tüm dünyada dalgalandırma-ya devam ettiklerini vurguladı. İsmail Gülle sözlerini şöyle sürdürdü; “Bu başarılarından dolayı tüm ihracatçı firmalarımızı yürekten tebrik ediyorum. İnşallah bundan sonraki aylarda da nice rekorları hep birlikte açıklayacağız. Bunun göstergelerinden birisi, Merkez Bankası’nın gelecek 3 aylık ihracat sipariş beklentisi endeksi. Endeksin olumlu seyri, önümüzdeki aylarda da ihracatımızın önemli sıçramalara, rekorlara imza atacağıın en önemli göstergesi.”

### “2023 hedefimizi geçeceğiz”

Bu yıl Yeni Ekonomi Programı’ndaki ihracat hedefinin 182 milyar dolar olduğunu belirten Gülle “İhracatımızı Kalkınma Planı 2023 hedefi olan 226,6 milyar dolara taşımak ve geçmek, en kritik önceliğimiz. Hiç şüphesiz, 2023 yılı ihracat hedefimiz, 223 ülkede ortaya koyduğumuz performansın, doğal seyri ile ulaşabileceği bir hedeftir. Yürüteceğimiz stratejiler ve sektörel yol haritaları ile bu rakamı daha da ileriye taşıyacağımıza inancımız tam” diye konuştu.

### Temmuz’da 54 ülkeye ihracatımız %50’den fazla arttı

Temmuz ayı ihracatına ilişkin detaylara değinen TİM

Başkanı şunları kaydetti: “Temmuz ayında ihracatçılarımız ülkemizin bayrağını 223 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 135’ine ihracatımız artarken 108 ülkede ise artış %10’un, 54 ülkede ise %50’nin üzerinde. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 3 ülke ise 1,4 milyar \$ ile Almanya, 1,1 milyar \$ ile İngiltere ve 767 milyon \$ ile Irak oldu.

İhracatta lider sektör, ihracatını %5 artırarak 2,9 milyar dolara ulaştıran Otomotiv oldu. %17,7 artışla 1 milyar 734 milyon dolara ulaşan Kimyevi Maddeler sektörümüz ikinci, %6,2 artışla 1 milyar 679 milyon dolara ulaşan Hazırgiyim ve Konfeksiyon sektörümüz üçüncü oldu. İhracatını en çok artıran sektörler ise %96,2 artışla Mücevher, %26,5 artışla Yaş Meyve-Sebze ve %23,5 artışla Çimento Cam Seramik Toprak Ürünleri oldu.

Temmuz ayında 55 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 ilimiz, sırasıyla 6,4 milyar dolarla İstanbul, 1 milyar 316 milyon dolarla Bursa ve 1 milyar 310 milyon dolarla Kocaeli oldu. En dikkat çekici artışlar ise; %128 artışla 10 milyon dolar ihracata ulaşan Kilis, %66 artışla 27 milyon dolar ihracata ulaşan Osmaniye ve %42 artışla 34 milyon dolar ihracata ulaşan Malatya’da yaşandı. Kilis ve Malatya illerimizin ihracat artışında Su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü etkili olurken, Osmaniye’de Çelik sektöründeki artış başarıyı getirdi.”

## İLK DEFA İHRACAT YAPAN FİRMA SAYISI

# 1.460



# ZOR GÜNLER GEÇİREN KANATLI SEKTÖRÜ DEVLETTEN ACİL DESTEK BEKLİYOR

**Irak hükümetinin Türkiye'den yumurta ithalatını yasaklamasının ardından iç piyasaya yönelen, artan maliyetlere karşın ürün fiyatlarının düşmesiyle zor günler yaşayan üreticiler iflasın eşiğine geldiklerini belirterek devletten acil destek istediler.**

Akdeniz Su ve Hayvansal Mamuller Ahracatçıları Birliği (ASHİB) Koordinasyonunda Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle, Ticaret ve tarım bakanlığının bürokratlarının katılımıyla gerçekleştirilen Kanatlı Sektör Çalıştay'ında sektör temsilcileri hükümetten acil eylem planı oluşturulması ve Irak pazarının acilen açılması için gerekli girişimlerde bulunulmasını talep ederek SGK Primleri, Ziraat ve Eximbank kredilerinin ertelenmesini ve KDV'nin yüzde 1'e indirilmesini istediler.

ASHİB Başkanı Ali Can Yamanyılmaz, toplantıda yapmış olduğu konuşmada, Irak hükümetinin Türkiye'den giden yumurtalar başta olmak üzere birçok ürüne yasak koyması nedeniyle sıkıntılar yaşanmaya başladığını bu sıkıntı yaşanan sektörlerin başında da yumurta sektörünün geldiğini söyledi. Sektörün iç pazara yönelmesinden dolayı fiyatların düşmesinden kaynaklı olarak üreticilerin ciddi zorluklarla karşı karşıya kaldığını belirten Yamanyılmaz, üreticilerin iflasının önüne geçilmesi için şimdiden tedbir



**Ali Can YAMANYILMAZ**  
ASHİB Yönetim Kurulu Başkan Vekili

alınması gerektiğine dikkat çekerek orta ve uzun vadede sektörün canlanması



için de neler yapılabileceğinin de tartışılması gerektiğini söyledi.

### **Irak pazarı kademeli olarak açılmalı, yeni pazarlar için destek verilmeli**

Çalıştayda Irak pazarının kademeli olarak açılmasının sağlanmasının gerekliliği üzerinde duran sektör temsilcileri hükümet nezdinde ihracat pazarları ile ilgili taleplerini şu şekilde açıkladılar: “Navlun desteği sağlanması halinde Afrika’ya doğrudan ulaşabilecek bir hat kurulması konusunda hükümetten destek istiyoruz. Bizim en büyük pazarımız AB olmalı. AB pazarına B grubu yumurta ihracatını yapabiliyoruz ama A grubu ürün ihracatını yapamıyoruz. Ayrıca A grubu ürünlerin AB üyesi olmayan Bosna Hersek gibi ülkelere gönderimi konusunda da Yunanistan ve Bulgaristan transit geçişe dahi izin vermiyor. Ticaret Bakanlığından bu sorunun çözümü için destek bekliyoruz. Katar, Umman gibi Arap ülkeleri ve orta doğu ülkelerine ihracatı artırabilmek için bu ülkelerle ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasını talep ediyoruz. İhracatta Çin’e açılmamız. Çin dünyanın en büyük domuz eti tüketicilerinden biri. Bugünlerde domuz etinde yaşanan sıkıntılardan dolayı tavuk etine olan talepleri çok arttı. Acilen Çin pazarının Türk ihracatçısına açılması ve gerekli desteklerin sağlanmasını istiyoruz. Japonya dünyanın en büyük kanatlı sektör pazarına sahip. Ancak özel ürünler istemesi nedeniyle fiyatta rekabette zorlanıyoruz. Destek sağlanırsa bu pazardan da ciddi pay alabiliriz”



### **Üreticinin borçları en az 6 ay ertelenmeli**

Sektör temsilcileri çalıştayda ayrıca üretim planlamasından, KDV’nin düşürülmesine, borçlarının ertelenmesinden damızlık ithalatının bir süre olsa dahi yasaklanması ile ilgili taleplerini ise şu şekilde dile getirdi: “Mutlaka üretim

planlaması yapılmalı. Sektörde en az 20 milyon hayvan fazlası var. 80 haftalık ve üzerinde olan tavuklar bir şekilde kesimhanelere yönlendirilmeli. KDV yüzde 1 indirilmeli. SGK, Ziraat Bankası, Eximbank gibi kurum ve kuruluşlara olan borçlar en azında 6 aylık süre ile ertelenmeli. Damızlık ithalatı yapılacak

### **YAMANYILMAZ:**

**“Irak hükümetinin, sınırlı üretim kapasitesi ile halkın ihtiyaçlarını karşılaması mümkün değil. Irak halkı yumurta başta olmak üzere temel gıda maddelerini bulamamakta, çoğu zaman kaçak yollarla Irak’a giren ürünlerin ise lezzet ve kalite bakımından Türk ürünlerinin yerini tutması mümkün değil. Tüm bu gerçeklere rağmen bu anlamsız yasağın neden konduğunu ve neden hala devam ettirildiğini anlayamıyoruz”**



üretim planlamasına göre ayarlanmalı. Sektörün en büyük girdisi yem. TMO bu sıkıntılı süreçte mısır konusunda üreticilere destek vermeli. TL üzerinden verilen ihracat destekleri kurdaki artışlardan dolayı anlamlı olmaktan çıktı. Destekler döviz bazında yeniden belirlenmeli. Gezen tavuklar ve gezen tavuk yumurtaları bio güvenlik konusunda sektörü ciddi anlamda tehdit ediyor. Bakanlık bu konuda bilgilendirici faaliyetlerde bulunmalı, bu alanı ciddi şekilde denetim ve kontrol altına almalı. Kesimhaneler ciddi şekilde denetlenmeli, kesimhanelere giden tavukların kesildiğinden emin olunmalı”



YUMBİR Başkanı İbrahim Afyon da, Irak'ın uyguladığı ambargo nedeni ile yumurta sektörünün adeta bitkisel hayata girdiğini belirterek birçok üreticinin devam mı, tamam mı? Noktasına geldiğini söyleyerek sektöre acilen özel destekler verilmesi gerektiğini dile getirdi.

Sektörün sorunlarını yakından takip ettiklerini ve Ticaret Bakanı ile Irak'a giderek gerekli görüşmelerde bulduklarını belirten TİM Başkanı İsmail Gülle ise, girişimlerinin sonuç alınıncaya kadar devam edeceğinin altını çizdi. İhracatta bu sorunların ne ilk nede son olmayacağına dikkat çeken Gülle, biryandan acil olan sorunlara çözüm ararken bir yandan da sektörün bir daha böyle sorunlarla karşılaşmaması için neler yapılması gerektiği üzerinde de çalışılmasını istedi. Dünyanın her gün yeni fırsatlar sunduğuna dikkat çeken Gülle, bütün yumurtaları aynı sepete koymamalıyız. Farklı alanlarda ve ülkelerde neler yapabiliriz bunları da mutlaka araştırmalıyız diye konuştu.

#### "Sorunların takipçisiyiz"

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, sektörün sorunlarının takipçisi olduklarını belirterek konuyla ilgili geçtiğimiz ay Irak

makamları ile görüşmeler yaptıklarını belirterek sorunların çözümü ve sektörün geleceği için çalıştıklarını kaydetti. Eximbank'ın ihracat kayıtlı üretim için yatırım destekleri olduğuna dikkat çeken Pekcan, likit yumurta tesis yatırımları için sektör temsilcilerinin mutlaka Eximbank kaynaklarını kullanmak için girişimlerde bulunmasını istedi.

Bakan Pekcan, Iraklı yetkililerin bu sasklamanın geçici bir uygulama olduğunu ısrarla belirttiğini ifade ederek sözlerini şöyle tamamladı. "Üreticilerimiz Irak'ın taleplerini karşılamak adına sürekli yatırım yaptılar. Iraklı muhataplarımıza üreticilerimiz tavukları kesmeye başlarsa yarın istesenez de sizlere yumurta satma imkânımız olamaz dedim. Muhataplarımız üreticileriniz sakın hayvanlarını kesmesinler bu geçici bir uygulama, sorun çözülecek diyorlar. Bu konunun üzerinde çalışıyoruz. Diğer yandan hatırlayacağınız üzere 2017 yılı itibarı ile yapmış olduğumuz girişimler sonucunda Japonya pazarını ihracata açtık. Bundan istifade edin. Çin, Güney Kore, Singapur gibi ülkelerle de görüşmelerimiz devam ediyor. Bu pazarlarında açılmasına çalışıyoruz"



**Veysel EROĞLU**  
Cumhurbaşkanlığı Irak Özel Temsilcisi

## YUMURTA İHRACATI İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Veysel Eroğlu, Irak Özel Temsilcisi olarak atanmasının ardından bir çalışma grubu oluşturduklarını hatırlatarak temmuz ayının sonunda Irak'a bir ziyaret gerçekleştirdiklerini belirtti.

Ziyaret ile ilgili açıklamalarda bulunan Eroğlu, "Türkiye-İrak Su Alanında İşbirliği Eylem Planı ile iki ülke arasında su alanında iş birliğinin geliştirilmesine yönelik siyasi irademizi eyleme dönüştürmeye hazır olduğumuzu ortaya koyduk. Irak Devlet Başkanı, Türkiye ile iş birliğinin gelişmesinin stratejik bir hedef olduğunu belirtti. Başbakan da aynı şeyi söyledi. Irak, Türkiye ile yakınlaşmak ve iş birliğini geliştirmek konusunda ısrarlı. Ayrıca, Irak Su Kaynakları Bakanı ve ekibiyle ortak çalışma grubu oluşturduk. 'Türkiye ile Irak arasındaki dostluğu nasıl geliştiririz, iş birliğini nasıl artırırız' diye bir çalışma programı başlattık. Eylül ayının başında Irak heyeti, Türkiye'ye gelecek ve değişik sahalarda incelemelerde bulunacak." diye konuştu.

Irak Tarım Bakanı'nı Türkiye'ye davet ettiğini belirten Veysel Eroğlu, Irak'a yumurta ihracının yeniden başlaması için çalışma yapacaklarını söyledi. Irak'ın Türkiye'den yumurta alımını durdurduğunu hatırlatan Eroğlu, "Irak'ta yumurta fiyatı çok artmış durumda. Kendi ihtiyaçlarını karşılayacak kapasiteleri yok. Umuyoruz ki Irak'a yumurta ihracatı tekrar açılır" dedi.



# IRAK'TA PROTESTOLAR HER GEÇEN GÜN ARTIYOR

Türkiye'den yumurta ithalatının yasaklanmasının ardından 3-4 kat artan yumurta fiyatları Irak halkını bezdirdi. Iraklı tüketiciler tarafından düzenlenen protesto gösterileri Irak'ın her bölgesine yayılmakta. Irak halkı, hükümetlerinden temel gıdalardan biri olan yumurta fiyatlarının düşürülmesi ve halkın sağlıklı beslenebilmesi için Türk ürünlerine getirilen yasağın kaldırılmasını istiyor.



# AKİB'DEN İSKENDERUN'A GÜMRÜK LABORATUVARI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) tarafından yapımı sürdürülen İskenderun Gümrük Laboratuvarı üç ay içinde hizmete açılacak. İskenderun Teknik Üniversitesi yerleşkesinde yer alan laboratuvar sayesinde ihracatçılar gümrük analizlerini çok daha hızlı yaptırabilecekler.



Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne bağlı Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB) tarafından yapımı gerçekleştirilmekte olan Gümrük Laboratuvarı çalışmaları hızla tamamlanıyor. AKMİB Başkanı Uğur Ateş, Hatay'ın Türkiye'nin ilk on ihracatçı ilinden biri olduğuna dikkat çekerek "İskenderun'da bugüne kadar bir gümrük laboratuvarının olmaması ciddi bir eksiklikti. İhracatçılar olarak elimizi taşın altına koyduk, tüm masrafları üstelenerek İskenderun'a Gümrük laboratuvarı kazandırdık" dedi.

## İhracatımız hızlanacak

İhracatçıların İskenderun'da gümrük laboratuvarı olmaması nedeni ile ciddi anlamda kayıplar yaşadıklarını ifade eden Ateş, ihracata gidecek bir kamyon üründen bir numunenin alınıp Mersin Gümrük Laboratuvarına gönderilmesi ve raporun çıkmasının 3-4 günü bulduğuna

belirtti. Bu geçen sürede bir kamyonun maliyetinin de ihracatçının bu üründen kazanacağından daha fazlasına mal olduğunu vurgulayan Ateş "Gümrük laboratuvarı konusu, üyelerimizden gelen talepler neticesinde, gündemimize alarak çözüm üretilmesi noktasında bizzat çaba gösterdiğim bir konudur. Gümrük Laboratuvarının bölgemize kazandırılması talebimizi her platformda gündeme getirdik. Cumhurbaşkanımıza, bakanlarımıza, Valilerimize ve Milletvekillerimize bu konunun önemini anlattık. Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak elimizi taşın altına koyarak işin maliyetini de üstlendik. Sayın Cumhurbaşkanımızdan Mart ayında İskenderun ziyaretinde gümrük laboratuvarının müjdesini aldık. Laboratuvarın yapımı için hızla kollarımızı sıvadık. Kısa bir sürede laboratuvarımız tamamlanmış ve ihracatçılarımıza hizmet vermeye başlamış olacak" dedi.

## AKİB bölgeye eser kazandırıyor

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak bölgeye bir eser daha kazandırmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Ateş "Laboratuvarın kurulması konusunda desteklerini esirgemeyen başta Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan olmak üzere, Hatay Valisi Sayın Rahmi Doğan'a, Hatay Milletvekili Sayın Abdülkadir Özer'e, İskenderun Kaymakamı Sayın İskender Yönder'e, İskenderun Belediye Başkanı Sayın Fatih Tosyalı'ya, İSTE Üniversitesi Rektörü Sayın Turgay Dereli'ye, İskenderun TSO Başkanı Sayın Levent Hakkı Yılmaz'a ve bu hizmetin gerçekleştirilmesine katkı koyan herkese bir kez daha teşekkürlerimi ve şükranlarımı iletiyorum" diye konuştu.



حياة أكثر راحة

Bequemeres Leben

More comfortable life

Daha konforlu bir hayat

Vie plus confortable

Vita più confortevole

Более комфортная жизнь

**imc**  
GENERATORS



# Serhat Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akkaş KAYSERİ'DE ÜRETTİĞİ MOBİLYALARI 30 ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR



Duayen ihracatçılar serimizin 9. konuğu olan Serhat Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akkaş ile mobilya sektörüne nasıl girdiklerinden ihracattaki başarılarına kadar birçok konuda keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Sektöre 1980'lerin başında girdiğini ifade eden Mehmet Akkaş, bugün geldikleri noktada ABD'den İsrail'e kadar 30 farklı ülkeye mobilya ihraç ettiklerini söyleyerek sektöre girecek gençlere, "Kaliteden asla taviz vermeyin" çağrısında bulunuyor.

**A**KİB Aktüel dergimizin "Duayen İhracatçılar" serisinin bu ayki konuğu Serhat Mobilya San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akkaş. 1960 yılında Kayseri'de dünyaya gelen ve ilk, orta ve lise eğitimini Kayseri'de tamamlayan Akkaş, iş yaşamına nasıl girdiğini şu sözlerle anlatıyor, "Kayseri bilindiği üzere köklü bir ticaret şehridir. Benim ailem de ticaretle uğraşüyor ve toptan gıda üzerine faaliyet gösteriyordu. Bizler aileden aldığımız kültürün gereği büyükelrimizin yanında ticaret ile tanıştık. Babam 1973 yılında toptan gıda ticaretini bırakıp toptan mobilya ticaretine başladı. Bizler de eğitimimizi tamamladıktan sonra babamızın öncülüğünde mobilyacığa 1980'li yılların başında başladık. 1980'li yıllarda meslek olarak kabul ettiğimiz mobilya henüz sektör olarak kabul edilemezdi. Ankara, İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerde imalatçılardan fason olarak yaptırdığımız koltuk, yatak odası, yemek odası gibi ürünleri Kayseri'ye toplar buradan da Doğu ve Güneydoğu illerine toptan satardık. 1990'lı yılların başında ikinci markamız Vipa A.Ş. olarak koltuk, kanepeler imalatına başladık ve yurt genelinde bayilikler ver-

dik. 1995 yılında da panel mobilya üretimine başladık ve bu yıllardan itibaren yurt dışına da bayilikler verdik ve bölge ağımızı genişletip İstanbul ve Ankara'da bölge müdürlükleri oluşturduk. Bu süre zarfında mobilyada üretim ve tüketim algısı değişti. Firmalarda marka imajı ürünlerde de patent süreci hızla yayıldı. Bizler de marka ve ürünlerimizi koruma amaçlı Ar-Ge faaliyetleri ile oluşturduğumuz ürünlerimize patent almaya büyük önem veriyoruz."

## "Serhat markası 1979'da doğdu"

Marka isminin nasıl doğduğunu anlatan Mehmet Akkaş, Serhat markasını 1979 yılında oluşturduklarını ifade ederek, "Serhat'ın anlamı ser, baş demek hatta sınır demektir. Bizler de o yıllarda illerimizden birisi olan Kars ve benzeri şehirlerde ürünlerimizi sattığımız için Serhat ismini koyduk. Ayrıca benim oğlumun ismi de Serhat. Bu nedenle bu ismi seçtim" diyor. Üretmiş olduğu ürünleri C ve D segmentinde yaptıklarını ve çok farklı bölgeler ve kültürlerle hitap etiklerini belirten Akkaş, "Bu sebeple her bölgenin talebine göre hizmet veriyor asla kaliteden taviz vermiyoruz. Bir örnek vermek







Mobilyada moda kavramı ile ilgili de konuşan Akkaş "Mobilya demek moda demektir. Dönemlik renk, model ve estetiği takip edip bunu üretimimize uygulamak zorundayız. Bunun yanı sıra mobilya insanların en çok kullandığı bir emtia olduğu için estetik ve konforla birlikte ortopedik özellikler olmalıdır. Çünkü bizler müşterilerimizin konforu ile beraber sıhhatinede önem vermekteyiz" diye konuşuyor.

### "Ülkemizde mobilya sektörü kurumsallaşamadı"

Türkiye' de mobilya sektörünün sürekli büyüme ve gelişmekte olan cari fazlalık veren bir sektör olduğunu ifade eden Akkaş konuşmasını şöyle sürdürüyor "Türkiye'nin dünyadaki mobilya sektöründen toplamda aldığı pay yüzde 0,1'lerde, bunun artırılması için devletimizin sektörün sorunları ile ilgilenmesi ve bu sektörü desteklemesi gerek. Zira bu sektör emek yoğun bir sektör ve istihdama büyük katkı sağlıyor. Bizler sürekli sahada fuarlara katılmamız modayı ve trendi yakinen takip edip, birbirimizle rekabet etmekten vazgeçip dünya pazarına açılmamız. Zira yüzde 0,1'lik yaklaşık 3 milyar dolar olan ihracatımızı yüzde 0,1 puan arttırsak 3 milyar dolar daha yani yüzde 100 artırmış oluruz kısacası yapacak çok işimiz vardır. Ülkemizde mobilya sektörü henüz tam kurumsallaşamadı. Bu durum haksız rekabeti getiriyor. Bu konuda MOSDER çatısı altında zaman zaman sektörün sıkıntılarını konuşsak da yeterli olmuyor. Bence sektörde verimlilik, kalite ve sonuçta karlılığı artırmak için devletimizin öngördüğü ve desteklediği kümelenme politikasına önem verilmeli. Küçük ve orta ölçekli işletmelerimiz bu konuda daha duyarlı olmalıdır."

gerekiirse koltuk ve kanepede Avrupa bölgesi süngeri yumuşak ister, Ortadoğu bölgesi çok sert olmasını ister bizler talepleri dikkate almak zorundayız" diye anlatıyor. Çalışan sayılarının 300 civarında olduğunu söyleyen Akkaş, mobilya sektörünün emek yoğun ve iş yükü anlamında ağır bir sektör oluşu sebebi ile üretim alanında terzihaneler birimi haricinde kadın çalışan bulunmadığını ifade ederek, mağazalar ve idari kadrolarında beyaz yaka istihdamının yüzde 25 civarında olduğunu da bilgisini veriyor.

### "10 farklı franchise noktamız var"

Kaç ülkeye ve hangi ülkelere ihracat gerçekleştirdiklerinin de bilgilerini veren Akkaş, ihracatın üretimdeki payının yaklaşık yüzde 30 seviyelerinde olduğunu belirterek, "İngiltere, Almanya ve Irak'

ta yaklaşık 10 farklı franchise noktamız var. ABD, Fransa, İsrail başta olmak üzere 30'a yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Yakın zamanda A.B.D ve Dubai' ye franchising vermek üzere görüşmelerimiz devam ediyor. Daha çok Avrupa ülkeleri ile çalışmak istiyoruz. Zira Türki ülkeleri ve Arap ülkelerinde istikrarsız bir pazar var" diye konuşuyor.

### "Ürünlerimiz bize referans oldu"

1998'li yıllarda İsveç'te yaşadığı bir anılarından bahseden Akkaş o günleri şöyle anlatıyor, "İsveç'te müşterilerimizi ziyaret ettiğimizde İsveç' in en büyük halı ve mobilya mağazasını gezmek istedik. Bize "patron müsait değil yarına randevu verebiliriz" demişlerdi. Mağazayı gezerken bizim ürünlerimizi teşhirde görüp bunu nereden alıyorsunuz diye sorduk, bize "fabrikadan alıyoruz" dediler. Biz bu fabrikanın yöneticileriyiz deyince, 15 dakika içinde firma sahibi yanımıza gelerek tanışmak istedi ve ürünlerimiz bize referans oldu. Bu anımı hiç unutamam."

### "Mobilyacılık zevkli bir sektör"

Mobilyacılık sektörünün çok yorucu ve meşakkatli bir sektör olmasının yanı sıra bir o kadarda zevkli bir sektör olduğunu ifade eden Akkaş şöyle devam ediyor, "Zira insanların keyfini yaşıyor ve evlerini donatıyorsunuz. Üretmiş olduğumuz ürünlerle tanımadığınız bir yerde veya evde karşılaştığınız size çok farklı bir haz veriyor. Farklı şehir ve ülkelerde birçok insanla karşılaşıyor ve dostluklar oluşturunuz. Bu çok kıymetli bir şey."

### "Meslek liseleri artmalı"

"Türkiye'de mobilya sektörü önü açık, büyümeye ve gelişmeye müsait bir sektör. Coğrafi konum olarak Avrupa ve Ortadoğu' ya yakın oluşumuz sebebi ile avantajlıyız ve büyük bir pazarın ortasındayız. Bunu iyi değerlendirirsek hem ülke olarak hem de işletmeler olarak çok karlı oluruz. Şunu da belirtmek isterim. Sektörümüzün emek yoğun bir sektör oluşu sebebi ile ara eleman konusunda sıkıntılar yaşamaktayız. Bu konuda meslek liselerinin sayısının artması ve üniversite sanayii iş birliğine önem verilmesini isterim."

### GENÇLERE TAVSİYELER

- Eğitiminize önem verin.
- Dünyayı tanıyın sektörü tanıyın.
- Heyecanınızı muhafaza edin, hırsa kapılmayın.
- Kalite ve terminden asla taviz vermeyin.
- Aldandıktan olun aldatmayın siz kazanırsınız.

YAZ AYLARININ VAZGEÇİLMEZ MEYVESİ

# HİNT İNCİRİ

**A**dana, Mersin ve Antalya civarında yetişen; dikenli incir, kaktüs meyvesi, frenk yemişi gibi çeşitli isimlerle tanınan lezzetinin yanı sıra sağlıklı yaşam için de oldukça değerli tropikal bir meyve.

Halk arasında dikenli incir olarak adlandırılan bu meyve birçok hastalığın şifacısı. İçerisinde bol miktarda C vitamini barındıran dikenli incir bu özellikleri ile güçlü bir antioksidan etkisi yaratıyor. Cildi güzelleştirme özelliği ile dikkat çeken dikenli incir, kırışıklar ile savaşmada da oldukça etkili bir meyve. Araştırmacılara göre dikenli incir cilt güzelliğine olan

etkisinde aloe veradan daha etkili olabiliyor. Günde 2-3 adet tüketildiğinde bağırsak fonksiyonlarını düzenleyen dikenli incir sindirim sistemi üzerinde de oldukça şifalı bir meyve türü. İbn-i Sina'nın en faydalı meyve türlerinden birisi olarak gördüğü dikenli incir özellikle yaz aylarında görülen yorgunluk ve halsizliğe de iyi geliyor.



# AKKUYU NGS PLANLANDIĞI ŞEKİLDE İLERLİYOR



**Türkiye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez ile Rosatom Devlet Kuruluşu Genel Müdürü Aleksei Lihaçev, Akkuyu NGS inşaat sahasında yürütülen çalışmaları yerinde inceledi.**

Ziyaret kapsamında sahada yapılan çalışmalarını inceleyen Bakan Dönmez, "Akkuyu NGS kurulumunu yüksek bir işbirliği ile sürdürmekteyiz. Akkuyu NGS iş planına uygun şekilde ilerliyor. Sahadaki çalışmalar, Uluslararası Atom Enerjisi Ajansının belirlemiş olduğu güvenlik ve işletme konusundaki kriter ve standartlara göre yapılıyor" diye konuştu.

Rosatom Genel Müdürü Aleksei Lihaçev ise, "Akkuyu NGS'nin benzersizliği, bu projenin "Yap-Sahip Ol-İşlet" (Build-Own-Operate) modeli ile gerçekleştirilmekte olmasıdır. Bir şirketin, nükleer santralin tasarımı, yapımı, işletmesi, bakımı ve işletmeden çıkarılmasını kapsayan yaşam döngüsünün tüm aşamalarından sorumlu olduğu dünyadaki ilk deneyimdir. Bu nedenle projeye stratejik bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz ve şimdiden tesisin gelecekteki işletmesi ve Türkiye'nin ulusal elektrik şebekesine bağlanması konularını görüşüyoruz. Ayrıca Türk müteahhitleri ve tedarikçileriyle işbirliğinin geliştirilmesine ve Türk personelinin eğitimine büyük önem veriyoruz, zira yerli uzmanlar ve şirketler santralin

yaşam döngüsü sürecinde işletmenin her aşamasında yer alacaklardır" dedi.

Ziyaret kapsamında, Akkuyu NGS'nin tasarımı, inşaat ve ekipman tedarikine ilişkin sözleşme (EPC Sözleşmesi) de imzalandı. Bu sözleşmeye göre, Akkuyu Nükleer A.Ş. iş sahibi, Rus "Konzern Titan-2" A.Ş. ile Türk IC İtış İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. ortaklığı yüklenici olarak sorumluluklar üstlendiler. EPC Sözleşmesi, Akkuyu NGS tesisleri ana kısmının kurulumuna ilişkin işlerin tamamını kapsamakta olup, tasarım, mühendislik, ekipman tedariki, kalite kontrolü, iş güvenliğinin sağlanması ve inşaat işlerinin belirtilen sürelerde tamamlanmasını kapsıyor.



## Kor Tutucu İnşaat Sahasına Ulaştı

Akkuyu NGS'nin 1 Nolu ünitesinin ilk büyük boyutlu ekipmanı olan Kor Tutucu inşaat sahasına ulaştı. Nükleer yakıtların içinde olduğu reaktör kabının altına yerleştirilecek olan Kor Tutucu, 150 ton ağırlığında ve yüksek sıcaklıklara dayanıklı çelikten yapılmış koni şeklinde bir tank olup 3+ nesil reaktörlü nükleer santrale özgü pasif güvenlik sistemlerinin önemli ekipmanlarından biri.

Akkuyu Nükleer Genel Müdürü Anastasia Zoteeva, "Akkuyu projesi, Rusya'da benzer bir tasarım ile inşa edilmiş ve şu anda işletilen bir nükleer santralin deneyimine dayanmaktadır. Bu tasarım, aktif ve pasif güvenlik sistemlerinin bir arada olduğu ve her türlü dış etkenlere karşı geliştirilen güvenlik sistemlerinin yer aldığı bir tasarımdır" ifadelerini kullandı.

Genel Müdür Zoteeva, "Türkiye'nin ilk nükleer santrali için imal edilen kor tutucu bu tür ekipmanların üretiminde uzmanlaşmış Tyajmash A.Ş. tesislerinde yapılmıştır. Kor tutucu ekipmanının kurulacağı Akkuyu NGS'nin 1 Nolu güç ünitesinin inşaatına ilişkin çalışmalar, öngörülen takvime göre devam etmektedir. İnşaatın tüm aşamaları, gerek bağımsız yapı denetim kuruluşları tarafından, gerek Nükleer Düzenleme Kurumu tarafından titizlikle denetlenmektedir" dedi.



**Sektörün ihtiyaçlarına yönelik birçok önemli çalışmaya imza atan ve ihracatçıların sorunlarını çözmek için önemli çalışmalarda bulunan AKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur Ateş Hatay-İskenderun'da kurulacak Gümrük Laboratuvarı ile hizmetlerine bir yenisini daha eklediklerinin müjdesini vererek, "İhracatçının önündeki engelleri kaldırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. 2018 yılı 17,5 milyar dolar olan ihracatımız 2020 itibariyle 25 milyar doları görmeli. Hedefimizi büyütüyoruz. İhracatımızı artırmak için Afrika pazarına odaklanmalıyız" dedi.**

**A** kdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB) kurulduğundan bu yana kimya sektöründe ihracat yapan Türk firmaların mesleki ahlak ve dayanışmasını korumayı, ihracatını artırmayı, ihraç ürünlerini çeşitlendirmeyi, ürünlere rekabet gücü kazandırılması için çalışmalarda bulunmayı, üyelerinin menfaatlerini korumayı, uluslararası arenada güçlü bağlantılar kurmayı ve yeni pazarlara açılmayı amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda birçok başarılı çalışmaya ve yeniliğe imza atan AKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur Ateş sektörün geleceğinden, ihracat hedeflerine, sorunlarından çözüm önerilerine kadar birçok konuyu AKİB AKTÜEL'e anlattı. Ateş; Mineral Yakıtlar ve Yağlar, Plastikler ve Kaçuk Mamulleri, Organik-İnorganik Kimyasallar, Eczacılık Ürünleri, Gübreler, Boyalar ve Kozmetik gibi birçok ürünü kapsayan AKMİB'in ihracatının, 2017 yılında 16 milyar dolar olarak gerçekleşen Türkiye kimya sektörü ihracatından yüzde 23 pay aldığını ve bu ihracatın 3,7 milyar dolar olarak kaydedildi-



# KİMYEVİ MADDELERDE İHRACAT HEDEFİ 25 MİLYAR DOLAR

ğini ifade etti. 2017 yılında en fazla ihracat yapılan ülkelerin Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Birleşik Devletler, Singapur ve Malta olduğu bilgisini veren Ateş, 2018'de ise en fazla ihracat yapılan ülkelerin ise Mısır, İspanya, ABD, Malta ve Hollanda olduğunu söyledi. En fazla ihracat yapılan ürün gruplarının mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler, plastik ve mamulleri ile anorganik kimyasalların olduğuna dikkat çekti.

## İlk sırada lastik ve plastik sanayi ürünleri yer alıyor

Türkiye olarak üretim ve ihracatımızın durumunu değerlendiren Ateş "Türkiye'de kimyasal üretiminin alt sektörleri incelendiğinde; lastik ve plastik sanayi

KİMYA  
SEKTÖRÜNÜN  
DÜNYADAKİ  
HACMİ  
3.5  
TRİLYON \$

ürünleri yüzde 31'lik oranda birinci sırada yer alırken, tıp ve eczacılık ürünleri (ilaç) yüzde 20 ile 2. sırada yer almakta ve bunları yüzde 11 ile tüketici kimyasalları ve sentetik kauçuk ve plastik ham maddeleri üretimi izlemektedir. Yüksek katma değer yaratan organik ve inorganik kimyasalların üretimi çok düşük oranlardadır. 2018 yılı Türkiye geneli Kimyevi Maddeler ve Mamulleri ihracatımız 17,5 milyar dolar iken 2019 yılı bugüne kadarki ihracatımız 13 milyar dolar civarında. 2020'de hedefimiz 25 milyar doları görmek" diye konuştu. İhracatı artırmaya komşu ülkelere başlanması gerektiğini ifade eden Ateş, "Komşularımızdan başlayarak halka halka genişleyerek ilerlemeliyiz. Ticarete doğrusu da budur. Bu nedenle önce en yakınımız olan; Irak, Suriye, Türkmenistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Romanya daha sonrasında Avrupa ve Afrika'ya doğru gideceğiz" dedi.



"Plastik hammadde sektörü her geçen gün gelişerek ve sektörden daha fazla pay alarak büyümeye devam ediyor. Bir fuarda bir otomobilin plastikten yapıldığını gördüm. Otomobil, motoru hariç jantından birçok aksamına kadar sertleştirilmiş plastikten yapılmıştı. Görünen o ki önümüzdeki yıllarda plastik sektörü çok daha büyük bir yol alacak"



## "SEKTÖRÜ AR-GE VE İNOVASYON AYAĞA KALDIRIR"

**Yüksek katma değer yaratan organik ve inorganik kimyasallar ile ilaç sektörü bizim ülke olarak fayda sağlayacağımız alt sektörlerimizdir. AR-GE ve inovasyon ile bu sektörlerimizi ayağa kaldıralırsak ülke ekonomimiz için çok faydalı olacaktır.**

### **İhracatçıya Gümrük Laboratuvarı müjdesi**

En çok mücadele verdiği konunun ihracatçının önündeki engelleri kaldırmak olduğunu ifade eden Ateş şunları kaydetti: "İlk olarak gümrüklerde, ikinci olarak yerelde yani Hatay'da Adana'da Mersin'de Kayseri'de ihracatçının önünü tıkayan bürokratik engeller. Üçüncü olarak da, Ankara'da bağlı olduğumuz Ticaret Bakanlığı ya da başka bakanlıklarda ihracatçının karşısına çıkan engeller var. Ben en çok bu engellerin ortadan kaldırılması için çaba göstermeyi ve engelleri ortadan kaldırmayı çok önemsiyorum. Bazı bürokratik işlemler insanları ihracattan soğutuyor. Mesela çok efor sarf ettiğim bir şey söyleyeyim; ihracat bedellerinin banka kanalıyla yurda gelmesiyle ilgili yasa çıkmıştı evet bu şekilde yurda gelmeli ama bankacılık faaliyeti olmayan ülkeler de var. Bunlara yönelik de bir şeyler yapılmalıydı. Mesela İran, Irak, Libya... Buralara çok büyük ticaretimiz var. Buralardan para dövizci kanalıyla geliyor, poşetle geliyor. Onun için tekrar Ticaret ve Hazine Bakanımızla görüştük iki üç ay gibi kısa bir sürede bu sorun için de çözüm bulduk. İhracatta bankacılık faaliyetleri olmayan ülkelerden ihracat bedelinin banka yoluyla gelmesi mecburiyetini kaldırdık. Bu güzel oldu. Hatay ihracatta Türkiye'de ilk 10'a giren ciddi bir ihracat ili. Ben de Hatay'da oturuyorum. Hatay'da yapılan tüm ihracat ve ithalatlarda numune almalarda analiz için Mersin'e gidiliyordu. Buradan Mersin'e gidilince gerek maddi gerek zaman kaybı olduğu için burada bir ihtiyaç gördüm. Ticaret

Bakanımız Ruhsar Pekcan da bu fikre sıcak baktı. Sayın Cumhurbaşkanımızın Mart ayındaki İskenderun ziyaretinde konuyu kendilerine de aktarma imkanımız oldu. Sayın Cumhurbaşkanımız da Gümrük Laboratuvarımız hayırlı olsun diye deklare etti. Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'ın imzasıyla da çalışmalara başladık."

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı olarak ihracatın önündeki engellerin kaldırılması için ellerinden gelen tüm çabayı gösterdiklerini belirten ve yakın zamanda girişimleriyle patlayıcı madde özelliği olmayan gübrelerin analize gönderilmeden ihraç edilebilmesinin önünün açıldığını ve bu kararın ihracatçıya önemli artılar kazandırdığını ifade eden Ateş "Şöyle ki; Irak ve Suriye'ye yapılan tüm gübre transit ihracatlarında numune alınıp analize gönderiliyordu, şimdi ise uygulama sadece patlayıcı madde özelliği olan ürünler için yapılıyor, bu da ihracatçımızın her şeyden önce zaman kaybını önledi. Ayrıca maddi yükünü azaltarak rekabet gücünü yükseltti" dedi. Son olarak Hatay İskenderun'da kurulacak Gümrük Laboratuvarı ile hizmetlerine bir yenisini eklemiş olacaklarını ifade eden Ateş "Böyle bir laboratuvarı kurarak Hataylı ihracatçılarımıza ciddi anlamda fiyat ve süre avantajı sağlamış olacağız. Ayrıca Çukurova Kalkınma Ajansı desteği ile yürütülen Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi- Kimya Vadisi projesinin de ortaklarındanız" dedi.

**DÜNYADAKİ  
EN BÜYÜK  
3 ÜRETİCİ**

**AB  
ABD  
JAPONYA**



### "Hedefimiz Afrika pazarı"

Hedef ülkelerin başında Afrika'nın geldiğini ifade eden Uğur Ateş "Ben Afrika'nın hemen hemen tüm ülkelerini adım adım gezdim, heyetlere katıldım. Kesinlikle en çok Afrika'ya girmemiz lazım çünkü Afrika bakir bir yer. Afrika'da pazarı Çinliler, İtalyanlar, İspanyollar kapmış durumda. Gelişmekte olan çoğu ülke orada. Benim kendi kanaatim hem yatırım hem de ihracat olarak ana hedefimiz Afrika olmalı. Afrika önümüzdeki yıllarda en çok değer vereceğimiz yerlerin başında gelmeli. AB, Almanya, Fransa, İtalya gibi ülkelere zaten çok güzel ihracatlar yapıyoruz. Amerika, Uzakdoğu ve Arap coğrafyası çok iyi bir pazar. Türkiye'nin tabii en etkili olduğu pazarlar yakın pazarlar Irak, Rusya, Avrupa, ama hedef pazarlarımız daha doymamış ya da az doymuş pazarlar olmalı, bu pazarlar da Afrika ve Güney Amerika pazarlarıdır. Biz de tabii bu pazarlara yönelik Sektörel Ticaret Heyeti ve fuar organizasyonu gibi çalışmalar yapıyoruz. Bunun dışında etkin olduğumuz pazarlarda da dönemsel, politik sorunlar yaşanıyor, bunları da kısa sürede lobi faaliyetleri ile çözmeye, ihracatçımızı mağdur etmemeye çalışıyoruz. Bizim her tarafa açılmamız lazım. Özellikle şu ülke diye kendimizi sınırlandırmamalıyız, girebileceğimiz tüm pazarlara girmemiz lazım" diye konuştu.

### "Irak ile ticaretimiz azalacak"

Irak'ın Türkiye için sadece kimya sektöründe değil daha birçok sektörde de önemli bir pazar olduğuna dikkatleri çeken Başkan Ateş, Irak'ın Türkiye'ye uyguladığı ambargolar hakkında da şunları söyledi: "Ben Irak'ı çok iyi biliyorum. Irak ile geçmişte 10-12 milyar dolara kadar çıkmış bir ticaretimiz var. Şu anda da bu ticaret 5-7 milyar dolar arasında gidip geliyor. Görünen o ki Irak'tan para kazanmak her geçen gün azalacak. Ticaretimiz de ihracatımız da

azalacak. Iraklıların gözü açılıyor. Onun için de Irak'ta artık farklı sektörlerde fabrikalar kurulmaya başlandı. Mesela yağ fabrikası kuruldu. Oradaki iş adamını ya da sanayiciyi korumak amaçlı da gümrük vergisi fonu koyuyorlar ithalata, dolayısıyla buradan yağ gitmiyor. Yağ ihracatımızı kaybediyoruz. Geçen bir iki tane demir çelik fabrikası kuruldu. Eskiden demir çelik İskenderun'dan giderdi. Demir çeliğe fon koydular gitmeyecek ya da az gidecek. Şu anda yumurta ve tavuğa yasak getirdiler. Benim kendi kanaatimce; yumurta fabrikaları orada da kuruluyor ama Türkiye'ye de gel burada kur diyorlar. Özellikle bizi oraya götürmek için zorluyorlar. Bunun amacı bu bence. Yarın makarna fabrikası kuracak, un fabrikası kuracak. Her geçen gün de Türkiye'ye bağımlılığı azalacak. Şurada Irak'tan para kazanacağımız 3-5 sene var. Orada yatırımlar yapmak, ortaklıklar kurmak ne derece güvenilir onu da tartışmak lazım. Biz teknolojik olarak da finans olarak da güçlü bir ülkeyiz. Onlarla mukayese edilemeyecek kadar güçlüyüz. Demir çelik fabrikalarını da orada Türkler yaptı. Biz komşularımızla ticaret yapmayacağız da kiminle yapacağız ama bu değişen ve dönüşen pazar anlayışına ayak uydurmamız gerektiğini de unutmamalıyız"

"Yüksek katma değer yaratan Organik, İnorganik ve ilaç sektörlerinde yoğunlaşmalıyız"

### "Hammadde üretimi için yatırıma imkân sağlanmalı"

Gübre sektörünün en önemli sorunu hakkında bilgi veren Ateş "Kendi sektörüm olan gübre sektörünün en önemli sorunu hammadde sorunudur. Hammadde ülkemizde çok kısıtlı tedarikçiler tarafından çok yüksek fiyata arz edilmektedir. Kur artışı nedeniyle de hammadde temini çok maliyetli olmakta ve piyasalardaki rekabet gücümüzü düşürmektedir. Hammadde üretimi için gerekli yerli ve yabancı yatırıma imkân sağlanacak çalışmalar yapılmalıdır.



Sektörümüz hammadde konusunda dışa bağımlı bir sektördür ve ithalatımız ihracatımızdan yüzde 20 oranında daha fazladır. Sektör olarak sorunlarımız diğer ihracatçılarınkinden farklı değil. Maliyetlerin yüksekliği de bir diğer sorunumuz. Belki hammadde temininde tekel ile karşı karşıya olduğumuz durumlar kimya sektörü ihracatçılarımız için biraz daha zor bir süreçtir. Hep zannedilir ki yüksek kur ihracatçının yüzünü güldürüyor, bu çok yanlış bir düşünce, biz ihracatçı olarak özellikle kimya sektöründe hammadde ithalatı ile üretim yapan bir sektörüz, yüksek kur, dalgalı kur bizlerin korkulu rüyasıdır, tabii ki de stabil bir ekonomi tüm iş adamlarının tercihidir” diye ifade etti.

### **“Kimya sektörü başarılıysa bu Türk insanının çalışkan olmasındandır”**

İthalatın yoğun olduğu bir sektörde ihracatçı olmanın zorluklarından da bahseden Ateş, “Türkiye çok çalışkan bir ülke. Mesela petrolün çıktığı ülkeler ekonomik olarak güçlü olabilir ama sanayide gelişmiş değiller. Petrol insanları tembelliğe alıştıyor. Çok para insanlara rehavet verir. Türk insanı da petrolden üretilen hammaddeleri ithal edip üretimde kullanarak mamul ihraç ediyor. Bu da bizim çalışkanlığımıza dayalı. Kimya sektörünün başarısının sırrı da budur. İhracatımızın yüzde 10’unu petrol hammaddeyi plastik alıyor. Bu 17,5 milyar dolarlık ihracatımızın yüzde 10’u demek” diye konuştu.

### **“Kimya sektörünün dünyadaki hacmi 3,5 trilyon dolar”**

Dünya’daki kimyevi madde üretimi ve ihracatı hakkında bilgiler de veren Ateş “Kimyevi madde ifadesi çok geniş bir yelpazeyi ve her biri çok ciddi ekonomileri barındıran sektörleri kapsıyor. Tüm petrol ürünleri ve yan ürünleri de kimyevi madde. İlaç sektörü de kimyevi madde, deterjan sektörü de kimyevi madde, boya sektörü, tüm plastik sandalye-masa-ambalaj malzemeleri, kozmetik ürünleri ve daha pek çoğu kimyevi madde altında yer alıyor. Bu nedenle kimyevi maddeler için dünya üretim ve dünya ihracat rakamı vermek çok mümkün değil. Ancak şunu söyleyebiliriz; kimya sektörünün dünyadaki hacmi 3,5 trilyon dolar düzeyindedir. En büyük üreticiler sırasıyla; AB ülkeleri, ABD ve Japonya. Japonya’nın en sıkı takipçisi ise Çin’dir” şeklinde konuştu. ABD, Almanya, Japonya ve Çin’in bu sektörde ana oyuncular olduğuna dikkat çeken Ateş, Türkiye’nin çok etkili bir oyuncu olmadığını, sektörde ihracatı ithalatını karşılamayan bir konumda yer aldığını belirtti. Ülkemizde büyük hammadde üretimi yatırımları olmadığı sürece bu tabloda çok radikal değişiklikler beklemenin doğru olmayacağını ifade eden Ateş, hammaddenin bu sektörde olmazsa olmaz olduğunu Türkiye’nin ise hammadde konusunda dışa bağımlı olduğunu söyledi.



## **UĞUR ATEŞ KİMDİR**

Gaziantep’in İslahiye ilçesinde 05.05.1955 tarihinde dünyaya gelen A.Uğur Ateş ilk, orta ve lise öğrenimini İslahiye’de tamamladı. Yükseköğrenimini Gaziantep Üniversitesi Matematik Bölümünden 1976 yılında mezun olarak tamamlayan Uğur Ateş, ilk olarak Maliye ve Gümrük Bakanlığı’nda göreve başlamış olup ardından 1989 yılında kendi isteğiyle istifa ederek ticaret hayatına atılmıştır.

2010 yılında Altın Ateş Kimya A.Ş.’ni kuran Ateş, dünyanın çeşitli ülkelerinden, PVC, polietilen ve polipropilen gibi kimyasalları ithal ederek Türkiye’deki birçok sanayi kuruluşunun hammadde ihtiyacını temin etmeye başlamıştır. 2011 yılında ise inşaat demiri ile ilgili olarak Demir-Çelik sektörüne girmiş ve demir ticaretine başlamıştır. Aynı zamanda Lojistik ve Depolama işleri ile de iştigal etmektedir.

Halen Altın Ateş Kimya A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmakta olan A.Uğur Ateş aynı zamanda TABA (Türk Amerikan İş Adamları Derneği) Üyeliği, İSSAD (İskenderun Sanayici ve İşadamları Derneği) Üyeliği, Türkiye Gübre İthalatçıları ve Dağıtıcıları Derneği Başkanlığı, TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi) Denetim ve Yönetim Kurulu Üyeliği, AKIB Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürmektedir.

**ALTIN ATEŞ  
KİMYA**

**FORTUNE  
500’DE  
333.**

**CAPİTAL  
500’DE  
456.**



# MIP'DEN TARİHİ REKOR

2018 yılını Türkiye'nin en büyük konteyner limanı olarak tamamlayan Mersin Uluslararası Limanı (MIP), bu yılın ilk yarısında da büyük bir başarıya imza atarak 1 Milyon TEU konteyner elleçleyen Türkiye'nin tek limanı oldu.

Gerçekleştirdiği ve devam eden yatırımlarıyla Doğu Akdeniz'in en modern ve yükselen limanı konumuna erişen MIP, yılın ilk yarısında 1 Milyon TEU iş hacmine ulaşan Türkiye'nin ilk konteyner limanı oldu.

MIP Genel Müdürü Johan Van Daele, performanslarının artarak devam edeceğini belirterek; "Mersin Uluslararası Limanı'nda ilk 6 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artışla 965 bin TEU konteyner elleçlendi. Bu rakam, Temmuz ayının ilk haftasında 1 Milyon TEU'ya ulaştı. Kaydedilen hacim, MIP tarihinde olduğu gibi Türkiye için de yeni ve tarihi bir rekordur. Bu başarıya tüm müşterilerimizin, kent dinamiklerinin, hissedarlarımızın ve elbette MIP çalışanlarının etkisi büyüktür." dedi.

Mersin Limanı'nda yeni yatırımlara da kesintisiz devam ettiklerini kaydeden Daele, kapıların yapılandırılması, ekipman yatırımları ve genişleme projeleri ile operasyonun ihtiyacına paralel olarak iyileştirme çalışmalarının hayata geçirildiğini söyledi.

## Yarım Milyar dolarlık yeni yatırım

Mersin Limanı'nın, dünya ticaretinin rekabetçi pazarında önemli bir oyuncu olduğunun altını çizen Daele, önümüzdeki dönemlerdeki hedeflerine yönelik şu bilgileri verdi: "Tüm paydaşlarımızın desteğiyle limana en doğru yatırımları yapmayı amaçlamaktayız. Önümüzdeki beş yıl içinde profesyonel hizmetimizi daha da geliştirmek ve bölgedeki tüm liman kullanıcılarının ve hinterlandımızın beklentilerini karşılayabilmek için yarım milyar dolar yatırım yapmayı planlıyoruz" dedi.



# TÜRK MALI ÜRÜNLER FRANSA'DA DİKKAT ÇEKİYOR

AB'de Almanya ve İngiltere'den sonra 3., dünyada 6. büyük ekonomiye sahip olan Fransa'nın Mersin Fahri Konsolosu İskender Botros, Türkiye-Fransa ilişkilerinin 5 asırlık bir geçmişe sahip olduğunu hatırlatarak, "Türk yatırımcılar Fransa'ya hububat, mobilya, tekstil ürünleri ihracatını artırabilir. Fransa'nın Alışveriş Merkezlerinde çok fazla Türk Malı ürün var ve bu ürünler oldukça dikkat çekiyor" dedi.





2012 yılında Mersin'in Fransa Fahri Konsolosu olarak göreve başlayan İskender Botros Türkiye-Fransa ilişkileri hakkında dergimize açıklamalarda bulundu. Botros, Türkiye Fransa ilişkilerinin Osmanlı Dönemine dayandığını ifade ederek, "Fransa ile 5 asırlık köklü ilişkilerimiz Osmanlı Dönemine uzanıyor. Önemli bir ticari ve ekonomik ortağımız olan Fransa, önde gelen müttefikimiz konumundadır. Türk-Fransız diplomatik ilişkilerinin tarihi 1400'lü yıllara uzanmaktadır. Fransa-Türkiye ticari ilişkileri, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında imzalanan Gümrük Birliği Antlaşmasıyla dinamizm kazanmıştır. 2000 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacmi 5,8 milyar Euro'ya ulaşarak, 1995-2000 yılları arasında 2,5 katına çıkmıştır. Bahse konu dönemde, Türkiye, Fransa'nın Avrupa Birliği dışında, ihracat yaptığı üçüncü ülke olup aynı dönemde, Fransa da Türkiye'nin üçüncü ticari ortağı durumuna gelmiştir" diye konuştu.

### Ülkemize 5,6 milyar dolarlık yatırım

Fransız doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'ye 80'li yılların ikinci yarısında gelmeye başladığını ifade eden Botros, "Bu yatırımlar, 90'lı yılların başında hızlı bir gelişme kaydettikten sonra yavaşlayan ilişkilerimiz 2001 krizinden sonra da bir dönem durgunluğa girmiştir. Fransa, 1980-2002 döneminde toplam 5,6 milyar dolarlık yatırımla, ülkemizde başta gelen yatırımcı olmuştur. Bu yatırımların en önemlilerini otomobil, elektrik, çimento, eczacılık, sigorta ve dağıtım alanlarında faaliyet göstermekte olan 270 Fransız şirket gerçekleştirmiş olup

bu firmalar pazardan kayda değer paylar almıştır. 2017 verilerine göre Türkiye'de 1477 Fransa sermayeli firma bulunmaktadır" bilgilerini verdi.

### "Fransa'nın Mersin bölgesinden ciddi narenciye ithalatı var"

Şu anda Fransa'nın ülkemizde Türkiye'nin ise Fransa'da önemli yatırımlarının olduğunu ifade eden Botros, "Fransa'nın ülkemizde Renault, Alcatel, Carrefour, Peugeot ve Danone gibi çok büyük yatırımları var. Bu yatırımların yanı sıra nakliye alanında da CMA CGM gibi dünya çapında söz sahibi Fransız şirketlerin Türkiye'de yatırımları mevcut. Bu şirketler Türkiye'de ofisler kurarak faaliyet gösteriyorlar. Bizim de Türkiye olarak son 3-4 senedir Fransa'ya ilaç sektöründen tutun da lojistik firmalarına kadar epey yatırımlarımız oldu. Eczacıbaşı fabrikalar açtı. Birçok Türk yatırımcı firmaları da orada kendi ofislerini açtılar. Yıldız Holding'in farklı sektörlerde çok büyük yatırımları var. Bana göre Mersin olarak Fransa'ya önemli ihracat kalemlerinden birini de narenciye oluşturmakta. Bu ihracatın daha da artırılması için çalışmalıyız" diye konuştu.

### "Kumtel, Fransa'da güçlü bir pazara sahip"

İhracatçılara Fransa pazarına hangi ürünleri satabilecekleri üzerine tavsiyelerde bulunan İskender Botros, "Kayseri'deki firmalar çok büyük beyaz eşya ihracatı yapıyorlar. Aynı şekilde mobilya ihracatları oluyor Fransa'ya. Öyle ki Fransa'daki alışveriş merkezlerinde çok fazla Türk malı görüyorsunuz. Tekstil mesela. Bir havlu alıyorsunuz 'Made in

Turkey' yazıyor. Türk ürünleri Fransa'da talep görüyor, dikkat çekiyor. Kayseri'de faaliyet gösteren Kumtel markası mesela Fransa'da çok güçlü bir pazara sahip. Süpermarketlerde satılan Türk ürünlerine talebin çok olduğunu gözlemliyorum ben. Bir de ihracatçılar Fransa'ya daha fazla hububat satabilirler" dedi.

Fransa hakkında da bilgiler veren Botros, "Fransa'da Türkiye gibi 70 milyona yakın insan yaşıyor. Gayri safi yurt içi hasılası 3 trilyon dolar. Kişi başına düşen milli geliri ise 44 bin dolar. Güçlü bir ülke. Doğrudan yabancı yatırım girişleri açısından dünyanın sayılı ülkelerinden biri. Fransa'daki Türk nüfusu da her geçen gün artıyor. Avrupa'nın en büyük 2. pazarı, dünyanın en büyük 6. ekonomisi konumunda. Fransa, Avrupa'nın en büyük karayolu ağına ve ikinci büyük yüksek hızlı demiryolu ağına sahip. Mali krizle mücadele etmek için Fransız Hükümeti yeni teşvikler sunuyor. 20 milyar EURO'luk kurumsal vergi kredi programı, kurumsal sosyal dayanışma vergisinin kaldırılması; araştırma vergisi kredisi ve inovasyon odaklı şirketler için vergi teşvikleri, mesleki eğitimi güçlendirme ve Fransız işgücü pazarına esneklik öğeleri ekleyen yeni çalışma yasaları avantaj sağlıyor" diye konuştu.

### TÜRKİYE - FRANSA DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (Bin dolar)

YIL	İHRACAT	İTHALAT
2016	6.026.216	7.364.715
2017	6.589.874	8.070.897
2018	7.296.041	7.412.853



Adanalı KIVANÇ ve Hintli RELIANCE'tan çevre dostu tekstil için güç birliği

# KIVANÇ TEKSTİL, PET ŞİŞEDEN KUMAŞ ÜRETECEK

Türkiye'nin köklü gruplarından Kıvanç Tekstil ve dünyanın en büyük entegre polyester elyaf üreticisi Reliance Industries Limited (RIL), giderek artan çevre dostu tekstil ürünleri talebini karşılamak üzere güçlerini birleştirdi. Bu anlaşma ile Kıvanç Tekstil, pet şişe gibi geri dönüşümlü materyallerden çevre dostu kumaşlar üretecek.



Türkiye tekstil sektörünün köklü gruplarından Kıvanç Tekstil, global karbon emisyonunun yüzde 10'undan sorumlu moda endüstrisinde öncü olmak ve çevre dostu yüksek performanslı ürünler üretmek amacıyla küresel bir iş birliğine imza attı. Kıvanç Tekstil, merkezi Hindistan'da bulunan, yıllık 90 milyar dolar ciroya sahip dünyanın en büyük entegre polyester elyaf üreticisi Reliance Industries Limited (RIL) ile güçlerini birleştirdi.

Yapılan anlaşma ile Kıvanç Tekstil, Reliance firmasının Recron® GreenGold elyaflarının Türkiye'deki tek distribütörü oldu. Kıvanç Tekstil, böylece tüm müşterilerinin sürdürülebilir özellikli elyaf ve ipliklere daha kolay ulaşmasını sağlayacak. Firma, aynı zamanda Adana'daki entegre dokuma kumaş üretim tesislerinde pet şişe gibi geri dönüşümlü materyallerden R|Elan™ GreenGold iplik ve kumaş üretme imkanına kavuşacak ve gezegenimizin sürdürülebilirliğine katkı sunacak.

## "Çevre dostu tekstil çözümleri sunacağız"

Kıvanç Tekstil Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç törende yapmış olduğu konuşmada, Hindistan'ın aynı zamanda en büyük özel sektör şirketi olan RIL ile yapılan işbirliğiyle dünyada giderek artan çevre dostu tekstil





ürünleri talebini karşılayacaklarını, tüm uluslararası markalara ve üreticilere en iyi kalitede çevre dostu tekstil çözümleri sunacaklarını kaydetti. Kıvanç "Firmamızın üretim mükemmelliği, yüksek kaliteli GreenGold elyafları ve Reliance'ın teknik ekibinin katkıları ile desteklenecek ve en iyi kalitede sürdürülebilir kumaşlar üretilen. Dünyanın bugün gündemine aldığı sürdürülebilir tekstil ürünlerinin üretimini, biz 60 yıl önce rahmetli babamla birlikte gerçekleştirdik. Daha o yıllardan başlayan serüvenimizde pamuk atıklarından iplik ve kumaş üreterek çevreci ve sürdürülebilir bir anlayışın tekstille buluşmasını sağlayan ilk firmalardan biriyiz. Bugün de Reliance ile kurduğumuz iş birliği ile bunu bir adım öteye taşıyarak, geri dönüştürülmüş polyester elyaf, iplik ve kumaşı sektörümüze kazandıracacağız. İnsan sağlığına ve çevreye duyarlı, güvenilir, müşteri memnuniyeti odaklı, kaliteli kumaş üreten bir marka olma

misyonu ile yola çıktık. Yenilikçiliğimiz ve kalitemizle, dünya modasına yön veren markaların ilk tercihi olma vizyonumuzu gerçekleştirmek için üretimin her aşamasında çevreye duyarlı ve sürdürülebilir yaklaşımlarımızdan asla taviz vermedik, vermeyeceğiz."

### "Sürdürülebilir modada dünyada öncü olacağız"

Tekstilden kaynaklı karbon ayak izinin yıllık 1,2 milyar ton civarında olduğunu belirten RIL Polyester Pazarlama Grup Başkanı Gunjan Sharma da yaptığı konuşmada, "Tekstilden kaynaklı karbon ayak izi tüm uluslararası uçuşlarının ve deniz taşımacılığın sebep olduğu toplam miktardan fazla. Bu nedenle artık moda endüstrisi yönünü değiştirmeli ve sürdürülebilir moda trend olmalı. Dünyada da zaten çevre dostu ürünlere talep giderek artıyor. Geri dönüştürülmüş materyallerden yapılan tekstil ürünleri daha

düşük emisyonla sahip olduğundan, biz de dünyanın en büyük entegre polyester üreticisi olarak 2014'de sıfır karbon hedefiyle yola çıktık. Fabrika 2.0 olarak tanımladığımız, müşteri odaklı R|E|an markamızla sürdürülebilir moda mümkün kılıyoruz. GreenGold kumaşımızın üretiminde de karbon ayak izini yüzde 30 azaltıyor, kullanılan suyun yüzde 90'ını geri dönüştürüyoruz. Kıvanç ve Reliance ortaklığının sürdürülebilir moda için mükemmel bir temel oluşturacağına inanıyoruz. Kıvanç Tekstil, Türk tekstil sektörünün 13. büyük ihracatçı firması. Avrupa ve Amerika giyim sektörüne hitap eden çok başarılı bir üretici. Bizim de Reliance olarak polyester sektöründeki 40 yıllık tecrübemiz önemli bir avantaj sağlayacak. Global markalar için birlikte güven sağlayacağız."

## GREENGOLD KUMAŞLARININ ÖZELLİKLERİ

- Karbon ayak izini yüzde 30 azaltıyor
- Kullanılan suyun yüzde 90'ı geri dönüştürülüyor
- Zararlı gübre ve zirai ilaç kullanımını azaltıyor
- Üstün beyazlık, renk çeşitliliği, boya garantisi, dayanıklılık sunuyor
- Antimikrobiyal özelliklere sahip
- Yakın gelecekte block chain temelli takip edilebilir QR kod sistemine geçmesi bekleniyor



# TÜPRAŞ'TAN 44.7 MİLYAR TL'LİK SATIŞ

Faaliyetlerini güçlü bilançosu ve etkin finansal risk yönetimi politikalarıyla destekleyen Tüpraş, 2019 yılı ilk yarısında toplam 14,4 milyon tonluk satış gerçekleştirdi.

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu Tüpraş, 2019 yılının ikinci çeyreğine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Tüpraş, operasyonlarını etkin finansal risk yönetimi ve güçlü bilançosunun devamlılığıyla destekleyerek, Türkiye'nin akaryakıt ihtiyacının karşılanmasındaki sorumluluğunu 2019'un ilk yarısında da başarıyla gerçekleştirdi. Tüpraş İzmit Rafinerisi Fuel Oil Dönüşüm Tesisinde başlatılan planlı bakım ve iyileştirme amaçlı uzun süreli bakım çalışmalarına rağmen 2019 yılının ikinci çeyreğinde



üretim miktarı geçen yılın aynı dönemine göre %11 arttı ve 6,9 milyon ton olarak gerçekleşti.

## İkinci çeyrek satış hasılatı 24 milyar TL oldu

2019 yılı ikinci çeyrek satış hasılatı kur etkisiyle %19 artarak 24,0 milyar TL; 6

aylık dönemde ise 44,7 milyar TL oldu. Vergi Sonrası Kar ise zayıf seyreden rafinaj kârlılığı ve geçen yıla göre artan finansman maliyetlerinin etkisiyle geçen yıla göre %15 azalarak 870 milyon TL düzeyinde gerçekleşti. İlk altı aylık net kâr 495 milyon TL oldu.



## ÇİMSA'DAN 812 MİLYON TL NET SATIŞ GELİRİ

Sürdürülebilir ve kârlı başarı elde etme hedefiyle sektörüne öncülük eden Çimsa, 2019 yılının ilk yarıyı sonuçlarını açıkladı. Çimsa'nın, 2019'un ilk 6 aylık dönemine dair net satış geliri 812 milyon TL, net kâr ise yaklaşık 23,2 milyon TL olarak gerçekleşti.

Çimsa olarak 2019 yılının ikinci çeyreğinde büyüme hedeflerini sürdürdüklerini ifade eden Genel Müdürü Ülkü Özcan, İlk çeyreğe kıyasla satışlarının %42 arttığını ve faaliyet kârlarının da yüzde %9 büyüdüğünü açıkladı. Özcan "Yurt dışı satışlarımızda da büyümeyi sürdürerek yılın ilk yarısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %48 üzerinde bir artış kaydetmeyi başardık" dedi.

Çimsa Genel Müdürü Ülkü Özcan yapmış olduğu açıklamada şunları kaydetti: "Çimsa'nın ürün gamının arz ettiği çeşitlilik gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazarlardaki varlığımızı güçlendirmektedir. Çimsa, beyaz çimento ve özel ürünlerde yarım asıra yaklaşan bilgi birikimine ve güçlü bir Ar-Ge'ye sahiptir. Çimsa bugün, küresel piyasalara ihracat yapma kapasitesi, güçlü pazarlama ağı ve son dönemde hayata geçirdiği yatırımların sonucunda artan beyaz çimento kapasitesiyle de yurt dışı pazarların yanı sıra iç piyasada etkinliğini arttırmaya ve sağlıklı marjlarla büyümeye devam edecektir"



# ŞEHİRİ AYDINLATIYORUZ



MERSİN  
**POWERLED**



# AVİZE İLE IŞIK SANATA DÖNÜŞÜYOR

Inavel Lighting'in sahibi Memet İnce avize sektörünün son 30 yılda kendini çok büyük oranda yenilediğini belirterek "Firma olarak modern, klasik, avangard ve özel tasarım olmak üzere 650 civarı ürün çeşitliliğimiz mevcut. Türkiye'nin her yerine satış yapıyoruz" diye konuştu.



Memet İNCE

Firma sahibi Memet İnce, avizenin kişilerin yaşam biçimlerini ve karakterini yansıttığını söyleyerek "Avize ile ışık sanata dönüşüyor" diyor. Türkiye'nin İtalya ve İspanya gibi dünyanın sayılı avize üreticilerinden olduğunu belirten İnce "Tüketiciler daha çok modern avizeler tercih ediyor. Avize giysi gibi hızlı modası değişen bir üründür. Bugün İtalya, İspanya ve Türk avizesi dünyaya yön veriyor. Ülkemiz özellikle gold klasik avize çeşitlerinde dünyada liderdir. Türkiye'de ağırlıklı olarak pirinç, altın, platin, gümüş, sarı metal kaplama avizeler tercih ediliyor. Müşterinin talep ettiği her türlü tasarımı yapabiliyoruz. Klasik avizelerin müşterisi bellidir. Ama metropollerde yaşayan genç jenerasyon daha çok modern ve üst segment avizelere yöneliyor. Avizenin yanı sıra Osmanlı tarzı ürünler, aksesuar olarak tablolar, biblolar, lambader ve abajur satışı da yapıyoruz. Mersin'de iddialı bir firmayız. En büyük kazancımız müşteri memnuniyeti çerçevesinde biz-

den ürün alan müşterilerimizin eş, dost ve akrabaların da avize ihtiyaçları için bizleri tercih etmesidir" dedi.

## Ledli ürünler tasarruf sağlıyor

Sektörde led ürünlerin çok büyük atak yaptığını ifade eden İnce şöyle devam etti, "Sektör 20-30 yılda kendini çok yeniledi. Son dönemde özellikle Ledli ürünler revaçta. Yüzde 80 kadar enerji tasarrufu sağlıyor. Isınmadığı için hem tehlike arz etmiyor hem de enerji tüketimi son derece düşük. Aydınlatmanın her alanında artık led var."

## Modern tasarımlar daha çok tercih ediliyor

Modern ürünlerde satışların çok daha fazla olduğunu belirten İnce "Klasik bir zevktir. Onun da satışları var ama daha az. Doğu bölgemizden gelen misafirlerimiz klasik ürünleri seviyor. Metropolde yetişen yeni nesil gençler modern üst segment tasarım ürünler istiyorlar. Mimarlarıyla hareket ediyorlar." diye konuştu. Ürünlerinin 5 yıl ile 30 yıl ara-

sında garantili olduğunu söyleyen İnce, iyi kullanılır ve yanlış malzemeyle temizlenmezse avizelerin ömür boyu kullanılabilceğini söyledi. Modern avizelerde trendin şu an cam, metal ve ahşap karışımları olduğunu söyleyen İnce, ahşabın kullanım alanının da oldukça genişlediğini ifade etti.

## Yüzde 85 yerli ürün satıyoruz

Ürünlerinin yüzde 85 oranında yerli ürün olduğunu ifade eden İnce, bu oranın yüksek bir oran olduğu bilgisini vererek şöyle devam ediyor "Biz o avizenin muadili varsa yerli yapıyoruz. Kaliteden ödün vermeden biz üretiyoruz. Kaliteli ürün sattığımız için 10 sene içerisinde Mersin'de söz sahibi firmalardan biri olduk. Inavel Lighting olarak 2015'e kadar her yıl ortalama yüzde 50 büyüdük. Son dört yılda ise piyasadaki ekonomik dalgalanma dolayısıyla bu oran kısmen düşmesine rağmen büyümemizi sürdürdük. Mersin'de ürün ve hizmet kalitesinde iddialı bir firma olarak müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutuyoruz."



# MADENCİLİK SEKTÖRÜ KAYSO'DA MASAYA YATIRILDI



**Mustafa Nebi DOĞAN**

Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi

**Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) ve İstanbul Maden İhracatçıları Birliği işbirliğinde sektör temsilcilerinin yoğun katılımı ile "Türk Madencilğinde Farkındalık ve Uluslararası Marka Yolculuğu" konulu toplantı düzenlendi.**

Toplantının açılış konuşmasını yapan Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Nebi Doğan, Madencilik sektörünün en eski sektörlerden biri olmasına rağmen, ülkemizde bu sektör hakkında kamuoyunun yeterli bilgiye sahip olmadığını söyledi. Sektörle ilgili konuların çoğu kez, yaşanan göçükler ve ortaya çıkan can kayıplarıyla ilgili gündem oluşturduğuna değinen Doğan "Kamuoyu madencilik sektörünü genellikle olumsuz olaylarla hatırlamakta, sektörün içinde bulunduğu diğer rasyonel durumlardan haberdar olmamaktadır. Bu toplantıların sektörün Türkiye'deki geleceği açısından son derece önemli olduğunu düşünüyorum" dedi.

## "Olumsuz algı sektörümüzü etkiliyor"

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Başkan Vekili Rüstem Çetinkaya ise yapmış olduğu konuşmada, madencilğin gerçeklerini anlatmak üzere bu tür toplantılar düzenlediklerini belirterek, "Madencilğin olumsuz algısı, maden yatırımlarını da etkilemektedir. Bu yüzden tespit edilen illerde bürokratik ve siyasi erk, oda başkanları, basın, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler ve kanaat önderlerinin katılımıyla toplantılar gerçekleştiriyoruz. Madencilğimizi masaya yatırarak, katılımcılardan öneriler alıyoruz. Bu vesile ile Türkiye'nin yarınlarına katkıda bulunmayı amaçlıyoruz" dedi.

# TOROSLAR'A TEKSTİLKENT KURULUYOR

**Toroslar Belediye Başkanı Atsız Afşın Yılmaz, 31 Mart Mahalli İdareler seçimleri öncesinde söz verdiği Tekstilkent projesini hayata geçiriyor.**

Tekstil ve konfeksiyon firmalarının daha düşük maliyetle yatırım yapabileceği proje ile istihdam sayısında artış sağlanması ve Mersin ihracatının artırılması hedefleniyor. Projenin, fizibilite çalışmalarının devam ettiği bilgisini veren Toroslar Belediye Başkanı Atsız Afşın Yılmaz, Toroslar'ın geniş arsalarını istihdam sahalarına çevireceklerinin altını çizdi.

Tekstil sektörünün, yatırım maliyeti düşük, emek verilerek yapılan bir sektör olduğunu belirten Başkan Yılmaz; "Toroslarımız, arsa zenginliği yönünden Türkiye'deki sayılı ilçelerden bir tanesidir. Bu arsaları yatırımcıya açmak is-



tiyoruz. Yatırıma uygun durumda olan arsalar üzerine kurulacak üretim alanlarıyla istihdamı artırıp, bölgeye nitelikli yatırımcı kazandıracaktır. Bu kapsamda kuracağımız ilk projemiz Tekstilkent olacaktır." dedi.

Tekstilkent'in, kapasite ve işlevsel açıdan da büyük bir yatırım olacağına dikkat çeken Başkan Yılmaz; "Ülke olarak en önemli sıkıntılarımızdan bir tanesi işsizlik. İşsizliğe çare bulacak, insanlarımızı-

zın hayatlarına dokunacağımız projeler yapmak istedik. Bu nedenle bu projemizi hemen uygulamak amacıyla alt yapı çalışmalarımıza başladık. Tekstil sektörünün Toroslar'da ve Mersinimizde gelişmesini, daha çok insanımızın çalışmasını sağlayacağız. Bölge dışından da daha çok yatırımcının bu alana çekilmesine vesile olarak, Toroslar'ı tekstil sektöründe cazibe merkezi yapacağız. Tüm Türkiye ve dünya burada üretim yapıldığını bilecek." dedi.



# AKİB'DEN

## LINKEDİN EĞİTİMİ

AKİB, 27 Temmuz 2019 tarihinde Mersin AKİB Hizmet Binası'nda LinkedIn eğitimi düzenledi.

Eğitime ilişkin açıklamalarda bulunan AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, dijital platformların, ticareti, masa başına taşıdığına dikkat çekerek, "Online platformlar ticaret hayatımızın çehresini günden güne değiştiriyor. Bir çok ülkede, pek çok kullanıcıya, ekran başında, ufak müdahalelerle ulaşma imkanı sunan, sayısı günden güne artan LinkedIn, alibaba, Google AdWords, Youtube gibi örneklerini daha da çoğaltabileceğimiz mecraların, nasıl daha verimli kullanılacağını bilmek gerekmektedir." diye konuştu. Dijital platformların, ticaretin yalnızca satış ayağını temsil ettiği düşüncesinin yanlışlığını vurgulayan Uğur "Hedef ülke analizleri, B2B, B2C, hammadde temini, bayilik, distribütörlük, reklam gibi daha pek çok konuda da yardımcı olmaktadır" dedi.

Rabia Ataşoğlu tarafından verilen eğitimde katılımcılar Geçmişten Bugüne LinkedIn, LinkedIn Hakkında Bilinmeyenler ve İstatistikler, Rakamlarla LinkedIn'in Yükselişi & Dünyada ve Türkiye'de LinkedIn Kullanımı, LinkedIn Kullanım Amaçları & Networking gibi önemi gibi birçok konu hakkında detaylı bilgi alma imkanı buldu.



## EXİMBANK KREDİLERİ VE GARANTİ PROGRAMLARI EĞİTİMİ

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdət Sin: "Mevzuat bilgimizin güncel olması, hem olası kayıplarımızı önleyecek hem de işlemlerimizi hızlı ve doğru bir biçimde gerçekleştirmemizi sağlayacaktır."

AKİB Genel Sekreterliği tarafından, 8 Ağustos tarihinde AKİB Antakya İrtibat Bürosu Toplantı Salonunda, 32 sayılı Karar'ın ihracata ilişkin hükümleri, Türk Eximbank kredileri ve Garanti Programları eğitimi düzenlendi.

Eğitime ilişkin açıklamalarda bulunan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Nejdət Sin, ihracatçılarımızın mevzuat bilgisini güncel tutmasının önemini vurgulayarak; "Nasıl ki bir doktorun tıbbi araştırmaları takip etmesi, yeni tedavi yön-





# EĞİTİM ATAĞI

## İNTERNETTEN GLOBAL PAZARLAMA EĞİTİMİ

**AKİB Koordinatör Başkanı Hayri UĞUR: “Ticaret, hızla dijitalleşmektedir ve buna adapte olamayanların gelecekte var olmaları mümkün değildir.”**

**A**KİB ve TİM-TEB Girişim Evi Level Up programındaki SoCoCommerce Web Yazılımları firması ile 18 Temmuz 2019 tarihinde Mersin AKİB hizmet binasında “İnternette Global Pazarlama” eğitimi düzenlendi.

Etkinlikte yapmış olduğu konuşmada Türkiye’de 2014-2018 ortalamasına bakıldığında e-ticarete %33’lük bir büyümenin söz konusu olduğuna vurgu

yapan AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur “Geldiğimiz noktada 2018 yılı için yaklaşık 60 milyar TL’lik bir işlem hacmi var. Dünya ölçeğinde ise, 2019 yılı için beklenen işlem hacmi 3,5 trilyon dolar. Perakende işlemlerin yaklaşık %10’u, küresel düzeyde toplam hasılanın yaklaşık %5’i on-line gerçekleştirilmekte ve e-ticaret her yıl geleneksel alışveriş işlemlerine göre yaklaşık 4 kat daha hızlı büyümektedir. Üstelik e-ticaretin toplam içerisindeki payının artış hızı da yıldan yıla büyümektedir. Ticaret, hızla dijitalleşmektedir ve buna adapte olamayanların gelecekte var olmaları mümkün değil” dedi.

Başkan Uğur, ihracatçıların hem kendilerine hem de personellerine verilecek bu ve benzeri eğitimlerden elde ettikleri bilgilerin, firma ve ülke ihracat hedefle-

rini yakalamalarında önemli bir itici güç olacağına da dikkat çekerek, “Günümüz koşullarına uyum sağlayarak, istikrar ve kalıcılık hedefleyen tüm ihracatçılarımızın bu eğitimleri almalarını tavsiye ederim.” şeklinde konuştu.

Eğitimde “E-İhracat nedir? İnternette İhracat Nasıl yapılır? İnternette yurt dışından distribütör ve bayiler nasıl bulunur? Uluslararası perakende ve toptan satış platformları, en etkili dijital pazarlama taktikleri, uluslararası ödeme sistemleri, tahsilat ve online para transferleri nelerdir? İhracatta yeni nesil müşteri temsilcisi, chatbot kullanımı, GTİP numaranız ile tüm dünyadan alıcı bilgilerine nasıl erişirsiniz?” gibi konular hakkında eğitimci Sezer Özgür tarafından ayrıntılı bilgiler verildi.

temlerine hakim olmasını, yahut bir mühendisin teknolojik gelişmeleri izlemesi, mesleğini icra ederken karşılaştığı sorunlara efektif çözümler bulmasını sağlarsa, ihracatçılarımızın da mevzuat bilgilerini her daim güncel tutması, ticaret hayatında fark yaratacaktır.” diye konuştu. Ayrıca mevzuata hakim olmayan firmaların hem ekonomik kayba hem de zaman kaybına uğradığını ifade eden Sin; “Mevzuat bilgisini güncel tutmak isteyen tüm ihracatçılarımızın bu eğitimleri almalı” diye konuştu. Eğitimde, “İhracat işlemlerinde TCMB’nin 32 Sayılı Karar hükümleri çerçevesinde ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin genel mevzuat hükümleri ile son değişiklikler ve Türk Eximbank kaynaklı ihracatın finansmanı için verilen krediler, kurallar, kullanım şekli, sorumluluklar ve İhracat Kredi Sigortası hükümleri, ihracatçılara sağladığı avantajlar” gibi konular ele alındı.



# OXİ ENERJİ'NİN HEDEFİ YAPAY ZEKÂ



**Gürkan ERGENE**  
Oxi Enerji Genel Müdürü

OXİ ENERJİ 2013 yılında Endüstri 4.0 sektöründe hizmet vermek üzere Adana'da kuruldu. Tüm yazılımsal ve donanımsal üretim süreçlerini kendi bünyesinde bulundurduğu çalışanları ile gerçekleştiren firmanın Yönetici Ortağı Gürtan Ergene yeni hedeflerinin yapay zekâ çalışmalarını söyledi.

gücün üzerinde enerji tüketen firmaların tamamına hizmet sunuyor. Bundan sonraki aşamada yapay zekâ ve Akıllı Öğrenme üzerine odaklanmayı hedeflediklerini söyleyen Ergene, "Üretici konumunda olduğumuz için gelişimsel algımız sürekli açık ve dünyanın herhangi bir yerinde kim ne üretiyor takip ediyoruz. Bizi her müşterimiz "İstanbul firması değilsiniz, değil mi?" yaklaşımıyla karşılıyor. Bu iş bize "nitelikli bir iş yapmışız ki bizi İstanbul firması sanıyorlar" diye düşündürse de bölgemiz açısından bu pek iç açıcı değil. Bölgemizde tespit ettiğimiz yetenekli pek çok gencimiz var, doğru platformlarda bir araya getirilebilirlerse Adana için büyük bir kazanım olurlar. Bu amaçla da bölgemizde güzel işler başaran Girişimcilik Ekosistem Derneği'nin 2019 yılında Yönetim Kurulu Üyesi olarak bölgemize hizmet etmek için kollarımı sıvadım" dedi. Uzmanlaşmış kadronun en büyük sektörel eksiklikleri olduğunu söyleyen Ergene şöyle devam ediyor, "Uzun süreli takım arkadaşı bulmak ne yazık ki mümkün olmuyor. Alıyoruz, eğitiyoruz sonra bir gün gitmiş kendi işini kurmuş ve kısa bir süre sonra batmış. Bu hikâyeleri sıkça yaşıyoruz."

## "Yenilenebilir Enerjide uzaktan izleme sistemi kuracağız"

Yenilenebilir Enerji konusunda da önemli çalışmalar yaptıklarını ifade eden Ergene, "Yenilenebilir enerji üretim santrallerinin (GES tarlaları vb.) uzaktan izleme sistemlerini kuruyoruz. GES yapıları daha çok şehir merkezlerinden uzaklarda dağlarda, tepelerde olduğu için üretim süreçlerinin online izlenmesi operasyonel avantajları beraberinde getirmekte. Bundan sonraki hedefimiz Endüstri 4.0 alanında geleceği inşa edecek olan Akıllı Öğrenme ve Yapay Zekâ. Bununla beraber sağlık, tarım ve imalat sektörlerinde akıllı ürün ve yazılımlar üretmek diğer hedeflerimiz arasında yer alıyor" diye konuştu.

## "3 bin müşteriye hizmet veriyoruz"

Ülke genelinde kurumsal ve bireysel olarak yaklaşık 3 bin müşteriyle çalıştıklarını belirten Ergene, sektörel olarak Bankalar, AVM'ler, Tekstil Mağazaları, Marketler, İl ve İlçe Belediyeler, Devlet Kurum ve Kuruluşları, Otopark işletmeleri, Akaryakıt İstasyonları ve Fabrikalara hizmet verdiklerini söyleyerek sözlerini tamamladı.



# MÜHENDİSLİK ve SUYUN Birleştiği her yerde...

Suyun kaynağından proseslerinize,  
proseslerinizden çevreye salınımına kadar  
her adımda yanınızdayız...

## TEKNOCHEM

- Su Şartlandırma Kimyasalları
- Kullanım Suyu ve Atık Su Arıtma Kimyasalları
- Solvent ve Çözücü Kimyasallar
- Sistem ve Ekipman Temizlik Kimyasalları
- Endüstriyel Su Yönetimi ve Tek. Servis Hizmeti
- Dozaj ve Otomasyon Sistemleri

## atech

- Akredite Laboratuvar Hizmetleri
- Atık Su Arıtma Proje Dizayn
- Atık Su Arıtma Tesis İşletimi
- Biyogaz ve Enerji Üretim Tesisleri Kurulumu
- Atık Gaz ve Koku Arıtımı
- Çamur Bertaraf Sistemleri
- Kullanım Suyu Arıtma Proje Dizayn
- İçme Suyu Arıtma Proje Dizayn
- Proje Danışmanlık
- Proses Danışmanlık ve Modelleme





# MAZLUM ÇELİK BORU AVRUPA'DA ÜRETİM HEDEFLİYOR

Spiral kaynaklı çelik, kazık, konstrüksiyon su, sondaj, doğalgaz, petrol ve özel amaçlı boru üretiminde Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri olan Mazlum Boru, yıllık 80 bin ton üretim kapasitesinin yüzde 60'ını yurt içine yüzde 40'ını yurtdışına satıyor. Hedeflerinin 30 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmek olduğunu söyleyen Mazlum Çelik Boru Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Mangtay, yükselen döviz kurlarının olumsuz etkilerini azaltmak için dış pazara daha fazla odaklanıp yüzde 40'lık satış hacmini artıracaklarını söyledi. Mangtay ayrıca yıl içinde Avrupa'da da bir üretim tesisi kuracaklarının müjdesini verdi.

**A**dana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 20 bin metre karesi kapalı, 36 bin metre kare alan üzerinde kurulu tesislerinde faaliyet gösteren Mazlum Mangtay'ın kurduğu Mazlum Çelik Boru, boru ve sondaj borularında, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri. 1950'li yıllarda verdiği sondaj hizmeti ile sektöre hızlı bir giriş yapan firma, 1967 yılında sektöründe Türkiye'nin güvenilir firmalarından biri olmayı başardı. 1987 yılında sondaj kuyularına indirilen sondaj teçhiz borularında gördüğü eksiklik üzerine sondaj boruları üretimine başlayarak çelik boru sektörüne ilk adımını atan Mazlum Çelik Boru, 1995 yılından sonra spiral kaynaklı çelik boru üretmeye başladı. Mazlum Mangtay'ın 2006'da vefatıyla şirketin yönetimini

devralan çocukları yeni yatırım ve kurumsallaşma adımlarıyla büyümelerini sürdürüyor. Mazlum Çelik Boru Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Mangtay "Firmamız; 2.kuşak yönetim tarafından yönetilmektedir. 3.kuşak yöneticilerimiz de firmamızda görev almaya başladı. Bölgemizde 2. kuşak tarafından yönetilen ender firmalardan biriyiz. 2019'da yani

bu yıl içinde Avrupa'da bir üretim tesisi kurma planımız var. Avrupalı bir firma ile Joint Venture (ortak girişim) kurma ve üretimimizin bir kısmını Avrupa'ya taşıma planımız hızla devam ediyor" dedi.

## "Çin gibi küresel oyuncularla yarışıyoruz"

Üretim portföyleri hakkında bilgiler veren Mangtay, "Üretimlerimizde; API, DIN, BS, AWWA, UNI, ASTM ve Türk üretim standartlarına sahibiz. Müşteri şartnameleri ve standartlara uygun olarak epoksi, bitüm, polietilen, polipropilen ve poliüretan boru kaplama gerçekleştiriyoruz. Yıllık 80 bin ton üretimimiz var. Diğer yandan baktığımızda Türkiye'de büyük projeler haricinde spiral kaynaklı çelik boru sektöründe yurt



içinde arz fazlalığı bulunuyor. Ülkemizde Avrupa ve Amerika'nın kalite standartlarını karşılayan dev boru şirketleri var. Yoğun rekabet halindeki işletmeler çözümü yurt dışına açılmakta buldu. Ama orada da acımasız bir rekabet yaşanıyor. Çin gibi küresel oyuncularla yarışıyoruz" diyor. Mangtay ayrıca, "Sürdürülebilir büyümemizi; aynı fiziksel alan içinde, aynı makinalarla operasyon verimliliğimizi artırarak, maliyetlerimizi olabildiğince azaltarak, üretimde otomasyonun katkısını artırarak ve farklı müşteri gruplarına yönelerek sağlamaya çalışıyoruz" diye konuşuyor. İstihdam ettikleri 150 çalışanı ile 2017'de yaklaşık 100 milyon TL, 2018'de ise 150 milyon TL ciro gerçekleştirdiklerini söyleyen Mangtay, geçen yıl 20 milyon dolar ihracat rakamına ulaşan şirketin bu yıl 30 milyon dolar ihracat rakamına ulaşmayı hedeflediğini ifade ediyor.

#### **"Kur hareketliliğine karşı tedbirimiz yurtdışına açılmak oldu"**

Kur farklılığına karşı nasıl bir tedbir aldıkları hakkında da konuşan Mangtay, "Üretim ve karar aşamasında hızlı hareket eden firmalar bu aşamada bir adım daha öne çıkıyor. 2018'de ciro hedefimizi yakaladık; ancak tonaj ve karlılık hedefimiz tutmadı. Bu yıl hedeflerimizi kurdaki dalgalanmalar nedeniyle ihracat oranını arttırarak revize ettik. Yani aslında kur hareketliliği ortamında önleyici en sağlam tedbirimiz yurt dışına açılmak oldu" diyor.

#### **"40 ülkeye ihracat yapıyoruz"**

Avrupa, Asya ve Ortadoğu'dan 40'ı aşkın ülkeye ihracat yaptıklarını ifade eden



Mangtay, "Farklı pazar arayışlarımız sürüyor. Son olarak Hindistan'a 1 gemi 3 metre 60 cm çapında olmak üzere yüksek tonajlarda API petrol borusu sattık. Türkiye'de bu büyüklükteki bir boruyu üretip, kaplayan ve test eden ilk ve tek firmayız. Dünyanın en büyük boru üreticilerinden biri olan Hindistan'a yaptığımız bu iş firmamız için de çok özeldir" şeklinde konuştu.

#### **"Sac tedarik edemiyoruz"**

Türkiye'deki sac üreticilerinin sektörün taleplerini hala karşılayamadıklarını belirten Mangtay, "2-3 ay sonrasına teslim tarihi veriliyor. Yerli sac üreticileri mağdur edilmesin; ama boru üreticilerinin de mağduriyeti bir şekilde giderilmeli. Şu anda bizlere yurtdışından yeni iş projeleri geliyor fakat sac tedarik edemiyoruz. Kısa sürede sac bulunamadığında ihracat işleri kaçıyor ve bu iş teklifleri Çin'e yöneliyor" diye konuştu.

#### **"En büyük sorun finansman sorunu"**

Sanayicilerin şu an en büyük sıkıntısının yeteri kadar değer görmemek olduğunu

söyleyen Şahin Mangtay konuşmasını şöyle sürdürdü: "Şu anda Türkiye'de ve hatta Dünya'nın birçok ülkesinde insanlar üretim yapmaktan ve sanayiden kaçmaktadır. Bunun sebeplerinin mutlaka irdelenmesi gerekmektedir. Çünkü bir ülkenin ekonomisine ve işsizliğine en büyük desteği sanayici verebilir. Diğer en büyük sorunumuz ise finansman sorunudur. Finansmana erişim konusunda yaşanan sorunlardan da daha önemlisi finansman masraflarının yüksek olmasıdır. Bu finansman masrafları ile ihracatda rekabet sağlamamız çok zor hale gelmektedir. Birçok ülkede sanayiciye daha uygun oranda kredi sağlandığını bilmekte ve görmekteyiz. Ayrıca sanayicilere getirilen yasal zorunluluklar yükümü daha da ağırlaştırmaktadır. Bunlar ile ilgili 10'dan fazla danışmanlık almak zorunda kalıyoruz. Bu durum sanayiciyi finansal ve bürokratik yük olarak zorlamaktadır."

#### **"Doğru anlaşmalar sektöre ivme kazandırır"**

Artık borularla dünyanın bir ucundan başka bir yerine petrol, gaz ve su taşındığını söyleyen Mangtay şunları söyledi: "Kısa ve orta vadede TANAP, Türk Akımı, BOTAS'ın ihaleleri gibi büyük projeler halen devam ediyor. Komşu ülkeler Irak, İran ve Suriye ile gerekli ve doğru anlaşmalar sağlandığında boru sektörü ciddi bir ivme kazanabilir. Ayrıca sektörümüz ÇEBİD (Çelik Boru İmalatçılar Derneği) aracılığıyla bir araya gelmeye başlamıştır. Ortak yarar ve Ar-Ge projeleriyle sektörümüzün geleceği ile ilgili daha faydalı çalışmalar yapılmasını bekliyoruz ve firma olarak yapılacak çalışmalarını destekliyoruz."



# ADANA VALİSİ MAHMUT DEMİRTAŞ'TAN AYTEK KONFEKSİYON'A ZİYARET



Konfeksiyon sektöründe ülkemizin önemli firmalarından biri olan Aytek Konfeksiyon'u ziyaret eden Adana Valisi Mahmut Demirtaş, Adana'nın üretim ve ihracatını artırmak için firmalarımızın yanında olmaya devam edeceğimiz dedi.

Firmada incelemelerde bulunan Vali Demirtaş, tekstil ve hazır giyim sanayisinde Adana'nın önemli firmalarından Aytek Konfeksiyon'a ekonomiye sağladıkları katkılar için teşekkür etti. Firma yetkilisi Faruk Aytek'ten üretim ve istihdam kapasiteleri hakkında bilgiler alan Vali Demirtaş, "Adana'nın üretim ve istihdam kapasitesini arttırmak, kentimizin ihracat rakamlarını daha yukarılara taşımak adına yapılacak çalışmalarda tüm üreticilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz." dedi.

## ARKTİK'E İLK TÜRK BİLİMSEL SEFERİ

Türkiye'den bir grup bilim insanı, dünyada küresel iklim değişikliğinin en fazla etkilendiği yerlerden biri olan Kuzey Kutbu'na "İlk Türk Arktik Bilimsel Seferi"ni İTÜ PoLReC liderliğinde gerçekleştirdi.

Küresel iklim değişikliğinin ölçülmesi geleceğimiz açısından büyük önem taşıyor. Gerçekleştirilen Bilimsel seferde İTÜ PoLReC koordinasyonunda birçok farklı kurumdan araştırmacılar, Arktik bölgede yaşanan iklim değişikliğini görmek ve bu değişimin ekosistem üzerindeki etkilerini incelemek üzere örneklemeler ve gözlemler yapma imkanı buldu.

Bilim seferine liderlik yapan İTÜ Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi ve İTÜ Kutup Araştırmaları Uygulama Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Burcu Özsoy, dünyanın sürdürülebilir geleceği için Arktik'teki araştırmaların büyük önem taşıdığını vurgulayarak, Türk bayrağını



Arktik'te dalgalandırma onuruna eriştikleri için duyduğu mutluluğu dile getirdi. Düzenlen bilimsel gezinin sponsorluğunu üstlenen Türkiye İş Bankası'nın Genel Müdürü Adnan Bali de yapmış olduğu açıklamada, bilimsel ve akademik araştırma programlarının geliştirilmesinin ve kurumlarca desteklenmesinin ülkemizin geleceği ve toplumsal gelişim anlamında çok önemli olduğunu vurgulayarak, şöyle konuştu: "İş Bankası, 100 yıla yaklaşan tarihi boyunca, faaliyetle-

rinde hep toplum yararını gözeten, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma misyonu üstlenen, öncü ve rehber bir kurum. 'Türkiye'nin Bankası' olarak Arktik'e yapılan 'İlk Türk Bilim Seferi'ne verdiğimiz böylesine geniş kapsamlı destek de sosyal sorumluluk konusundaki bu bakış açımızın başka bir yansıması. İlklerin bankasıyız, Arktik'e yapılan 'İlk Türk Bilimsel Seferi'nin bir parçası olmaktan, bu çapta bir bilimsel çalışmaya destek vermekten gurur duyuyoruz."



# 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](http://www.narprmedya.com)

# BU TELLERİ GALVANİZLESEK DE Mİ SATSAK GALVANİZLEMESEK DE Mİ SATSAK?

Çeliğin ömrünü uzatan, paslanmasını  
geciktiren Galvaniz kaplı tellerde,  
Türkiye'nin en büyük üreticisi  
ve ihracatçısıyız.

 **Güney**  
Çelik

   /guneycelikas

[guneycelik.com.tr](http://guneycelik.com.tr)

