SAYI 196 HAZİRAN 2021

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİM REPORT

ANALİZ

TÜRK MÜTEAHHİTLERİNDEN İHRACATA KATMA DEĞER İMZASI

SEKTÖR DOSYASI

SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİİ GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİNİ GELİŞTİRİYOR



"TÜRK BAYRAĞININ DALGALANDIĞI HER YERDE YATIRIM YAPARIM"

ABDULKADİR KONUKOĞLU

SANKO HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI

İHRACATÇILARIN HEDEFİ 200 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE







Great Place To Work® Enstitüsü tarafından ‘Türkiye’nin En İyi İşvereni’ olarak anılmaya hak kazanmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

İnsana ve bilime yaptığımız yatırımlarla dünyanın en hızlı büyüyen esans ve aroma şirketlerinden birisi olmayı başardık. ‘Herkes için mükemmel iş yeri fikri’ ile çıktığımız bu yolculukta bize değer katan tüm ekibimize sonsuz teşekkürlerimizle...

As Seluz, we are happy to be named as "Best Workplace of Turkey" by Great Place To Work® Institute.

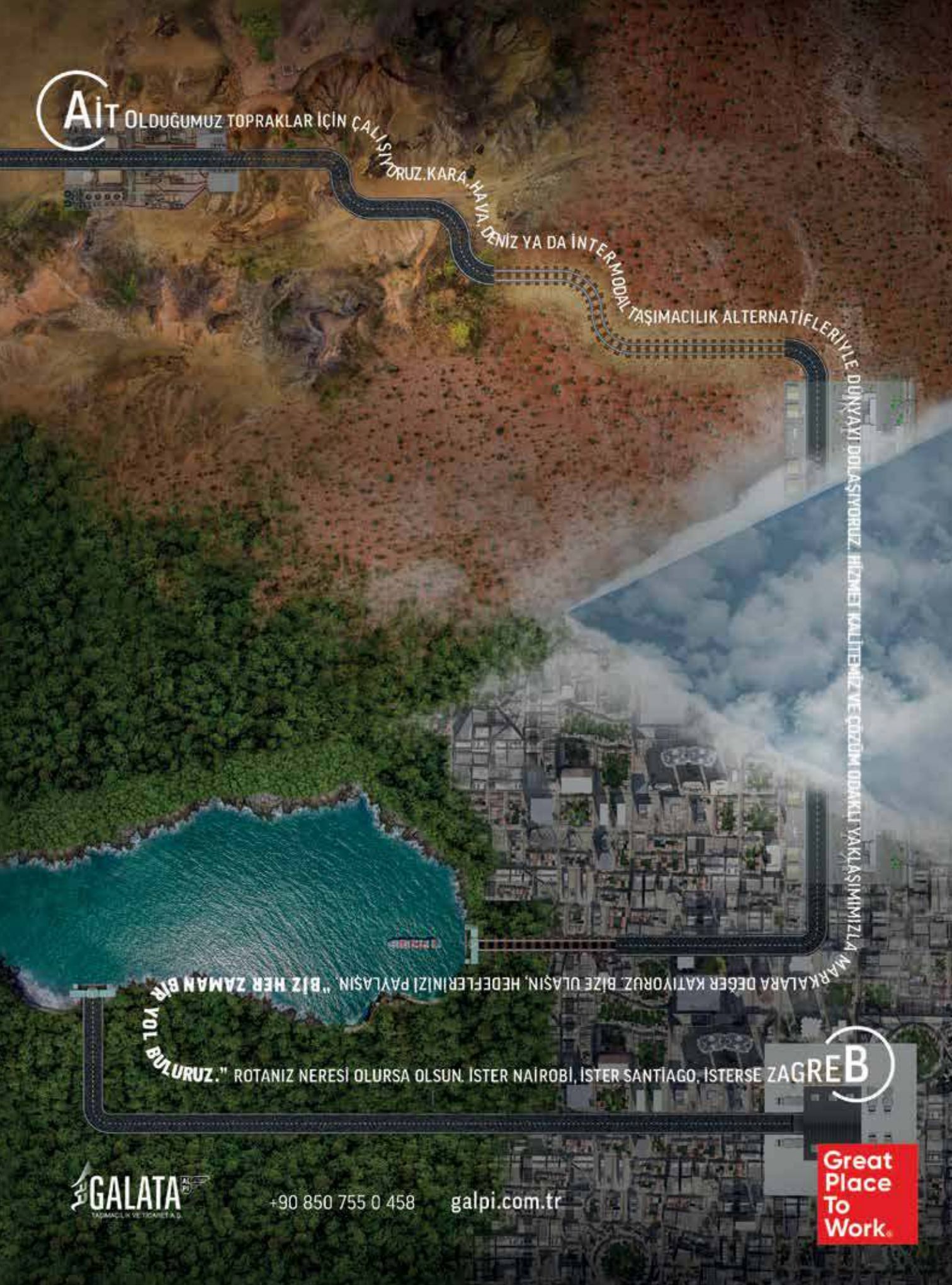
We managed to become one of the fastest growing fragrance and flavor companies in the world thanks to our investments in science and human resources. With our endless gratitude to all our team who added value to us on this journey we embarked on with the idea of "Perfect Workplace for Everyone" ...

Best Workplaces™

Great Place To Work.

TURKEY 2021

seluz.


AİT OLDUĞUMUZ TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ. KARA, HAVA, DENİZ YA DA İNTERMODAL TAŞIMACILIK ALTERNATİFLERİYLE DÜNYAYI DOLAŞIYORUZ. HİZMET KALİTEMİZ VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIMIMIZLA MARKALARA DEĞER KATIYORUZ. BİZE ULAŞIN, HEDEFLERİNİZİ PAYLAŞIN. "BİZ HER ZAMAN BİR YOL BULURUZ." ROTANIZ NERESİ OLURSA OLSUN. İSTER NAİROBİ, İSTER SANTİAGO, İSTERSE ZAGREB
GALATA
+90 850 755 0 458
galpi.com.tr
Great Place To Work.



İÇİNDEKİLER

4 **BAŞKAN'DAN**
200 milyar dolara Anadolu şehirleri ile koşuyoruz

10 **TİM'DEN HABERLER**
Rekorlar serisi nisanda da devam etti

28 **DUAYEN**
Sanko Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu

34 **ANALİZ**
Türk Müteahhitlerinden ihracata katma değer imzası

42 **SEKTÖR DOSYASI**
Savunma ve havacılık sanayii

50 **SANAYİCİ**
Sarten Ambalaj CEO'su Zeki Sarıbekir

56 **SEKTÖR**
İhracatın Altın Bileziği: Mücevher

70 **HEDEF PAZAR**
Aşılama ve normalleşme adımları

76 **MARKA ŞEHİR**
Yaş sebze ve meyvenin kalesi: Antalya

80 **STİL**
Plajlarda Türk modası: Moeava







TİMREPORT

SAHİBİ:
TİM adına Başkan İsmail GÜLLE

YAYIN KURULU:
Mehmet Fatih BİLİCİ
Enise Didem ELMAS
Senem SANAL SEZERER

YÖNETİM YERİ:
Sanayi Caddesi DışTicaret
Kompleksi Yenibosna – İSTANBUL
T: (212) 454 04 71 F: (212) 454 04 13
www.tim.org.tr

viyamedya

YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ŞEF EDİTÖR
Peri ERBUL

EDİTÖR
Simge SOYEL

GÖRSEL YÖNETMEN
Yılmaz MERMER

FOTOĞRAF EDİTÖRÜ
Ergün ÇOLAKOĞLU

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU
Sırma SAMAY YABANCI

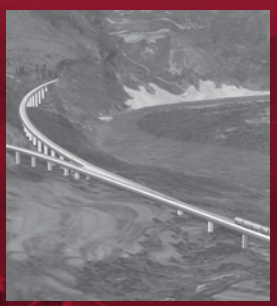
İLETİŞİM
RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI
YUNUS APT. NO: 45 KAT: 3
NİŞANTAŞI - ŞİŞLİ / İSTANBUL
+90 212 236 00 50
www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com
/viyamedya

BASKI
ÖZLEM MATBAA

BIG IDEAS, INNOVATIVE MINDS



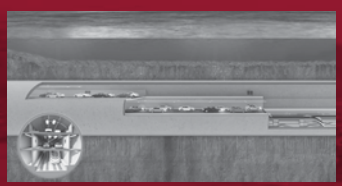
Osmangazi Bridge & Istanbul-Izmir Motorway, Turkey



5 Railway Projects in India (over 825 km)



3 Tramway Projects in Algeria



3-Deck Great Istanbul Tunnel, Turkey



Rail Baltica,
Estonia & Lithuania & Latvia



Yavuz Sultan Selim Bridge & North Marmara Motorway, Turkey



Zenica North Motorway,
Bosnia & Herzegovina



METU Yuksel Proje Amphi,
Turkey



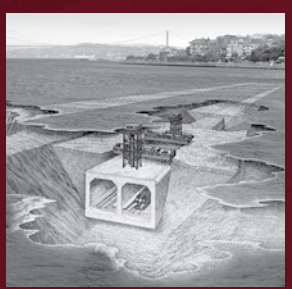
Salmon Production &
Processing Facility Project, Japan & France



Dnipro Metro, Ukraine



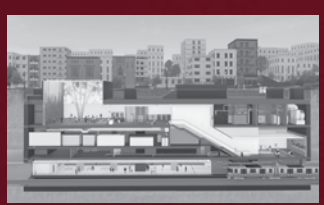
Turkish Airlines Additional
Facility for
Istanbul Airport, Turkey



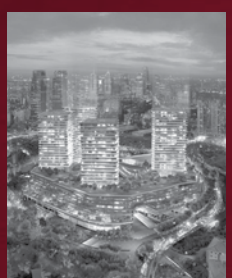
Marmaray, Istanbul, Turkey



Big Almaty Ring Road (BAKAD), Kazakhstan



Istanbul Metro Lines, Turkey (26 Projects)



Zorlu Center, Istanbul, Turkey

- Design and supervision services in 30 countries
- Turkey's 2nd largest exporter of services (technical consultancy category)
- Ranked 199 at ENR top international design firms list
- Sector leader in R&D expenditures
- 7 international design awards in a year
- 1100+ employees

YÜKSEL PROJE

yukselproje.com.tr



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

200 milyar dolara Anadolu şehirleri ile koşuyoruz

Sanayisini son 10 yılda çeşitlendiren Anadolu kentlerimizin, geçen altı ayda gerçekleştirilen 102 milyar dolarlık ihracatta önemli payı bulunuyor. 200 milyar dolar hedefimize de bu kentlerimizin büyük gayretiyle ulaşabileceğimize inanıyorum.

İhracatta rekor serisiyle başladığımız yeni yıla, aynı hızla devam ediyoruz. Yılın ilk dört ayındaki ihracatımız, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 33'ün üstünde artarak 68,7 milyar dolara ulaştı. Böylece ihracatımız, pandemi öncesi seviyelerinin de üzerine çıktı. Son altı aydaki ihracatımız ise 102,7 milyar dolar ile tarihi seviyeleri gördü. Mayıs ayı ihracatımızın da çok iyi gittiğini gözlemliyoruz. Hedef pazarlarımız başta olmak üzere dünya genelinde normalleşmeye yönelik atılan adımlar, ihracatımıza pozitif etki etmeye devam edecektir. Dünya aşılandıkça ihracatımız da hiç şüphesiz aynı hızda artış gösterecektir.

İskandinav ülkeleri başta olmak üzere ABD ve İngiltere gibi ülkelerdeki aşılama süreci ve normalleşmeye başlayan günlük hayatlar, tünelin sonundaki ışığı görebilmemizi sağlıyor. Ülkemizde de aşı süreci tüm hızıyla devam ediyor. Sağlık Bakanımız Fahrettin Koca'nın üç ilaç şirketiyle 270 milyon doz aşı için anlaşma yapıldığına dair açıklamaları da umudumuzu ikiye katlıyor.

Yaz aylarının da etkisiyle vaka sayıları düşmesi devam eder ve aşı tedarikinde de bir sıkıntı yaşanmazsa, geçen yıldan çok farklı bir sonbahara giriş yapacağımıza inanıyorum. Eskiye dönüş için planlamaların yapılacağı bir sürece gireceğimizi tahmin ediyorum.

Anadolu kentleri otomotivden, savunma sanayiine; elektronikten, kimyaya pek çok sektörde üretimin önemli parçası olmaya başladı.

GAZİANTEP ZİYARETİ BİZE UMUT VERDİ

Şu sıralar herkesin en çok merak ettiği konuların başında, eskiye dönüşün mümkün olup olmayacağı geliyor. Kısa sürede iş yapış şekillerimiz ve günlük hayatımıza birçok yenilik girmiş olsa da bırakamayacağımız veya vazgeçemeyeceğimiz alışkanlıklarımıza kaldığımız yerden devam edeceğimize inanıyorum. Bunların başında da bir araya gelme kültürümüz yer alıyor. Geçen ay Gaziantep'e yaptığımız ziyaret ve görüşmelerde bunu bir kez daha anladık. Gaziantep, Türkiye'nin zengin kültürünün değerli bir parçası olmasıyla birlikte ekonomimiz için de çok büyük öneme sahip. Türkiye'nin en fazla ihracat yapan 5'inci kenti konumunda olan Gaziantep'in 4,5

aydaki ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36,3 arttı. Rakamsal olarak bu ivmelenme de 3,5 milyar doları işaret ediyor. Geçen yıl yaklaşık 8 milyar dolar ihracat yapan kentimizdeki ihracatçılarımızın bu yıl için hedefi 9 milyar doları da geride bırakmak. Bölgedeki ihracatçılarımızın motivasyonlarının ve hedefi aşma inançlarının da çok yüksek olduğunu gördük.

Türk ihracatçısının, pandemi sebebiyle küresel ticarette yaşanan daralmaya rağmen, ihracatlarını nasıl artırmayı başardıklarını yerinde görmüş olduk. Olağan dışı şartlara hızla uyum sağlayarak ihracatta V tipi toparlanmayı gerçekleştiren ihracat ailemizin, bu yıl için belirlediğimiz 184 milyar doları da geçerek, 200 milyar dolara rahatlıkla ulaşabileceğine inancım; Gaziantep ziyaretimizde biraz daha arttı. Gaziantep'in her konuda olduğu gibi yenilikçi yatırımlar, üretim ve istihdamın yanı sıra ihracatta da adeta kendisiyle yarıştığını bir kez daha gördük.

Bizleri ağırlayan Sanko Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu'na misafirperverliği ve ülkeye bir kuruş kazandırmak için verdiği mücadeleden dolayı bir kez daha teşekkür ediyoruz. Tekstil sektörü ile başlayan ve bugün çok farklı iş kollarında faaliyetlerini sürdüren Sanko Holding'in hikâyesi, aslında Anadolu'daki sanayi ve ihracatın gelişiminin de bir göstergesi. Tekstil ve tarım ile öne çıkan birçok kentimizde sanayinin çeşitlendiğine tanıklık ediyoruz. Anadolu, otomotivden, savunma sanayiine, elektronikten, kimyaya pek çok sektörde üretimin önemli parçası olmaya başladı. Adana, Gaziantep, Kayseri ve Konya örnek gösterebileceğimiz şehirlerimizden sadece birkaçı.

NORMALLEŞTİKÇE DAHA SIK BİR ARAYA GELECEĞİZ

Bölge ihracatçılarımızla son bir yıldır online toplantılarda görüşüyor olsak da fiziksel olarak bir araya gelmenin ne kadar büyük bir lüks ve keyif olduğunu Gaziantep ziyaretimizde bir kez daha anladık. Bölgedeki üretim ve ihracat verilerinden rakamsal olarak haberdar olsak da bu başarının arkasındaki emeği yerinde görmenin ve kendilerinden dinlemenin çok daha anlamlı olduğunu bir kez daha tecrübe ettik.

Önümüzdeki günlerde ihracatımızda önemli yere sahip olan kentlerimizi ve bölgedeki ihracatçılarımızı ziyaret etmeye devam edeceğiz. Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak 200 milyar dolar bandını, Anadolu'daki ihracatçılarımız ile aşacağımıza inanıyoruz. Anadolu'nun en büyük 10 ihracatçı şehri dışında diğer kentlerimizin de son bir yılda ihracatta gösterdikleri başarı, bizi daha çok umutlandırıyor. İhracat ailemiz de her geçen ay büyümeye devam ediyor. Küresel pazarda artık daha güçlü durumdayız.

TİM olarak bizim misyonlarımızdan biri de 'Made in Türkiye' markasını dünyanın dört bir köşesinde güçlendirmek. Bu açıdan ihracatımızı artırmak kadar ülkenin marka algısını da yükseltmek ve sürdürülebilir kılmak bizler için çok önemli. Küresel ticaretin yavaşladığı bir dönemde ülkemize olan talep de bu algının oluştuğunun bir göstergesi diyebiliriz. Bu talebin kalıcı olmasını sağlamak adına ihracatçımızın önündeki engelleri kaldırarak, pazara kolay ulaşmalarını sağlayacak çalışmalar yapmaya devam edeceğiz. Ticaret Bakanlığımızın da bu konuda desteğini arkamızda görüyoruz ve taleplerimize hızlı çözüm bulabiliyoruz.

Bir doların dahi ülkemizin kalkınmasında ne kadar önemli olduğunun bilinciyle bölgelerimizi, ihracatçılarımızı gezerek; dertlerini dinleyerek çözüm üretmeye devam edeceğiz.

'Made in Türkiye' ürünlerine artan talebin kalıcı olmasını sağlamak adına ihracatçımızın önündeki engelleri kaldırarak, pazara kolay ulaşmalarını sağlayacak çalışmalar yapmaya devam edeceğiz.



102,7

MİLYAR DOLAR

Son altı ayda gerçekleştirilen ihracat



Ekonomik büyümenin öncü göstergesi imalat sanayi performansında, **en hızlı ve güvenilir referans** kabul edilen İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI nisanda **50,4'e geriledi** ve **genel faaliyet koşullarında** çok sınırlı bir iyileşmeye işaret etti.

3,1
MİLYAR DOLAR

■ Ticaret Bakanlığı nisan ayına ilişkin öncü dış ticaret verilerini açıkladı. Nisan ayı dış ticaret açığı, 2020'ye göre **yüzde 31,9 azalarak** 4,6 milyar dolardan **3,1 milyar dolara geriledi.**

■ Japon otomobil üreticisi Subaru, **2021 yılının ilk çeyreğinde** küresel araç üretimini **61 bin adet azalttı.** Subaru Başkanı Nakamura Tomomi, yıllık bilançolara ilişkin "Mevcut iş doğası, **çip sıkıntısı sebebiyle** belirsizliğini koruyor." dedi.

■ Danışmanlık şirketi **AlixPartners,** 2015-2020 dönemine ilişkin Avrupa otomobil üretimi araştırmasını yayımladı. İlgili raporda **Almanya'nın payının yüzde 22'ye gerilediği,** Türkiye'nin ise yüzde 8'e yükseldiği dikkat çekti.

■ Sanayi ve Teknoloji Bakanı **Mustafa Varank,** yazılım alanında uluslararası yenilikçi öğretim modeliyle öne çıkan **'Ecole 42'nin İstanbul ve Kocaeli'deki okullarına** başvuruların başladığını, temmuzda ilk öğrenci grubuyla ön eğitimlerin yapılacağını bildirdi.

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı **Nadir Alpaslan,** turizm tesislerinde koronavirüse karşı tedbirleri içeren **Güvenli Turizm Sertifika Programı**'nın, TBMM gündeminde olan **Turizmi Teşvik Kanunu kapsamındaki** değişiklikle sürekliliğin sağlanacağını söyledi.

■ Türkiye'de geçen yıl **350 bin hektar alandan 625 bin ton lif pamuk üretildiğini** açıklayan Ulusal Pamuk Konseyi Başkanı Bertan Balçık, **bu yıl 800 bin ton lif pamuk üretmeyi** hedeflediklerini belirtti.

■ **KOSGEB,** 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' temasıyla 3'üncü çağrıya çıktı. **Destek programı kapsamında;** akıllı dijital teknolojileri geliştiren veya bunları imalat süreçlerinde kullanan KOBİ'lere **1 milyon liraya kadar** yeni destek sağlanacak.

■ **Kripto varlıklar** için taslak çalışması hazırlandı. Hazine ve Maliye Bakanı **Lütfi Elvan;** "Gerekli çalışmalar yapıldı. Konu Cumhurbaşkanına arz edilecek. Uygun görmesi halinde adımımızı atacağız." diye konuştu.

■ Pandemi ve iddialı elektrikleşme hedeflerine paralel **otomotiv sektörü tedarikçileri,** gelecek beş yılda tedarikçi tarafında bir konsolidasyon bekliyor ve **bazı parça ve bileşenlerde** pazarın yüzde 30 ve fazlasını elinde tutacak süper tedarikçilerin ortaya çıkacağını tahmin ediyor.



Yıllık **bin 200 megawatt** güneş paneli üretim kapasiteli fabrikasında ürettiği güneş panellerini birçok ülkeye ihraç eden **HT Solar,** son olarak Ukrayna'da **19,65 megawatt (p) kapasiteli** güneş enerji santraliyle güneş paneli tedariki sağladı.

Türkiye'nin gücüne güç katmaya geldik

Denizcilik ve lojistikteki
150 yılı aşkın tecrübemizle
Türkiye'nin ihracatını
yeni ufuklara taşımak
en büyük hedefimiz.
Türkiye ile birlikte
şimdi tam yol ileri...



dfds.com.tr

DFDS

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Başkanı **Mustafa Yılmaz,** elektrik depolama tesislerinin şebekeye entegre edilmesi ve **piyasa kuralları çerçevesinde** faaliyet göstermesinin önünü açan yönetmeliğin onaylandığını söyledi.

■ ABD'li yayın organı CNBC, Covid-19 sebebiyle **hızlı perakende dağıtım şirketlerinin** her geçen gün büyüdüğünü ve Avrupa'yı fethettiklerini yazdı. Hazırlanan araştırma dosyasında, **10 dakikalık alışveriş teslimatlarıyla** kullanıcıların büyük ilgisini gören şirketlerden Türkiye'den Getir, Almanya'dan Gorillas ve İngiltere'den Dija'nın ön plana çıktığı belirtildi.

■ 2020 yılında sadece **Türkiye'de siber saldırılar yüzde 81 artarken,** saldırıların yüzde 43'ü KOBİ'lere yapılıyor. Öte yandan yapılan araştırmalar şirketlerin yüzde 75'inin **siber risk poliçesine** sahip olmadığını ortaya koyuyor.



■ Türkiye imalat sektörünün **ana ihracat pazarlarındaki** faaliyet koşullarını ölçen İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi, **nisanda 56,0'a yükseldi.** Üst üste üçüncü ay eşik değer 50,0'ın üzerinde kaydedildi ve ihracat pazarlarının talep koşullarında güçlü bir iyileşmeye işaret etti.

■ Finansal analiz platformu BloombergNef'in tahminlerine göre **elektrikli otomobiller ve kamyonetler,** 2027 yılına kadar geleneksel ve **fosil yakıtla çalışan araçlardan daha ucuz olacak.**

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) petrol piyasası raporuna göre talebin bu yıl, geçen yıla göre günlük bazda **yaklaşık 6 milyon varil artışla** 96 milyon 500 bin varil olacağını açıkladı.

8,7
MİLYON DOLAR

■ Türkiye'nin enerji ithalatı faturası, **ocak-mart döneminde** geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 azalarak **8 milyar 695 milyon dolar** oldu.



■ Avrupa Ekonomik Araştırmalar Merkezi (ZEW), **Almanya'da ekonomik beklenti endeksinin** mayıs ayında nisan ayındaki 70,7 puandan, **84,4 puana yükseldiğini** aktardı.

■ KPMG Türkiye'nin Türkiye Start-up Yatırımları Raporu'na göre pandeminin olumsuz etkilerine rağmen **Türkiye'de start-up yatırımları** ciddi anlamda artış gösterdi. İlk çeyrekte **Türk start-up'lar toplamda 508,5 milyon dolar yatırım aldı.**

■ T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı **Mustafa Varank;** Türkiye'nin kritik teknolojilerin tüketicisi değil, **üreticisi olacağını** söyledi. Yaptığı açıklamada Türkiye'nin dünyaya yayılan bir üretim üssü olacağını belirtti.

Türk turizm sektörü konaklamadan tur operatörlerine, havacılıktan restoranlara **araştırma ve strateji için** güçlerini birleştirdi. Turizm sektörüne yönelik politika, plan ve girişimlere destek olmak amacıyla oluşturulan **Turizm Strateji ve Araştırma Merkezi (TURSAM)** için protokol imzalandı.



SİNERJİ YARATIYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz, bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Farklı sektörlerde binlerce çalışanımızla, her adımda daha güçlü bir Türkiye, daha güzel bir dünya hedefine ilerliyoruz.

www.sanko.com.tr

SANKO

Rekorlar serisi nisanda da devam etti

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), nisan ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Türkiye'nin ihracatı, pandemiye rağmen nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 109 arttı. Cumhuriyet tarihinin en yüksek nisan ayı ihracatına imza atan ihracatçılar, 2021 yılı Nisan ayında 18 milyar 766 milyon dolar seviyesini yakaladı.



18,7
MİLYAR DOLAR
Nisan ayı ihracat rakamı

2,4
MİLYAR DOLAR
Nisan ayı 'Otomotiv' ihracatı

1,6
MİLYAR DOLAR
Nisan ayında Almanya'ya ihracat

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla nisan ayı geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı. Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre nisan ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 109 artışla 18 milyar 766 milyon dolar seviyesine yükseldi. Nisan ayı ihracatı; Mart 2021'den sonra tüm zamanların 'En çok ihracat yapılan ikinci ayı' olarak tarihe geçti. İhracat ailesi, ocak-nisan döneminde ise 2020 yılındaki aynı döneme göre yüzde 33,1'lik artışla 68 milyar 752 milyon dolarlık ihracata imza attı.

TÜM ZAMANLARIN REKORLARI KIRILDI

Birbiri ardına kırılan aylık ihracat rekorları, yeni normalin ilk yılı olan 2021'de 184 milyar dolar olan ihracat hedefinin de geçileceğini ve adım adım 200 milyar dolarlık ihracat hedefine doğru gidildiğini gösterdi. Türk ihracatçısı, nisan ayı ile beraber son beş ayı üst üste rekorla kapatma başarısı gösterdi. Nisan'da bir önceki yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. Dokuz sektör ise tarihlerinin en yüksek aylık ihracat rekorunu kırdı. Geçen ay 2 milyar 466 milyon dolarla 'Otomotiv' sektörü liderliğini korudu. Nisan'da Türk bayrağını 218 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başaran Türk ihracatçısı, 182 ülkeye ihracatını artırdı. Nisan ayında 15 il; tarihlerinin en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirirken, 74 il ise ihracatını artırarak önemli bir başarıya imza attı. Söz konusu dönemde ihracat ailesine 2 bin 444 yeni firmanın katılmasıyla da yeni ihracata başlayan firma sayısında da tüm zamanların aylık rekoru kırıldı.

OTOMOTİV LİDER, HALIDA YÜZDE 305 ARTIŞ

Nisan ayı ihracat rakamları hakkında bilgi veren TİM Başkanı İsmail Gülle, sektörlerin performansına değindi: "Önceki yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. Bununla birlikte 'Kimyevi Maddeler ve Mamulleri', 'Elektrik-Elektronik', 'Tekstil ve Ham Maddeleri', 'Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri', 'İklimlendirme Sanayi', 'Madencilik Ürünleri', 'Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri', 'Halı' ile 'Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller' sektörleri ise tarihlerinin en yüksek aylık ihracat performansına imza attı. Nisan ayında 2 milyar 466 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren 'Otomotiv' sektörü liderliğini korurken, 2 milyar 162 milyon dolara ulaşan 'Kimyevi Maddeler' sektörü ikinci, 1 milyar 658 milyon dolara ulaşan 'Çelik' sektörü ise üçüncü oldu. Bu ay en güçlü artış performansına imza atan sektörler ise yüzde 313 artışla 2 milyar 466 milyon

dolara ulaşan ‘Otomotiv’, yüzde 305 artışla 306 milyon dolara ulaşan ‘Halı’ ve yüzde 280 artışla 110 milyon dolara ulaşan ‘Gemi ve Yat’ sektörleri oldu.” dedi.

İHRACATA YENİ KATILAN FİRMA SAYISINDA DA REKOR KIRILDI

Nisan ayının ihracat ailesine en fazla yeni katılımın gerçekleştiği ay olduğuna dikkat çeken Gülle; “İhracat ailesine yeni katılımda da bu ay yeni bir rekor kırdık. Tam 2 bin 444 firma, geçen ay ilk kez ihracat yaptı. İhracata yeni başlayan bu firmalar, nisan ayında 136 milyon 896 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Genel tabloya bakıldığında ise nisan ayı içerisinde toplam 44 bin 484 firmamız ihracat yaptı. Böylelikle yılın ilk dört ayında, ilk kez ihracat gerçekleştiren firma sayısı 5 bin 461 oldu.” dedi.

182 ÜLKEYE İHRACAT ARTTI

Nisan ayında en dikkat çekici artışların; yüzde 1059 ile İspanya'ya ‘Otomotiv’ sektöründe, yüzde 310 ile Birleşik Krallık'a ‘Hazır giyim’ sektöründe ve yüzde 257 ile ABD'ye ‘Halı’ sektöründe gerçekleştiğine vurgu yapan Gülle; “Bayrağımız bu ay, 218 ülke ve bölgede dalgalandı. 182 ülkeye ihracatı artırma başarısı gösterdik. Nisan'da en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk üç ülke; 1 milyar 654 milyon dolarla Almanya, 1 milyar 182 milyon dolarla ABD ve 1 milyar 33 milyon dolarla Birleşik Krallık oldu. Ülke gruplarına göre en büyük pazarımız Avrupa Birliği'ne (AB-27) ihracat, yüzde 127 artışla 7 milyar 674 milyon dolarlık bir hacme ulaştı. Böylelikle ihracatımızdan yüzde 40,9 pay aldı ve Avrupa kıtasının payı yüzde 54’e yükseldi. Yakın ve Orta Doğu ülkelerine 3,37 milyar dolar, Afrika kıtasına 1,75 milyar dolar, Uzak Doğu ülkelerine 1,57 milyar dolar,



Kuzey Amerika'ya ise 1,34 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik.” şeklinde konuştu.

BİR REKOR DA SAKARYA’DAN GELDİ

Nisan ayında 74 ilin ihracatını artırdığını aktaran Gülle, şunları kaydetti: “Tam 15 il tarihlerinin en yüksek aylık ihracatını, nisanda gerçekleştirdi. En çok ihracat gerçekleştiren ilk üç il sırasıyla 7 milyar 239 milyon dolarla (yüzde 98 artış) İstanbul, 1 milyar 360 milyon dolarla (yüzde 212 artış) Bursa, 1 milyar 321 milyon dolarla (yüzde 190 artış) Kocaeli oldu. En dikkat çekici artışı ise (yüzde 1179) 461 milyon dolara ulaşan Sakarya gösterdi. Sakarya’yı Bursa ve Kocaeli takip etti. Miktar bazında ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 43,6 artarak 15,63 milyon tona ulaştı.”

Nisan ayında, Türk lirası ile açılan beyannamelere göre 176 ülkeye toplam 5,63 milyar TL tutarında Türk lirası ile ihracat gerçekleştirildi. 7 bin 628 firma ihracat işlemlerinde Türk lirasını tercih etti. TİM, ikili ticarette yerli para birimlerinin kullanılmasını desteklemeye devam ediyor.

TİM Başkanı İsmail Gülle: “Rakamlar gösteriyor ki, yıllık ihracat hedefimiz 184 milyar dolardan 200 milyar dolarlara yakın zamanda ulaşacağız. Pandemide Türk ihracatçısının elde ettiği başarılar iktisat tarihine altın harflerle yazılacak.”

“LOJİSTİKTEKİ KÜRESEL SORUNA ÇÖZÜM GETİRECEĞİZ”

Türkiye Lojistik Portalı'nı çok yakında faaliyete geçirerek, lojistikte yaşanan küresel soruna, ulusal bir çözüm sunacaklarını kaydeden TİM Başkanı İsmail Gülle: “Geçen ay Süveyş Kanalı'nda yaşanan kriz anında, bölgeye ürün sevkiyatı gerçekleştiren ihracatçılarımızla gerek AloTİM hattımız aracılığıyla gerekse teknik personelimizle anbean iletişimde olduk. Ayrıca gerçekleştirdiğimiz online INCOTERMS semineriyle ihracatçılarımıza teslim şekilleri hususunda yol gösterici bir toplantı gerçekleştirdik. Ayrıca tüm dünyada yaşanan lojistik maliyet artışları ve konteyner sorunu bu ay öne çıktı. Bu hususta, Türkiye Lojistik Portalı projemizde sona yaklaşmış durumdayız. Portalımızı ihracat ailemizin yorum ve görüşleri üzerinden şekillendiriyoruz. Bu kapsamda, türkiyelojistikportali.com'da hazırladığımız anket hala erişime açık ve değerli katılımlarınızı bekliyor.” dedi.

TİM Başkanı İsmail Gülle Gaziantep'i ziyaret etti

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, çeşitli temaslarda bulunmak üzere mayıs ayında Gaziantep'te sektör temsilcileri ile buluştu. Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'ni ziyaret eden Gülle, Gaziantep'teki halı fabrikalarını gezdi.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'ni ve kentteki ihracat ailesini ziyaret eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle; "Üreterek, istihdam ve katma değer sağlayarak, ihracatımızın artmasında, ülkemizin geleceğe taşınmasında Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve özellikle Gaziantep önemli katkıda bulunmaya devam ediyor. İnşallah yıllık ihracat hedefimiz olan 184 milyar dolardan çok daha yüksek rakamlara, 200 milyar dolarlara kentimizin de büyük katkılarıyla birlikte, yakın zamanda ulaşacağız. Tüm bu başarıların arkasında, büyük bir emek yatıyor. Geçen yıl halı ihracatında dünya ikincisiydik. Bu yıl birinci olmayı hedefliyoruz." dedi.

İHRACATA ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLAYAN TESİSLERE ZİYARET

TİM Başkanı İsmail Gülle, çeşitli temaslarda bulunmak üzere Türkiye'nin en fazla ihracat yapan 5'inci kenti olan Gaziantep'e gelerek Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'ni ve kentin önde gelen sanayicilerini ziyaret etti. Gülle, Türkiye'nin önde gelen ihracatçılarından Sanko Holding'e ait tesisleri ziyaret ederken; GAİB Koordinatör Başkanı Fikret Kileci, TİM Halı Sektör Kurulu Başkanı Salahattin Kaplan ve Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçı Birlikleri Başkanı Ahmet Kaplan'la birlikte halı üretim tesislerini gezdi. Altunkaya Grup bünyesinde faaliyet gösteren üretim tesislerinde de incelemelerde bulunan Gülle; ziyaret kapsamında Güneydoğu Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mahsum Altunkaya'dan tesisler hakkında bilgiler aldı. İsmail Gülle, başarılarından dolayı bölge ihracatçılarını kutladı.



SEKTÖREL GELİŞMELER AKTARILDI

GAİB Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci gerçekleştirilen görüşmede; bölge ihracatı, birlik faaliyetleri, yürütülmekte olan Doku Kumaş Tasarım Yarışması ve tekstil sektörü ile ilgili çeşitli bilgiler verdi. Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mahsum Altunkaya hububat sektörü ve yapımı devam eden Artuklu Üniversitesi GAİB Midyat Sanat ve Tasarım Fakültesi hakkında bilgiler paylaşırken; Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Kaplan halı sektörü için MEB ve GAÜN ile ortaklaşa sürdürülen eğitim çalışmaları ile sektörel gelişmeleri aktardı. Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Çıkmaz ise sektörün bölgedeki son durumu ve yıl sonu hedefleri hakkında konuştu. Türkiye'nin, halı ihracatında dünyanın en önemli merkezi haline geldiğini ifade eden TİM Halı Sektör Kurulu Başkanı Salahattin Kaplan da TİM Başkanı İsmail Gülle'den sektörün daha fazla ihracat yapması adına taleplerini iletti.

KENTTEN REKORLAR BEKLENİYOR

Ziyaretler sonrası Sanko Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu'nun ev sahiplindeki yemekte TİM Başkanı İsmail



Gülle, Gaziantep Valisi Davut Gül ve Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ile kentin ihracat ailesiyle bir araya geldi. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nden ve özellikle Gaziantep'ten gerçekleştirilen ihracatın ülke ekonomisine büyük katkılar sağladığını dile getiren TİM Başkanı İsmail Gülle, bölge ihracatçılarını kutlayarak 2021 yılı sonunda yeni rekorlar beklediklerini de söyledi.

GAZİANTEP İHRACATTA 9 MİLYAR DOLARA KOŞUYOR

Gaziantep'in her konuda olduğu gibi yenilikçi yatırımlar, üretim ve istihdamın yanı sıra ihracatta da adeta kendisiyle yarıştığını dile getiren İsmail Gülle; "Gaziantep sanayisinin yanı sıra çok önemli bir ekonomiye sahip. Köklü bir geçmişi olan ilimiz, çok önemli ekonomik başarılara imza attı. İhracatımız açısından da her zaman gurur kaynağımız olan Gaziantep, önde gelen ihracatçı ilimiz arasında yer alıyor. Üreterek, istihdam ve katma değer sağlayarak; ihracatımızın artmasında, ülkemizi geleceğe taşınmasına Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve özellikle Gaziantep önemli katkıda bulunmaya devam ediyor." dedi.

GAZİANTEP İHRACATINDA HALI İLK SIRADA

Gaziantep'in ihracatında ilk beş sektör ve ülkeyle ilgili de bilgiler veren İsmail Gülle şunları söyledi: "1 Ocak-16 Mayıs 2021 tarihlerinde kentimizden halı sektörü ihracatı yüzde 54,6 artışla 850 milyon dolara ulaşarak rekor kırdı. Halı sektörü ilk sırada yer alırken; bu sektörümüzü sırasıyla yüzde 15,1 artış ve 763 milyon dolarla 'Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri', yüzde 58,8 artış ve 691 milyon dolarla 'Tekstil ve Ham Maddaleri', yüzde 25,2 artış ve 387 milyon dolarla 'Kimyevi Maddeler ve Mamulleri' ve yüzde 12,8 artış ve 143 milyon dolarla 'Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri' takip etti. En çok ihracat yapılan ülkeler ise yüzde 14,7 artış ve 517,5 milyon dolarla Irak, yüzde 63,7 artış ve 507 milyon dolarla ABD, yüzde 78,8 artış ve 174 milyon dolarla Birleşik Krallık, yüzde 38,7 artış ve 141 milyon dolarla Suriye, yüzde 51 artış ve 119 milyon dolarla Almanya oldu. Yıllık ihracat hedefimiz 184 milyar dolardan çok daha yüksek rakamlara, 200 milyar dolarlara hep birlikte yakın zamanda ulaşacağız. Tüm bu başarıların arkasında, büyük bir emek yatıyor." diye konuştu.

Dönem	İhracat	Artış
Ocak	669 milyon dolar	%8,7
Şubat	744 milyon dolar	%18,0
Mart	873 milyon dolar	%43,7
Nisan	883 milyon dolar	%91,3
01-16 Mayıs	348,5 milyon dolar	%31,1
01 Ocak-16 Mayıs	3 milyar 518 milyon dolar	%36,3

Uydulara yerli güneş paneli için eğitim başladı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) arasında 'Milli Uzay Programı' kapsamında yürütülen Nano, Mikro, Küp Uydularda Çok Fonksiyonlu Güneş Paneli Ar-Ge Projesi'nin ilk eğitimi, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nda çevrimiçi düzenlendi.

İTÜ Uzay Sistemleri Tasarım ve Test Laboratuvarı bünyesinde, İnovaTİM koordinasyonuyla yürütülen projeyle maliyeti çok düşük nano ile mikro uydular için çok fonksiyonlu, yerli güneş panelleri geliştirilecek. 'İnovaTİM Liselerde Yapay Zekâ ve İnovasyon Eğitimleri' projesinin dijital altyapısının ön kullanımını TİM; İnovaTİM'li gençlere 19 Mayıs itibarıyla açtı.

GÜLLE, ÖĞRENCİLERLE BİR ARAYA GELDİ

'İnovaTİM Liselerde Yapay Zekâ ve İnovasyon Eğitimleri' projesinin dijital altyapısının ön kullanımı bir ay sürecek. 35 farklı üniversiteden, 79 üniversite öğrenci ve 34 farklı liseden, 65 lise öğrencisi olmak üzere toplam 144 öğrenci ilk eğitimlerini; İTÜ USTTL Koordinatörü Prof. Dr. Alim Rüstem Aslan tarafından çevrimiçi aldı. Programa katılan NASA'da görev yapan Astrofizikçi Dr. Umut Yıldız, insanlığın uzay serüveninde gençlerin yerini ve Prof. Dr. Emre Alkin ise bilgi çağı ekonomisinde gençlerin rolünü anlattı. TİM Başkanı İsmail Gülle konuşmasında; "TİM olarak en büyük gücümüz, umudumuz ve yarınlarımız olan gençlerimizin her hayalinin arkasında var gücümüzle durmaya devam edeceğiz. Çünkü ihracat inovasyon ile inovasyon ise gençlerle yükselecek. Ar-Ge projemizle birlikte nano, mikro ve küp uydularda kullanılan güneş panellerinin ekonomik üretim teknikleri ve geliştirme süreçleri üzerine yetkinlik kazanılmasını amaçlıyoruz. Projenin 2023 yılında amacına ulaşmasıyla birlikte geliştirilen panellerin ihraç seviyesine gelmesini öngörüyoruz." dedi.

Bir ay sürecek ön kullanımla birlikte ilk aşamada 75 farklı liseden bin öğrenci İnovaTİM'lilerin mentörlüğünde eğitimlerini tamamlayacak. Bu yıl içerisinde ise 15 bini aşkın öğrenciye eğitimlerinin ulaştırılması hedefleniyor.



"HEDEF; YERLİ GÜNEŞ PANELLERİNİ İHRAÇ ETMEK"

İnovaTİM'in ilk Ar-Ge projesi ile ilgili olarak açıklamada bulunan İsmail Gülle; "Ar-Ge projemiz ile birlikte nano, mikro ve küp uydularda kullanılan güneş panellerinin ekonomik üretim teknikleri ve geliştirme süreçleri üzerine yetkinlik kazanılmasını amaçlıyoruz. Projenin 2023 yılında amacına ulaşmasıyla düşük maliyet ve yenilikçi teknikler ile güneş panellerinin geliştirilmesini ve panellerin, ihraç seviyesine gelmesini öngörüyoruz. Bu yıl içerisinde 100 İnovaTİM'li öğrenci proje süreçlerine dahil olacak. Bilgi, paylaştıkça kartopu gibi büyüyen; çağımızın en gerçek hazinesi. İnovaTİM, bu anlamda oldukça büyük bir sorumluluk üstleniyor. Çünkü gençlerimiz bu ailede sadece eğitim almıyor, inovasyon alanında edindiği tecrübeleri aktarabileceği bir zemine kavuşuyor." diye konuştu.

Önder Grup



Hidrolik kaldırma ve taşıma sektöründe 44 yıllık birikim
Deneyimli profesyonel kadro
Her türlü ihtiyaca yönelik
Yüksek kaliteli, ekonomik, profesyonel çözümler
Müşteri memnuniyeti öncelikli çalışma ve üretim politikası

www.ondergrup.com









YERLİ ÜRETİM

444 7 605

Azerbaycan ve Gürcistan ihracatında büyük artış

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Covid-19'un ihracattaki etkilerini azaltmak hedefiyle oluşturduğu 'Sanal Ticaret Heyeti' programlarına Azerbaycan ve Gürcistan ile devam ediyor. İki ülkeye yapılan sanal çıkarma, TİM ve İhracatçı Birlikleri'nin gerçekleştirdiği, 71'inci Sanal Ticaret Heyeti oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Azerbaycan ve Gürcistan'a yönelik katılımcı firmalara yeni iş birlikleri ve satışlar için fırsatlar doğuracak; ihracat rakamlarını iki ülkede artıracak Sanal Ticaret Heyeti programı düzenledi. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda TİM organizasyonuyla gerçekleşen programın açılışını Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Türkiye'nin Bakü Büyükelçisi Cahit Bağcı, Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan ve TİM Başkanı İsmail Gülle yaptı. Azerbaycan-Gürcistan Sanal Ticaret Heyeti; TİM ve İhracatçı Birlikleri olarak gerçekleştirilen, 71'inci Sanal Ticaret Heyeti oldu.

TİM Başkanı İsmail Gülle online düzenlenen toplantıda yaptığı konuşmasında; "Azerbaycan'a ihracatımız 2000 yılında 230 milyon dolarken, yüzde 805 artışla 2020 yılında 2 milyar doları aştı. Kardeş ülkeye ihracatımızın en çok arttığı sektör ise yüzde 194 artış ve 261 milyon dolarla 'Savunma ve Havacılık' sektöründe oldu. Bu yılın ilk dört ayında ise ilgili sektörümüzün ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1233,8 artışla 117,3 milyon dolara ulaştı. Savunma sanayiindeki başarılarımız, ülkemizin gücüne güç katarak; jeopolitik anlamda oyun kurucu rolümüzü her geçen yıl daha da güçlendiriyor. Bu dönemde kazandığımız tecrübeler, attığımız yenilikçi adımlarla bu yıl, hedefimizin de üzerinde bir rakama ulaşarak 200 milyar dolarlık ihracat gerçekleştireceğiz." dedi.



"BU YIL, 200 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ"

Programın açılışında yaptığı konuşmada Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, özellikle yakın coğrafyadaki ülkelerle, komşularla olan ikili ticareti büyük önem verdiklerine vurgu yapan TİM Başkanı İsmail Gülle; "Dünyada artık küreselleşme yerine, bölgeselleşme eğilimi önem kazanıyor. Bu durumu gösteren en belirgin örnek, geçen yıl kasım ayında, dünyanın en büyük ticaret ortaklığının imzalanması oldu. Öyle ki, bu anlaşma ile beraber, dünya nüfusunun ve gayr-i safi yurt içi hasılasının yüzde 30'unun, tek bir çatı altında buluştuğunu görüyoruz. Bizler de yakın coğrafyamızda gerçekleştireceğimiz iş birlikleri ile bölgesel kalkınmayı sağlamalıyız. Ancak bu şekilde, tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşümden, hedeflediğimiz payı alabiliriz. Artık her alanda normalleşmeyi konuşuyor, aşının da etkisiyle önümüzdeki aylarda her alanda kısıtlamaların kalkacağını öngörüyoruz. Yıl içerisinde fiziki heyetlerimize de başlayacağız. Heyetlerimize hem fiziki hem dijital olarak devam edeceğiz. Bu dönemde kazandığımız tecrübeler, attığımız yenilikçi adımlarla bu yıl, hedefimizin de üzerinde bir rakama ulaşarak 200 milyar dolarlık ihracat gerçekleştireceğiz." dedi.

AÇIĞA SATIŞ *nedir?*

Sahip olunmayan sermaye piyasası araçlarının satılması veya satışına ilişkin emrin verilmesidir.



www.borsaistanbul.com

/ borsaistanbul

BORSA İSTANBUL



Son 20 yılda iki ülkeye yapılan ihracatın, önemli oranda arttığını dile getiren İsmail Gülle, şunları söyledi: "Azerbaycan'a ihracatımız, 2000 yılında 230 milyon dolarken yüzde 805 artışla 2020 yılında 2 milyar doları aştı."

"ÜLKEMİZ İŞ İNSANLARININ İKİ ÜLKEDE YAKLAŞIK 4 BİN ŞİRKETİ VAR"

Türkiye'nin Azerbaycan ve Gürcistan'la köklü bir geçmişe ve her alanda köklü ilişkilere sahip olduğuna dikkat çeken Gülle; "İki ülkenin toplam nüfusu 14 milyon seviyesinde olsa da bu ülkelerin geniş bir pazara erişim imkânı sağladığını biliyoruz. Ayrıca üç ülke arasında sadece kimlikle seyahat edilebilmesi, pazarı yerinde gözlemleyebilmemiz için önemli bir fırsat. Ülkemiz iş insanlarının iki ülkede yaklaşık 4 bin şirketi bulunuyor. Bu oldukça önemli bir rakam. Söz konusu firmalarımız, üç ülkenin de ekonomisine önemli katkılar sunuyor. Önümüzdeki dönemde, her iki ülkeyle kurulan iş birliğinin, güçlenerek devam edeceğine yürekten inanıyorum." diye konuştu.

"GÜRCİSTAN'IN EN BÜYÜK, AZERBAYCAN'IN İSE İKİNCİ EN BÜYÜK TİCARİ ORTAĞIYIZ"

Son 20 yılda iki ülkeye yapılan ihracatın, önemli oranda arttığını dile getiren İsmail Gülle, şunları söyledi: "Azerbaycan'a ihracatımız, 2000 yılında 230 milyon dolarken yüzde 805 artışla 2020 yılında 2 milyar doları aştı. Gürcistan'a ise 2000 yılında ihracatımız 132 milyon dolarken, yüzde 1007 artışla 2020'de 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ülkemiz, Gürcistan'ın en büyük, Azerbaycan'ın ise ikinci en büyük ticari ortağı. Ülkemizin Azerbaycan'a ihracatında, demir/çelik inşaat ve aksamı, temizlik malzemeleri, radyo/televizyon yayını için verici cihazlar öne çıkıyor. Sektörel anlamda ise Azerbaycan'a ihracatımızda, 2020 yılında yüzde 24,4 artışla 401 milyon dolarla 'Kimyevi Maddeler', yüzde 194,1 artışla 261 milyon dolarla 'Savunma ve Havacılık', yüzde 0,6 düşüşle 170 milyon dolarla 'Elektrik-Elektronik' sektörleri ilk üç sırada yer aldı."

AZERBAYCAN'A SAVUNMA SANAYİİ İHRACATINDAKİ ARTIŞ DİKKAT ÇEKTİ

Türkiye'nin son yıllarda savunma sanayiinde büyük yol kat ettiğini ve insansız hava araçları da dahil milli imkânlarla üretilen birçok ürünün dünyaya ihracatını yaptıklarını kaydeden Gülle; "Dünya; milli imkânlarla ürettiğimiz ürünlerimizi kullanıyor. Savunma sanayiindeki başarılarımız ülkemizin gücüne güç katarak, jeopolitik anlamda oyun kurucu rolümüzü her geçen yıl daha da güçlendiriyor. Bu da ihracat rakamlarımıza yansıyor. Azerbaycan'a ihracatımızın en çok arttığı sektörlerin başında, yüzde 194 artışla 261 milyon dolara ulaşan 'Savunma ve Havacılık' sektörü geliyor. Bu yılın ilk dört ayında ise bu sektörümüzün ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1233,8 artışla 117,3 milyon dolara ulaştı." ifadelerini kullandı.

GÜRCİSTAN'A EN ÇOK İHRAÇ EDİLEN ÜRÜNLER

Azerbaycan'a geçen yıl en dikkat çekici artışların 'Savunma ve Havacılık' sektörü dışında, yüzde 55 artışla 26 milyon dolarla 'Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller ve yüzde 33 artışla 41 milyon dolarla 'Tekstil ve Ham Maddeleri' sektörlerinin olduğunun altını çizen İsmail Gülle; "Gürcistan'a ise ihracatımızda elektrikli makina ve cihazlar, izole edilmiş tel, kablo, elektrik iletkeni metallerden nihai ürünler, demir veya çelik inşaat, giyim eşyası ve aksesuarları ürünleri ön planda bulunuyor. Gürcistan'a ihracatımızda ise yüzde 14,8 düşüşle 279 milyon dolarla 'Kimyevi Maddeler', yüzde 1,2 düşüşle 124 milyon dolarla 'Çelik', yüzde 22,5 düşüşle 122 milyon dolarla 'Mobilya Kâğıt ve Orman Ürünleri' sektörleri ilk üç sırada yer aldı." şeklinde konuştu.

OTOMOTİV İHRACATI 100 MİLYON DOLARI GEÇTİ

TİM Başkanı İsmail Gülle, 2020'de Gürcistan'a 2020 yılında yapılan ihracatta en dikkat çekici artışların yüzde 28,3'lük artışla 31 milyon dolarla 'Yaş Meyve ve Sebze', yüzde 20,5 artışla 116 milyon dolarla 'Makine ve Aksamları', yüzde 11,8 artışla 104 milyon dolarla 'Otomotiv' sektörlerinde gerçekleştiğini söyledi.


48 YILDIR
YAPILARIN
KİMYASINDA
KALEKİM
VAR!
Daima en iyiye ulaşmak için
önce kalbimizi verdik.
Ustalaşmak için zamanımızı,
Sınırları aşmak için emek,
ilerlemek için fikir verdik.
İyi baktık memleketimize...
Çevremize değer, hayata renk verdik.
Kale gibi sağlam durduk,
80 ülkede bizi tercih edenlere
güven verdik.
Biz yapı kimyasallarına adımızı
işte böyle verdik.
Kalekim
YAPI
KİMYASALLARININ
ADI
kalekim.com

Türk lirasındaki değer kaybı

DR. CAN FUAT GÜRLESEL

Covid-19 salgını sürecinde dünya ekonomisinde önemli gelişmeler yaşanmaya devam ediyor. Bunlardan bir tanesi de küresel enflasyon beklentileri. Küresel enflasyon beklentileri ile faiz oranlarının da artacağı öngörüsü; gelişen ülke para birimlerini baskı altına almaya başladı. Bu baskıdan en çok da Türk lirası etkilenecek gibi görünmektedir. Muhtemelen haziran ayında Türk lirasının değer kaybı hızlanacaktır.

Covid-19 salgın sürecinde küresel ekonomiyi artık vaka sayıları değil, daha çok aşılamadaki gelişmeler etkilemektedir. ABD, AB ve İngiltere'de aşılama hızlanmıştır ve en geç haziran ayı sonunda ihtiyaç duyan nüfusa iki aşı yapılmış olacaktır. Aşılamadaki bu gelişmeler, küresel ekonomiyi de olumlu etkilemektedir. Gelişmiş ülkelerde giderek normalleşmeye yaklaşılması ile hem iyimser beklentiler güçlenmekte hem de fiilen iktisadi faaliyetlerde büyüme hızlanmaktadır.

Küresel sanayi PMI verileri, uzun yılların en yüksek seviyelerine çıkmış bulunmaktadır. Yılın ikinci yarısında beklenen talep artışına hazırlık olarak âdeta hummalı bir üretim ve ihracat seferberliği yaşanmaktadır. Üretim ve ihracat artışı kullanılan tüm girdi fiyatlarını da yukarı itmektedir. Yine talepteki canlanma ile nihaî ürün fiyatları da yükselmektedir. Böylece uzun yıllar sonra gelişmiş ülkelerde enflasyon yüzde 2,0'lerin üzerine doğru yol almaktadır.

Küresel enflasyondaki artış eğilimi birçok yönü ile dünya ekonomisini etkileyecektir. Öncelikle ham madde, ara malı ve girdi talebindeki artış bu ürünlerin fiyatlarında hızlı artışlara yol açmış bulunmaktadır. Muhtemelen cevher, mineral, metal ve gıda fiyatları ile kimyasal girdi ve endüstriyel ham madde fiyatları yılın ikinci yarısında yüksek kalmaya devam edecektir.



Bu ürünlerde fiyat düşüşü öngörüsü, yılın ikinci yarısında beklenen talep artışı dikkate alındığında çok olası gözükmemektedir.

Küresel enflasyon talep artışı sonucu tüketici fiyatlarında da hissedilmeye başlanmıştır. Muhtemelen yılın ikinci yarısında gelişmiş ülkelerde tüketici enflasyonları orta vadeli hedef olan yüzde 2,0'nin de üstüne çıkacaktır. Enflasyondaki artışı hemen herkes tahmin etmekle birlikte görüş ayrılığı, enflasyonun kalıcı olup olmayacağı üzerine yoğunlaşmaktadır.

Enflasyonun kalıcı olup olmaması Merkez Bankaları'nın para politikalarını da belirleyecektir. ABD, AB, İngiltere ve Japonya Merkez Bankaları halen genişletici para politikalarını yüksek tahvil alımları ve düşük faizler ile sürdürmektedir. Merkez bankaları enflasyon artışına şimdilik geçici olarak beklemektedir ve bu nedenle para politikalarında keskin bir değişim düşünmemektedirler. Buna rağmen merkez bankalarından genişletici para politikalarından çıkış stratejilerini açıklama beklentileri de artmaktadır. Nitekim buna yönelik ilk işareti Avrupa Merkez Bankası vermiştir. FED ve Avrupa Merkez Bankası haziran veya temmuz aylarında çıkış stratejilerini değerlendirmeye başlayacaklardır. Ayrıca enflasyonun kalıcı olacağına dair işaretler güçlenirse FED ve diğer merkez bankaları muhtemelen çıkış stratejilerine ilişkin olarak veya genişletici para politikalarının kademeli olarak bırakılmasına yönelik adımları daha erken atabilecektir. Mayıs ve haziran aylarında açıklanacak enflasyon verilerine bağlı olarak merkez bankaları da haziran ve temmuz aylarında çıkış stratejilerini şekillendirecektir.

Küresel enflasyon ve buna bağlı olarak merkez bankalarının izleyecekleri politikalar uluslararası finansal sistemde de etkili olacaktır. Küresel enflasyon beklentileri ile şimdiden piyasa faiz oranlarında artışlar yaşanmaktadır. Yılın ikinci yarısında başta ABD 10 yıllık tahvil faizlerinde olmak üzere daha yüksek faiz oranları görülecektir. Dolar ve avro tahvil faizlerindeki artışlar küresel sermayenin gelişmiş ülkelere kaymasına neden olacaktır. Gelişen ülkeler ve Türkiye bu gelişmelerden olumsuz etkilenecektir. Nitekim IMF Başkanı da küresel faiz oranlarındaki artışın etkilerine karşı gelişen ülkelerin hazırlıklı olması uyarısını yapmıştır. Cari açığı yüksek olan, yüksek dış borçları bulunan ve dış finansman ihtiyacı yüksek ülkeler küresel faiz artışlarından daha olumsuz etkilenecektir.

Türkiye ve Türk lirası küresel enflasyon ve faiz artışları ile oluşacak olumsuz gelişmelere karşı en kırılgan ülke ve para birimi durumundadır. Türkiye zaten yüksek enflasyon ile olumsuz ayrışmış durumdadır. Göreceli yüksek faizlerinde indirim arayışı içindeyken, küresel enflasyon ve faiz artışları Türkiye'nin bu arayışını zorlaştıracaktır. Türk lirası en kırılgan para birimlerinden biri olarak önümüzdeki aylarda yeniden yüksek değer kayıpları ile karşılaşacaktır.



VANA VE YANGIN KORUNUM SİSTEMLERİNDE MİLLİ VE YERLİ ÜRETİM 1965'TEN BERİ...

Duyar Vana'nın 1965 yılında küçük bir atölyede başladığı yolculuğu bugün 5 kıtadan 85 farklı ülkede devam ediyor. Dökümden başlayarak üretimin her aşamasını kendi tesislerimizde gerçekleştirdiğimiz HVAC ve Yangın Ürünlerinde milli ve yerli üretici olmanın ve tüm dünyada ülkemizi temsil etmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

TURQUALITY® YERLİ ÜRETİM

/DuyarVan

DuyarVana.com.tr

DUYAR

Since 1965

“Büyümek, büyük olmak, büyük kalmak...”

PROF. DR. EMRE ALKİN

Pandemiden önce dünya elbette dikensiz bir gül bahçesi değildi. Ancak pandemi bazı gerçeklerle yüzleşmemizi sağladı. Şimdi bu gerçekleri kısaca bir hatırlayalım.

Her şeyden önce şirketlerin piyasa içindeki davranışları ölçeklerine göre değişir. Kısaca özetlersek;

● Yeterli ölçeğe sahipse piyasaya şekil verecek yani piyasa yapıcı olacak.

● Ölçeği küçükse piyasaya göre şekil alacak.

Tabii işler hızla akıp giderken, ölçek olarak küçük olanlarla büyüklerin arasında ciddiye alınması gereken bir rekabet de devam ediyor. Büyükler bazen siyasete baskı yapıp orantısız güç kullanırken, küçükler de yerel siyaset üzerinden menfaatlerini kollamaya çalışıyor. Bu durum sadece Türkiye'ye mahsus değil.

21’inci yüzyılda büyüklerin küçükleri en çok istismar ettiği vakalar, Türkiye gibi ülkelerde yaşanıyor. Dolayısıyla küçüklerin kendini koruması için dirençlerini arttırması gerekiyor. Lafı dolandırmadan, küçük ya da büyük fark etmez, şirketlerin yapması gerekenleri sıralamanın faydalı olacağını düşünüyorum:



1. Paydaşlarla Ortak Aklı Yaratma: Bu adım şirketlerin bugüne kadar çözemediği kırılganlıkları giderme ve ‘doğru işin ne olduğunu bulma’ aşamasıdır. Başka bir deyişle ‘yönetişimin’ başlatılması. Bu aşamada firmalar; müşteriler, tedarikçiler, çalışanlar ve iş ortaklarıyla temasını güçlendirerek doğru bilgiyi ve kendileriyle ilgili algının ne olduğunu toparlamalıdır.

2. Bağışıklık Oluşturma: Bu adımda şirketlerin nakit akış problemleri, tedarikteki aksaklıkları, satış, tahsilat ve pazarlama çerçevesindeki eksikliklerinin tespit edilmesi önemlidir. Nihayetinde üçüncü dalga salgında uzun süre kapanma ihtimali elle tutulur hale gelirse, sektörlerin yaşamasını sağlayacak şekilde restorasyonu sağlanmalıdır.

3. İşe Dönüş Planlaması: Koronadan önceki ölçeğe kavuşmak için gerekli hareket planını oluşturma kısmı ise bu adımda yapılıyor. Daha önceki adımlarda hasar tespit işlemi tamamlandığı ve gerekli tamirat başladığı için bundan sonra acele edilmemeli. Şirketlerin salgın öncesi performansına ulaşması, hatta o zamanlarda yanlış yapıyorsa doğrusu ile devam edebilmesi için planlamayı bitirmesi gerekiyor.

4. Yeni Normali Keşfetmek: İşlerin şirketler ve rakipler tarafından nasıl yapılacağı, gözlemler sonucunda tahmin edilmeli. İş durması karşısında geliştirdikleri reflekslerden ‘doğru çalışan örnekler’ (best practices) benimsenmelidir.

5. Reform: Sektörler ve ekonomiyle alakalı otoritelerin hangi mevzuat düzenlemelerini yapacağını tahmin ve takip etmek, sektörlerin hangi yöne doğru evrileceği konusunda net bir fikre sahip olmayı kapsar.

Bir tavsiye daha ekleyebilirim: Küçük ölçekli şirketlerin ihracat yapması, büyüklere karşı dirençlerini artıracak bir hamledir. Çünkü dış talep, iç talebe göre daha büyük ve daha istikrarlıdır. İç piyasada ölçek sorunu yaşayanların, ölçeği büyütmeleri için ihracat yapmaları ve bu yolla küresel zincire eklemlenmeleri; sadece dirençlerini değil, aynı zamanda algılarını da yükseltecektir.

Sözün özü, “İçerde şişman şirketlerle boğuşacağınıza, dışarda sağlıklı şirketlerle yarışın.” Müşteriniz sizi en az yönetim kurulunuz kadar iyi yönetir, bunu unutmayın. Yani boşu boşuna ‘yerel’ büyüklerle uğraşmayın, büyük denizlere yelken açın.



Farklı bankalardaki ticari hesaplarınız, POS'larınız **İşCep**'te!

İşCep'in TekCep menüsüyle farklı bankalardaki hesaplarınızı, POS'larınızı, ekstrelerinizi tek şifreyle tek bir uygulamadan takip edin.

Bankacılıkta ***ilk***



TekCep, Softtech A.Ş.'nin bir ürünü olup İşCep ve İnternet Şube üzerinden sunulmaktadır. Diğer banka hesap ve POS bilgileri ilgili bankanın ekstre servisleri kapsamı ile sınırlı olarak gösterilmektedir. TekCep'ten yalnızca tüzel kişi müşterilerimiz faydalanabilmektedir.

MiA AiR

TEMİZ HAVA KAYNAĞI



Hayat kalitenizi iyileştirmeye, çalışma alanınızdaki havadan başlayın.

- Havadaki kirleticileri %99,99 oranında hapseden teknoloji
- **Virüs yok edici UVC ışık**
- **ANTIMIC®** kaplanmış **HEPA filtreler** ile üstün filtreleme
- Mia Air **Mobil Uygulama** ile kontrol
- **5 farklı mod** kullanımı
- Gelişmiş **dokunmatik ekran**
- **2 yıl** garanti



Mia Air bir Mikropor markasıdır.

Mikropor Mak. San. Tic. A.Ş.

I. OSB Oğuz Caddesi No:5, 06935, Ankara - TÜRKİYE
T 0 312 267 0700
www.miaair.com

Available on the App Store
GET IT ON Google Play

ENERGY STAR

Türkiye ekonomisinde 'aşı pasaportu' etkisi

Hiç şüphe yok ki dünya seyahat endüstrisi, Dijital Yeşil Sertifika'yı yani aşı pasaportunu büyük bir heyecanla bekliyor. Sertifika, kayıp yaşayan sektörler için yeniden canlandırıcı bir artış anlamına gelebilir. AB ülkeleri haziran itibarıyla söz konusu pasaportu devreye almayı planlarken, Türkiye ise 'Aşı Pasaportu'nda ilk adımı attı.

Dünya 'Aşı Pasaportu'nu devreye almayı planlarken, Türkiye ilk adımı attı.

Bazı ülkeler 'Pasaport' bazıları ise 'Belge' olarak kabul etse de aşılama sonucu ortaya çıkan kimliğe ek bilgilerle dünya seyahat dengesinde düzenleme çalışmaları devam ediyor. Mayıs ayı içerisinde 20 Avrupa Birliği (AB) üyesi ülke, 1 Haziran'da başlamak kaydıyla 'Dijital Yeşil Sertifika-Aşı Pasaportu'na yeşil ışık yaktı. İspanya, Yunanistan, Portekiz gibi turizm geliri yüksek ülkeler; bu kararın alınmasında etkili oldu. Dünya genelini etkileyen bu sistem, Türkiye için de önemli. Zira gerek turizm açısından büyük potansiyeli olması gerekse de yurt dışı çıkışlarında ticari anlaşmaların kurulabilmesi konusunda aşı pasaportu önem kazandı.

TÜRKİYE DE SİSTEME ENTEGRE OLUYOR

T.C. Sağlık Bakanlığı, Hayat Eve Sığar (HES) uygulaması üzerinden aşı olanların kimlik oluşturmasına imkân tanıdı. AB ülkelerine seyahatlerde 'Aşı Pasaportu'nun haziran ayında devreye alınması beklenirken, Türkiye mayıs ayı itibarıyla ilk adımı attı. Artık Türk vatandaşlarının pasaportlarından, kişinin aşı bilgisine ulaşılabilecek.

Bakanlık tarafından oluşturulan 'T.C. Aşı Kimlik Belgesi' üzerinde kişinin T.C. kimlik numarası, pasaport numarası, adı-soyadı, doğum tarihi, uyruğu yer alacak. Bununla birlikte 'Covid-19 aşısı olmuştur' ibaresi, aşının adı, yapılış tarihi gibi bilgilerin yanı sıra T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın geçen yaz hayata geçirdiği güvenli turizm (SAFE TOURISM) logosuna yer verilecek. Söz konusu kimliğin üzerinde yer alan karekod uygulamasıyla e-nabız sistemine entegre geçiş yapılacak.

KİMLİK KARTI NASIL OLUŞTURULACAK?

Aşılanan kişiler, HES uygulamasına giriş yaptıktan sonra öncelikle pasaportlarını 'Hesabım' bölümünden tanımlayacak.

1

AMAÇ NE?

'Dijital Yeşil Sertifika' yani 'Aşı Pasaportu', hakları vermeyen veya reddetmeyen bir belgedir. Avrupa Birliği içinde seyahat etmeyi kolaylaştırır ve turistlerin ve gezginlerin karşılanmasına olanak tanır.

2

HANGİ BİLGİLERİ İÇERİR?

Dijital Yeşil Sertifika içerisinde kişinin tam adı, doğum tarihi, kimlik belge numarası ve düzenlenme tarihi yer alıyor. Bu sertifikayı alabilmek için kişinin Covid-19'a karşı aşılanmış olması gerekiyor.

3

FİYATI NE KADAR?

Belge tamamen ücretsiz. Belge, ilgili devletin resmi diliyle beraber ortak dil İngilizce olmak üzere düzenleniyor.

Ardından ‘Pasaportlarım’a gelerek ekle tuşu seçip, pasaport numaralarını girecek. Ana ekrana dönerek ‘Covid-19 aşı bilgilerim’ kutucuğunu seçecek. Gelen ekrandan ‘Aşı kartlarım’ kısmına tıklayıp ardından ekranın en altına gelen ‘Aşı kartı oluştur’ seçeneğini tıklayacak. Bu işlemin ardından aşı kartında pasaport bilgilerinin yer alması isteniyorsa seçim yapılarak devam edilecek.

ARAŞTIRMALARDA OLUMLU TABLO HAKİM

Fransa’da bulunan çok uluslu bir pazar araştırma şirketi olan Ipsos; Dünya Ekonomik Forumu için bir araştırmaya imza attı. 28 ülkeden 21 bin kişinin katılımıyla yapılan anlaşmaya göre her dört kişiden üçü aşı pasaportuna olumlu bakıyor. Aşının seyahat ve büyük etkinlikleri daha güvenli hale getireceğine inanan katılımcılar, ülkelerine giriş için Covid-19 aşı pasaportunun gerektiğini düşünüyor.

“Ülkeye giren tüm yolcuların bir aşı pasaportuna sahip olması gerekir mi?” sorusuna verilen ortalama olumlu yanıt yüzde 78. Bu oran Türkiye’de yüzde 84, İtalya’da yüzde79, İspanya’da yüzde 77, Japonya’da yüzde 74, Fransa’da yüzde 70 ve Rusya’da yüzde 59’u buluyor.

“Konser salonları, halka açık etkinlikler, stadyumlara sadece aşı olanlar katılmalı mıdır?” sorusuna ortalama 10 kişiden 6’sı ‘Evet’ diyor. En yüksek Hindistan yüzde 82, Malezya yüzde 82, Türkiye yüzde



78, İtalya yüzde 72, Almanya yüzde 63, Japonya yüzde 63, Fransa yüzde 54 şeklinde ilerlerken en düşük yanıt Rusya’dan geliyor: Yüzde 3.

Dünyada her üç kişiden ikisi kamu alanlarına girişte bunun gerekli olması yönünde görüş belirtirken; katılımcıların yarısı mağazalar, restoranlar ve ofislerde gerekli olmasını istiyor.

Türkiye mayıs ayı itibarıyla Hayat Eve Sığar (HES) uygulaması üzerinden aşı olanların, kimlik oluşturmasına imkân tanıdı.

4

HANGİ ÜLKELER İSTİYOR?

Sertifika tüm Avrupa Birliği üye devletleri ile İzlanda, Norveç, İsviçre ve Lihtenştayn’a seyahat etmeye izin veriyor.

5

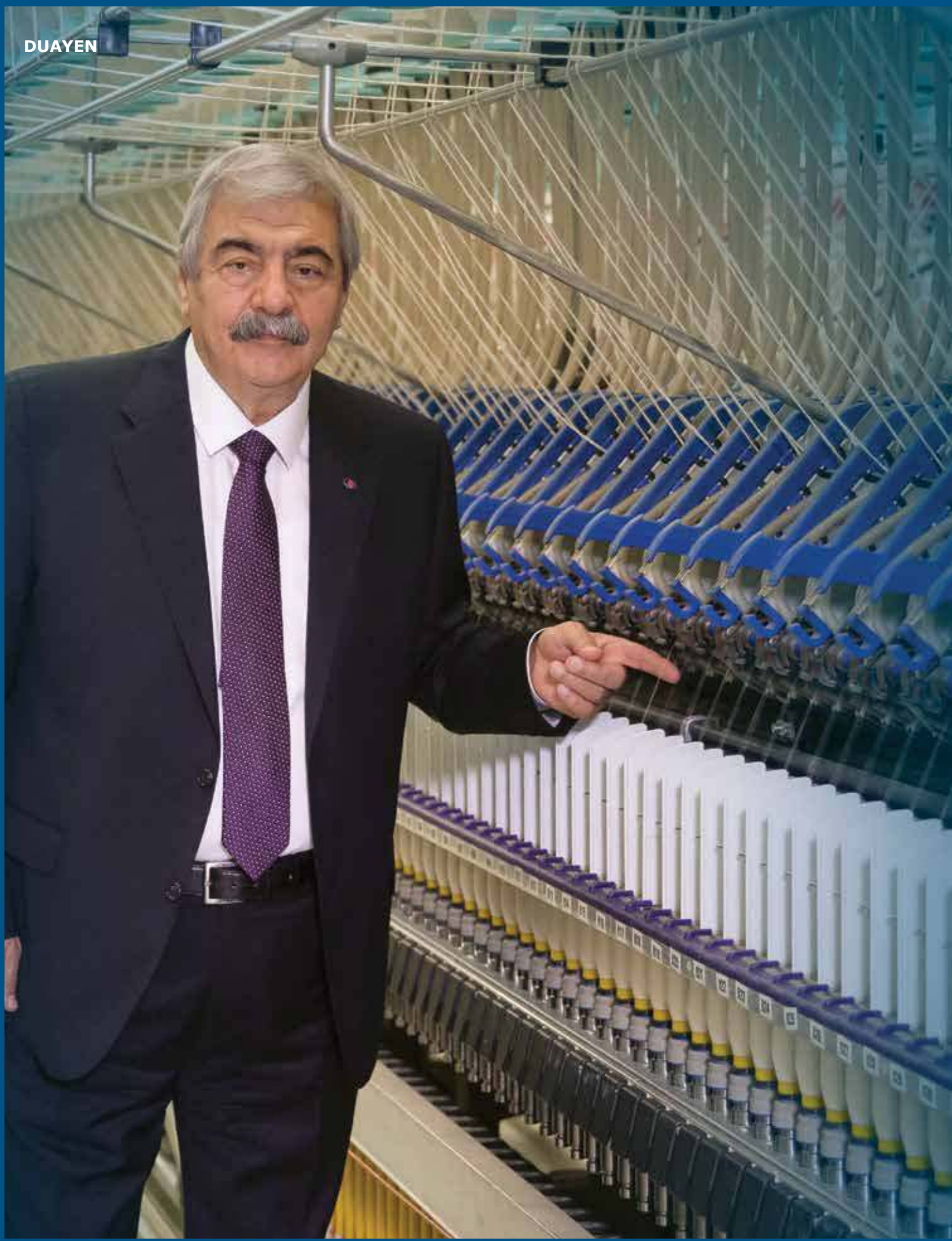
NE ZAMANDAN İTİBAREN?

Hedef, Dijital Yeşil Sertifika’nın yaz başlamadan önce mevcut olması. Karar Avrupa Parlamentosu’ndan çoktan geçti. Yetkili makamlar, Dijital Sağlık Ağı’na uygun olarak çalışıyor.

6

ZORUNLU MU?

Hayır; Dijital Yeşil Sertifika, Schengen Bölgesi’ni kapsıyor. Ancak hiçbir zaman herhangi bir ülkeye girişte gereklilik ya da aşı olmayanlara bir mazeret teşkil etmeyeceği belirtiliyor.



BİR ÖMÜRLÜK TECRÜBE:

ABDULKADİR KONUKOĞLU

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN DUAYENİ

Sanko Holding; bugün 15 bin çalışanı ve amiral gemisi tekstilin haricinde 13 sektörde varlığıyla ihracata ve istihdama katkı sağlıyor. Gaziantepli Konukoğlu ailesinin yönettiği holding, kurulduğu günden bu yana büyümesini sürdürüyor. Holdingin ikinci kuşak yöneticisi Abdulkadir Konukoğlu, Sanko'da son dört senedir 'Onursal Başkan'lık görevini üstleniyor. Fakat hâlâ deneyimiyle hem holdinge hem de Türk sanayine katkı sunuyor.

Sanko'nun temelleri aslında tekstil ile atıldı, şu an ikinci kuşak desek de holdingin genlerinde tekstil var. Abdulkadir Konukoğlu'nun büyük dedesinin 1904 yılında yedi dokuma tezgâhı ile attığı temelleri, Zekeriye Bey 1935 yılında 70 çalışanla devam ettirdi. Zekeriye Bey'in oğlu Sani Konukoğlu ilkokulu bitirdikten sonra dokumacılığa başlayarak iş hayatına atıldı. 1977 yılına kadar canla başla çalışarak, o güne kadar Hilal Kollektif ismiyle bilinen firmayı, Sani Bey'in adı ve soyadından esinlenerek Sanko'ya dönüştürdü. Lakin Abdulkadir Bey'in de yolu, babasının izinden gitmek oldu.

Abdulkadir Konukoğlu, Gaziantep'te 1948 yılında doğdu. Ancak çocukluğundan bu yana tekstil sektörünün içinde büyüdü. Kademe kademe işletmenin her bölümünde çalışan Abdulkadir Bey, zamanla şirketi ilerletti ve farklı alanlarda da alanının lideri olma konusunda çaba sarf etti. Sanko'nun Kurucusu rahmetli Sani Konukoğlu'nun vefatının ardından holdingin yönetimini devraldı ve Türk tekstilinin adının bugün yurt dışında altın harflerle yazılmasına vesile oldu. Bugün tam 14 sektörde Türk bayrağını yurt dışında dalgalandıran Türkiye'nin en önemli yöneticisi, lideri, patronu, iş insanı ve hatta sanayinin babası kabul edilen Sanko Holding'in Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu'nu ziyaret ettik.

Abdulkadir Bey, iş hayatına nasıl başladınız?

Ben Sadi Konukoğlu'nun oğluyum. 1948 yılında Gaziantep'te doğdum. O yıldan bu yıllara da tekstilin her kademesinde çalıştım. Rahmetli babam beni ustama teslim ederken; "Eti senin, kemiği benim. Eğer buna benim oğlum diye bakarsan sana hakkımı helal etmem!" dedi. Bana da dönüp; "Burada baba yok, patron var. Bu saatten sonra baba evde." dedi. Sonrasında kademe kademe işletmelerin her bölümünde çalıştım.

"Babam bana ters bakar"

Abdulkadir Konukoğlu'nun ömrünün yarım asırdan fazlası, iş hayatının içerisinde geçti. Kendisi sektörde hep çalışanları ile bir arada olmasıyla da tanınıyor. İş disiplininden bir an bile taviz vermeden emek veren usta isim; "Şimdi bir yere geldik ama bu başarı üç, beş günde olmadı. Ben hâlâ her sabah işe gidiyorum. Hatta ola ki geç kalırsam babam bana fotoğrafında dahi ters bakar. Bunu bana daha çok küçük yaşımdayken tembihlemişti. Rahmetli babam; 'Sabah işe saat 6:00'da gelmelisin. 07:00'deki vardiya değişimi öncesinde gecenin raporlarını okumalısın. Hangi makinelerde arıza olduğunu tespit edip, diğer vardiyaya hazır olmalısın.' derdi. Biz böyle büyüdük. Öyle içimize işlemiş ki ben hâlâ işe geliş saatimi aksatmam." diyor.

Türk tekstil sektörü başta olmak üzere diğer alanlarda da Türk sanayinde söz sahibi isimlerden Sanko Holding, bugün dünyanın her yerinden yatırım teklifi alsa da kabul etmiyor. Çünkü Konukoğlu ailesi için vazgeçilmez bir düstur var: Dünyada Türkiye, Türkiye'de Gaziantep!

Tekstille büyüdünüz desek yanlış olmaz sanırım… Şehreküstü, o zamanlar nasıl bir ilçeydi?
Şehreküstü semti, aslında şehrin uzağında bir bölgede konumlanıyor. Zamanında bir aile gidip oraya yerleşmiş; zamanla da o bölge dokumacılığın merkezi haline geldi. Bugün bile dokumacı esnafının yüzde 95'i Şehreküstü bölgesinde yetişir. Ben de dokumacılık öğrenmeye orada başladım.

İLK İPLİK TESİSİ, MAĞARADA AÇILDI

Tekstile nasıl heves ettiniz?
Dokumacılık çok eskiden el tezgâhlarında yapılırdı. Gaziantep'e ilk motorlu tezgâhları getirenlerden birisi de babamdır. O zamanlar artık yavaş yavaş büyüyordum. 1963 yılında iplik tesisine başladık. Zaten ben de tekstile tesisle heves ettim. Tesisi bir mağarada kurmuştuk. Hem iklim olarak uygun şartlara sahipti, hem de iplik daha kaliteli üretiliyordu.
O mağaranın içerisinde 250 kişi çalışıyorduk. Hilal Kollektif Şirketi'nden sonra Sanko'yu kurduk ve yavaş yavaş tesisler büyüdü.

1963'ten günümüze benim göz bebeğim tekstildir. Hiçbir şeyim olmasın, tekstil sektörünün içerisinde olayım isterim. Biz, işçilerimizle büyüdük. Dürüst olduk, hayır ve zekâtımızı eksik etmedik. Ben çalışanlarımızla birlikte oturup yemek yedim, çay içtim, onlarla tavla oynadım.

Hiç iş hayatında kızgınlık ya da kırgınlık yaşamadınız mı?
Ben hep işçilerimizle arkadaş oldum. Ancak her işte insanların sinirleri, zamanla gerilebiliyor. Henüz iş hayatına yeni atıldığım dönemlerde, kendimi odama kilitlediğimi hatırlıyorum. Karşıma bir sandalye koyar, önce kendime kızar, sonra da kendimi telkin ederdim. Böylelikle empati yapmayı ilke edindim. Çünkü söyleyeceğiniz bir laf, karşınızdaki kişiye zor geliyorsa o aslında kendinize de zor gelir. Bu nedenle cümlelerimi seçer de konuşurum. Benim kızgınlığım en fazla beş dakika sürer ancak kızsam da karşımdaki kişinin hemen gönlünü alırım.

"İşin hilesi dürüstlüktür"

Bugün hangi sektörde çalışırsanız çalışın mutlaka başarılı olmak için bir ilkenizin olması gerekir. Sanko Holding'in o ilkesinde ise rahmetli Sani Konukoğlu'nun imzası var: "Babam vefat ettiğinde aşağı yukarı 6 bin 500, 7 bin kadar işçimiz vardı. Şu anda 14-15 bin dolayında çalışanımız bulunuyor. 14 sektörde faaliyet gösteriyoruz. Babamın çok meşhur bir lafı vardır, ben hep o cümleyi ilke edindim, 'İşin hilesi dürüstlüktür.' İnsan para kazanmak için hile yapabilir ancak yalnızca dürüst olursa para kazanabilir.

"Türk bayrağının dalgalandığı her yerde yatırım yaparım. Ancak bunların içerisinde tercihim Gaziantep."



Yanlış yollar, para kaybettirir. Bizim esnaflık öğrenimlerimizde malda bir arıza ya da hata olduğunda müşteriyle tartışmaksızın derhâl telafi edilirdi. Çünkü babam her zaman işi müşterinin öğrettiğini söylerdi. Müşteri gömleğini altı düğmeli değil de yedi düğmeli isterse o kadar düğme yapılmalıydı… Şimdi internet var, hemen aradığınızı öğrenebiliyorsunuz. Ben işi öğrenebilmek için ustama ne yemekler ısmarladım… Şimdi bir tuşa basıyorsunuz, formülü öğreniyorsunuz ama o formülü Türkiye'de bilen kaç kişi vardı?"

ÜNİVERSİTE KURDU

Sizce alaylı ya da mektepli olmak arasında fark var mı?
Ben 7'den 70'e işçilerle, esnafla, vatandaşla, herkesle konuşurum; diyalog kurmayı önemsiyorum. Bu sevgiyle olur; insan parayla değil, gönülle sever. Türkiye'nin çoğu üniversitesinde defalarca konferans verdim. Talebelerin gözlerindeki o ışığı gördüm. Ben okumadım ama Allah bana üniversite kurmayı nasip etti. Okuyan insanlara da her zaman kademe kademe yükselmenin ne kadar önemli olduğunu anlatmaya çalıştım. Okul insanların hafızasını açıyor, bunun içini doldurmak kişilere ait. Şimdi okuldan mezun olan bir mühendisimiz hemen işletmede müdür olmaya kalkıyor. Ama bu doğru değil, her şey kademe kademe öğrenilir.

Abdulkadir Bey, hiç Gaziantep'ten gitmek istemediniz mi?
İstanbul'a gezmeye giderim... Fakat yine de stres, trafik, yaşam zorluğu beni İstanbul'dan uzak tutuyor. Gaziantep'i seviyorum, burayı özlüyorum. İstanbul'da bir yerden bir yere gitmek bile saatler alıyor. Çalışmak için çok zorlukları var ama huzuru yok. Ancak Gaziantep'in sanayi ruhu yüksek. Yardımlaşma, iyilik hep ön planda.





"Dünyada Türkiye, Türkiye'de Gaziantep"

Sanko Holding, dünya çapında göz önünde olan, önemli bir marka. Bugüne kadar hitap ettikleri pek çok alanda kendilerine gelen yurt dışı yatırım tekliflerine hiç sıcak bakmadı. Abdulkadir Bey nedenini şu sözlerle anlatıyor: "Türkiye'de bu kadar iş bulamayan insanımız varken, başka bir ülkede bir iş yeri açmayı içime sindiremiyorum. Yalnızca Afrika'da açtığımız çimento sektörü için küçük bir yer var. O da sadece Gaziantep'ten oraya ihracat gerçekleştirmek için kuruldu. Aksi takdirde Türk bayrağının dalgalandığı her yerde yatırım yaparım. Ancak bunların içerisinde tercihim Gaziantep. Eğer Gaziantep'te yapamıyorsam Adana, Adıyaman gibi komşularımıza bakarım. Komşularımda da yapamıyorsam başka illeri düşünürüm. Eğer bir sermaye elde ediyorsanız, bu Türkiye'nin sermayesidir. Çocuklarımızın da bu ilkeyle hareket etmesini isterim."





"Türkiye'nin ihracatı çok iyi durumda, aynı zamanda savunma sanayii de çok iyi bir noktada! Türkiye'deki tüm sektör temsilcilerini tebrik ediyorum..."

Sanko'nun büyümesindeki ana kriter neydi?
Biz babamın vefatında da, işlerin büyümesinde de hep ayağımızı yorganımıza göre uzattık. Sanko olarak bir sene tesislerimizi komple kapatsak dahi tüm ödemelerimizi yapabilecek kapasitedeyiz. Babam hep "Ödeyebileceğiniz işi kabul edin." derdi. İnsanlar ödemelerde açılıyor, sonra birden batıyor. Nedeni; merdiveni üçer üçer çıkmaya çalışmasından başka bir şey değil. İş hayatı böyle; hesabın, kitabın iyi yapılması gerekir. Kontrolsüz büyürseniz, inişi kolay olur.

Bununla birlikte Sanko olarak bugüne kadar asla tepeye doğru giden bir sektörde yatırım yapmadık. Hep iniş noktasına varacağı zaman o sektöre yatırım yaptık. Yatırımları kriz devresinde gerçekleştirirseniz, sektöre daha emin adımlarla başlarsınız. Her şey daha ucuza mal edilmiş olur.

"İşi bilmek değil, yönetmek önemli"

Tekstil amiral gemiydi ancak diğer sektörlere nasıl atılma kararı aldınız?
Çocukluğumdan beri empati, hep önceliğim oldu. Liderlik ruhumda var ama hiçbir makama ben talip olmadım. Buna Gaziantep Spor Kulübü de, Sanayi Odası da dahil! İşi bilmeniz aslında önemli değil ama siz iyi bir yöneticiyseniz işi bileni bulursunuz. Çalışmak önemli ama yönetmek daha önemli. İyi bir yönetici; çalışanını, mühendisini bulur. Rahmetli babamın bir lafı vardı; "Oğlum, ben mühendisin masada oturanını severim." derdi. Hiçbir zaman yanılmadı. Yani o mühendis gelecek, planlayacak, ölçüm hesap yapıp, organize edecek, talimat verecek. Özetle verimliliği arttıracak.





İhracat ailesine katılan yeni üyelerimize ne tavsiye edersiniz?
Bir şeyi satmak zordur ancak yılmamak lazım. Kapıdan kovsalar pencereden girmeliler, pencereden kovulsalar çatıdan! Firmalarla bin sefer konuşursun, bir kere mal satarsın. 'Üç kere konuştum ama olumsuz oldu.' diye gitmezseler olmaz. İyi satıcı kovulmaktan korkmaz. Ama şu anda Türkiye'nin ihracatı çok iyi durumda. Türkiye'nin aynı zamanda savunma sanayii de çok iyi bir noktada. Türkiye'deki tüm sektör temsilcilerini tebrik ediyorum. Türkiye nereden nereye geldi...

"Başarısızlıkları oldu ama pes etmedim"

Son olarak sektörün duayen ismi ihracatçılara başarısızlıklarından korkmamalarını öğütledi. En büyük başarısızlığını ise şu sözlerle anlattı: "Ustalığımda bir kere büyük bir hata yaptım. O dönemlerde fabrikalardan eski makineleri alır, kullanırdık. O gün de ihaleye ben gittim ama makineyi görmeden, sandığın içerisinde aldım. Getirdiğimde de makinenin pas içerisinde olduğunu gördüm. Bizim bir bobin makinesine ihtiyacımız vardı ama benim getirdiğim yapılabilecek gibi değildi. Babam tabii hurdayı getirdiğim için kızdı. Geri iadede edilmiyor: 'Bu makineyi adam edersen et, etmezsen de gözüme gözükme.' dedi. Allah rahmet eylesin Muharrem Usta vardı. Babam gittikten sonra 'Sen bunun altından kalkarsın, hiç pes etme.' dedi. Bana izin verdi, yarım gün o makineyle uğraştım, kalanında ise işleri hallettim. Hafta içi, hafta sonu demeden çalıştım, çabaladım; sile sile parlattım. Kurdum, tamir ettim ve sonunda düzelttim. O hatam benim neredeyse iki ayıma mal oldu. Bıkmadım, yılmadım sonrasında o makine sayesinde para kazandık. Ama bu bana bir daha ihaleye girdiğimizde gözlerimi açmayı öğretti. Aynı zamanda da başarısızlıklarımdan ders almayı ve pes etmemeyi öğrendim."

DESTEK PATENT

PATENT FİRMASI TÜRKİYE
RESMİ İSTATİSTİKLERE GÖRE 1995'TEN BERİ

TOP PATENT FİRMASI DÜNYA
ULUSLARARASI MARKA VERİLERİNE GÖRE

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı tüm dünyada koruyoruz.



38 yıldır olduğu gibi...

destekphone: **444 43 44** | **www.destekpatent.com**

Büyükdere Cad. Spine Tower No:243 Kat:13 Sarıyer 34485 İstanbul

T. 0212 329 00 00 **F.** 0212 346 02 64

TÜRK MÜTEAHHİTLERDEN İHRACATA KATMA DEĞER İMZASI

Küresel inşaat sektörü, son birkaç yıldır zor bir süreçten geçiyor. Siyasi belirsizlikler, ticaret savaşları ve emtia fiyatlarındaki dalgalanma küresel müteahhitlik sektörünü olumsuz yönde etkilese de bugün dünyanın en önemli yapılarında Türk müteahhitlerinin imzası var. Pandemi koşullarında dahi 2021'in ilk çeyreğinde yurt dışında 3,1 milyar dolar tutarında 52 proje üstlenen Türk müteahhitlerinin bu yıla katma değeri daha yüksek işlerle başlaması dikkat çekiyor.





Engineering News Record'un (ENR) 2020 yılı listesinin Türkiye sonuçlarına göre en başarılı 250 müteahhitlik firmasının içinde 44 Türk müteahhitlik firması yer aldı. İlk 100'de dokuz firma sıralamaya girerken ilk 30'da ise bir firma bulunuyor.

Dünya ölçeğinde Türk inşaat sektörü temsilcileri oldukça saygın bir konuma sahip. Gerek müteahhitlik ve teknik müşavirlik gerekse de projenin tatbik aşamasında firmalar; uluslararası piyasalarda başarı hikâyeleri yazmaya devam ediyor. Bugüne kadar Türk müteahhitlik firmaları, 127 ülkede gerçekleştirdiği projelerle dünyanın takdirini topladı. Engineering News Record'un (ENR) 2020 yılı listesinin Türkiye sonuçlarına göre en başarılı 250 müteahhitlik firmasının içinde 44 Türk müteahhitlik firması yer aldı. İlk 100'de dokuz firma sıralamaya girerken ilk 30'da ise bir firma listede bulunuyor. Bu rakamlar aslında büyük bir başarıya işaret ediyor. Zira ENR 250 listesinin göstergelerine göre 2020 yılında Türkiye firma sayısı bazında 2'nci sırada yerini alırken, gelirler itibarıyla 7'nci sırada yer buluyor. Söz konusu rakamlar pek tabii ki pandemi sürecinin etkilerine rağmen kazanılan başarıları kapsıyor.

TÜRKİYE, YÜKSELEN BİR PERFORMANS SERGİLEDİ

1929 Büyük Buhranı'ndan bu yana dünyanın etkilendiği en büyük ekonomik kriz olarak adlandırılan Covid-19 sürecinde, küresel ekonomi ciddi bir gerileme ve ardından belirsizlik yaşadı. Küresel ölçekte alınan önlemler ise bugün yerküre için 'yeni normal' dünya sürecini başlatan ivmelenmelere neden oldu. Petrol fiyatlarında görülen aşağı yönlü eğilim, petrol üreticisi ve ihracatçısı olan ülke yatırımlarında kısıtlamaya gidilmesine sebebiyet verdi. Dünya ekonomisi geriledi, ülkeler ticaret savaşları rekabetini üst düzeye taşıdı ancak pek çok sektörde duraksama yaşandı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan açıklamaya göre Türkiye ekonomisi 2020 yılında yüzde 1,8 büyüdü. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre ise 2020 ihracat performansı, seneyi olumlu bir ivmeyle kapattı. 2020 yılı ihracatı 169,5 milyar dolar ile Yeni Ekonomi Programı 2020 ihracat hedefi olan 165,9 milyar doların üzerinde gerçekleşti. İhracat ailesi

İhracat ailesi 2021'e hızlı başladı. Katma değer üreten sektör temsilcileri yeni projeler devreye alıyor.



önemli bir başarıya imza atarken, 2021 yılında her ay yeni bir ihracat rekoru kırıldı. İhracatını artıran sektör temsilcileri arasında ise Türk müteahhitleri dikkat çekti.

İLK ÇEYREKTE
3,1 MİLYAR DOLARLIK PROJE

Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2021 Ocak-Mart döneminde müteahhitlik firmaları yurt dışında 3,1 milyar dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi. Sadece ilk üç aylık periyotta sektör temsilcileri 52 proje üstlendi.

2020 yılının aynı döneminde 2 milyar dolar değerinde, 50 proje bandında olan Türk müteahhitleri; bu yıla katma değeri daha yüksek işlerle başladı. Geçen yıl ilk üç ayda projelerde 41,7 milyon dolar olan ortalama bedel, bu yılın aynı döneminde 59,7 milyon dolara çıktı. Böylelikle yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde bugüne kadar üstlenilen proje tutarı 424,5 milyar dolara ve proje sayısı da 10 bin 725'e yükseldi.

3,1 MİLYAR DOLAR
2021 Ocak-Mart dönemi müteahhitlik firmalarının ihracatı

424,5 MİLYAR DOLAR
Bugüne kadar üstlenilen yurt dışı proje tutarı

52 PROJE
2021 Ocak-Mart dönemi firmaların ihracat yaptığı proje sayısı

10.725 PROJE
Bugüne kadar üstlenilen yurt dışı proje sayısı



ABUZER SARI
SIGMA Mühendislik Genel Müdürü

SIGMA MÜHENDİSLİK

250 MİLYON DOLARLIK YATIRIM YÖNETİYOR

SIGMA Mühendislik an itibarıyla Türkiye'de ve Özbekistan'da 100 projeyi eş zamanlı yönetiyor. Projeleri arasında ticari, mesken ve karma yapıların yanı sıra endüstriyel tesisler, eğitim binaları, hastaneler, kent altyapısı ve atık su arıtma tesisleri de var. Pandemi sürecinde üç kat büyüdüklerini açıklayan SIGMA Mühendislik Genel Müdürü Abuzer Sarı; Türkiye'de inşaat sektöründe 'Tasarla-İnşa Et' modelini uygulayan ve 'Çoklu Disiplin Yaklaşımı' ile hizmet sunan ilk ve tek mühendislik ve mimarlık şirketi olduklarını ifade etti.

2020 yılında pandeminin inşaat sektörünü olumsuz etkilediğini açıklayan Sarı, ilk yurt dışı ofislerini Özbekistan'da açtıklarını söyledi. Son bir yılda çalışan sayısıyla orantılı proje ve gelirlerini de üç katına çıkarttıklarını sözlerine ekleyen Abuzer Sarı; "Bugün her iki ülkede 380 civarındaki çalışan sayımızla 4,5 milyon metrekare proje tasarlıyor, 820 bin metrekare proje inşa ediyor ve toplamda 250 milyon dolarlık yatırım yönetiyoruz." dedi. "Özbekistan'a yaptığımız entelektüel sermaye ihracatı da hızla karşılığını buldu." diyerek projeler hakkında bilgi veren SIGMA Mühendislik Genel Müdürü; "Özbekistan'da yürüttüğümüz projeler arasında tasarım ve inşaatı süren Invento School, robotik teknolojiler, enerji verimliliği ve biyoteknoloji alanlarında Ar-Ge faaliyetleri sürdürecek 12 bin metrekare büyüklüğünde bir İnovasyon Merkezi bulunuyor. Master plan ve konsepti tamamen SIGMA'ya ait olan Tashkent INDEX Projesi'nde ise toplam 710 bin metrekare alana yayılan açık alan konseptli bir alışveriş merkezi, lojistik alt yapısıyla küçük sanayi sitesi, üç yıldızlı otel, expo merkezi, mescit ve yönetim binaları var. SIGMA Tashkent ekibimiz, son olarak dört adet büyük ölçekli projenin yerel standartlara adaptasyonunu da tamamlayarak, resmi proje onaylarını aldı. Bunların yanı sıra pek çok sayıda renovasyon projeleri ile küçük ve büyük ölçekli farklı projeleri de yönetiyoruz. Aynı zamanda Özbekistan'da, inşaat mühendisliği ve mimarlık eğitiminin gelişimine de destek oluyoruz. Taşkent'te bulunan AKFA Üniversitesi ile İnşaat ve Mimarlık Fakülteleri'nin kuruluşuna destek oluyoruz. Bu doğrultuda, Yıldız Teknik Üniversitesi'nin ve TED Üniversitesi'nin farklı kapsamlarda akademik iş birliğinin geliştirilmesine yönelik imzaladığı protokollere de vesile olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz." dedi. SIGMA Mühendislik, 2021 yılında insan kaynağı ve teknoloji yatırımlarıyla inşaat sektörünün kabiliyetinin artırmasına ve daha verimli projelerin üretilmesine katkı sağlamayı hedefliyor.

Yurt dışı müteahhitlik firmaları Afrika, Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkelerini yakından takip ediyor.



YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK PAZARI YAKIN TAKİPTE

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından hazırlanan ve inşaat sektöründeki son dönem gelişmelerin ele alındığı 'Salgında Ortak Kaygı: Ekonomi' adıyla inşaat sektörü analizi yayımlandı. Alınan çıktılara göre yurt dışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında bir taraftan Avrasya ve Orta Doğu'da aktif olunan geleneksel pazarlar diğer taraftan da başta Sahra-altı Afrika olmak üzere Afrika, Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkeleri yakından takip ediliyor. "Önümüzdeki dönemde Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde 5,4 trilyon dolar büyüklüğünde yeni projenin hayata geçirilmesi beklentisi, sektörün güçlü olduğu bu coğrafyada izlenecek hassas ve proaktif yaklaşımları daha da önemli hale getiriyor." denildi. Raporda şu cümleler yer aldı: "2021 yılından itibaren dünya ekonomisinde büyümeye dönüş öngörüleri çerçevesinde inşaat sektörünün süreçte normalleşme ile hayata geçirilecek kalkınma planları ve gerçekleştirilecek büyük altyapı projeleri üzerinden önemli rol oynayabileceği değerlendirilmektedir. Sektör bu doğrultuda yurt dışında yıllık 20 milyar dolar ve orta vadede de 50 milyar doların üzerinde proje üstlenme hedefini korumaktadır. Geçen dönemde ivme kaydeden ancak kısa süre içinde yeniden düşüşe geçen petrol fiyatlarındaki gelişmeler de petrol üreticisi ve ihracatçısı bölge ülkelerinde güçlü olan Türk müteahhitleri için potansiyel yaratabilecektir."



ASLAN UZUN

Yapı Merkezi Holding CEO

YAPI MERKEZİ

SLOVENYA'NIN EN BÜYÜK İNŞAAT PROJESİNDE YER ALACAK

Slovenya'nın en büyük altyapı projesi konumunda olan Divaca-Koper Demiryolu'nun çift hatta çıkarılma projesini Yapı Merkezi üstlendi. Uluslararası arenalarda dev projelere imza atan Yapı Merkezi taşımacılık, altyapı ve genel müteahhitlik alanlarında global öncü oldu. 2020 yılı sonu itibarıyla üç kıtada 3 bin 700 kilometre demiryolu ve 58 raylı sistem projesini başarıyla tamamlayan firma, dünyada günde 3,5 milyondan fazla yolcunun güvenle taşınmasını sağlıyor.

Yapı Merkezi Holding CEO'su Aslan Uzun, Divaca-Koper Demiryolu projesi hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Kontrat bedeli 403 milyon 613 bin 361 Euro olan Divaca-Koper Demiryolu'nun Kısım-1 projesi kapsamında toplam 25 bin 463 metre 'Patlatmalı Yeni Avusturya Metodu' ile tünel açacağız. Ana hat ve servis tünelleri kesitleri 69 metrekare büyüklüğünde olacak. Kısım-2'deki tünellerle beraber toplamda 37 bin 965 metre tüneli Avrupa'nın bu güzel ülkesinde açacağız. Tünel mühendisliği alanında yüksek zorluk derecesinde değerlendirilen Alp Dağları'na özgü kireçtaşı bazlı karstik kaya oluşumları içinde tüneller açılırken, aynı zamanda Slovenya'nın dünyaca ünlü ormanları içinde gerçekleştirilecek olan çalışmalarda çevreyi korumaya son derece özen gösterecek şekilde tüm planlamalar yapıldı."

BİRLEŞİK ÖDEME, AZERBAYCAN'LA BÖLGESEL GÜÇ OLMA YOLUNDA İLK ADIMINI ATIYOR!

Azerbaycan ofisimiz ile yurtdışına açılma hedefimizin ilk adımını atmış olduk. Türkiye'nin lider fintech şirketi Birleşik Ödeme olarak uluslararası alanda ülkemizi temsil edecek olmaktan gurur duyuyoruz.



BİRLEŞİK ÖDEME
UNITED PAYMENT



ERDAL EREN

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı

TMB: "TİM İLE FİKİRLER ÜRETECEĞİZ"

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Erdal Eren, Türk müteahhitlik sektörünün hem yurt içinde hem de yurt dışında zorlu bir süreçten geçmek zorunda kaldığına dikkat çekti. Türkiye'nin kalkınabilmesi için iş birliği kültürünün gelişmesi gerektiğinin altını çizen TMB Başkanı Erdal Eren; "Türkiye'nin kalkınması için hem diğer sivil toplum kuruluşları hem de kamu ile olan iş birliğimizi geliştirip devam ettireceğiz. TOBB, TİM, TİSK, DEİK gibi kuruluşlar ile doğru fikirler üretip ülkemizin zor anlarında destek olacağız. STK'lar elbette eleştiri yapacaklar ama aynı zamanda da o eleştirilere dair de çözüm önerileri ortaya koymalılar. Biz bunu uygulayacağız." ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin kalkınabilmesi için iş birliği kültürünün gelişmesi gerektiğini söyleyen TMB Başkanı Erdal Eren; "TOBB, TİM, TİSK, DEİK gibi kuruluşlar ile doğru fikirler üretip; ülkemizin zor anlarında destek olacağız." dedi.





FAİK TOKGÖZOĞLU

Yüksel Proje Genel Müdürü

YÜKSEL PROJE

İHRACATIMIZ, CİROMUZUN YÜZDE 50'SİNE ULAŞACAK

Yüksel Proje toplamda 30, güncel 16 ülkede tasarım, müşavirlik ve proje yönetimi hizmetleri veriyor. ENR News Record verilerine göre dünyanın en büyük 225 tasarım firması listesinde ise geçen sene 199'uncu sırada yer aldı. Türkiye'nin en büyük ihracatçıları listesinde, sektöründe her sene ilk üçteki konumunu koruyor. Zira bir sene içerisinde uluslararası alanda yedi adet tasarım ödülünü Türkiye'ye getirdi. "Sektördeki ilk Ar-Ge merkezini kurarak güçlü konumumuzu sürdürüyoruz. Firma Ar-Ge harcamalarına göre de sektör birincisidir." diyen Yüksel Proje Genel Müdürü Faik Tokgözoğlu, ihracat gelirlerinin 2017 yılında toplam cirodaki payın yüzde 11 iken 2020 yılında yüzde 30'a ulaştığına dikkat çekerek;"Önümüzdeki üç, dört yıllık periyotta yurt dışı gelirlerimizin ciromuzun yüzde 50'sine ulaşacağını öngörüyoruz." dedi. 2020 yılı içinde portföyüne 10 yeni ülke ekleyen firma Liberya, Estonya, Litvanya, Kazakistan, Japonya, Fransa, Kamerun, Fildişi Sahilleri, Kuveyt ve Hırvatistan'da projelere imza attı. Japonya ve Fransa'da dünyanın en büyük kapasiteli karada somon üretim ve işleme tesislerinin tasarım hizmetlerini yürüttü. Kazakistan'ın ilk büyük kamu-özel sektör ortaklığı projesi Büyük Almatı Çevre Yolu'nun müşavirlik hizmetlerini gerçekleştirdi. Baltık devletlerinin en büyük altyapı projesi olan Rail Baltica'nın tasarım müşavirliği hizmetlerine imza attı. Ayrıca Hindistan'da yedi adet büyük ölçekli proje yürüten firmanın 2021 hedeflerini ise Tokgözoğlu şu şekilde ifade etti: "2021 yılı hedeflerimiz yine yurt dışı ağırlıklı. Balkanlar, Orta Asya ve Sahra Altı Afrika'da iş geliştirme çalışmalarımız devam ediyor. Bölgesel ofislerimizde ise yeni projeler için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.

www.quicksigorta.com/kefalet-senedi

CEPTEN NETTEN ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA



SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİİ GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİNİ GELİŞTİRİYOR

Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayiinde yerlilik oranıyla beraber, bağımsızlık ve masadaki müzakere gücünün de arttığını ifade eden firmalar, geleceğin savunma sanayii trendleri üzerine çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. Bu kararlılık da gelecek hedeflerine yansıyor.

Dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefiyle çalışmalarına devam eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracat ailesi için yeni yol haritası niteliğindeki çalışması 'İhracat 2021 Raporu'nu kamuoyu ile paylaştı. İhracat beklenti ve öngörülerinin detaylarıyla yer aldığı raporda, 'Savunma ve Havacılık Sanayii' dikkat çekti. Zira 2035'te ihracat artışının en yüksek olacağı sektörün, yüzde 425'le 'Savunma ve Havacılık Sanayii' olmasına muhtemel gözüyle bakılıyor.

İHRACATA BÜYÜK KATKI SAĞLAYACAK

Türkiye'nin 2010-2019 dönemi birleşik yıllık büyüme oranından faydalanılarak hazırlanan raporda, Türkiye'ye ekonomisine dair öngörüler büyük önem taşıyor.

Tahminlere göre Türkiye, 2021 yılında 30'uncu en büyük ihracatçı ülke olacak; 2030 yılında 29'uncu sıraya, 2035'te ise 28'inci sıraya yükselecek. İhracattaki performans artışıyla dış ticaret açığı da azalacak. Bu rakamlara en büyük katkıyı ise 'Savunma ve Havacılık Sanayii' verecek.

SAVUNMA SANAYİİ 2021'E HIZLI GİRİŞ YAPTI

TİM verilerine bakıldığında da savunma ve havacılık sanayiicilerinin hedef büyüttüğü görülüyor. 2021 yılının ilk dört ayında rekor üzerine rekor kıran sektör temsilcileri ihracata önemli katkı sağlıyor. Ocak ayında 167 milyon dolar değerinde ihracata imza atan firmalar, şubatta 233 milyon dolar ve martta 247 milyon dolar seviyesine yükseldi.

2021 hedeflerine emin adımlarla ilerleyen savunma ve havacılık sektörü temsilcileri, nisan ayında benzeri görülmemiş bir rekora imza attı. 2021'in ilk üç çeyreğinden sonra nisan ayında da tırmanma ivmesini sürdüren savunma ve havacılık sanayiinin, ihracat rakamları 302 milyon doları aştı. Bu rakam, pandeminin etkilerine maruz kaldıkları 2020 yılında yakalanamamıştı.

2020 yılında en çok ihracatın gerçekleştiği ay ekim olmuştu ve söz konusu ayda ihracat değeri 287 milyon dolara ulaşmıştı. Böylelikle 2021 yılına sektörün ne kadar hızlı başladığı ve firmaların ihracat bayrağını ne kadar ileriye taşıyacağı da gözler önüne serilmiş oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) hazırladığı 2021 ihracat raporu çıktılarına göre savunma ve havacılık sektörü 2035'te ihracatını en çok artıran sektör olacak.



MELİH TURAN İPEKÇİ

Femsan Genel Müdürü

FEMSAN

YERLİLEŞTİRME ÇABALARINI SÜRDÜRÜYOR

Femsan, 30 yılı aşkın süredir elektrik motorları tasarımı ve üretiminde, 17 yıldır da savunma ve havacılık sanayiinde çalışmalara imza atıyor. Özellikle ardında bıraktığı son beş yılda ciddi bir büyüme gerçekleştiren firmanın Genel Müdürü Melih Turan İpekçi'den 2021 hedeflerini öğrendik. Optimum seviyede büyümeyi hedeflediklerini aktaran İpekçi; "Yeni yatırım kartlarımızı oyuna sürmeye hazırlanıyoruz. Çeşitli teşvik programlarından da faydalanarak özellikle makineleşme ayağında önemli aksiyonlar alacağız. Makine parkurumuzu ve fiziki altyapımızı genişleteceğiz. Özellikle tüm dünyada elektrifikasyonun giderek önem kazanması ile Femsan'ın teknik bilgi birikimi ve kabiliyetleri bir araya geldiğinde inanılmaz büyük bir potansiyelin varlığını hissedebiliyoruz. Kapımızı çalan firmalar ve masalarımıza getirip bıraktıkları projeler bu potansiyelimizi kanıtlamakla beraber motivasyonumuzu da zirveye taşıyor." dedi. "Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin gayri safi milli hasılalarının oldukça ciddi bir bölümünü 'Savunma ve Havacılık' ile ilgili ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla kullandıkları gerçeği önümüzde duruyor." diyen Melih Turan İpekçi; "Ülkemizin özellikle son 10 yılda bu alanlarda yaptığı yerlileştirme çalışmaları yuvarlanan kartopu misali giderek büyüyor ve büyümeye devam etmesi kaçınılmaz. Dolayısıyla savunma ve havacılık sanayii ihracatlarımızın ivmelenmesini normal karşılıyor ve bu alanlarda ciddi projelere imza atan bir firma olarak heyecanla bu süreci yakından izliyoruz." dedi. Femsan yıllık cirosunun yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayırıyor. Firmanın toplam mühendis kadrosunun yüzde 40'ı Ar-Ge biriminde çalışıyor.



ABD, İHRACATIN TEPE NOKTASI

Savunma ve havacılık sektörü ihracatında sektör oyuncularının en önemli pazarı olarak ABD dikkat çekiyor. 2021 Ocak-Nisan döneminde yüzde 56 artış göstererek 386 bin dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Bu rakam geçen sayının aynı döneminde ise 248 bin dolar düzeyindeydi. İkinci sırada ise Azerbaycan var. Söz konusu ülke, ihracat artışıyla da ciddi anlamda dikkat çekiyor. 2020 yılının Ocak-Nisan döneminde yalnızca 9 bin dolar dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2021 yılının aynı döneminde tırmanışa geçti. Yüzde 1233,8 seviyesinde artışın yaşandığı ülkeye yönelik yapılan ihracat değeri 2021 Ocak-Nisan aralığında 117 bin dolar oldu.

Türk savunma sanayii; teknoloji ithal eden değil, teknoloji ihraç eden ülke konumunu güçlendiriyor. Son beş yılda söz konusu sektörün ihracatı yüzde 30 arttı.



İLKER ÖZKAN

Milsoft İş Geliştirme Yöneticisi

MİLSOFT

HAVACILIK ALANINDA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Milsoft İş Geliştirme Yöneticisi İlker Özkan ise pandemi sürecinden firmalarının etkilenmediğini söyledi. Kısa süreli vardiyalı çalışma sistemiyle 2020 yılı ihracat performanslarının zarar görmediğini ifade eden Özkan, Ar-Ge'ye büyük önem verdiklerini dile getirdi: "Firmamız kuruluşunda bu yana Ar-Ge konusundaki çalışmalara önem veriyor. 2020 yılında toplam maliyetlerin yüzde 17'si Ar-Ge çalışmalarına ayrıldı. 2020 yılında dört adet yeni Ar-Ge projesi başlatıldı. Ayrıca bu Ar-Ge projeleri TÜBİTAK tarafından destek kapsamına alındı." 2035'te ihracat artışının en yüksek yaşanacağı sektörün, yüzde 425'le 'Savunma ve Havacılık Sanayii' olacağına yönelik analiz kapsamında değerlendirmede bulunan Özkan havacılık sektöründe büyüme hedeflediklerini dile getirdi: "Savunma Sanayii Başkanlığı Mevcut Durum Analizi'ndeki 11'inci Kalkınma Planı (2019-2023) ile açıklandığı üzere 2023 yılı için hedeflenen toplam savunma ve havacılık sanayii ihracat hedefi 10,2 milyar dolardır. İhracatın belirleyicileri, bölgesel olarak değişmekle birlikte ürün özellikleri, ülkeler arası ilişkiler, ürünün fiyatı, ürünün yurt içinde envantere girmiş olması ve devlet desteği en önemli etkenlerdir.

Orta Doğu ve Afrika bölgesinde 'ülkeler arası ilişkiler' ilk sırada yer alırken Orta Asya ve Uzak Doğu ile Amerika ve Avrupa bölgelerinde 'ürün özellikleri' öne çıkıyor. Bu kapsamda Milsoft, havacılık sektöründe büyümeyi amaçlamakta, bu nedenle havacılık kalite yönetim sistemleri için geçerli olan AS9100 standardına uyum sertifikasyonu hedeflenmektedir."

Bu yükseliş aynı zamanda ülke ihracat sıralamasında Azerbaycan'ı ikincilik koltuğuna oturttu. 2021 Ocak-Nisan döneminde üçüncü sırada ise BAE var. Söz konusu dönemde Türk savunma ve havacılık sanayii ihracatçıları 90 bin dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi.

TÜRK SAVUNMA SANAYİİNE İLGİ ARTIYOR

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, Türk savunma sanayiinin yaptığı atılımla dünyanın ilgiyle takip ettiği bir konuma geldiğini belirtiyor. Başkanlık olarak güvenlik güçlerinin ihtiyacı olan sistemleri azami oranda yerli ve milli imkânlarla sağlamayı amaçladıklarını vurgulayan Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, bunu yaparken geleceğin harekât ortamına ilişkin teknoloji ve eğilimleri yakından takip ettiklerini söyledi. Türkiye'nin savunma sanayiinde teknoloji ithal eden değil, teknoloji ihraç eden ülke konumuna doğru emin adımlarla yürüdüğünü belirten Demir şöyle konuştu: "Bugün yürüttüğümüz proje sayısı 750'yi aşmakta. Proje hacmimiz 60 milyar doları buluyor. Dünyanın en büyük 100 savunma sanayii firmaları içerisinde yedi Türk şirketi bulunuyor. Beş sene önce bu sayı sadece ikiydi. Savunma sanayii ihracatımız son beş yılda yüzde 30 artarken ithalatımız ise yaklaşık yüzde 60 düştü."



İSMAİL DEMİR

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı

2,4 MİLYAR DOLAR

2020 yılı 'Savunma ve Havacılık Sanayii' ihracatı

10,2 MİLYAR DOLAR

2023 yılı 'Savunma ve Havacılık Sanayii' ihracat hedefi





NAİL KURT

FNSS Savunma Sistemleri Genel Müdür ve CEO'su

FNSS

İHRACAT BAŞARIMIZ ARTACAK

FNSS Ekim 2020 itibarıyla 'TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni aldı. Bu doğrultuda çalışanlarını ve paydaşlarını pandeminin olumsuz koşullarına karşı korurken operasyonların, üretimin ve ihracatın kesintisiz bir şekilde sürmesini hedefliyor. 2021 yılında da uluslararası pazarlarda ve yurt içinde çok sayıda iş fırsatını takip ettiklerini dile getiren FNSS Savunma Sistemleri Genel Müdür ve CEO'su Nail Kurt hedeflerini ve iş planını koruduklarını ifade etti. "Teknolojik gelişimimiz için öncelik verdiğimiz Ar-Ge projelerini, her yıl ciromuzun yüzde 3'ünü bulan oranlara kadar bütçelendiriyoruz." diyen Nail Kurt, son olarak ihracat çalışmalarına vurgu yaptı: "Ülkemizin savunma ve havacılık sanayii her geçen gün uluslararası arenadaki etkinliğini arttırıyor; bu durum ihracat performansımıza da yansıyor. Önümüzdeki dönemde de sektörümüzün ihracat başarısının artarak devam edeceğini düşünüyorum. FNSS olarak ilk ihracatımızı 1997 yılında, Birleşik Arap Emirlikleri'ne gerçekleştirdik. Bu proje, aynı zamanda Türkiye'nin ilk komple silah sistemi ihracatı olarak da tarihe geçmişti. Birleşik Arap Emirlikleri ihracatını, ürün, hizmet ve alt sistem kapsamında sırasıyla Malezya, ABD, Filipinler, Bahreyn, Belçika, Suudi Arabistan, İtalya, Endonezya ve Umman Sultanlığı takip etti. Malezya ve Suudi Arabistan'da çok büyük hacimli ihracat projeleri imzaladık. Özellikle Malezya'da, ardı ardına imzaladığımız sözleşmelerle Malezya Kara Kuvvetleri hem tekerlekli hem de paletli zırhlı muharebe araçları ihtiyaçlarını önemli ölçüde bizden temin eder konuma geldi. FNSS olarak, önümüzdeki dönemde de imza atacağımız önemli ihracat başarılarıyla birlikte ülkemizin savunma sanayiinin ihracat başarılarına katkı sağlamaya devam edeceğiz." dedi.

2021'DE GERÇEKLEŞECEK BÜYÜK TESLİMAT VE PROJELER

- AKINCI İHA'nın ilk teslimatları yapılacak.
- AKSUNGUR SİHA'nın seri üretimi devam edecek.
- Mini, Taktik, Operatif ve Stratejik sınıf İHA ve SİHA'lar ile sürü sistem görevlerinin icrasına yönelik projeler hayata geçirilecek.
- ATAK FAZ-2'lerin ilk teslimatları başlayacak.
- F-16'ların yapısal iyileştirmeleri devam edecek.
- 3 adet deniz karakol uçağı ile deniz genel maksat uçağı teslim edilecek.
- Aviyonik modernizasyonu yapılan 2 adet daha C130E/B uçağı teslim edilecek.
- Milli Muharip Uçağı'nın (MMU) tasarım faaliyeti ve rüzgar tüneli testleri devam edecek. Alt sistemlerin tasarımları başlayacak.
- HİSAR A+ envantere girecek ve ilk teslimatları yapılacak.
- Uzun Menzilli Hava ve Füze Savunma Sistemi SİPER projesinde sistem ve alt sistem bileşenlerine ilişkin detay tasarımı tamamlanacak.
- Gemisavar füzemiz ATMACA'nın ilk teslimatları yapılacak.
- Yerli ve milli Torpido AKYA'nın ilk teslimatlarına başlanacak.
- Tanksavar silahı KARAOK'un ilk teslimatları yapılacak.
- Gökdoğan ve Bozdoğan füzelerinin uçak üzeri atışlı testleri tamamlanacak.
- Platformlar için geliştirilen ilk milli 7,62 mm makineli tüfeklerin teslimatları başlayacak.
- İlk yerli modüler batur sistemleri teslimatları yapılacak.
- Modernize edilen ilk havan silahları teslim edilecek.
- EGM için Lazer Silah Sistemi Projesi başlatılacak.
- ROKETSAN Patlayıcı Ham Madde Üretim Tesisi'ndeki üretimler devam edecek.
- Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi ANADOLU teslim edilecek.
- Test ve eğitim gemisi UFUK teslim edilecek.
- Lojistik Destek Gemisi LDG projesi kapsamında birinci gemi teslim edilecek.
- MİLGEM projesinin 5'inci gemisi İ sınıfı fırkateyn İSTANBUL denize indirilecek.
- Yeni tip denizaltı projesi kapsamında 1. Denizaltı suya indirilecek ve 2. Denizaltı havuza çekilecek.
- İnsansız su üstü ve su altı araçlarına yönelik yeni projeler başlatılacak.
- Ağır sınıf İnsansız Kara Aracı'nın (İKA) prototipi üretilecek.
- Orta sınıf İKA 2. Seviyede ilk araçlar teslim edilecek, 1. Seviye için sözleşme imzalanacak.
- Hafif Sınıf İKA'nın 3 seviyesinde de ilk ürünler teslim edilecek.
- PARS 6X6 mayına karşı korumalı araçların ilk teslimatları yapılacak.
- SOM ve ATMACA'da kullanılacak KTJ3200 Turbojet motoru ilk kez teslim edilecek.
- ALTAY tankı için geliştirilen BATU tank motoru ilk prototipi çalıştırılacak.
- Zırhlı araçlar için geliştirilen UTKU motor ve transmisyonun ilk prototipi çalıştırılacak.
- İlk Yüksek Frekans Elektronik Taarruz (HEF ET-MİLKAR-4A2) sistemi teslim edilecek.
- Erken İhbar Radar Sistemi'nin (FİRS) ilk teslimatı yapılacak.
- Radar Elektronik Destek (ED)/Elektronik Taarruz (ET) Sistemleri Projesi'nde ilk seri üretim Radar ET sistemlerinin teslimatı yapılacak.
- SİHA'lar için CATS kameralarının seri üretimi devam edecek. Gelişmiş versiyon ASELFLIR-F500C Projesi'nde tasarıma geçilecek ve ASELFLIR-600 projesi başlatılacak.



ATEL: DRONE-JAMMER VE 5G TEKNOLOJİLERİNE YÖNELDİ

Ankara'da 1997 yılında kurulan ATEL Teknoloji ve Savunma Sanayi elektronik harp ve karşı tedbir sistemleri ile elektronik güvenlik ve haberleşme sistemleri alanında, tasarım, üretim ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştiriyor. Özgün tasarımları ve üretimi ürünlerini birçok ülkeye ihraç eden firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Güntekin Güntay; "Ciromuzun yüzde 4'ünü Ar-Ge'ye ayırarak artan tehditlere karşı dinamik olarak önlemler geliştiriyoruz. Özellikle Drone-Jammer ve 5G teknolojilerine yönelik olarak çalışmalarımız devam ediyor. 2021 yılında mevcut pazarlarımızda, yeni projelerle ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz." dedi.



GÜNTEKİN GÜNTAY

ATEL Teknoloji ve Savunma Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı



Türk savunma ve havacılık sanayii peş peşe başarılara imza atıyor. Turbodizel motordan sonda roketine, deniz karakol uçağından hava savunma füzelerine kadar birçok kritik alanda önemli mesafeler kat eden sektör, yeni projeler için de düğmeye bastı.



FATİH ALTUNBAŞ

Turaç Genel Müdürü

TURAÇ

SAVUNMA SANAYİİ POPÜLER SEKTÖRLER ARASINDA

Av ve atıcılık sektörü başta olmak üzere savunma sanayii alanında Türkiye ve dünyaya hafif silah mühimmatı üretimi ve pazarlaması yapan Turaç da pandemi sürecini en az olumsuzlukla kapatan firmalar arasında bulunuyor. Firmanın Genel Müdürü Fatih Altunbaş, 2021 yılı hedefleri kapsamında büyümeye odaklandıklarına vurgu yaptı: "Bizim daha önce 40 ülke ihracat hedefimiz vardı, şu an 70 ülkeye ihracat yapıyoruz. İkinci hedefimiz ise 40 milyon dolar bandına ulaşmaktı. Şu anda 30 milyon dolar ihracat hedefimize ulaştık. Önümüzdeki adımda da 40 milyon doları yakalamak var." dedi. Ar-Ge konusunda, bugüne kadar Türkiye'de üretilmemiş ürünleri yerlileştirmeye çalıştıklarını ifade eden Altınbaş; "Kendi imkânlarımızla üretilmeyeni üretmeye ve yerlileşmeye gayet gösteriyoruz. 2021 yılı için 2020 yılında olduğu gibi Ar-Ge'ye yatırımlarımız devam ediyor." dedi. Sözlerine savunma sanayiinin gelecek vizyonu hakkında açıklama yaparak devam eden Fatih Altunbaş şunlara değindi: "Savunma ve havacılık sektörü zaten ivme yapmış bir sektördü, pandemi nedeniyle popülaritesinden biraz kaybetti. Şu an en popüler sektörler arasında sağlık, gıda ve savunma geliyor. Tahminimiz odur ki 2022 hazirandan sonra pandemide dünya genelinde çok ciddi bir şekilde geri çekilme olduktan sonra yine savunma ve havacılık sektörü eski popülerliğine kavuşacaktır. 2022'den sonrası için 2030'lara doğru uzatılan bu hedefte savunma sanayiinin popüler olacağına ben de inanıyorum. Fakat 2022 hazirandan önce olma ihtimali bence yok."



BİLAL TOPÇU

Teknopark İstanbul Genel Müdürü

TEKNOPARK İSTANBUL: HEDEFE ULAŞMADA ÖNEMLİ ROL OYNAYACAK

Teknopark İstanbul, T.C. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı'nın ortaklığı sebebiyle doğrudan Türk savunma sanayiinin önemli bir parçası olarak çalışmalarını sürdürüyor. Bugün savunma sanayiinin yerlileşme hedeflerinde, Teknopark İstanbul'da geliştirilen projeler önemli bir yer tutuyor. "Savunma sanayiinde ne kadar güçlenir ve dışa bağımlılığı azaltırsak küresel arenada söz sahibi olma imkânımız da o oranda artar." diyen Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu ile görüştük. Sektörün gelişimi için kamu-sanayii-akademi iş birliğinin güçlendirilmesine odaklandıklarını ifade eden Topçu; "Ülkemiz için kritik öneme sahip bu sektörü Teknopark İstanbul çatısı altında bir araya getirmek bizim için çok önemli. Bugün savunma sanayiinde gücümüze güç katan, yüzde 44'ünü savunma sanayii alanında faaliyet gösteren şirketlerin oluşturduğu 348 şirkete ve 100'ü aşkın girişime ev sahipliği yapıyoruz. Bu şirketlerde ülkemizin geleceğini şekillendirecek 6 bin 879 nitelikli Ar-Ge mühendisi, 743 yerli ve milli proje üzerinde çalışıyor. Bu projelerin ağırlıklı bir kısmını yine savunma sanayii projeleri oluşturuyor." dedi. TİM'in hazırladığı İhracat 2021 raporunda analizine yönelik Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir'in sektörde Ar-Ge harcamalarının 2019 yılında 34 kat artışla yaklaşık 1,7 milyar dolara yükseldiği yönündeki açıklamasını hatırlatan Topçu; "Bu rakamlar savunma sanayiimizin ülkemizin küresel güç vizyonuna katkısını açıklar nitelikte. Savunma sanayiinde üretilen ürünler sadece bizim değil, dünyanın da ihtiyaçlarını karşılar kalitede. Her bir mühendisimizin her proje üzerinde titizlikle düşündüğünü, hareket ettiğini biliyoruz, bu da neticede dünya tarafında takip edilen bir savunma sanayii anlamına geliyor. Bazı platformlarda kabiliyet ve ürün olarak en üst seviyelerdeyiz. Dolayısıyla TİM'in bu öngörüsünün bu süreçte gerçekleşeceği görüşündeyiz. Teknopark İstanbul olarak bu rakama ulaşmada önemli bir rol oynayacağız."

"Savunma sanayiinde gücümüze güç katan, yüzde 44'ünü savunma sanayii alanında faaliyet gösteren şirketlerin oluşturduğu 348 şirkete ve 100'ü aşkın girişime Teknopark İstanbul olarak ev sahipliği yapıyoruz."



HÜSEYİN BAYSAK

Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD) Genel Sekreteri

SASAD

2035 HEDEFİ YAKALANABİLİR

Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD) Genel Sekreteri Hüseyin Baysak, 2020 yılını 'Sektör açısından zor bir yıl' olarak tanımladı: "Zorluklar nedeniyle sektörümüzün 2020 yılı ihracatı 2 milyar 279 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatta geçen yıla göre yüzde 16,8 gerileme yaşandı." dedi. Sektörün 2021 planlamasında pandemi şartlarının yer aldığına dikkat çeken Baysak; "Yurt içi taleplerde beklentilerimizi karşılayan bir potansiyel olduğu görülmekte olup sipariş defterimizin bu bölümünü doldurmak için yoğun bir gayret içerisinde olunacaktır. Genel olarak salgından sektör çalışanlarını korurken sektörün ciro, ihracat tablosunu tekrar yükselişe geçirmek 2019 yılı seviyesinin asgari yüzde 10-15 üzerinde bir pozisyon almak ve yurt dışı bağımlılığı azaltan milli ve yerlilik oranını yükselten projelere yatırım yapmak konularını 2021 hedeflerimizi kapsıyor." dedi. Savunma Sanayii Başkanlığı'nın 2023 hedefleri kapsamında yüzde 75 yerlilik oranı, 26,9 milyar dolar ciro, 10,2 milyar dolar ihracat ve 79 bin 300 kişilik istihdam metriklerinin tanımlandığına vurgu yapan Hüseyin Baysak son olarak şunları ifade etti: "Sektör oyuncularının ilk hedefi bu metriklere ulaşmak olacak. Ancak bu hedeflerde iki yılın salgın nedeni ile belirli boyutta kaybedildiğini dikkate alırsak ciddi olarak zor olduğu değerlendiriliyor. Bu hedeflere ulaşmak için ciroda CAGR (Compound Annual Growth Rate) yüzde 39; ihracat için yüzde 50 olarak hesaplandı. 2035 yılında sektör metriklerinin yüzde 425 büyümesi için CAGR'nın yüzde 49 olması gerektiği görülüyor. Sektör 2023 hedeflerini yakalarsa 2035 hedeflerini tutturabilir."

SASAD 2020 YILI ÜG VE TG RAKAMLARI

Ürün Geliştirme Harcamaları Toplamı: 1,067 milyar dolar (Yüzde 25 azalma)

- Öz Kaynaktan: 256 milyon dolar
- Proje-Teşvik: 811 milyon dolar

Teknoloji Geliştirme Harcamaları Toplamı: 174 milyon dolar (Yüzde 30 azalma)

- Öz Kaynaktan: 69 milyon dolar
- Proje-Teşvik: 105 milyon dolar

Ciro: 8.356 milyar dolar (Yüzde 23 azalma)

GELECEĞİNE

GÜÇ KAT



ANKA

İHA SİSTEMİ

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

TSKGV'nin Bağlı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.

tusas.com

TURKISH AEROSPACE

SARTEN AMBALAJ CEO'SU

ZEKİ SARIBEKİR

"İNSANSIZ ÜRETİM HATLARI KURACAĞIZ"

Endüstri 4.0, sanayide dönüşümün anahtarı olmaya tüm hızıyla devam ediyor. Ambalaj sektörünün Türkiye'deki öncü şirketlerinden Sarten, yapay zekâ ve big data gibi konulara önemli yatırımlar yapıyor. Hayata geçirdikleri otomasyon sistemleriyle insansız üretim hatları kurmayı hedeflediklerini açıklayan Sarten Ambalaj Ceo'su Zeki Sarıbekir ile ambalajın ekonomideki önemini konuştuk.



Türkiye ve yakın coğrafyada yaptığı yatırımlarla büyüyerek 'Lider Ambalaj Şirketi' olma vizyonuyla çalışmalarını sürdüren Sarten Ambalaj; gıda, kozmetik ve endüstriyel ürünler olmak üzere üç ayrı sektöre metal ve plastik ambalaj üretiyor. Firma, son dönemde 10 milyon Euro yatırımla Bulgaristan'daki ikinci fabrikasını da satın aldı. Söz konusu ülkede, 25 milyon Euro ciro yapan Sarten; son yatırımıyla bu rakamı 50 milyon Euro seviyelerine çekmeyi hedefliyor. Dünyanın ilk 10 ambalaj üreticisinden biri konumunu yurt dışında açtığı fabrikalarla güçlendiren firmanın bugün tam 20 fabrikası bulunuyor.

Sarten Ambalaj'ın rakamlarla büyüklüğü hakkında bilgi alabilir miyiz?
Bir aile şirketi olarak 1972 yılında işe yağ ve peynir ürünlerine teneke ambalaj yaparak başlayan Sarten Ambalaj bugün gıda, kozmetik ve endüstriyel ürünler olmak üzere üç ayrı sektöre Türkiye'de Silivri, Gebze, Karacabey, Gemlik, Manisa, Ayvalık, Adana ve Çorlu'da 16; yurt dışında ise Bulgaristan, Rusya ve Hollanda'da dört fabrikası ile üretim yapmayı sürdürüyor.

Ülkemizde lider konumda bulunan ve 90'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiren Sarten Ambalaj, dünyada ilk 10 metal ambalaj üreticisi, Avrupa'da ise ilk üç içerisinde yer alıyor. Türkiye'de 2 bin 700 ve yurt dışı ile birlikte 3 bine yakın çalışanı bulunan Sarten Ambalaj, 2 bine yakın müşteriye üretim yapıyor.

Pandemi süreci ambalaj sektörüne nasıl yansıdı, öncelikle firmanızda bu kapsamda ne gibi stratejiler izlediniz?
Öncelikle pandemi ile birlikte ambalajın ne kadar önemli ve gerekli olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Koronavirüsle sarsılan dünyada insan sağlığı için ambalajlı ürün, olmazsa olmaz nitelikte. Bunun bilinciyle hareket ettik. Gerekli tüm önlemleri alarak üretime devam ettik. Tedarik zincirini aksatmamak için hiç durmadan çalıştık. Fabrikalarımızın üretime devam etmesinin, ülkemizin ve yaşadığımız dünyanın bu zor zamanları atlatmasına yardımcı olacağına inanarak da çalışmaya devam ediyoruz.

İlk koronavirüs vakasının ülkemizde görüldüğü günden itibaren öncelikle çalışanlarımızın sağlığını korumak amacıyla hızlı bir şekilde Sağlık Bakanlığı'nın 29 maddelik Covid-19 önlem paketini hayata geçirdik. Sonrasında da tüm fabrikalarımız için Covid-19 Güvenli Üretim Sertifikası alarak pandemi sürecindeki çalışmalarımızı sistemsel bir yapıya kavuşturduk.

Türkiye'de ambalaj ana ham maddesinde dışa bağımlılık oranı nedir? Metale nazaran plastik kısmında yerliliğin artması gerekiyor mu? Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?
Sektörümüzde plastik başta olmak üzere ambalaj malzemelerinin ham maddeleri, ağırlıklı olarak yurt dışından temin ediliyor. Bu sebeple öncelikli yapılması gereken ham madde üretimi için ülkemizde büyük yatırımlara destek verilmesi. Ham madde üretimine ağırlık verecek bu tür yatırımların, üreticilerin maliyetlerini de uzun vadede indireceğini ve ihracat hızını artıracağını düşünüyoruz.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başta olmak üzere Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın büyük emekleriyle hayata geçen Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu'nda (TOGG) olduğu gibi ham madde sorununa çözüm olması için 'Türkiye Petrokimya Girişim Grubu' kurulmalı. Kamu kuruluşlarının desteği ve özel sektörün katkılarıyla bu kurum oluşturulabilir. Zira özel sektörün milyar dolarlık söz konusu yatırımlara gücü yetmez. Bizi bir araya getirecek güç devletimizdir. Bu sayede yüksek katma değerli ürünler üretip uluslararası arenada daha rekabetçi bir yapıya sahip olabiliriz. Bu konudaki girişimler için hükümetimizin ve sektör paydaşlarımızın desteklerini bekliyoruz.

"Ham madde üretimi için Türkiye'de büyük yatırımlara destek verilirse üreticilerin maliyetleri uzun vadede inebilir, ihracat hızını artırır."

Bulgaristan'daki son yatırımıyla Balkanlar'da ve Doğu Avrupa'da Bulgaristan merkezli büyümeyi hedefleyen Sarten Ambalaj; 25 milyon Euro cirosunu 50 milyon Euro seviyelerine çekmeyi hedefliyor.



1 MİLYAR DOLAR
2030 global ciro hedefi

3 BİN
Toplam çalışan sayısı

20
Yurt içi ve yurt dışı fabrika sayısı

Pandemi sürecine rağmen Türkiye adım adım ihracat hedefine koşuyor. İhracat rekoru kıran bu dönem için ambalaj sektörünü değerlendirir misiniz?
Ambalaj sektörümüz 2020 yılında da pandemi sürecine rağmen dış ticaret fazlası vermeyi başardı. 2020 yılında 5 milyar 150 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirip bir önceki yıla göre miktar olarak yüzde 12, değer olarak ise yüzde 9 artış yakaladı.

Sarten Ambalaj olarak yurt dışındaki fabrikalarınızla beraber 20 fabrika ile 'Sürdürülebilir Büyüme'nin tam karşılığı olarak çalışmalarınızı sürdürüyorsunuz. Bu anlamda başarılarınız için neler söylemek istersiniz?
Yaptığımız tüm çalışmalarımızda yenilikçi ürünler sunarak, kendimizi piyasada farklılaştırmayı amaçlıyoruz. Örneğin metal kutular üzerinde şekil değişikliği yapabilen teknolojiye sahip olduğumuz için kısa süre önce piyasaya sürdüğümüz şekilli aerosol kutuları ile ülkemizde üretilmeyen bir ürünün farklı versiyonlarını iç ve dış pazarlarımıza sunduk. Bununla beraber plastik ambalajlarda da müşterilerimizin sağlamlık, dayanıklılık ve ekonomik avantaj gibi beklentilerini karşılamak adına en yeni teknolojilere sahip Silivri Ar-Ge Merkezi'nde, plastik kalıp üretimi üzerine çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca yeni kalıp üretiminde en önemli kriterlerden birinin de ham madde kullanımlarının en optimum düzeyde tutulması olduğu bilinciyle hareket ediyoruz. Bu bağlamda, özellikle gıda ürünleri ve temizlik malzemelerine yönelik ekonomik kaynak avantajlı ambalajlar geliştiriyoruz.

Sektördeki 45 yılı aşkın tecrübemizle metalden plastiğe farklı ürün yelpazemiz ile gıda sektörü için ürettiğimiz her ambalajda içindeki ürünü, dağıtım zinciri boyunca en üst seviyede koruyan ürünler üretmeyi ve içerideki ürünün tüketiciye en iyi şekilde ulaşmasını amaçlıyoruz. 'Müşterilerimizin müşterileri, bizim de müşterimizdir' anlayışı ile çıktığımız bu yolda müşteri ihtiyaçlarını doğru tespit ederek, tespit edilen ihtiyaç ve beklentileri karşılamakta, müşteri memnuniyetinin en üst düzeyde sağlanmasını hedeflemekteyiz.

Müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak ve ülkemizde bu alandaki sektörel olgunluğu arttırmak adına Ar-Ge çalışanları yetiştirmeyi de sorumluluk alanlarımızdan biri olarak benimsedik. Silivri Yusuf Sarıbekir Endüstri ve Meslek Lisesi Makine Bölümü öğrencilerine staj ve iş imkânı sağlayarak gelecek için Ar-Ge personelleri yetiştiriyor ve belirli dönemlerde üniversitelerin ilgili teknik bölümlerinde okuyan öğrenciler için de staj imkânı sağlayarak Ar-Ge mühendisi yetişmesine katkı sağlıyoruz.

Son dönemde Bulgaristan'da açtığınız fabrika, ihracat pastasında aldığınız payı nasıl arttırdı?
Sarten Ambalaj Bulgaristan'daki son yatırımıyla Balkanlar'da ve Doğu Avrupa'da Bulgaristan merkezli büyüyecek. Bulgaristan'da halihazırda 25 milyon Euro ciro yaparken bu yatırımla bu rakamı 50 milyon Euro seviyelerine çekmeyi hedefliyoruz.

Ambalaj sektöründe önemli bir isim olarak gelecek vizyonu hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?
Pandemi sonrasında ambalajlı ürünlere daha fazla talep olacağını ve Endüstri 4.0'ın durdurulamaz yükselişi ile hayatımıza giren sensör ağları, big data ve yapay zekâ gibi kavramların ambalaj sektöründe etkisini daha fazla göstereceğini ve bu sebeple de bunlara yönelik yatırımlara hız verileceğini düşünüyoruz.

Özellikle veriye dayalı ve entegre üretim yapısı ile otomasyon gibi konular, sektör için ön plana çıkacak. Sürdürülebilirlik beklentilerinin artması ve kalite standartlarının sıkılaştırılması ile de üretim



süreçlerinde karar verme aşamasında, doğru veriye olan ihtiyaç daha da kritik hale gelecek. Özellikle bizler gibi sürdürülebilir ambalaj alanında hareket etmek isteyen şirketler için kaynak verimliliği, daha hafif malzemelerin kullanılması ve geri dönüşüm daha da ön plana çıkacak.

Bu kapsamda bizler de yapmakta olduğumuz ve yapacağımız otomasyon sistemleri ile Sarten'in Endüstri 4.0'a geçişine katkı sağlamayı ve insansız üretim hatları kurmayı hedeflemekteyiz. Bir yandan mevcut hatlarımızı modernize ederken diğer yandan ürünlerin daha hızlı, verimli ve kaliteli üretilmesi ve paletlenmesini sağlayacak sistemler oluşturuyoruz. Bu kapsamda yeni kurmayı hedeflediğimiz kapak ve kutu hatlarımızda otomasyonu sağlayıp, ürünlerin robotlarla paletlenmesini sağlayacak projeler geliştirmekteyiz. Fabrikalarımızdan müşterilerimize daha kaliteli bir hizmet vermek adına görsel kontrol sistemlerini yaygınlaştırmak ise bu alanda önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu sistemde geliştirdiğimiz yazılımla kullanımı kolay uygulamalar yapmakta ve bunları tüm fabrikalarımızda yaygınlaştırmaktayız.

Sarten Ambalaj'ın uzun vadeli yatırım hedefleri hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?
Sarten Ambalaj'ın kuruluşunun 50'nci yılı olan 2022 için 500 milyon dolarlık global ciro hedefimiz bulunuyor. Ayrıca 2022'ye kadar yurt içi ve yurt dışında toplam 50 milyon dolarlık yatırım yapma hedefi koymuştuk, bu hedef doğrultusunda da ilerlemeyi sürdürüyoruz.

2030 için ise 30 fabrikaya ulaşma ve 1 milyar dolar ciro gerçekleştirme hedefimiz bulunuyor. Bunun için de çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz.

"Endüstri 4.0'ın durdurulamaz yükselişi ile sensör ağları, big data ve yapay zekâ gibi kavramların ambalaj sektörüne etkisi daha fazla olacak."



5G FİRMALARI ÜRETİM VE İHRACATTA 'UÇURACAK'

İletişim çağının ana paradigmalarından 5G teknolojisi, dünyanın ticaret dengesini değiştirecek önemli bir unsur olarak kapımızı çaldı. Söz konusu teknolojiye entegre olan firmalar, yeni dünya düzeninde rekabete önde başlıyor. Hızın daha önce hissedilmediği kadar güçlü yansımalarının yaşandığı 'Dijital Türkiye' hedefinde, ihracat ailesi de 5G'den maksimum fayda sağlayacak.



TİM, 'DİJİTALLEŞEN TÜRKİYE'YE KATKI SAĞLIYOR

5G altyapısı entegre ve geçiş çalışmaları devam ederken Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM); bir yandan 'Dijital Türkiye' hedefine katkı sağlıyor, bir yandan da ihracatçı ailesinin dijital dönüşümden fayda sağlaması için çalışmalar yürütüyor. TİM, ihracatçıların hayatını kolaylaştırmak için 2020 itibarıyla yeni uygulamaları gündemine taşıdı. 'Dijitalleşen Türkiye' mottosu kapsamında TİM; yeni nesil ticaret heyetleri, e-ihracat, dijital platformlar ve Türkiye lojistik merkezleri gibi yeni nesil ticaret diplomasisinin sacayaklarına odaklandı. 2020 itibarıyla ajandasını, 5G vizyonu ekseninde şekillendirdi.

GELİŞMİŞ MOBİL BAĞLANTI HIZI

Daha fazla cihazla hızlı bağlantıya imkân verdiği için üretim kesintisiz yönetebilecek. Bu da **nesnelerin internetinde** yeni dünya düzeninin tamamen dijitalleşmesi demek.

ENERJİ MALİYETİ

Firmalar, mobil ağ servislerinden kullandıkları enerji maliyetlerinde **yüzde 90 azalma** yaşayacak. Maliyetlerde yaşanan azalma da firmaların hanesine artı olarak yansıyacak.

KESİNTİSİZ İLETİŞİM

İletilen bit başına güç tüketimi 1/1000 kat aşağıya düşecek. İndirme süreleri inecek. **5G ile kullanım 4 milisaniyeye kadar düşecek.** Yani bekleme süresi sıfıra yaklaşacak.

SANAL GERÇEKLİK

Yeni dünyanın getirisi **dijital fuarlar, sanal heyetler, online toplantılar** oluşturulan platformlardan çıkıp sanal gerçeklikle desteklenecek.

ULTRA HD YAPI

5G sayesinde ultra düzeyde bir hızla **video izlemek, indirmek ve karşıya ulaştırmak** mümkün olacak. Bu da firmaların tanıtımına muazzam bir katkı demek.

İNOVATİF AĞ HİZMETİ

Finans, perakende, sağlık, üretim, madencilik sektörü gibi alanlarda da **küçükten büyüğe** 5G'yi kullanan işletmelerin kapsamı, her sektörü içerecek.

KURUMSAL BULUT HİZMETLERİ

5G teknolojisi, **depolama ve ağ iletişiminin birleşimi** içeren çoklu erişim destekli sınır bilgi işlemi (MEC) destekliyor.

ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI

5G teknolojisinin **Türkiye ekonomisine ciddi ölçüde katkıları olacak.** İhracata ivme katacak bu teknoloji, aynı zamanda firma bazında da maliyet avantajı vadediyor.

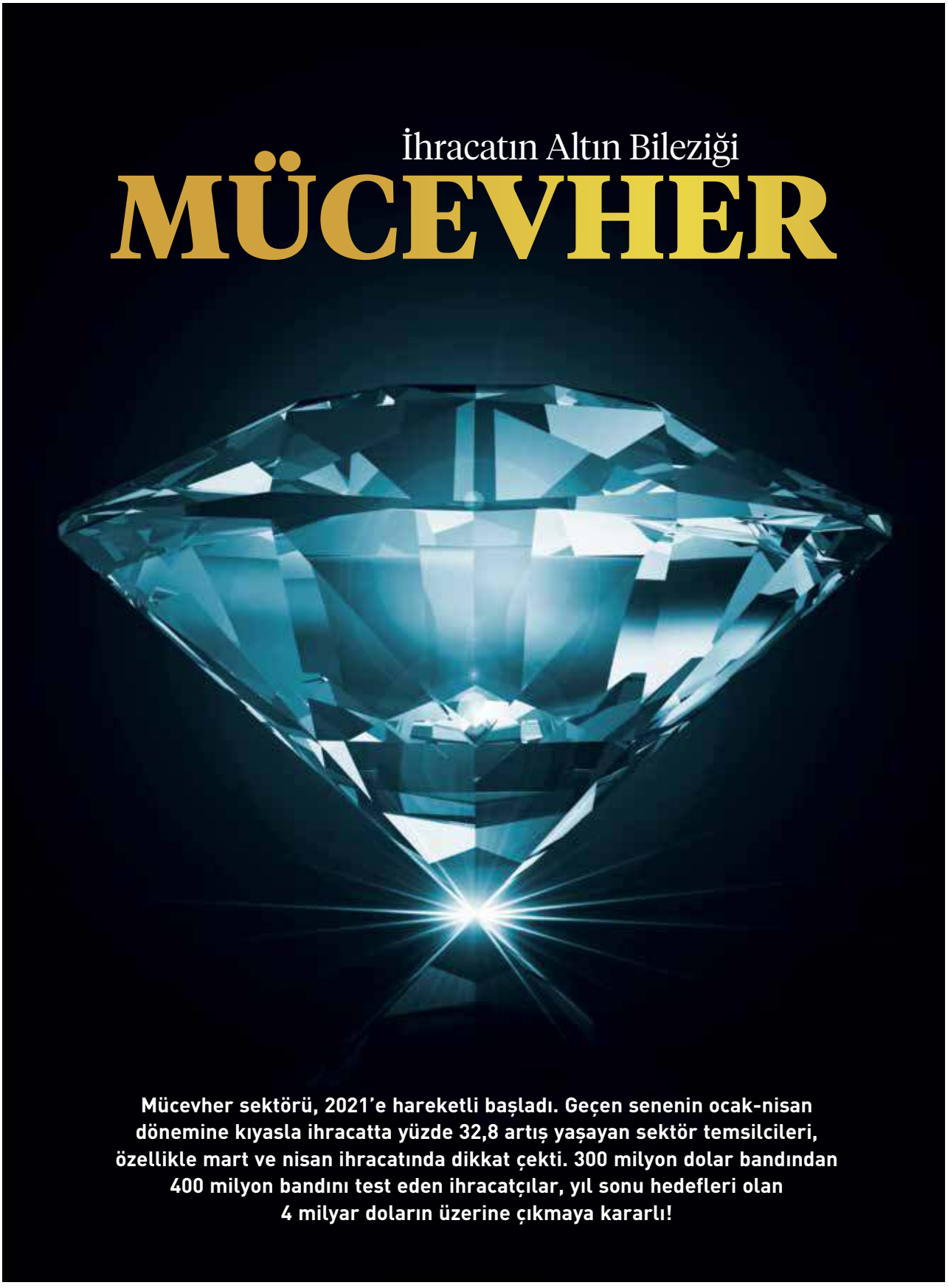
REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ

5G altyapısını kullanan ihracatçılar, daha hızı aksiyon alabileceği için ilerleyen dönemde **rekabet avantajını** da yakalayacak.

5G altyapısı entegre ve geçiş çalışmaları devam ederken Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM); bir yandan 'Dijital Türkiye' hedefine katkı sağlıyor, bir yandan da ihracatçı ailesinin dijital dönüşümden fayda sağlaması için çalışmalar yürütüyor.

İhracatın Altın Bileziği

MÜCEVHER



Mücevher sektörü, 2021'e hareketli başladı. Geçen senenin ocak-nisan dönemine kıyasla ihracatta yüzde 32,8 artış yaşayan sektör temsilcileri, özellikle mart ve nisan ihracatında dikkat çekti. 300 milyon dolar bandından 400 milyon bandını test eden ihracatçılar, yıl sonu hedefleri olan 4 milyar doların üzerine çıkmaya kararlı!

Türkiye, tarihinin en yüksek nisan ayı ihracatına 2021'de imza attı. Hemen hemen her alanın büyük bir yükseliş trendine girdiği ihracat ailesinde mücevher sektörü, en fazla dikkat çekenlerinden biri oldu. Bu artışta emin adımlarla hedefe yürüyen mücevher ihracatçılarının bazıları dijitalleşmenin bazıları da etkinliklerin ya da mağaza sayılarını artırmanın önemine değiniyor ancak genel kanaat değişmiyor. 2021 ihracat hedefinden pay alan mücevher sektörü, kendi hedefinin üzerine çıkma konusunda hemfikir.

İLK DÖRT AYDA YÜZDE 32,8 BÜYÜME

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre mücevher sektörü ihracatı nisan ayında 404,5 milyon dolar oldu. Geçen senenin nisan ayında bu rakam, pandemi nedeniyle 145,5 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Yüzde 177,9 gibi önemli bir büyümenin ardında, büyük bir başarı var. Ocakta 330,2 milyon dolar, şubatta 305,3 milyon dolar, martta 340 milyon dolar ve nisanda 404,5 milyon dolarlık dış satım yapıldı. Geçen yılın ocak-nisan döneminde kayıtlara geçen mücevher ihracatı 1,03 milyar dolardan bu sene 1,38 milyar dolara çıktı. Bu değişim de yüzde 32,8 büyümeye işaret etti.

SEKTÖRÜN ANA PAZARI: ABD

Mücevher sektörü ihracatında, ilk beş ülke arasında ABD, BAE, Hong Kong, İsviçre ve Libya var. Ülkeler bazında Ocak-Nisan 2021 dönemi incelendiğinde ilk sırada yer alan ABD'ye ihracat 229,6 milyon dolar oldu. Geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 28,5 artış gösteren ülkeye yönelik 2020 Ocak-Nisan ihracatı ise 178,7 milyon dolardı. İkinci sıradaki BAE'nin ise aynı dönemde aldığı pay 42,5 arttı. 2020'de 130 milyon dolar olan söz konusu ülkeye ihracat, bu yıl 185,3 milyon dolar seviyesine geldi. Üçüncü sıradaki Hong Kong'a ihracat ise yüzde 171,4 arttı. Hong Kong'a 44 milyon dolardan bu senenin aynı dönemi kıyasına göre 119,6 milyon dolar dış satım yapıldı. 2021'in Ocak-Nisan dönemi ihracatında İsviçre yüzde 166 artışla 88,1 milyon dolara, Libya ise yüzde 269,4 artışla 80,6 milyon dolara yükseldi.



ASLAN PAYI İSTANBUL'DA

Mücevher sektörünün ocak-nisan döneminde yaptığı ihracatta, il bazında İstanbul ilk sırada yer aldı. Söz konusu sektör ihracatında İstanbul'un payı böylelikle yüzde 92'ye yükseldi. Toplamda 1,38 milyar dolar düzeyinde yapılan ihracatın, 1,26 milyar dolarına İstanbul imza attı.

İstanbul'u sırasıyla 55,3 milyon dolarla Çorum, 18,1 milyon dolarla Kastamonu, 13,7 milyon dolarla Ankara ve 8,1 milyon dolarla Samsun takip etti.

404,5
MİLYON DOLAR
Mücevher sektörü nisan ayı ihracatı

1,38
MİLYAR DOLAR
2021 Ocak-Nisan mücevher sektörü ihracatı

1,26
MİLYAR DOLAR
Mücevher sektörü ocak-nisan ihracatında İstanbul ilk sırada

229,6
MİLYON DOLAR
2021 Ocak-Nisan ihracatında ABD birinci sırada

MÜCEVHER İHRACATINA 'DİJİTAL' AŞI

Dünya mücevher talebinin pandemi nedeniyle bin 533 tondan 904 tona düşmesi, Türk mücevher ihracatçılarını etkiledi. Ancak toparlama sonrası atak, hızlı başladı. Bu sene Türkiye'nin ilk sanal etkinliğini düzenlediklerini ve dijital ticarete ağırlık verileceğine vurgu yapan Mücevher İhracatçıları Birliği (JTR) Başkanı Mustafa Kamar; "Online platformlarda gerçekleştirdiğimiz önemli uygulamalarla ihracatta atağa kalkıp, salgını atlatacağız." dedi.



DÜNYANIN EN BÜYÜK BEŞ PAZARINDAN BİRİ TÜRKİYE

Mücevher İhracatçıları Birliği'nin (JTR) hedefi de önümüzdeki dönemde yükseliş yaşayan sektörün ihracatını daha yukarılara taşımak. Geride bırakılan dört ayda, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33 artışla 1,4 milyar dolar ihracata imza attıklarını ifade eden Mücevher İhracatçıları Birliği (JTR) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kamar, sektörde 35 bin kuyumcu ve 6 bin üreticinin olduğunu söyledi. Mücevher sektörünün toplam 1 milyondan fazla kişiye geçim sağlayan, stratejik bir sektör olduğuna değinen Kamar; "Geçen sene mart ayında başlayan pandemiyle birlikte ana ihracat pazarları Çin, BAE, Orta Doğu gibi bölgelerle ticari ilişkilerimiz kesildi. Eş zamanlı olarak sektörümüzün büyük bir itinayla hazırlandığı ve dünyanın beş büyük mücevher fuarlarından biri olan İstanbul Mücevher Fuarı da iptal oldu. Sektörde faaliyet gösteren firmalar, mücevher fuarlarında satışa sunmak amacıyla binlerce yeni ürün hazırlamışlardı. Fuarların iptal edilmesiyle yeni sezon ürünlerden oluşan stoklar elimizde kaldı." dedi. Online ticaretin pandeminin gülen yüzü olduğuna vurgu yapan Kamar; "Pandemi süresince dış piyasanın durmasıyla birlikte iç piyasada faaliyet gösterebilen üyelerimiz, online satışlara yöneldi. Bugün için tüm bu süreçleri geride bıraktık. Bunu da yine sektörde bir ilke imza atarak başlattığımız dijital inovasyonla başardık. Nihayetinde Türkiye, dünyanın beş büyük mücevher pazarından biridir." dedi.





MUSTAFA KAMAR

Mücevher İhracatçıları Birliği Başkanı

"MÜCEVHER SEKTÖRÜ İLK KEZ DİJİTALLEŞTİ"

Mücevher sektörünün pandemiden çıkma konusunda inovatif bir dönüşüme doğru yönlendiğine vurgu yapan Mustafa Kamar; "Pandemi mücevheri dahi sanal ortamlarda satın alma etkinlikleri düzenlemeye itti. Bu süreçte uzun bir uğraşın ardından ülkemizin ilk sanal mücevher etkinliği olan 'JOIN: Jewellery Online International Network' uygulamasını başlattık. İlkini şubat ve ikincisini de nisanda düzenledik." diyerek dijitalleşmeye vurgu yaptı. JOIN ile mevcut dijital networklerden farklı olarak üyelerine ürünlerini tanıtma fırsatı sunduklarını açıklayan Kamar; "Yüzde 100 netlikle yüksek çözünürlük (HD) kalitesinde, müşterilere canlı olarak servis edebileceği, birliğimizin yerli üretimi olan J-BOX canlı mücevher sunum kutusu ile gösterebilme fırsatı sunuyoruz. JOIN ve J-BOX oluşumları, birliğimizin inovatif ve çözüm odaklı bakış açısının yansıması olarak sektör adına bir mihenk taşını simgeliyor." dedi.

Mücevher İhracatçıları Birliği (JTR) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kamar, sektörde 35 bin kuyumcu ve 6 bin üreticinin olduğunu söyledi. Online ticaretin pandeminin gülen yüzü olduğuna vurgu yapan Kamar; "Sektörde 'JOIN: Jewellery Online International Network' ile bir ilke imza attık." dedi.



GÜL YETKİN

Emel Diamond
Yönetim Kurulu
Üyesi

"AVRUPA ÜLKELERİNDE SANAL MAĞAZAMIZI KURDUK"

Dünyanın en büyük oyuncularının önemli rakibi pozisyonundaki Türkiye'de sektör temsilcileri, bugün üretimde de büyük başarılara imza atıyor. Türkiye'nin elmas ve pırlanta mücevher ihracatında üçüncü sırada yer alarak ülke ekonomisine önemli katkı sunmaya devam eden Emel Diamond Yönetim Kurulu Üyesi Gül Yetkin, ihracattaki paylarını artırdıklarını ifade ediyor. İhracat yolculuklarının 2009 yılında Arap ülkeleriyle başladığını söyleyen Yetkin; "ABD, İngiltere, Singapur en önemli pazarlarımız arasında yer alıyor. İhracata başladığımız ilk yıllarda uluslararası fuarlara katılarak, dünyada mücevher markamızı tanıtmaya başladık. İlk önce Katar, daha sonra Dubai ve Hong Kong'da mağazalarımızı açtık. Ancak pandemi süreci tüm dinamikleri etkiledi. 2020 yılından itibaren dijitale ağırlık verdik. Bu sene Avrupa ülkelerinde sanal mağazamızı ve alt markamızı kuracağız." diyerek ihracatta büyümeye odaklandıklarını ifade etti.



MAHMUT SERBES

Lizay Pırlanta
Yönetim Kurulu
Başkanı

"GLOBALDE DE FRANCHISE MAĞAZASI AÇACAĞIZ"

Lizay Pırlanta ise hem yurt içi hem de yurt dışı franchise sisteminde hedef büyüttü. Türkiye'de 45 perakende mücevher mağazasının yanı sıra 250'yi aşkın noktaya mücevher satışı yapan firma, 2021 yılı sonuna kadar yeni franchise mağazaları açmayı hedefliyor. Lizay Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Serbes, yurt dışı mağaza sayılarını artıracaklarını söyledi. Franchise ortaklarına kurulum öncesi lokasyon seçim desteği, ekspertiz çalışması, mimari proje desteği, personel eğitimi, IT sistem eğitimi ve İK desteği sağladıklarını açıklayan Serbes; "Sürekli destek hizmetlerimizle pırlanta ve altın servis eğitimleri, ürün tedariği ve kargolama süreci, yazılım ve sisteme uzaktan erişim desteği, sistemden sipariş etme imkânı, global reklam ve sosyal medya desteği, uluslararası sertifikalı ürün tedariği, trend ürünlerin mağazalarda bulundurulması, ürün alımlarında farklı ödeme araçlarının kullanması gibi imkânlar da sunacağız." diyerek 2021 planlamalarına vurgu yaptı.



YAHYA DEDE

Makdis Pırlanta
Kurucusu ve Yönetim
Kurulu Başkanı

MAKDİS PIRLANTA KATAR'DA MAĞAZA AÇACAK

Makdis Pırlanta Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Yahya Dede ise yılın ilk ayından itibaren başlayan toparlanma seyrinin yıl boyu devam edeceğini ve 2021 sonunda mücevher ihracatının 4 milyar doları aşacağını öngördüğünü belirtti. İhracat artışında işçilik kalitesinin etkili olduğuna değinen Dede; "Türkiye'nin mücevher sektöründeki işçilik kalitesi, hiç şüphesiz talep artışındaki en büyük etken. Sektör olarak temel hedefimiz, dünyaya mâl olmuş yeteneğimizden ve kalitemizden ödün vermeden büyümeye yönelik yatırımlar yapmaya devam etmek ve bunu yaparken perakendeye de sırt çevirmemek olmalı." diye konuştu. Makdis Pırlanta olarak yurt dışı perakende pazarı için önemli bir atılım yaparak Katar'da mağaza açmayı planladıklarını aktaran Dede; "İhracat hedeflerimiz her geçen gün büyüyor. Pandemi döneminde yatırımlarımız ve ticaretimiz hiç durmadı, Avrupa'ya 7 milyon dolarlık ihracat yaptık. 2021'de ihracat hedefimiz 20 milyon dolar." dedi.

DÖRT KITADA TÜRK BAYRAĞINI DALGALANDIRIYOR

Mobil takip sistemlerinde milli ve yenilikçi çözümler sunan ve son yıllarda dört kıtada Türkiye'yi gururlandıran N2MOBİL'in Yönetim Kurulu Başkanı Umut Ünal ile bir araya geldik. Uzun zamandır Ar-Ge yaptığı otonom araç sistemleri ve IoT çözümleri ile yurt dışına yeni açılımlar yapacaklarını müjdeleyen Umut Ünal ile sektördeki çözümlerini ve IoT'yi konuştuk.



Türkiye ekonomisine döviz kazandırıcı çözümleriyle katkı sağlayan N2MOBİL; sadece mobil takip sistemleri alanında değil, teknolojinin kullanılabileceği diğer alanlarda da faaliyet gösteriyor. Ar-Ge şirketi olarak 2014 yılından kurulan firma, portföyündeki 'Hafriyat Yönetim Bilgi Sistemi' ve 'Filo Yönetim Sistemi ve Araç Takip Sistemleri' ile sektörde dikkat çekiyor. Öncü projeleri ile fark yaratan N2MOBİL, inovatif Ar-Ge projeleriyle sektöre yön veriyor. Uluslararası projelerde yer alma hedefiyle çalışmalarında son sürat ilerleyen N2MOBİL, çok yakın bir zamanda global iş ortakları ile birlikte yeni projelere imza atmaya hazırlanıyor.

N2MOBİL'i ne zaman hayata geçirdiniz? Karar verme süreci nasıl gelişti?
N2MOBİL, 2014 yılında faaliyetlerine başladı. Türkiye'de maalesef IoT alanında, konum tabanlı ürün ve özgün yazılım geliştiren tecrübeli bir elin parmak sayısı kadar anca firma var. Sektörde bu alanda ihtiyaç olduğunu gördük. Bu konudaki fikirlerimizi hayata geçirmek için N2MOBİL firmasını kurduk.

Hangi alanlara yönelik takip sistemleriniz bulunuyor? Kısaca bahseder misiniz?
Sektörel IoT çözümleri ve araç takip (Telemetri) çözümleri olarak iki ana kategoride takip sistemlerine sahibiz. Türkiye'de söz konusu iki alanda da dış kaynak çözümlerini kullanmadan ürün ve

çözümleriyle hizmet veren tek firmayız.

Bunun haricinde profesyonel filo yönetim sistemi ile araç takip sistemini birleştirip, tümleşik çözüm sunan tek firma olma unvanımızı elimizde tutuyoruz. Son beş yıldır sattığımız tüm araç takip ürünlerinde, rakiplerimizin en üst sınıflarında bile yer almayan ekstra donanımlarımızla müşterilerimize hitap ediyoruz. Bu sayede sürücü davranış analizlerini, ekonomik sürüş analizlerini ve birçok veriyi donanım üzerinde oluşturup, yazılımlarımızda detaylı olarak gösteriyoruz.

Nesnelerin interneti (IoT) kavramın her sektörü etkiliyor. Sizin alanınızda nasıl bir öneme sahip?

IoT, kavramsal olarak bütün sektörlerin içerisinde yer alan bir birleşen diyebiliriz. Son dönemde IoT kelimesinin popüler hale gelmesiyle firmaların IoT bakışı olumlu anlamda değişmeye başladı. Artık firmalar süreçlerini yürütürken, maliyetlerini nasıl düşüreceklerini ve nasıl dijital hale geleceğini değerlendiriyor.

Firmalar, önce yenilikçi yöntemlere uyum sağlama konusunda zorlanıyor. Fakat zamanla onlar da ürünlerimizdeki firmaya sağladığı katma değeri gördükçe ve test ettikçe, faydalarından yararlandıkça bu konuya verdikleri önem de artıyor.

Rakamlarla N2MOBIL hakkında bilgi alabilir miyiz?

Açıkçası rakam belirtmek zor çünkü bulunan her 10 araçtan 1'si bizim müşterimiz diyebiliriz. Son iki yıl boyunca firmamız ciddi bir ivme dönemine girdi. Pandemi kaynaklı motosiklet kuryelere olan ihtiyacın artmasıyla dağıtım sektöründe önemli derecede takip ihtiyacı doğdu. Biz de N2MOBİL olarak söz konusu ihtiyacı karşılayarak, piyasada açık ara farkla pazar lideri olduk. Ürünlerimizde birçok yenilik var ama bizi birincilik koltuğuna taşıyan farklılığımız ise akü bitirme problemini çözmemiz ile yaşandı.

Teknolojinin her tarafında olduğu gibi bizim sektörümüzde de ürün geliştirme çok önemli. 10 yıl önce ürettiğiniz ürünle pazarda tutunma sevdalısı olursanız, kaybetmeye mecbursunuz. N2MOBİL bu açıdan bakıldığında oldukça inovatif aksiyon alabilen bir yapıya sahip. Firmamızın DNA'sı gereği sektörde uzun bir süre kazanan tarafta olacağımız aşikâr gözüküyor.

Daha çok hangi sektörler N2MOBİL'e rağbet gösteriyor?

Taşıtı olan her kurum ve kuruluşta varız. Bu sebeple sektörel olarak ayrıştırmak biraz zor. Ancak pandemi ile yükselen sektör olan motosiklet ile hızlı dağıtım ve elektronik ticaret sitelerinin lojistik çözümlerinde açık ara farkla lideriz. Bununla beraber hemen hemen her sektöre çözüm sunabilme kabiliyetine sahip olmakla birlikte hafriyat takip sistemi ve durak takip sistemi alanlarında da müşterilerimizin beklentilerini karşılıyoruz.

"TİM TEB Girişim Evi için firmalara bir öğretmen edasıyla dokunuş sağlayarak, farklı bakış açılarına kavuşulmasını sağlayan bir rehber diyebilirim. N2MOBİL olarak kısa sürede, hızlı yol almamızda bizim en büyük destekçimiz oldu."



MÜŞTERİ MEMNUNİYETİYLE FARK OLUŞTURUYOR

N2MOBİL, hedef olarak her zaman müşteri memnuniyetini üstte tutuyor. Bu kapsamda yaptığı çalışmalar sayesinde, çok yakın bir zaman içerisinde yeni Ar-Ge çözümlerini de piyasayla buluşturacak. N2MOBİL Yönetim Kurulu Başkanı Umut Ünal; "Şirketimizi kurduğumuz gün, hedefimiz ne ise bundan sonrası için de aynı olarak kalacak. Çok klişe olabilir ancak bizim yegâne hedefimiz müşteri memnuniyetidir. Zira müşterileriniz ne kadar mutluysa sizin rakamsal bazda koyacağınız hedeflere ulaşmanız o derece kolaylaşıyor. Ana hedefimiz Türkiye'de başarı sağlamak evet ancak bunu tüm dünyaya göstermemiz gerekiyor. Bu düşünceden hareketle yakın bir zamanda büyük bir proje ile bayrağımızı hemen hemen her ülkede dalgalandırıyor olacağız." dedi.

AKİB, ihracatı ikiye katlandı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı Nejdat Sin, nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 94 artış yakalayıp 1,31 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi.

Türkiye geneli ihracata nisan ayında yüzde 7,7 oranında destek veren AKİB'in dış satımını sektörlere göre değerlendiren Başkan Sin şunları söyledi: "Yılın dördüncü ayında en fazla ihracatı yüzde 109 artış ve 429,7 milyon dolar değerle Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Yüzde 122 artış sağlayan Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 347,6 milyon dolar değer ile ikinci sırada yer aldı. İhracatını yüzde 5 artıran Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 126,5 milyon dolar değer ile üçüncü oldu. Pandeminin yarattığı tüm zorluklara rağmen nisan ayında bölgemizin, ülkemize 1,3 milyar dolar döviz kazandırılmasında pay sahibi olan 19 bin 146 üyemize teşekkür ediyorum. Ocak-Nisan ayları arasında bölge ihracatımızda yüzde 23 artışla elde ettiğimiz 4,5 milyar dolarlık performans, pandemi kaynaklı kayıplarımızı telafi edeceğimizin ve 2021 yılını rekorlarla kapatacağımızın güçlü işaretlerini veriyor."



AKİB'TE YENİ DÖNEM

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Nejdat Sin, online düzenlenen Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda AKİB'in yeni Koordinatör Başkanı seçildi. AKİB Koordinatör Başkan Yardımcılığı görevlerini ise Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı ile Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Refik Onur Kılıçer üstlendi.

Doğu Karadeniz ihracatında artış

Doğu Karadeniz'e bağlı Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane'den 2021 yılının ilk 4 ayında 524,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Geçen senenin aynı dönemine göre bölgenin yüzde 11 büyüme gösterdiğini açıklayan Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Saffet Kalyoncu, ihracatın artış trendini sürdürdüğünü vurguladı.



Doğu Karadeniz bölgesinde 2021 yılı Ocak-Nisan ayları kapsamında en fazla ihracatı 'Fındık ve Mamulleri', 'Yaş Meyve Sebze' ve 'Maden ve Metal' sektörlerinin gerçekleştirdiğine dikkat çeken Kalyoncu; 115 farklı ülkeye ihracat yapıldığını söyledi. Açıklamasında ihracat yapılan ilk beş ülkenin sırasıyla İtalya, Rusya Federasyonu, Polonya, Fransa ve Çin Halk Cumhuriyeti olduğunu aktardı.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİNDEN SANAL FUAR İMZASI

Pandemi sebebiyle bu yıl dijital ortamda gerçekleşen Hannover Messe Fuarı'na Türkiye'nin Makinecileri 9'uncu kez katıldı ve İstanbul Ticaret Odası'nın Mili Katılım Pavilyonu'nda yer aldı. 12-16 Nisan 2021 tarihleri arasında gerçekleşen dijital fuar kapsamında 'Türkiye'nin Makinecileri Kendini Tanıtıyor-Fırsatlar ve Potansiyeller' dijital konferansı gerçekleşti. MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Başkan Yardımcısı Sevda Kayhan Yılmaz, Birlik Almanya Danışmanlığı Ofisi'nden Nevzat Sargın ve MAKFED Genel Sekreteri Zühtü Bakır Türk Makine sektörünü anlattı.

İhracatını yüzde 40'tan fazla artırdı

Madencilik sektörü ihracatını bu yılın ilk dört ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 40,2 oranında arttırarak 1,7 milyar dolar seviyesine çıkarttı.



Türkiye'nin toplam ihracatına aralıksız katkı veren maden sektörü, yükseliş ivmesini hızlandırdı. Sektörün performansını değerlendiren TİM Sektörler Konseyi Maden Sektörü Başkanı Rüstem Çetinkaya şu ifadeleri kullandı: "Gelen veriler, sektörümüzün 2020'nin yaralarını hızla sarmaya başladığını gösteriyor. Bu ivme ile ihracatta kolektif bir başarıya imza atmak istiyoruz. Metalik madenlerde birim fiyatları özelindeki artış, ihracat rakamlarımıza da olumlu yansıyor. Diğer yandan ihracatımızın önünde ciddi engeller teşkil eden sorunlarımız da yok değil. Navlun fiyatlarındaki fahiş artışlar, birçok satılmış hazır malzemenin tahsilatını ve sevkiyatını frenliyor. Doğal taş tarafında büyük pazarlarımızdan biri olan Hindistan'da



vaka sayıları zirve yapmış durumda. İşlenmiş doğal taş özelinde en büyük ihracat pazarlarımızdan biri olan Suudi Arabistan'la ilgili belirsizlik ortamı da üreticilerimizin önünü görememesine neden oluyor."



İHBİR, STRATEJİK İŞ BİRLİĞİNE İMZA ATTI

İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR), Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği ile birlikte Guangzhou'daki Jinda Kahve ve İçecek Merkezi'nde 'Türk Kahvesi Günü' etkinliği düzenlendi. Türk kahve ve kahve ekipmanları firmalarının en yeni ürünlerini sergileme imkânı bulduğu etkinliğe Guangzhou Başkonsolosu Mehmet Kurtuluş Aykan ve Guangzhou Ticaret Ataşesi Serdar Afşar katıldı. Etkinlik dahilinde İHBİR stratejik iş birliği ve iyi niyet mutabakatı imzaladı.

FINDIKTA TRABZON LİDER

Türkiye fındık ihracatının yüzde 40'ını, Trabzon tek başına göğüslüyor. Trabzon'dan 2021 yılı Ocak-Nisan aylarını kapsayan dört aylık dönemde 37 bin 998 ton karşılığında 294,6 milyon dolar tutarında fındık 52 ülkeye ihraç edildi. En fazla fındık ihracatı yapılan ilk üç ülke sırasıyla İtalya, Polonya, Fransa oldu. Fındık ihracatında Trabzon birincilik konumunu devam ettirirken, ikinci sırada İstanbul ve üçüncü sırada da Giresun bulunuyor.

EİB, ihracat rekoru kırdı

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ihracatını, 2021 yılının Nisan ayında yüzde 68'lik artışla 1,3 milyar dolara taşıdı.

Ege İhracatçı Birlikleri nisan ayında bünyesindeki 12 ihracatçı birliğinin 10'u ihracatını arttırma başarısı gösterdi. 2021 yılı Ocak-Nisan dönemindeki ihracat, 4,5 milyar dolardan yüzde 20'lik artışla 4,8 milyar dolara yükseldi. Son bir yıllık ihracat ise 13,7 milyar dolardan yüzde 6'lık artışla 13,8 milyar dolar seviyesine çıktı.



ESKİNAZİ: "NİSAN PERFORMANSIMIZ GÖZ KAMAŞTIRICI"

Nisan ayındaki performanslarını göz kamaştırıcı olarak nitelendiren Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Türkiye'ye bayram mutluluğunu erken yaşattıklarını dile getirdi. 2021 yılı için Ege İhracatçı Birlikleri olarak 15 milyar dolar ihracat hedeflediklerini hatırlatan Eskinazi; "Pandemi sonrasında ham madde temininde zorluklar yaşıyoruz. Konteyner ve navlun fiyatlarındaki rekor artışlar var. Tüm olumsuzluklara rağmen başarılı bir performans ortaya koyan tüm ihracatçılarımızı kutluyorum." diye konuştu.



İHRACATINI DİJİTAL FUARLA ARTIRIYOR

Ticaret Bakanlığı'nın desteği, TİM'in koordinasyonu ve Automechanika İstanbul'un iş birliğiyle OİB'nin 26-29 Nisan tarihleri arasında düzenlediği Auto Expo Türkiye-Kuzey ve Güney Amerika Dijital Fuarı'nda toplam bin 145 ikili iş görüşmesi yapıldı. Türkiye'nin 58 otomotiv ana ve tedarik sanayi firmasının ürünlerini sergilediği etkinlikte 244'ü yabancı, 382 ziyaretçi katıldı. Fuarın üçüncüsü ise haziranda Avrupa kıtasına yönelik olacak.

DENİB, İHRACATTA REKORLARA ARA VERMİYOR

Ev tekstilinden kabloya, dış giyimden bakır tele, doğal taştan makineye kadar 27 farklı sektörde ihracata imza attıklarını ifade eden DENİB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Memişoğlu ihracat rakamlarını değerlendirdi: "11 aydır aralıksız devam eden ihracat artış ivmesi yakaladık. Geçen sene haziran ayında başlayan ve hiç ara vermeden bugüne kadar yükselen ihracatımız için tüm ihracatçılarımıza teşekkür ediyoruz. Nisan 2021'de ulaştığımız ve rekor kırdığımız 277 milyon dolar değerindeki ihracatımızı, Nisan 2019'daki 207 milyon dolar olan ihracatımızla kıyasladığımızda ihracatımızın 2 sene önceye göre yüzde 34 arttığını görüyoruz."





VİETNAM'A SANAL ÇIKARMA DÖRT GÜNDE 102 GÖRÜŞME

Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Vietnam Sanal Sektörel Ticaret Heyeti gerçekleştirdi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin de açılış konuşması yaptığı toplantıda Birlik Başkanı Nihat Uysallı, T.C. Hanoi Büyükelçisi Haldun Tekneci ve T.C. Hanoi Ticaret Müşaviri Burak Cihan Ürkmez ülke ve sektör hakkında katılımcılara bilgi verdi. Heyete 10 Türk firması katıldı ve dört günde 102 görüşme gerçekleşti. Sanal Sektörel Ticaret Heyeti'ne Vietnam tarafından 45 alıcı firma katılım gösterdi.

STERLING®
HIGH QUALITY AMMUNITION

FRANGIBLE

Mühimmat üretiminde yenilikçi lider...
Innovative leader in ammunition production...



5.56 x 45 mm Frangible T1



9 x 19 mm Frangible T1

YERLİ ÜRETİM

www.sterling.com.tr
SterlingAmmunition SterlingAmmunition

www.turac.com.tr
Sterling_Ammunition SterlingAmmunition

TURAÇ

UİB'nin ihracatında rekor: Yüzde 291

Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin (UİB) nisan ayı ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 291 oranında artarak 2,6 milyar dolar seviyesine yükseldi.



Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB), nisan ayında yüzde 291 gibi yüksek bir oranda ihracat artışı gösterdi. UİB'in nisan ayı ihracatı, 2 milyar 599 milyon dolar oldu. UİB'nin geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracat tutarı ise 29,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. UİB Koordinatör Başkanı Baran Çelik, ihracatta artış trendinin devam ettiğini, Türkiye'nin ve Bursa'nın nisan ayında sergilediği yüksek oranlı artışların gelecek dönemler için motivasyon kaynağı olduğunu söyledi. "Nisan ayındaki yüksek artışta her ne kadar baz etkisi olsa da pandeminin getirdiği tüm olumsuzluklara ve zorluklara rağmen ihracatı artırmak için var gücüyle çalışan tüm firmalarımızı kutluyorum." diyen Başkan Çelik, UİB bünyesinde yer alan beş birliğin de ihracat rakamlarında artışlar yaşadığını belirtti.



SAVUNMA SANAYİİ, İLK SANAL TİCARET HEYETİNİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Türk savunma ve havacılık sanayii sektörü, ilk sanal ticari heyet organizasyonunu Brezilya'ya yaptı. Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği (SSİ) 19-22 Nisan 2021 tarihleri arasında Brezilya'ya düzenlediği sanal ticari heyet organizasyonu 134 adet iş görüşmesi ile tamamladı.

Türkiye'den 18 firma ve 48 delegenin katıldığı organizasyona, Brezilya'dan 47 firma ve 69 delege iştirak etti. İkili iş görüşmeleri Bites Savunma'nın yüzde 100 yerli ve Türkiye menşeli platformu 'Bizbize' üzerinden sağlandı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, çevrimiçi düzenlenen Brezilya Savunma ve Havacılık Sanal Ticaret Heyeti açılış programında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin savunma ve havacılık alanındaki başarılarının önümüzdeki dönemde ihracata da yansıyacağını söyledi. Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği (SSİ) Başkanı Abdullah Naki Polat ise Brezilyalı firmalarla görüşme imkânının ortaya çıkmasının iki ülke arasındaki ilişkilerin artmasına katkı sağlayacağını belirtti. Yeni iş birliği kurulmasını hedeflediklerini söyleyen Polat, şunları kaydetti: "2020'de Türkiye'nin Brezilya'ya toplam sektör ihracatı 5,7 milyon dolar olarak gerçekleşti. Mevcut ihracatın bir üst seviyeye taşınması ve pazarda kalıcı olarak varlık göstermemiz, bizim en önemli amaçlarımız arasındadır. Hedef pazarlara ulaşma konusunda ihracatçılarımıza desteğimiz artarak devam edecektir."







HİZMET İHRACATCILARI BİRLİĞİ
TEKNİK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ
ŞAMPİYONU

2020 ENR TOP 225 INTERNATIONAL DESIGN FIRMS
NKY ARCHITECTS & ENGINEERS
RED IN

NKY
ARCHITECTS & ENGINEERS
www.nky.com.tr

Kargo uçuş ağına Münih'i ekledi

Global hava kargo taşıyıcıları arasında hızla büyüyen Turkish Cargo, kurduğu hava kargo köprüleriyle uçuş ağını güçlendiriyor. Turkish Cargo, Frankfurt'tan sonra Almanya'nın ekonomi metropolü Münih'i de direkt kargo uçuşu gerçekleştirdiği destinasyonlar arasına ekledi.

Turkish Cargo, 7 Mayıs tarihinde Munih'e başlattığı kargo seferleri ile direkt kargo uçuşu gerçekleştirdiği destinasyon sayısını arttırmaya devam ediyor. Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen; "Uçuş ağımıza eklediğimiz bu yeni destinasyon ile birinci sınıf iş merkezi olan Münih'in hava kargo taşımacılığı ihtiyacına önemli bir katkıda bulunmanın yanı sıra pazarın lider ihracatçılarına global hava kargo markası olarak istikrarlı ve güvenilir bir iş birliği sunuyoruz. Turkish Cargo olarak yalnızca yaptığımız taşımalarla değil, ürettiğimiz fırsatlar, açtığımız alanlar, gelişimine katkı sağladığımız sektörler ve yarattığımız büyük lojistik ekosistemle birlikte ülkemizin kalkınmasında ve küresel ticaretin rekabet gücünün artırılmasında üstlendiğimiz kritik rolümüzü kararlılıkla sürdürüyoruz." dedi. Almanya'nın teknoloji başkenti kabul edilen Münih; otomotiv, elektronik, medikal ve biyoteknoloji gibi sektörlerin pazar liderlerine ev sahipliği yapıyor. Turkish Cargo, IST-MUC-IST kargo seferlerinde Airbus A330F tipi geniş gövde kargo uçakları ile Avrupa ve Orta Doğu arasında kurduğu hava kargo köprüsünü güçlendirmeyi hedefliyor.



Mars Logistics'ten yeni yatırım

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından Mars Logistics, doğa dostu taşımacılık modeli olan intermodal taşımacılığında, mevcut hatlarına yeni bir hat daha ekledi. Türkiye-Çekya arası hizmet verecek hat ile haftada üç kez gidiş dönüş seferi gerçekleştirecek ve toplam 216 ekipman taşınacak.

Halkalı-Duisburg ve Trieste-Bettembourg Intermodal hatlarından sonra Halkalı-Kolin hattı da faaliyete geçti. 15 milyon Euro değerinde özmal vagon ve swapbody yatırımı yapılan, tüm organizasyonu Mars Logistics tarafından yönetilen Türkiye-Çekya intermodal taşımacılık sisteminde Türkiye'deki çeşitli noktalardan alınan malların yüklendiği konteynerler, Halkalı-Kolin arasında tren seferleri ile taşınacak. 45'lik swapbody ve konteynerlerle gerçekleştirilecek taşımada Çekya dışında Polonya, Doğu ve Güney Almanya, Avusturya ve Slovakya gibi ülkelere de hizmet verilecek. Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan yapılan yatırımla ilgili olarak; "Kullanımına başladığımız Halkalı-Kolin hattımız ile haftada üç kez, 96 saatlik termin süresiyle karşılıklı sefer düzenleyeceğiz. Halkalı-Kolin hattımızla Mars Logistics güvencesiyle uzun yıllardır verdiğimiz intermodal hizmetimize yeni bir rota daha ekleyerek müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap veriyoruz." dedi.

YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

Intermodal taşımacılığına yatırım yapmaya devam edeceklerini ifade eden Gökşin Günhan; "Intermodal taşımacılığı, önümüzdeki dönemde odağımızı artıracağımız bir taşımacılık modeli olacak. Üzerine çalıştığımız ve ilerleyen zamanlarda açıklayacağımız yeni demiryolu yatırımlarımızın olduğunu mutlulukla söyleyebilirim." dedi.



AMBALAJIN SÜPERMARKETİ



Yarım asırlık bilgi ve deneyimimizle; gıda, kozmetik ve endüstriyel ürün sektörlerinin, metal ve plastik ambalaj ihtiyaçlarını karşılamanın gururu ve sorumluluğunu taşıyoruz.

sarten

www.sarten.com.tr

SARTEN AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş.
Ferko Signature Büyükdere Cad. No:175/100 34394 Şişli - İstanbul
Tel:+90 212 275 76 60 Fax: +90 212 272 34 17
sarten@sarten.com.tr - www.sarten.com.tr


STORED IN FREEZER
10 ml
INJECTION ONLY
VACCINE
COVID-19
CORONAVIRUS
EXP 12/2031
SN 4TF-062

AŞILAMA VE NORMALLEŞME ADIMLARI **İHRACATA YANSIYOR**

Aşılama çalışmalarının gölgesinde dünya ticareti, 'yeni normal' sürece adaptasyonda şekil değiştiriyor. Türk ihracat ailesi ise mevcuttaki payını koruma konusunda tüm kararlılığı ile hedefe koşmaya devam ediyor. Ancak dünyaya umut olan aşılama çalışmaları, ihracatta yeni bir dengenin kurulmasına sebebiyet verdi. Hedef pazarlar, bu süreçte pek çok konuda önlem aldı. İhracatta aşılamanın etkisini ve gelecek dönem beklentilerini araştırdık.

Covid-19 virüsü, dünya düzenini derinden sarsan bir pandemi olarak tarihe geçti. Küresel çapta ticaret şekillerinin de değişerek, krizin yaşanmasına sebebiyet veren bu süreçte tek çare aşılama oldu. Türkiye'de ise ihracatçılar katma değer sağlayarak ekonominin güçlenmesi için çalışıyor. 2020'nin yaralarını saran ihracat ailesi, her ay üst üste rekorlar kırmaya devam ediyor. İhracatçılar, hedef pazarlardaki gücünü korurken aynı zamanda pastadaki payını artırmak için gayret ediyor. Peki, aşılamada süreç hangi boyutta? Hedef pazarlardaki normalleşme sürecinin ihracata yansıması nasıl olacak?

TÜRKİYE, DÜNYA AŞILAMASINDA 7'NCİ SIRADA

Dünya, tarihinin en büyük aşılama serüveni ile karşı karşıya… Aşılamanın küresel rakamlarına bakıldığında mayıs ayına kadar 1,3 milyar dozdan fazla Covid-19 aşısı yapıldığı görülüyor. Türkiye'de Mayıs 2021 itibarıyla 23 milyon doz koronavirüs aşısı kullanıldı. Aşıların enjekte edilmesi, ihracata da umut oldu. Rakamsal olarak bu durum, Türkiye'yi dünya aşılama sırlamasında yedinci sıraya taşıdı. ABD, en fazla aşının yapıldığı ülke olarak öne çıktı. Sonrasında Çin, Hindistan, İngiltere, Brezilya ve Almanya var. Avrupa kıtasında en fazla aşılama çalışmasına İngiltere imza attı. Covid-19'un mutasyona uğradığı türleriyle de savaşta olan ada ülkesinde, mayıs itibarıyla 46 milyon kişi aşılandı. Avrupa Birliği kapsamında en fazla aşının yapıldığı ülke Almanya oldu.

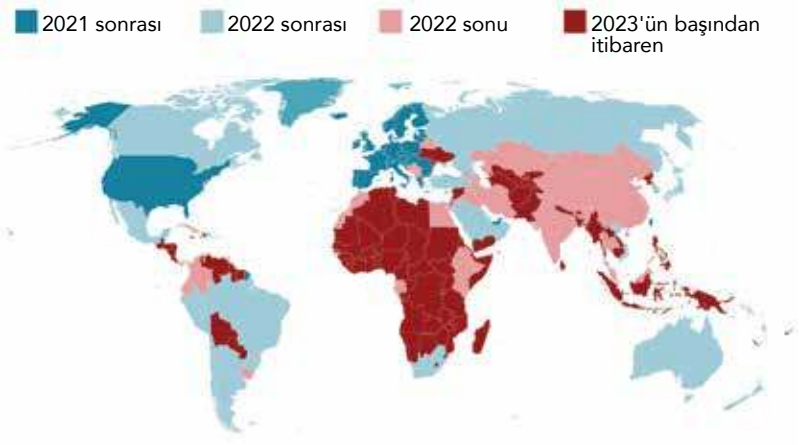


Kişi başına düşen aşı sayısında, İsrail açık ara zirvede. İsrail'de nüfusun tamamı birinci doz aşılarını yaptırırken ülke genelinde ikinci doz aşılamaya geçildi. Kısıtlamaları kaldıran İsrail'den sonra Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) de nüfusunun tamamını aşıladı ve ikinci doz aşılamaya geçti. Aşılama sonrası yeni dünya düzeninde, normalleşme bekleniyor.

BM, EŞİTSİZLİĞE DİKKAT ÇEKİYOR

Ülkeler aşılamada kıyasıya yarış halinde. Gündemde ihtiyaç fazlası dozu alanlar da var, hiç aşı bulamayanlar da… Türkiye'de aşı üretme çalışmaları başlarken pek çok ülke aşıda dışa bağımlı. Bu durum pek tabii ki insan sağlığı boyutuyla beraber ülke ticaretlerinin dengesini de etkiliyor. Zira aşı pasaportu bir yana turizm sektöründe belgelendirmelere kadar pek çok konuda önlemler alınıyor.

ÜLKELERİN İYİLEŞME TAHMİNİ



The Economist Intelligence (27 Ocak 2021)

Birleşmiş Milletler (BM); Covid-19 aşısı dağıtımında yaşanan eşitsizliği, küresel ekonomik toparlanma süreci açısından ciddi bir risk olarak görüyor. Yayımladıkları raporda uyarılarda bulunan BM'nin araştırmalarına göre geçen sene daralma yaşayan dünya ekonomi performansının, 2021'de yüzde 5,4 büyüyeceği öngörülüyor. Ancak bu yeterli değil. Covid-19 aşısının ülkeler ve bölgeler arasındaki dağıtımında yaşanan eşitsizliğin, dengesiz ve kırılgan bir yapıya sahip küresel ekonomiyi tehdit edeceği düşünülüyor. Aşılamanın doğru bir karar ancak eşitsizliğin ekonomileri zorlu süreçlere iteceğinin altı çizilen raporda; büyüme, kalkınma ve fırsatların kaçırılacağı üzerinde duruluyor.

DÜNYADA DURUM NE?

Dünyanın en büyük iki ekonomisi ABD ve Çin'de toparlanma başladı. Ancak BM raporlarındaki verilere göre Doğu Asya'da bazı ülkelerde, sahra altı Afrika, Latin Amerika ve Karayipler'de ekonomik büyüme hâlâ kırılgan ve belirsizliğini koruyor. BM'deki yetililer ise birçok ülkenin 2022 ya da 2023'e kadar ekonomik görünümünün salgın öncesi dönemlere ulaşamayacağına dikkat çekiyor.

Türkiye ise ihracatta rekor üzerine rekor kırıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) verilerine göre 18 milyar doları geçen nisan ayı ihracatı, tarihin en yüksek nisan ihracatı oldu bile… Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. 2021 Nisan ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,52 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,09 milyar dolarla ABD ve 983 milyon dolarla İngiltere izledi.



ÜLKE	1-30 NİSAN İHRACAT	DEĞER
Almanya	*1,52 Milyar Dolar*	*%90,8*
Abd	*1,09 Milyar Dolar*	*%71,4*
Birleşik Krallik	*983 Milyon Dolar*	*%189,9*
İtalya	*824 Milyon Dolar*	*%119,3*
Fransa	*737 Milyon Dolar*	*%223,9*
İspanya	*745 Milyon Dolar*	*%156,7*
Irak	*739 Milyon Dolar*	*%60,9*
İsrail	*533 Milyon Dolar*	*%121,4*
Hollanda	*563 Milyon Dolar*	*%114,2*
Rusya Federasyonu	*432 Milyon Dolar*	*%128,8*

Yapılan araştırmalar, Türkiye'nin 2022'nin ilk yarısında normalleşebileceğini gösteriyor. Ancak dünya genelinde aşı dağılımının eşitsizliğine dikkat çeken BM yetkilileri, bu durumun ekonomik anlamda dengeleri değiştirebileceği kanısında.

dalan

ANTİK

Doğadan gelen iyilik

Türkiye'nin
1 numaralı
zeytinyağlı sabun
markası*

GELENEKSEL ZEYTİNYAĞLI SABUN

DOĞAL, %100 EL YAPIMI



*Nielsen Nisan 2021 katı sabun raporuna göre

TÜRKİYE İHRACATI, REKOR ÜSTÜNE REKOR KIRIYOR

Yeni normalle beraber dünya ekonomisinin düzeni değişiyor. Bazı ülkeler 2021 yılında hedeflediği büyümenin altında kalırken, bazıları ise beklentisinin üzerine çıktı. Türkiye ise pandeminin yaralarını hızlı sararak; hedef pazar ihracatlarında rekor üzerine rekor kırdı. Türkiye'nin 2021 Ocak-Nisan döneminde ihracatı 62,1 milyar dolara yükseldi. Bu, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 30,9 büyümeye işaret ediyor.

62,1
MİLYAR DOLAR
2021 Ocak-Nisan dönemi ihracatı

47,7
MİLYAR DOLAR
2020 Ocak-Nisan dönemi ihracatı



ABD EKONOMİSİ DÖNÜM NOKTASINDA

ABD Başkanı Joe Biden, ocak ayında 1,9 trilyon dolar değerinde ekonomik teşvik paketi imzaladı. Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) verilerine göre ABD milli gelirinin yüzde 25,4'ü, bu yardımlara ayrıldı. 152 milyon ABD'li ilk doz Covid-19 aşısını olurken, 113 milyon ABD'li de tamamen aşılandı. 4 Temmuz'a kadar nüfusun en az yüzde 70 ilk doz aşıyı alacağı tahmin edilirken, tamamen aşılanan kişi sayısının 160 milyona ulaşması hedefleniyor.

ABD Merkez Bankası (FED) Başkanı Jerome Powell, Amerika ekonomisinin çok daha hızlı büyümeye başlayacağını ve istihdamın hızlanmasını beklediklerini söyledi. ABD ekonomisinin 'dönüm noktasında' olduğuna vurgu yapan Powell; "Şu anda gördüğümüz şey, gerçekten dönüm noktasında görünen bir ekonomi." dedi. Powell, Covid-19'a karşı yaygın aşılamanın, güçlü mali ve para politikası desteğinin etkili olduğunu belirterek, ekonominin çok daha hızlı büyümeye başlayacağını ve istihdamın hızlanmasını beklediklerini açıkladı.

Bu söylemlerden Türkiye de payını aldı. Geçen yıla göre yüzde 44,1 oranında payını artırma başarısı gösteren Türkiye'nin ihracatı 2020 yılının Ocak-Nisan döneminde 2,58 milyar dolardı. Bu rakam 2021 yılının aynı döneminde 3,72 milyar dolara yükseldi. ABD aynı zamanda Türkiye'nin nisan ayı ihracatında da önemli pay aldı. Nisanda Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke olan ABD'ye 1,09 milyar dolar değerinde dış satım yapıldı.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ
İHRACATTA ARTIŞ
%44,1



İNGİLTERE 2021'DE YÜZDE 7,25 BÜYÜME HEDEFLİYOR

Milli gelirinin yüzde 16,3'ünü yardımlara ayıran İngiltere'de en çok bilinen gelir desteği uygulaması, ücretsiz izin planı oldu. Bu plan ile pandemi nedeniyle çalışamayacak durumda olanların, çalışamadıkları saatlere göre maaşlarının yüzde 80'ini devlet karşıladı. Aralık ayında getirilen son kısıtlamalar Nisan ayından itibaren kademeli bir şekilde kaldırıldı. 12 Nisan'da önlemler gevşetilerek mağazalar, kuaförler, spor salonları ve kütüphaneler tekrar açıldı, restoranlar ve açık hava alanları da hizmet vermeye başladı. 21 Haziran itibarıyla tüm sektörlerin faaliyete geçmesi bekleniyor. İngiltere hükümeti 9 milyondan fazla insanın yararlandığı bilinen planı, kademeli normalleşme sonrası, Eylül ayına dek uzattı.

İngiliz ekonomisi, karantina tedbirlerinde okulların açılmasıyla ilk kademeli açılma adımının atıldığı Mart 2021'de ise yüzde 2,1 büyüme kaydetti. Ülke ekonomisinin yaklaşık yüzde 80'ini temsil eden hizmet sektörü, martta yüzde 1,9 artış kaydetti. İmalat sanayi yüzde 2,1 ve inşaat sektörü yüzde 5,8 büyüme gösterdi. İngiltere Merkez Bankası (BoE), ülke ekonomisinin 2021'de yüzde 7,25 büyümesinin beklendiğini duyurdu.

İngiltere ihracatında da Türkiye'de oyuncular açık ara farka imza attı. Geçen sene ocak-nisan döneminde 2,77 milyar dolar seviyesinden yüzde 34,1 artışla 2021 yılının aynı döneminde 3,71 milyar dolar bandına yükseldi.

İNGİLTERE
İHRACATTA ARTIŞ
%34,1



ALMANYA, 2022 BÜYÜME TAHMİNİNİ YÜKSELTTİ

Almanya pandeminin başlangıcından bu yana 156 milyar avro, 130 milyar avro ve 60 milyar avro değerinde üç mali teşvik paketi açıkladı. Ülkede milli gelirin yüzde 11'i yardımlara ayrıldı. Ülkede yaşayanların yüzde 23,9'unun en az bir doz Covid-19 aşısı olduğu açıklandı. Böylece Almanya'da koronavirüs aşısının tüm gerekli dozlarını olanların oranı yüzde 7,3'e yükseldi. Almanya genelinde aşı kotası ise eyaletten eyalete değişiklik gösteriyor.

Almanya Ekonomi Bakanlığı'na göre 2022 yılında büyümenin yüzde 2,6 olacağı tahmin ediliyor. Ekonomi Bakanı Peter Altmaier; "En geç 2022'de eski gücümüze yeniden kavuşacağız. Ekonomimiz güçlü, dayanıklı ve yeni bir başlangıç için hazır!" sözleriyle iyimser bir tablo sundu. Alman ekonomisi küresel koronavirüs salgını nedeniyle geçen yıl yüzde 4,9 küçülmüştü. Ekonomi Bakanlığı, yılın ikinci çeyreğinde Covid-19 salgını ile mücadele için alınan önlemlerin gevşetilmesi ile rahatlama sağlanacağı varsayımında bulunuyor. Sektörlerin yeniden faaliyete başlamasıyla iç piyasada rahatlama ve özel tüketimde artış bekleniyor. Bir yandan da ticarette ihtiyaçlar karşılanıyor. Almanya'ya yönelik Türkiye'nin ihracatı da bu kapsamda artış gösterdi. 2021 Ocak-Nisan döneminde Türkiye'de ihracatçılar 5,72 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirdi. Bu rakam 2020 yılının aynı döneminde 4,42 milyar dolar bandındaydı. İhracat performansındaki artış böylelikle ilk dört ayda yüzde 29,6 oldu.

ALMANYA
İHRACATTA ARTIŞ
%29,6



RUSYA EKONOMİSİ DİRENÇLİ

Milli gelirinin yüzde 2,9'unu mali teşviklere ayıran Rusya'da ekonomik teşvik paketi kapsamında farklı uygulamalara imza atılıyor. İşsizlik yardımının beş ay süreyle asgari ücret düzeyine çekilmesi, karantinadakilere hastalık izni ve mali yardım verilmesi, çocuklu ailelere bir defalık nakit yardımlar, en çok etkilenen sektörlere devlet yardımları ve vergi erteleme bunlardan bazıları...

Rusya Devlet Başkanı Putin, ülkesinde şimdiye dek 21 milyonu aşkın kişinin koronavirüs aşısı olduğunu belirtti. Uluslararası Para Fonu'ndan (IMF) yapılan açıklamada, Rusya'ya ilişkin dört madde konsültasyonunun tamamlandığı bildirildi.

Rusya'nın Covid-19 krizine düşük büyümeye rağmen güçlü politika çerçevesiyle girdiğine işaret edilen açıklamada; salgının yayılmasını kontrol altına almaya yönelik tedbirlerin ve küresel petrol piyasasındaki aksamaların 2020'nin ilk yarısında önemli bir ekonomik daralmayı tetiklediği kaydedildi. Açıklamada, geçen yıl yüzde 3,1 oranında küçülen Rus ekonomisinin diğer birçok gelişmekte olan ekonomiden daha dirençli olduğunu kanıtladığı ifade edildi.

Türkiye'nin söz konusu döneme göre Rusya'ya da ihracatı artış gösterdi. Türkiye ihracatında rakamlar yüzde 29,3 büyümeye işaret ediyor. Söz konusu ülkeye 2020 yılının Ocak-Nisan döneminde 1,19 milyar dolar değerinde ihracat yapılırken bu rakam 2020'de 1,54 milyar dolara yükseldi.

RUSYA
İHRACATTA ARTIŞ
%29,3



HİNDİSTAN EKONOMİSİ DURGUNLUKTAN ÇIKTI

Hindistan Başbakanı Narendra Modi, 2020'de salgının ekonomik etkileriyle mücadelede, 265 milyar dolar değerinde ilk destek paketini açıkladı. Paket kapsamında yeni tesisler için vergi indirimi ve yabancı şirketler için yatırımcıları özendirici teşvikler ile küçük işletmelere kredi desteği gibi önlemler alındı. Hindistan hükümeti Kasım ayında 35 milyar dolarlık mali teşvik paketini de duyurdu.

Dünyanın en büyük aşı üreticisi konumunda bulunan Hindistan'da vaka sayıları hızlı bir şekilde artınca aşı dağıtımına kısıtlama geldi. Covid-19 salgınında vaka sayılarının tepe noktasına ulaştığı Hindistan'a 'Geçmiş olsun' dileklerini ileten Türkiye; ülkeye yardım etmeye hazır olduğunu da belirtmişti. Hindistan Serum Enstitüsü (SII) Üst Yöneticisi Adar Poonawalla, ABD Başkanı Joe Biden'den yeni tip Covid-19 aşılarını üretmek için gereken ham maddelerin ihraç edilmesine yönelik ambargoyu kaldırmasını istedi.

Hindistan özelindeki Türkiye genel ihracatı da artışını sürdürdü. Yüzde 20,7 büyüme yaşanan ülkeye yönelik ihracat 2020 Ocak-Nisan döneminde 267,9 milyon dolar seviyesinden 2021'in aynı döneminde 323,5 milyon dolara yükseldi. Türkiye'nin ihracatını artırdığı ülkeler sıralamasında Hindistan'a yönelik yapılan ihracat, nisan ayında ise 88,7 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

HİNDİSTAN
İHRACATTA ARTIŞ
%20,7



Antalya

Yaş sebze ve meyvenin kalesi

Ekonomisinde tarım, turizm ve ticaretin ön planda olduğu Antalya'da ihracatçılar, pandemi yaralarını sarmak için güç birliği yaptı. Türkiye'nin ihracat performansına önemli katkı sağlayan ilin nisan ayı ihracatında rekorlara imza atıldı.

Tabiatı, sahilleri, doğal güzellikleri, tarihi ve kültürel dokusuyla Antalya; pandeminin yaralarını sarıyor. Dünyanın önemli turizm destinasyonları arasında bulunan şehrin ilk iki girdi alanını turizm ve tarım sektörleri oluştururken; yurt dışındaki fuar gibi organizasyonların iptali, ekonomik şartlar, pandeminin getirdiği kısıtlamalar ve endişe turizm sektöründeki hareketlenmeyi yavaşlattı. Fakat bu zorlu süreçte kısıtlamalardan muaf tutulan sektörler hız kesmedi. Tarım sektörü başta olmak üzere pek çok alan, hedef büyüterek Antalya'daki ihracatın artmasını sağladı.

Yılbaşından bu yana Antalya ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 45'lik artış kaydetti. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) verilerine göre şehir; ocak ayında 143 milyon dolar, şubat ayında 138 milyon dolar ve martta 170 milyon dolar bandında ihracat gerçekleştirdi. Bu rakam nisan ayında 163 milyon 276 bin dolar seviyesine geldi. Böylelikle Antalya ihracatta 150 milyon dolar bandını aşarak nisan ayı ihracatında Türkiye sıralamasında 15'inci sırada yer aldı.

Söz konusu rakamlar bölge ihracatçılarının hedefe ne kadar odaklandığını da gösteriyor. Zira Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB)

yılsonu 2,1 milyar dolar, 2023'te ise 2,8 milyar doların üzerine ihracat hedefliyor. Bu kapsamda çalışmalarını artıran sektör temsilcileri de her ay başarıya imza atıyor.



EN FAZLA İHRACAT 'YAŞ MEYVE VE SEBZE' SEKTÖRÜNDE YAPILIYOR

Antalya'nın nisan ayı ihracatında ilk sırada 'Yaş Meyve ve Sebze' sektörü liderlik koltuğunda yer aldı. En fazla ihracatın gerçekleştiği bu sektörün temsilcileri, 53 milyon 443 bin dolar seviyesinde ihracata imza attı. İkinci sırada ise 'Madencilik ürünleri' sektörü var. Antalya maden sektörü 28 milyon 108 bin dolar değerinde ihracat yaptı. Üçüncü sırada yer alan 'Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri' sektörü temsilcileri ise 22 milyon 847 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Antalya'nın nisan ayı ihracatında ilk sırada 'Yaş Meyve ve Sebze' sektörü liderlik koltuğunda yer aldı. En fazla ihracatın gerçekleştiği bu sektörün temsilcileri, 53 milyon 443 bin dolar seviyesinde ihracata imza attı.



MÜNİR KARALOĞLU

Antalya Valisi

%45

2021 Ocak-Nisan döneminde geçen yıla kıyasla Antalya'nın ihracat artışı

163,2 MİLYON DOLAR

Antalya'da nisan ayında yapılan ihracat

15,4 MİLYON DOLAR

Antalya'nın en çok ihracat gerçekleştirdiği ülke Rusya oldu

Antalya Valisi Münir Karaloğlu, kentte ocak-nisan döneminde yaş sebze meyve ihracatının miktar bakımından yüzde 27, değer bakımından da yüzde 24 arttığını bildirdi. Koronavirüsün insan sağlığı kadar kentlerdeki ekonomik hayatı da olumsuz etkilediğine işaret eden Karaloğlu, Antalya'da taşıyıcı sektörün turizm olduğunu ancak süreçte büyük oranda bu alanda kepenklerin kapatıldığını bildirdi. Kentteki turizmden sonra ikinci önemli sektörün tarım olduğunu aktaran Antalya Valisi Münir Karaloğlu, virüsten en az etkilenen sektörün de tarım olduğunu vurguladı. Antalya'daki tarım alanlarında hiçbir kısıtlamaya gidilmediğini belirten Karaloğlu şu değerlendirmede bulundu: "Çiftçimizin ekimi, biçimi, hasadı ve pazarlamasıyla ilgili hiçbir kısıtlama getirilmeden Antalya hem Türkiye'yi hem dünyayı beslemeye devam etti. Bu sene Antalya'da ocak-nisan döneminde yapılan yaş sebze meyve ihracatı miktar bakımından yüzde 27,





değer bakımından da yüzde 24 arttı. Koronavirüse rağmen Antalya'nın yaş sebze meyve ihracatı artıyor, artmaya da devam edecek."

İHRACATTA İLK SIRADA RUSYA VAR

TİM verilerine göre Antalya'nın en çok ihracat gerçekleştirdiği ülke ise Rusya Federasyonu oldu. Antalya'dan Rusya'ya 2021 yılı Nisan ayında 15,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. İkinci sırada ise Çin var. Çin'e 12,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşirken üçüncü sıradaki Almanya'ya 12,5 milyon dolar değerinde ihracat yapıldı. Listenin dördüncü sırasında 10,4 milyon dolarla Romanya ve 9,5 milyon dolarla Bulgaristan var.

Antalya'nın ihracat pastasında nisan ayı özelinde ise en çok dikkat çeken artış Afganistan'a yönelik yaşandı. Afganistan ihracatında yüzde 4269,8, Peru ihracatında yüzde 1038,2 ve Portekiz'de ise yüzde 929,7 oranında artış yaşandı.



RECEP YAVUZ

Antalya Kent Konseyi Turizm Çalışma Grubu Başkanı

"TEMMUZDA TURİZMİN HIZLANMASI BEKLENİYOR"

Antalya Kent Konseyi Turizm Çalışma Grubu Başkanı Recep Yavuz ise şehrin turizm karnesini değerlendirdi. Türkiye turizminde hareketliliğin temmuz ayında başlamasının muhtemel olduğunu belirten Yavuz, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2021 yılının ilk çeyreğindeki turizm verilerini paylaştı. Dünyanın 2021 yılının ilk aylarını kapanarak ve radikal önlemler alarak geçirdiğini ve küresel çapta turizm hareketliliğinin en aza indirgendiğini söyleyen Yavuz; "Bu durumdan biz de payımızı aldık. 2021 yılının ilk çeyreğinde ülkemize gelen turist sayısı düştü ve geçen seneye göre neredeyse 3 milyon daha az turist Türkiye'ye geldi. Bu, geçen yıla göre yüzde 53 oranında bir düşüşe tekabül ediyor. Söz konusu dönemde Türkiye'ye 2 milyon 600 bin turist geldi. Bu rakamın 1 milyon 826 bin gibi önemli bir bölümünü özellikle Antalya ve İstanbul'a yoğun bir şekilde gelen Rus turistler oluşturdu. Birçok ülkenin tekrar açılmaya başladığı mayıs ayında, Türkiye tam kapanma sürecine girdi. Onlar daha önce kapanıp, bahara ve yaza hazırlık yaptılar. Bizim baharımız en erken temmuzda olacak gibi gözüküyor." dedi.



ANTALYA, KÜLTÜREL BİR HAZİNE

Akdeniz Bölgesi'nin gözde şehri Antalya; 630 kilometre kıyı şeridine sahip olmasıyla turizmin, iki ova üzerinde kurulmasıyla da tarımın önemli merkezlerinden kabul ediliyor. Ancak kültürel yapısı, tabiatı, tarihi eserleriyle de şehir dikkat çekiyor. Antalya'nın yerli ve yabancı turistler tarafından en çok ziyaret edilen ilçeleri arasında Manavgat, Kemer, Alanya, Side ve Belek yer alıyor. Fakat şehir, antik kentleriyle kültür turizmini canlandırıyor. Yaklaşık 50 antik kenti ile Antalya, aynı zamanda bir tarih hazinesi olarak kabul ediliyor. Kumluca'da bulunan Olympos ve Serik ilçesindeki Aspendos en çok bilinen ve en fazla ziyaret edilen antik kentler olarak dünyaca üne sahip. Olympos tarih boyunca mitolojinin konusu oldu. Barındırdığı birçok tarihi eser, 3 bin 200 metrelik kıyı şeridi ve bitki örtüsüyle Olympos muazzam bir bölge. Serik tarafında ise Aspendos'un yanı sıra Sllyon Antik Kenti de pek çok ziyaretçi çekiyor.

Antalya kültürel kimliğinin bir gereği olarak çok sayıda festivale de ev sahipliği yapıyor. Bunlardan en önemlisi Antalya Altın Portakal Film Festivali. Bu festival, Türk sineması adına büyük önem taşıyor. Ayrıca Aspendos Opera ve Bale Festivali de Antalya'ya gelen turistlere kültürel hizmeti amaçlayan özel bir organizasyon olarak biliniyor. Antalya Piyano Festivali, Beachpark Rock Festivali, Alanya Uluslararası Kültür Sanat Festivali ve Antalya Uluslararası Kısa Film/Video Festivali diğer önemli festivaller arasında yer alıyor.

NARENCİYESİYLE ÜNLÜ

Şehrin iç kesimlerinde her türlü sebze ve meyveyi, özellikle yerel halk kendi bahçelerinde yetiştiriyor. Narenciyesiyle ünlü Antalya'daki otel, tatil köyleri ve restoranlarda hem Türk hem de dünya mutfağının en güzel alternatiflerini bulmak mümkün. Antalya'nın meşhur yemekleri arasında kölle (buğday, fasulye, yer fıstığı ve bakla), sac kavurma, tandır kebabı, hibe, patlıcanlı cive, şakşuka, teratorlu balık, tahinli piyaz ve hibeş sıralanabilir. Tatlılar arasında ise aburcin/patlıcan tatlısı, bergamut ve turunç pekmezi, arap kadayıfı, tahinli kabak tatlısı, patlıcan reçeli, bergamut reçeli, turunç reçeli, karpuz reçeli var.





ALİ ÇANDIR

Antalya Ticaret Borsası (ATB) Yönetim Kurulu Başkanı

"ANTALYA İHRACATINI TÜRKİYE'DEN FAZLA ARTIRDI"

Antalya Ticaret Borsası (ATB) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çandır da Antalya ihracatındaki ivmelenmeyi desteleyen açıklamalarda bulundu. Antalya ve Türkiye ihracat verileriyle ilgili karşılaştırma yapan Çandır, mart ayı ihracatı kapsamında Türkiye'nin yüzde 37,3, Antalya'nın ise yüzde 39,3 büyüdüğünü söyledi. İhracatın ilk çeyrek dönemi değerlendirmesinde ise Türkiye'nin yüzde 17,1 oranında ihracatını arttırdığına dikkat çeken Çandır, Antalya'nın yüzde 23,7 oranıyla Türkiye'den daha fazla bir büyümeye imza attığını açıkladı. Ali Çandır açıklamasına şu şekilde devam etti: "Türkiye yaş meyve sebze ihracatının mart ayında yüzde 22,9'u, üç aylık dönemde ise yüzde 21,2'si Antalya'dan yapıldı. Bu yıl mart ayında Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatının yüzde 22,9'u da Antalya üzerinden gerçekleşti. Türkiye'nin süs bitkileri ve mamulleri ihracatının yüzde 52,2'sini, ilk üç ayı toplamında yüzde 48,5'ini yine Antalya yaptı. Mart ayında Türkiye'nin tarım ve gıda ihracatının yüzde 4,2'sini, ilk üç ay toplamında yüzde 4,1'ini Antalya karşıladı. Keza yaş meyve sebze ihracatı Türkiye'de yüzde 1,3 azalırken, Antalya'da yüzde 13,4 arttı."

PLAJLARDA TÜRK MODASI Moeva

Hollywood'un birçok ünlüsü, plajlarda üç Türk genç kadının ürettiği mayolarla boy gösteriyor. Los Angeles ve Londra'daki lüks butiklerde satılan Moeva'nın müdavimleri arasında Rita Ora, Lindsay Lohan, Cameron Diaz, Miranda Kerr, Miley Cyrus, Jennifer Lopez, Gigi Hadid, Bella Hadid gibi isimler var.

Röportaj: **Songül Hatısaru**



Damla Zırh, Yağmur Zırh, Burcu Tanman

Dünya jet setinin plaj şıklığı, bugünlerde Türklerden soruluyor. 2012 yılında ilham verici üç genç kadın; Yağmur Zırh, Burcu Tanman ve Damla Zırh tarafından üretilen Moeva marka mayolar; Bergdorf Goodman, Harvey Nichols, Galaries Lafayette gibi alışverişin mabedi lüks AVM'lerde satılıyor. Rita Ora, Lindsay Lohan, Cameron Diaz, Miranda Kerr, Kim Kardashian, Nicole Scherzinger, Miley Cyrus, Olivia Munn, Jennifer Lopez, Gigi Hadid, Bella Hadid, Rosie Huntington-Whiteley, Shay Mitcell, Alison Brie, Bella Thorne, Lena Perminova, Chiara Ferragni gibi ünlüler plajlarda bu mayolarla boy gösteriyor.

Öğrencilik hayali

Yalnızca denizde ya da plajda güneşlenirken değil, tüm gün üzerinizden çıkartmak istemediğiniz mayolarla hem kendinizi çok rahat hem de şık hissediyorsunuz. Mayo deyip geçmeyin, albenili bir mayo insanın plajdaki yürüyüşünü bile değiştirir. Üç kafadar genç kadının daha üniversite öğrencisi oldukları dönemde yaratmayı kafalarına koydukları Moeva'nın ilham kaynağı her zaman özgüvenli, güçlü ve çalışan kadınlar olmuş… Dünya starlarının üstünden çıkarmadığı mayoların öyküsünü Moeva'nın kurucu ortağı Yağmur Zırh anlattı.


Jennifer Lopez


Rosie Huntington-Whiteley


Lena Perminova

Moeva'nın anlamı ne?
Moeva markasını kadınların bulundukları her yerde kendilerini güzel, şık ve kendinden emin hissettirecek, doğru mayoyu bulma ihtiyacından ilham alarak yarattık. Amacımız modern ve klasiğin birleştiği noktada alışılmışın dışında bir plaj görünümü yaratmaktı. Güçlü ve zarif kadınlardan ilham alırken kadın ideolojisini simgeleyebilecek bir isim aradık. İsmimiz cesur ve güçlü anlamına gelen Uzak Doğulu bir ifadede olan 'Mo'dan ve yaratılan ilk kadın olan 'Eva' dan geliyor. İsmin sadece kadının cesaretini ve gücünü değil, aynı zamanda markanın tavrını da vurgulamasını istedik. Tüm kadınların güçlendiği, eşitlikçi bir geleceği destekliyoruz. Kendilerini her şekil ve boyutta güzel hissetmelerini amaçlıyoruz. Bu hedef doğrultusunda Moeva; Breast Cancer Care, Equality Now ve Amoena gibi hayır kurumlarıyla çalıştık. Tasarımcımız Burcu Tanman 2016 yılında mastektomi geçirmiş kadınların hem işlevsel hem de tasarım bir mayoya sahip olmaları için mastektomi mayosunu yarattı.

42 ülkeye ihracat

Ürünleriniz nerelerde satılıyor?
Aralarında ABD, İngiltere, Fransa'nın da olduğu 42 ülkede satışa sunulan markamız Bergdorf Goodman, Bloomingdales, Neiman Marcus, Harvey Nichols, Galaries Lafayette, Revolve, Fenwick gibi önemli deparmant store'lar ve One&Only Otelleri, Nikki Beach, Four Seasons, Soneva Maldives, Burj Al Arab, Aman Resorts, Raffles, Mandarin Oriental Bodrum gibi sayılı otellerde satılıyor.

Fikir Londra'da...

Kendinizi anlatır mısınız? Nasıl bir araya geldiniz, aranızda nasıl bir iş bölümü var?
Moeva'yı oluşturmak için attığımız adımlar üçümüzün de Londra'da üniversite okumasıyla başladı. Tasarımcımız Burcu Tanman Central Saint Martins'de, Damla ve ben ise Regents Üniversitesi'nde işletme okuduk. İçinde kendimizi iyi aynı zamanda şık hissedebileceğimiz bir mayo-bikini markası bulamamız üzerine üniversitemizin son senesinde kendi markamızı, Moeva'yı kurmaya karar verdik. Kadınların bulundukları her yerde kendilerini güzel, şık ve kendinden emin hissettirecek doğru mayoyu bulma ihtiyacından ilham aldık. Üçümüz de markanın farklı alanlarına yöneldik. Tasarım, pazarlama ve satış alanlarındaki eğitimlerimizi birleştirerek uyumlu bir takım oluşturduk.

DENİZDEN YEMEĞE

Mekanlar arasında çapraz geçişlerin yaşandığı, güneşin her gün farklı bir lokasyonda batırıldığı lüks tatil beldelerinde plaj kıyafetleri de büyük değişime uğradı. Özellikle kadınlar artık denizden yemeğe geçmelerini kolaylaştıracak tasarımları tercih ediyor. Sıcak yaz günlerinde öyle zamanlar oluyor ki mayoları çıkartmak, otele dönüp hazırlanmak büyük bir çaba gerektiriyor! Moeva'nın iki yanındaki bağcıkları açılınca şık bir gece elbisesi veya strapleze dönüşen mayoları böyle durumların kurtarıcısı... 'Denizden yemeğe' mottosuyla tasarladıkları mayoları yok satıyor.



ALTIN KEMER POPÜLARİTEYİ ARTIRDI

"Bridget modelimiz yenilikçi tasarımı ve alışılmışın dışında zarif ve şık bir plaj görünümü yaratmasıyla çok ses getiren bir model oldu" diyen Yağmur Zırh; "Altın kemer tasarımı ile Miranda Kerr, Jenifer Lopez ve Cameron Diaz gibi dünya starları tarafından çok sevildi." dedi.



Cameron Diaz

Mayo ve bikini pazarı nasıl bir pazar, rekabet çok yoğun mu?
Moda sektöründe rahatlığı şıklıkla birleştiren bir mayo ve bikini ihtiyacı olduğunu gördük. Başkalarına ilham verebilmek için bu açığın kapanmasını hedefledik. İhtiyaçtan doğan bir pazar araştırması ile çalışmalarımızı başlattık. Mayo pazarı evet, rekabetin çok yoğun olduğu bir market.
Moeva olarak sürekli kendimizi yenileyerek, alışılmışın dışında güçlü tasarımlarımızla farklılık yaratıyoruz. Markamızı oluşturmaya başlarken hep bir dünya markası olmayı amaçladık. Hep yurt dışı hedefli ilerledik. Dünya çapında markaların neler yaptığını analiz ettik. Markamızı dünyada duyurmak için çok çalıştık. Sonunda başardık, dokuz yıl içinde Cameron Diaz, Jennifer Lopez, Gigi&Bella Hadid, Rita Ora gibi ünlüler tarafından tercih edilen bir marka haline geldik.

Yoğun rekabet

İyi bir mayonun olmazsa olmazı nedir?
Her vücut tipine ve her yaştan kadına hitap etmesi, kadınların içinde kendini özgüvenli ve rahat hissetmeleri şart.

Bodrum mağazanızın satışından memnun musunuz?
İlk mağazamızı Mandarin Oriental Bodrum'da açtık. Satışlardan çok memnunuz. Farklı ülkelerden gelen misafirlere satış yapmamız, marka bilinirliliğimizi daha da artırdı. Yaptığımız toptan satışlardan farklı olarak mağazamızda daha çok beden, model ve ürün çeşitleri bulundurabiliyoruz. Mağazada özel olarak sunduğumuz erkek ve çocuk koleksiyonlarımız, koleksiyona özel tasarlanan takı koleksiyonu ve Spektre ile oluşturduğumuz gözlük koleksiyonlarımız bulunuyor. Sunduğumuz geniş ürün çeşitliliği ile mağazamızı ziyaret eden herkesin kendi zevkini yansıtan parçaları rahatlıkla bulabilmesi bizi çok motive ediyor.

Penelope kilolara karşı

Fiyatlarınız 300 Euro'dan başlıyor ve yok satıyorsunuz... Kısa sürede bu başarıyı nasıl yakaladınız?
Moeva ürünlerinin sevilmesinin en temel sebebi kadınların kendilerini içinde rahat hissedebilecekleri tasarımlar olmaları. Lycra sertifikalı İtalyan kumaşlarımızdan, çevre dostu altın kaplama aksesuarlarımıza kadar ürünlerimizde yeniliğin ve kalitenin ön planda olmasına dikkat ediyoruz. Kim Kardashian ve onun gibi kilolu kadınların tercihi olan 'penelope' mayomuz çift taraflı kullanılabilen, dikişsiz ve vücudu toparlayan bir model mesela. Çok büyük talep gördü.

60'ların Fransız plaj stilinden ilham alınarak yarattığımız 'lorie' mayomuz ise kolayca bir akşam stiline dönüşebilen, zengin dokulu en çok tercih edilen mayolarımızdan biri haline geldi. Moeva'nın ilk erkek mayosu 'louis" çabuk kuruma özelliği ile stil ve konfor arasındaki dengeyi sağladığı için erkek müşterilerimizin çok ilgisini çekti.

Çevre dostu ürünler

Hayaliniz nedir?
Ürünlerimiz 42 farklı ülkede, 80'den fazla mağaza ve otelde satılıyor. Hizmet kalitemizden ödün vermeden, ihracatı arttırarak dış pazarda yüzde 150 oranında büyümek istiyoruz. Yurt dışında mağazalaşma sürecine girerek müşterilerimize fiziksel mağazadan online mağazamıza kadar bütünleşmiş bir alışveriş deneyimi sunmak istiyoruz.

Sürdürülebilir bir gelecek arayışında daha sorumlu ve çevreye duyarlı bir şirket olmayı hedefliyoruz. Yenilenebilir malzemeleri geri dönüştürmeye öncelik veren, enerji ve su tasarrufu yapan ve çevre dostu olan markalarla çalışıyoruz.

Dokuz Yıldır Birlikte Hep Daha İyiye



www.viyamedya.com

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

‘Türkiye Lojistik Portalı’ çok yakında hizmetinizde!

15 saniyelik anketimize katılın



GET IT ON Google Play

Download on the App Store

KAHVE MOLASI



LUXURY

HARLEY DAVIDSON
CVO TRI GLIDE

KÜLTÜR

SÜMELA MANASTIRI'NIN
GİZLİ ŞAPELİ

SANAT

93'ÜNCÜ OSCAR ÖDÜLLERİ
SAHİPLERİNİ BULDU

SPOR

MİLLİ GÜREŞÇİ RIZA KAYAALP
REKORLARA DOYMUYOR







Konforun tepe noktası:

HARLEY DAVIDSON CVO TRI GLIDE

Birinci sınıf gezi özellikleri ve krom aksesuarlarla donatılan 2021'in gözdesi Harley Davidson CVO Tri Glide, motor tutkunlarını hayal bile edemeyeceği premium touring deneyimine davet ediyor.

ÖZEL YAPIM TOURING TARZI
Çamurluktan çamurluğa tam kapsamlı özel işleme. Özel sele kapakları ve dikişler, çift boya işlemli heavy breather hava filtresi, billet karenaj monte aynalara sahip.

MILWAUKEE-EIGHT 117 TWIN-COOLED MOTOR
H-D fabrikasından çıkan en güçlü V-Twin motor, yalnızca CVO modellerinde sunuluyor. Külbütör kutusu altlıkları Blaze Red kaplamayla dikkat çekiyor.

LED LAMBALAR
Tüm aydınlatıcılar LED ampullerle donatıldı. Ön farlar, sis lambaları, stop-fren lambaları ve sinyallerindeki LED aydınlatmalarla sürücüler karanlığa meydan okuyor.



Üç tekerlekli motosiklet klasmanında görenleri kendine hayran bırakan Harley Davidson CVO Tri Glide, kelimenin tam anlamıyla kusursuz bir tasarıma sahip. Krom kaplamalı 'Sunset Orange&Sunset Black' ve siyah cilalı 'Charred Crimson' isimli iki farklı renk seçeneğiyle piyasaya sunulan CVO Tri Glide; dört boom ve iki yönlü hoparlörü, ısıtmalı koltuğu, güçlü motoru, LWED aydınlatmaları ve konforlu sürüş imkânıyla fark yaratıyor.

BİRİNCİ SINIF BOYA VE KAPLAMALAR
Motosiklet ve otomotiv kategorilerinde benzersiz bir kalitede uygulanan boya ve kaplamaları; tamamen eşsiz bir tasarım ve özel renkleri içeriyor.

BOOM! GTS BİLGİ-EĞLENCE SİSTEMİ
Olağanüstü dayanıklılık ve motosiklet için özel olarak tasarlanan özelliklerle modern bir görüntü, his ve fonksiyon sunan yeni, geliştirilmiş bir arayüz deneyimine sahip. Harley Davidson CVO Tri Glide'deki her unsur, sürücünün motosikletle etkileşimini ve dünya ile bağlantısını iyileştirecek şekilde optimize edildi.

YÜKSEK PERFORMANSLI TOURING SÜSPANSİYON
Çift bükümlü valfe sahip ön süspansiyon ve elle ayarlanabilir ön yükleme özelliği olan CVO Tri Glide, emülsiyonlu arka süspansiyon konforlu bir sürüş sunuyor.

PREMIUM ISITMALI KOLTUKLAR
Sürücü ve yolcu sele kaplamaları uzun ve soğuk havalarda sürüş konforu için ısıtmalı.

KABLOSUZ KULAKLIK
BOOM! Audio 30K Bluetooth Kulaklık ile Bluetooth özellikli mobil telefonlardan eller serbest arama yapabilir, stereo müzik veya GPS navigasyonun sesli talimatlarını dinleyebilir, yolcunuz veya sürücü dostlarınızla dahili telefon sohbetleri yapabilirsiniz.



Harley Davidson CVO™ Tri Glide®	
Uzunluk	2.670 mm
Sele Yüksekliği	715 mm (Yüksüz)
Yakıt Kapasitesi	22,7 litre
Motor	Twin-Cooled Milwaukee-Eight 117
Yakıt Sistemi	Elektronik Sıralı Port Yakıt Enjeksiyonu (ESPFI)
Egzoz	Kesik susturuculu 2-1-2 çift egzoz



SÜMELA MANASTIRI'NIN GİZLİ ŞAPELİ

Türkiye'nin en önemli kültür ve inanç turizmi merkezlerinden Sümela Manastırı'nın restorasyon çalışmaları sırasında bulunan gizli şapel turizme kazandırılıyor. Tamamen tesadüfi bir şekilde bulunan şapel, 1 Temmuz itibarıyla ziyaretçilerini ağırlayacak.



Trabzon Maçka'nın Altındere Vadisi'nden 300 metre yükseklikte bulunan Sümela Manastırı, yıllardır kültür ve inanç turizminin odak noktaları arasında yer alıyor. Bin 600 yıllık geçmişin izlerini taşıyan manastır; ormanın kenarında ve derenin yukarısında bulunan konumuna gizem katan eşsiz hazineleriyle göz kamaştırıyor. Meryem Ana adına kurulduğu bilinen Sümela Manastırı'nın adını siyah anlamına gelen 'melas' kelimesinden aldığı düşünülüyor. Taştan bir yapıya sahip olan kültürel miras, 2010 yılından bu yana kapılarını ziyaretçilerine açıyor.

BİN 600 YILDIR AYAKTA

Manastırın dünya çapında ilgi görmesinin ana nedenlerinden biri bin 600 yıldır ayakta kalması. Bir diğer neden ise Meryem Ana'nın göğe yükseliş günü kabul edilen 15 Ağustos tarihinde, İstanbul Rum Ortodoks Patrikhanesi'nin 88 yıl aradan sonra tekrar ayin düzenleyebilmesinden geliyor. Sümela Manastırı'nın Bizans İmparatoru I. Theodosius zamanında (375-395) yaptırıldığı biliniyor. Tarihi kaynaklar, Atina'dan gelen Barnabas ve Sophranios isimli iki rahip tarafından manastırın inşa edildiğine işaret ediyor.

VADİNİN ETEĞİNDEKİ TARİHİ MÜCEVHER

Hakkında çeşitli rivayetler de bulunan ve kuruluşu bilimsel verilere göre 13'üncü yüzyıla uzanan vadinin eteğindeki mücevherin içerisinde hizmet birimleri, misafirhane, mutfak ve ayazmanın dışında toplam 72 oda bulunuyor. Yalnızca dar ve uzun bir merdivenle ulaşılabilen Sümela Manastırı'nın giriş kapısının yanında muhafız odaları yer alıyor. Solda manastırın esasını teşkil eden ve kilise haline getirilen mağaranın önünde çeşitli manastır binaları var. Manastırın içerisinde ise kütüphane, keşiş odaları ve misafir odaları mevcut. Kaya kilisesinin ve ona bitişik şapelin iç ve dış duvarları ise muazzam fresklerle kaplı.

ALANDA 4 BİN TON KAYA TEMİZLİĞİ YAPILDI

Kültür ve Turizm Bakanlığı Sümela Manastırı özelinde, 2015 yılında başlatılan restorasyon çalışmalarını üç aşamada gerçekleştirdi. Manastırın çevresindeki yamaçta tehlike yaratan kayalar düşürüldü, riskli bölgeler çelik ağlarla kaplandı.

Tehlike arz eden kaya ve buz kütlelerinin olumsuzluğa yol açmaması için endüstriyel dağcılardan oluşan özel ekiple sürdürülen 'yamaç ıslah çalışması' tamamlandı. Ekipler, 80 bin metrekare alanda kaya temizliği gerçekleştirdi. Çalışmalarla, alanda 4 bin ton kaya temizliği yapıldı.

TELEFERİK İÇİN PROJE HAZIRLANDI

Seyir terası yapılarak ziyaretçilerin farklı açıdan manastırı görebilmesi sağlanan proje kapsamında ayrıca teleferik projesi de oluşturuldu. Trabzon Büyükşehir Belediyesi 2,5 kilometre uzunluğunda olacak teleferik hattını yap, işlet, devret modeli ile hayata geçirecek. Projede 40 kişilik vagonların yer alacağı teleferik hattı kurulacak. İki istasyondan oluşacak proje ise 150 milyon liraya mal olacak.

GÜN YÜZÜNE ÇIKMAMIŞ FRESKLER, TURİZME KAZANDIRILDI

Çalışmanın yüzde 35'lik bölümünü kapsayan restorasyonun, üçüncü aşamasında da sona gelindi. Bugüne kadar gün yüzüne çıkmamış gizli şapeldeki birbirinden değerli eserler, temmuz itibarıyla turizme kazandırılacak. Gizli geçitle ulaşılan şapel için başlatılan ahşap yol çalışması ile Sümela Manastırı, yeni bir ziyaret alanına kavuşacak. Gizeminin gezilerek görüleceği Sümela Manastırı'nda ulaşılması tehlikeli olan şapelde hasar gören fresk ve çatı kısımları da onarıldı. Sümela Manastırı'nın bugüne kadar gün yüzüne çıkmayan şapelleri ile her yıl binlerce yerli ve yabancı turisti ağırlaması hedefleniyor.

MANASTIRIN İÇERİSİNDEKİ PAHA BİÇİLEMEZ FRESKLER

Kilise içinde Meryem Ana figürleri yer alıyor.

Ana kilisenin güney duvarında yukarıda Meryem Ana'nın doğuşu ve mabede sunuluşu; Hz. İsa'nın doğuşu, mabede sunuluşu ve hayatı; alt kısımda ise İncil'den resimler bulunuyor.

Güney kapısında Meryem Ana'nın ölümü ve havarilerin freskleri mevcut.

Kilisenin doğuya bakan yukarı kısmında Hz. Âdem ve Hz. Havva'nın yaratılışı, Tanrı'nın tembihi, İsyan, cennetten kovulma, dirilme, Thomas'ın şüphesi, kabirde bir melek, İznik Konsili freskleri yer alıyor.

Apsis kısmının dışında ise Mikail, Cebrail bulunuyor.







93. OSCAR ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

Akademi Ödülleri'nin 93'üncüsü, bu sene pandeminin gölgesinde gerçekleşti. altı dalda aday olan Nomadland 'En İyi Film', 'En İyi Yönetmen' ve 'En İyi Kadın Oyuncu' ödüllerini toplayarak toplam üç Oscar kazandı. Frances McDormand, 'En İyi Kadın Oyuncu' ödülünü alırken, The Father filmindeki performansıyla Anthony Hopkins 'En İyi Erkek Oyuncu' seçildi.

Oscar Ödülleri olarak da bilinen ve sinema dünyasının en prestijli ödüllerinden 93. Akademi Ödülleri sahiplerini buldu. ABD'nin Los Angeles kentindeki Dolby Tiyatrosu ve Union Garı'nda COVİD-19 önlemleri kapsamında kısıtlamalı organize edilen tören, fiziksel katılımla gerçekleşti. Altın Küre, BAFTA ve Emmy ödüllerinin törenlerinden farklı olarak, Oscar adaylarından belirlenen bu mekanlardan birinde ödül törenine katılmaları istendi.





GECENİN YILDIZI: NOMADLAND

Ödül töreninde 'En İyi Film Ödülü' Nomadland'e, 'En İyi Kadın Oyuncu' ödülü Nomadland'den Frances McDormand'a, 'En İyi Yönetmen Ödülü' ise filmin yönetmeni Chloé Zhao'ya verildi. Zhao, bu kategorideki Oscar ödülünü alan ikinci kadın ve ilk Asyalı kadın oldu. Zhao ödülünü kabul ederken yaptığı konuşmada; "Bu ödülü, ne kadar zor olursa olsun içlerindeki iyiliğe ve birbirlerinin içindeki iyiliğe tutunmak için cesaret ve inanca sahip olanlar için alıyorum." dedi.

EN İYİ ERKEK OYUNCU: ANTHONY HOPKINS

'The Father' filminin başrol oyuncusu Anthony Hopkins, 'En İyi Erkek Oyuncu' ödülüne layık görüldü. The Father, ödül töreninde 'En İyi Uyarlama Senaryo' ödülünün de sahibi oldu. 83 yaşındaki Anthony Hopkins, bu ödülü alan en yaşlı kişi olarak kayıtlara geçti.





EN İYİ YARDIMCI ERKEK OYUNCU: DANIEL KALUUYA

'En İyi Yardımcı Erkek Oyuncu' ödülünü ise Judas and the Black Messiah' filmindeki performansı ile Daniel Kaluuya elde etti. Kaluuya ödülünü alırken anne ve babasına teşekkür etti.



EN İYİ YARDIMCI KADIN OYUNCU: YUH-JUNG YOUN

'En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu' ödülü, 'Minari' filmindeki performansı ile Yuh-Jung Youn'un oldu. Bu kategoride ödül kazanan ilk Güney Koreli aktris olan Youn, ödülünü Brad Pitt'ten aldı. Youn yaptığı konuşmada; "Adım adım inşa edilmiş uzun bir kariyerim var. Hiçbir şey 'pat' diye olmadı ve bu ödülü almak benim için çok büyük bir mutluluk." dedi.

93 OSCAR KAZANANLAR

En İyi Film
NOMADLAND

En İyi Erkek Oyuncu
ANTHONY HOPKINS (THE FATHER)

En İyi Kadın Oyuncu
FRANCES MCDORMAND (NOMADLAND)

En İyi Yönetmen
CHLOÉ ZHAO (NOMADLAND)

En İyi Uyarlama Senaryo
THE FATHER

En İyi Uluslararası Film
ANOTHER ROUND

En İyi Yardımcı Erkek Oyuncu
DANIEL KALUUYA (JUDAS AND THE BLACK MESSIAH)

En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu
YOUN YUH-JUNG (MİNARİ)

En İyi Özgün Senaryo
EMERALD FENNELL (PROMISING YOUNG WOMAN)

En İyi Saç ve Makyaj Tasarımı
MA RAINEY'S BLACK BOTTOM

En İyi Kostüm Tasarımı
MA RAINEY'S BLACK BOTTOM

En İyi Ses
SOUND OF METAL

En İyi Film Kurgusu
SOUND OF METAL

En İyi Görsel Efekt
TENET

En İyi Kısa Film
TWO DISTANT STRANGERS

En İyi Kısa Animasyon
IF ANYTHING HAPPENS I LOVE YOU

En İyi Animasyon
SOUL

En İyi Özgün Müzik
SOUL

En İyi Özgün Şarkı
"FIGHT FOR YOU" (JUDAS AND THE BLACK MESIAH)

En İyi Belgesel
MY OCTOPUS TEACHER

En İyi Kısa Belgesel
COLETTE

En İyi Sinematografi
MANK

En İyi Yapım Tasarımı
MANK

MİLLİ GÜREŞÇİ REKORLARA DOYMUYOR

RIZA KAYAALP

Türkiye'nin spor müsabakalarındaki gururu milli güreşçi Rıza Kayaalp, kendi rekorunu da kırarak Türkiye'ye altın madalya ile döndü. Kariyerinde ayrıca dört dünya şampiyonluğu ile olimpiyat ikinciliği ve üçüncülüğü bulunan milli güreşçi; kendi dalında en fazla Avrupa şampiyonluğuna ulaşan sporcu oldu.



Milli güreşçi Rıza Kayaalp, geçen ay Polonya'da düzenlenen Avrupa Güreş Şampiyonası'nda grekoromen stil 130 kiloda altın madalya elde etti. Şampiyonanın finalinde milli güreşçi Kayaalp, Gürcü Iakobi Kajaia ile karşılaştı. Polonya'nın başkenti Varşova'da düzenlenen şampiyonada rakibini 3-1 mağlup eden rekortmen sporcu; elemelerde Ukraynalı Oleksandr Chernetskyy, çeyrek finalde de Rumen Alin Alexuc'u sayı tuşuyla mağlup etmişti. Milli güreşçi böylelikle 10'uncu Avrupa şampiyonluğunu kazanmış oldu. Rıza Kayaalp, yarı finalde Alman Eduard Popp'u 5-0 öndeyken tuşla yenmiş ve Avrupa şampiyonalarında 11'inci kez finale yükselmişti.

RIZA KAYAALP'İN KARİYERİ

OLİMPİYAT OYUNLARI MADALYALARI
2016 Gümüş
2012 Bronz

DÜNYA ŞAMPİYONASI MADALYALARI
2019, 2017, 2015 Altın
2014, 2013, Gümüş
2011 Altın
2010, 2009 Bronz

AVRUPA ŞAMPİYONASI MADALYALARI
2021, 2019, 2018, 2017, 2016, 2014, 2013, 2012, 2010 Altın
2011 Gümüş

AVRUPA OYUNLARI MADALYALARI
2015 Altın

DÜNYA ASKERİ OYUNLARI MADALYALARI
2019 Altın

DÜNYA KUPASI MADALYALARI
2012, 2011 Altın
2010 Gümüş

AKDENİZ OYUNLARI MADALYALARI
2009, 2013 Altın

VEHBİ EMRE & HAMİT KAPLAN TURNUVASI MADALYALARI
2018, 2017, 2015, 2014, 2013, 2011, 2010 Altın

MATTEO PELLICONE TURNUVASI MADALYALARI
2021 Altın

ZAGREB OPEN MADALYALARI
2020 Altın

ALMANYA GRAND PRIX MADALYALARI
2016 Altın

GOLDEN GRAND PRIX MADALYALARI
2014, 2011, 2010, 2010, 2010 Altın

DAN KOLOV-NIKOLA PETROV TURNUVASI MADALYALARI
2018, 2008, 2007 Altın

DÜNYA ÜNİVERSİTE OYUNLARI MADALYALARI
2013 Altın

DÜNYA ÜNİVERSİTE ŞAMPİYONASI MADALYALARI
2010 Altın



HEDEF OLİMPİYAT ALTIN MADALYASI

Milli güreşçi Rıza Kayaalp, bugüne kadar onlarca madalya kazandı. Çeşitli oyun ve şampiyonalarda 2009 yılından bu yana 29 altın, beş gümüş ve üç bronz madalya kazanan rekortmen sporcunun hedefi yüksek. Tek eksiğinin Olimpiyat Altın Madalyası olduğunu ifade eden Rıza Kayaalp; "Bu şampiyonluk, benim için de büyük moral oldu. Olimpiyat yolunda emin adımlarla eksiklerimi gidererek çalışmaya devam edeceğim." dedi

Elde ettiği 10'uncu Avrupa şampiyonluğuyla ilgili olarak ise şu ifadeleri kullandı: "İlk gün rakiplerimi kolay geçtim. Ukraynalı ve Rumen rakiplerimi sayı tuşuyla yarı finalde Alman rakibimi tuşla yenerek finale kaldım. Finalin bir gün sonra olması benim için biraz daha zorlayıcı oluyor. Çünkü yorgunluk bir gün sonra çıkıyor ama finalde de zorlu mücadelenin ardından bu şampiyonluğu ülkeme kazandırmış oldum."

"OLİMPİYAT YOLUNDA EMİN ADIMLARLA ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİM"

Milli güreşçi Rıza Kayaalp, 10'uncu kez Avrupa şampiyonluğuna ulaştığı için çok mutlu... Kazandığı ödülle ilgili açıklamada bulunan Kayaalp; "Allah'a şükürler olsun, 10'uncu kez Avrupa şampiyonluğumu ülkeme, halkıma yaşatmak nasip oldu." dedi. Covid-19 salgını nedeniyle zorlu bir sürecin yaşandığına işaret eden Kayaalp, "Oldukça zor bir yıl geçirdik. Ardından çalışıp, formumuzu tekrar bulup, önemli rakiplerle güreşip, 11'inci final ve 10'uncu Avrupa şampiyonluğunu elde etmek kolay olmadı. Ama şükürler olsun içimizdeki kazanma arzusu sayesinde bunu başardık." dedi.



RECEP TAYYİP ERDOĞAN
Cumhurbaşkanı

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN ARADI

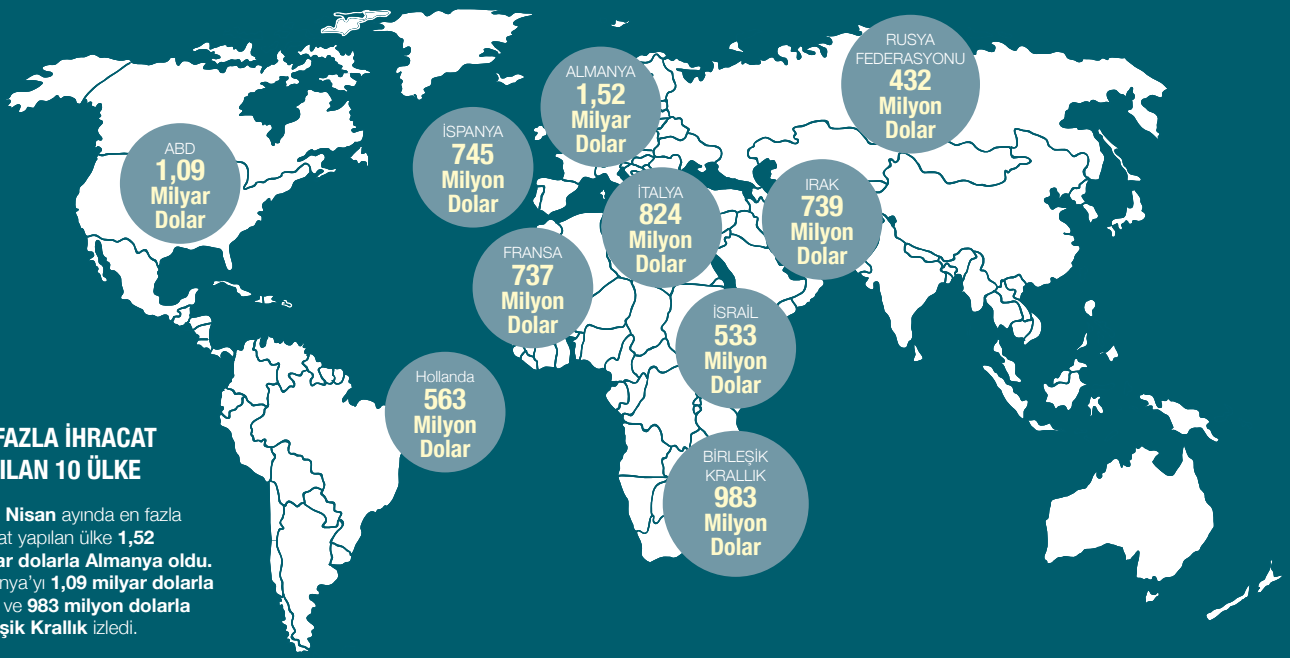
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, final müsabakasının ardından Rıza Kayaalp ile telefonla görüştü. Milli sporcuyu kutlayan Erdoğan, Tokyo Olimpiyatları'nda da milli güreşçiden şampiyonluk beklediğini iletti. Erdoğan'ın "Finalde senden tuş bekliyordum." sözleri üzerine Rıza Kayaalp ise "İki maçı sayı tuşuyla kazandım. Yarı finalde tuşla yendim. Finalde biraz yorgunluğun verdiği etki vardı. İnşallah 11'inci şampiyonluğumu tuşla kazanırız." diye konuştu.

18 MİLYAR DOLARI GEÇEN NİSAN AYI İHRACATI, **TARİHİN EN YÜKSEK NİSAN İHRACATI** OLDU.

2020 NİSAN AYINA GÖRE **2021 NİSAN** AYI İHRACATI **YÜZDE 109 ORANINDA** ARTTI.

NİSAN AYINDA **BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE 25 SEKTÖR** İHRACATINI ARTIRDI.

YÜZDE 313 ARTIŞLA EN GÜÇLÜ PERFORMANSA **'OTOMOTİV' SEKTÖRÜ** İMZA ATTI.



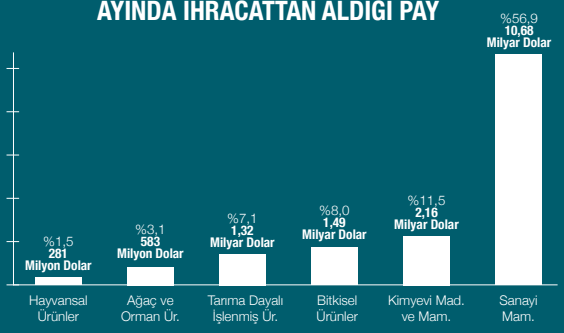
EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

2021 Nisan ayında en fazla ihracat yapılan ülke **1,52 milyar dolarla Almanya oldu.** Almanya'yı **1,09 milyar dolarla ABD** ve **983 milyon dolarla Birleşik Krallık** izledi.

ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2021 NİSAN AYINDA İHRACATTA ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2021 NİSAN AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2021 NİSAN AYINDA İHRACATI EN FAZLA ARTIRAN İL



SAKARYA

%1179

İLLERE GÖRE 2021 NİSAN AYINDAKİ İHRACAT DAĞILIMI

İSTANBUL	BURSA	KOCAELİ	İZMİR	GAZİANTEP
7,23 MİLYAR DOLAR	1,36 MİLYAR DOLAR	1,32 MİLYAR DOLAR	1,01 MİLYAR DOLAR	884 MİLYON DOLAR

ANKARA	SAKARYA	MANİSA	DENİZLİ	KONYA
855 MİLYON DOLAR	461 MİLYON DOLAR	513 MİLYON DOLAR	376 MİLYON DOLAR	279 MİLYON DOLAR

1-30 NİSAN İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1.000 $

	1-30 NİSAN				1 OCAK-30 NİSAN			
SEKTÖRLER	**2019**	**2020**	**Değişim ('20/'19)**	**Pay(20) (%)**	**2019**	**2020**	**Değişim ('20/'19)**	**Pay(20) (%)**
I. TARIM	1.762.689	2.360.229	33,9	12,6	7.777.084	8.978.054	15,4	13,1
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.239.598	1.495.220	20,6	8,0	5.329.152	5.924.381	11,2	8,6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	593.842	753.495	26,9	4,0	2.401.767	2.773.211	15,5	4,0
Yaş Meyve ve Sebze	118.357	201.887	70,6	1,1	755.201	976.298	29,3	1,4
Meyve Sebze Mamulleri	143.636	158.064	10,0	0,8	564.586	597.930	5,9	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	103.632	122.164	17,9	0,7	440.338	468.888	6,5	0,7
Fındık ve Mamulleri	196.607	166.313	-15,4	0,9	750.314	742.827	-1,0	1,1
Zeytin ve Zeytinyağı	23.301	24.949	7,1	0,1	101.897	93.675	-8,1	0,1
Tütün	53.409	52.929	-0,9	0,3	272.018	210.520	-22,6	0,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	6.813	15.419	126,3	0,1	43.031	61.031	41,8	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	182.917	281.620	54,0	1,5	783.504	955.429	21,9	1,4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	182.917	281.620	54,0	1,5	783.504	955.429	21,9	1,4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	340.174	583.389	71,5	3,1	1.664.428	2.098.244	26,1	3,1
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	340.174	583.389	71,5	3,1	1.664.428	2.098.244	26,1	3,1
II. SANAYİ	6.232.769	14.173.705	127,4	75,5	38.413.208	51.365.647	33,7	74,7
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	435.636	1.327.839	204,8	7,1	3.411.740	4.838.416	41,8	7,0
Tekstil ve Ham Maddeleri	306.220	878.525	186,9	4,7	2.209.644	3.223.329	45,9	4,7
Deri ve Deri Mamulleri	53.933	143.323	165,7	0,8	468.426	540.041	15,3	0,8
Halı	75.483	305.990	305,4	1,6	733.670	1.075.047	46,5	1,6
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1.275.431	2.162.321	69,5	11,5	5.934.209	7.466.784	25,8	10,9
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.275.431	2.162.321	69,5	11,5	5.934.209	7.466.784	25,8	10,9
C. SANAYİ MAMULLERİ	4.521.702	10.683.546	136,3	56,9	29.067.260	39.060.447	34,4	56,8
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	573.278	1.632.042	184,7	8,7	4.790.262	6.336.207	32,3	9,2
Otomotiv Endüstrisi	596.328	2.465.647	313,5	13,1	7.573.057	10.153.350	34,1	14,8
Gemi ve Yat	28.954	109.912	279,6	0,6	354.063	320.992	-9,3	0,5
Elektrik Elektronik	619.437	1.258.542	103,2	6,7	3.133.418	4.474.738	42,8	6,5
Makine ve Aksamları	455.427	824.497	81,0	4,4	2.338.128	2.945.069	26,0	4,3
Demir ve Demir Dışı Metaller	517.653	1.050.317	102,9	5,6	2.580.437	3.622.967	40,4	5,3
Çelik	900.236	1.657.801	84,2	8,8	4.010.673	5.465.857	36,3	8,0
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	231.358	402.510	74,0	2,1	1.144.755	1.414.000	23,5	2,1
Mücevher	145.572	404.523	177,9	2,2	1.039.584	1.380.148	32,8	2,0
Savunma ve Havacılık Sanayii	160.660	302.549	88,3	1,6	642.870	949.744	47,7	1,4
İklimlendirme Sanayii	286.875	561.886	95,9	3,0	1.431.437	1.954.303	36,5	2,8
Diğer Sanayi Ürünleri	5.925	13.321	124,8	0,1	28.578	43.072	50,7	0,1
III. MADENCİLİK	329.305	558.471	69,6	3,0	1.264.767	1.772.905	40,2	2,6
Madencilik Ürünleri	329.305	558.471	69,6	3,0	1.264.767	1.772.905	40,2	2,6
T O P L A M (TİM*)	8.324.762	17.092.405	105,3	91,1	47.455.060	62.116.606	30,9	90,3
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat	653.664	1.673.891	156,1	8,9	4.186.640	6.635.723	58,5	9,7
GENEL İHRACAT TOPLAMI	8.978.426	18.766.296	109,0	100,0	51.641.700	68.752.329	33,1	100,0

BİRLİK ADRESLERİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenişehir/Mersin
Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42
E-Posta: akib@akib.org.tr
Web Adresi: www.akib.org.tr
Gen. Sek.: Mehmet Ali Erkan
Gen. Sek. Yrd: Canan Aktan Sarı

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya
Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00
E-Posta: baib@baib.gov.tr
Web Adresi: www.baib.gov.tr
Genel Sekreter V.: Güliz Akel Çetinkaya

Denizli İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Akhan Mah. 246 Sok. No:8
Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62
E-Posta: denib@denib.org.tr
Web Adresi: www.denib.org.tr
Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu

Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum
Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89 - 91
E-Posta: daibarge@daib.org.tr
Web Adresi: www.daib.org.tr
Genel Sekreter: Murat Karapınar
Genel Sekreter Yrd: Melih Leylioğlu

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Pazarkapı Mah. Sahil Cad. No: 95, Trabzon
Tel: 0 462 326 16 01 - Faks: 0 462 326 94 01 - 02
E-Posta: dkib@dkib.org.tr
Web Adresi: www.dkib.org.tr
Genel Sekreter: İdris Çevik

Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir
Tel: 0 232 488 60 00 - Faks: 0 232 488 61 00
E-Posta: eib@egebirlik.org.tr
Web Adresi: www.egebirlik.org.tr
Genel Sekreter: İ. Cumhur İşbırakmaz
Genel Sekreter Yrd: Kemal Coşkun
Genel Sekreter Yrd: Çiğdem Önsal
Genel Sekreter Yrd: Serap Ünal

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012
No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep
Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10
E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr
Web Adresi: www.gaib.org.tr
Genel Sekreter: Bülent Kayalı
Genel Sekreter Yrd: Aydın Kutlu
Genel Sekreter Yrd: Serdar Hasan Aydoğan

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi C-Blok Çoban Çeşme Mevkii
Sanayi Cad. Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01 - 02
E-Posta: iib@iib.org.tr
Web Adresi: www.iib.org.tr
Genel Sekreter V.: Doğuş Tozanlı
Genel Sekreter Yrd: İsmail Bozdemir
Genel Sekreter Yrd: Kutay Oktay

İstanbul Maden Ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi A-Blok Çoban Çeşme Mevkii
Sanayi Caddesi
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01
E-Posta: immib@immib.org.tr
Web Adresi: www.immib.org.tr
Genel Sekreter: Armağan Vurdu
Genel Sekreter Yrd: Coşkun Kırlıoğlu
Genel Sekreter Yrd: Fatih Özer
Genel Sekreter Yrd: Muharrem Kayılı

İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi B-Blok
Çoban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01
E-Posta: info@itkib.org.tr
Web Adresi: www.itkib.org.tr
Genel Sekreter V.: Mustafa Bektaş
Genel Sekreter Yard.: Özlem Güneş
Genel Sekreter Yard.: Fatih Zengin

Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun
Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42
E-Posta: kib@kib.org.tr
Web Adresi: www.kib.org
Genel Sekreter T.: Bülent Cebeci

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara
Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat)
Faks: 0 312 446 96 05
E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web Adresi: www.oaib.org.tr
Genel Sekreter: Özkan Aydın
Genel Sekreter Yrd: Esra Arpınar
Genel Sekreter Yrd: Fatih Yumuş

Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası
Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa
Tel: 0 224 219 10 00
Faks: 0 224 219 10 90
E-Posta: uludag@uib.org.tr
Web Adresi: www.uib.org.tr
Genel Sekreter: Mümin Karacakayalılar
Genel Sekreter Yrd. V. Birgül Polat

Genel Sekreter V.
Senem Sanal Sezerer

Genel Sekreter Yrd. V.
Mustafa Seçilmiş

Genel Sekreter Yrd. V.
Yiğit Tufan Eser

Genel Sekreter Yrd. V.
Kübra Ulutaş

Genel Sekreter Yrd. T.
Mehmet Genç

Dış Ticaret Kompleksi
Çoban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.
B-Blok K: 9 Yenibosna / İstanbul
Tel: 0 212 454 04 90 - 91
Faks: 0 212 454 04 13 / 454 04 83
tim@tim.org.tr
www.tim.org.tr





43 yıldır,
Römörkörcülük ve Kılavuzluk hizmetlerinde
ilklerle başı çekiyor olmaktan
Gururluyuz...



SANMAR

Sanmar Denizcilik A.Ş. Aydıntepe Mh. Güzin Sok. No: 31 34947 İçmeler / Tuzla, İstanbul - TÜRKİYE

T: +90 216 458 59 00 :: info@sanmar.com.tr
sanmar.com.tr



TÜRKİYE'NİN EMEĞİNİ GURURLA TAŞIYORUZ.

ÜRETTİĞİNİZ NE VARSA DÜNYADA
300'DEN FAZLA NOKTAYA TAŞIYORUZ.
TÜRKİYE'MİZİ HEP BİRLİKTE YÜKSELTİYORUZ.

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr