



DENİZLİ MAKİNESİ RUSYA'DA



ÇİN'DE **TÜRK HAVLUSU** RÜZGÂRI



**9 YILLIK
HASRET BİTTİ:
DENİZLİSPOR
YENİDEN
SÜPER LİG'DE**

7. EV VE PLAJ GIYIMI TASARIM YARIŞMASI FİNALİSTLERİ BELİRLENDİ



Gateway to Eurasia



13-15 Kasım 2019
İstanbul

www.logitrans.istanbul



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (T¼RKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE D¼ZENLENMEKTEDİR.

lt logitrans
TURKEY

**international transport
logistics exhibition**

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.



TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

UTİB
ULUDAĞ TEKSTİL İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

BTSO
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası

BEBKA
Bursa Eğitim ve Bilim Kurumu Ajansı

TECHXTILE

START-UP CHALLENGE

**TEKSTİL
SEKTÖRÜNÜN
EN İNOVATİF
PROJELERİ SİZLERİ
BEKLİYOR!**

22-23 Ekim 2019

Bursa

**XI. ULUSLARARASI
AR-GE PROJE PAZARI**

www.techxtile.net

f/techxtile

t/techxtile_

ig/techxtile

in/techxtile

ÖDÜLLER

Özel Ödül

- ✓ Milano'da Kuluçka ve Hızlandırıcı Program

Finale Kalan Girişimciler

- ✓ Bir yıl süresince profesyonel mentorluk desteği

Ufuk Batum
Ventures & Mentors League, CEO

Destek Almaya Hak Kazanan Girişimciler

- ✓ Bursa Teknik Üniversitesi Kuluçka Merkezi imkanlarından faydalanma hakkı
- ✓ Patent başvuru ve %100 firma kuruluş desteği
- ✓ ULUKOZA programı ile 200.000 TL TÜBİTAK hibesine hak kazanma fırsatı

SON BAŞVURU TARİHİ

11 Eylül 2019



Denizli İhracatçılar Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

HÜSEYİN MEMİŞOĞLU

YENİ PROJELERLE İHRACATI ARTIRMAYA ODAKLANDIK

2019 yılı Temmuz ayında ülkemiz ihracatı Genel Ticaret Sistemi'ne göre yüzde 8,3 artışla 15 milyar 958 milyon dolar oldu.

Birliğimiz üyelerince yapılan ihracat da, Temmuz ayında yüzde 3 oranında artarak 207,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisimizin açıkladığı rakamlara göre Denizli ilimizin ihracatı da Temmuz ayında yüzde 1 artışla 280 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Küresel mal ticareti, geçen yıl yüzde 10 ile çift haneli bir büyüme yakalamış olmasına rağmen yılın ikinci yarısından itibaren ortaya çıkan "korumacılık" eğilimlerinin etkisi bu yıl daha çok hissedilmeye başlandı. Bunun sonucunda Dünya mal ticaretinin yılın ilk çeyreğinde yüzde 2,2 daraldığı belirlendi.

ABD ile Çin arasındaki uzlaşmanın sağlanamaması, Brexit sürecinde yaşanan belirsizlikler, ABD'nin başta İran olmak üzere çeşitli ülkelere uyguladığı yaptırımlar gibi gelişmelerin dünya ticaretindeki bu gerilemede büyük paya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Bu durum elbette önemli ihracat pazarlarımızın ekonomisini de yakından ilgilendiriyor ve söz konusu pazarlarımızın ithalatlarının gerilemesine yol açıyor.

Böylesine bir konjonktürde, ihracatı artırmamızın yolunun yeni ihracatçılar kazanmaktan ve alternatif pazarlara yönelmekten geçtiğini düşünüyoruz. Tam da bu noktada, Denizli İhracatçılar Birliği olarak; ilimiz ihracatının sürdürülebilir gelişimini temel hedef olarak yeni projelere başlıyoruz. Bu projelerin ilimiz ihracatına önemli katkılar sunacağına inanıyoruz.

Dış ticaret danışmanınız size bir telefon kadar yakın

Dış ticaret operasyonlarınızda bir bilene danışmak istediğiniz tüm sorularınız için artık Alternatif Bank Dış Ticaret Danışman Hattı var. Müşterimiz olun ya da olmayın, dış ticaretle ilgili sorularınız için uzmanlarımız size yardımcı olmaya hazır.

Alternatif Bank Dış Ticaret Danışman Hattı'na ulaşmak için 444 00 55'i arayın ve 7'yi tuşlayın.

Birlikte Hep İleri





10

TİCARET DİPLOMASİSİNİN AMİRAL GEMİSİ TİM

Kendine bağlı 61 İhracatçı Birliği ve bunlara kayıtlı ülke genelinde 83 bini aşkın ihracatçı firmanın tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi, kuruluşunun 26'ncı yılında Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel Kurul'a Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleşti.

14

İHRACATIN İLK BİNİ BELLİ OLDU

TİM 1000 listesinde yer alan denizli firmaları, 2,1 milyar dolarlık ihracata imza attı. Listedeki şirketler böylece ilimizin toplam ihracatının da yaklaşık üçte 2'sini gerçekleştirmiş oldu.

18

İHRACATÇININ İŞİ DESTEKLERLE KOLAYLAŞIYOR

24

İHRACATTA REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ "RICARDO" MODELİYLE GELECEK

26

TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİNİ SEÇENE "ASGARI ÜCRET" KADAR BURS



SAHİBİ
Denizli İhracatçılar Birliği adına
Uğur Dayıoğlu

YAYIN KURULU
Hüseyin Memişoğlu
İbrahim Uzunoglu
Mukaddes Başkaya
Osman Uğurlu
Pelin Şensöz
Bekir Serdar Mutlubaş
Uğur Dayıoğlu
Şadiye Baykent

YÖNETİM YERİ
Akhan Mahallesi 246 Sokak
No: 8 Posta Kodu 402 20140 Pamukkale - Denizli
T.: 0 258 274 66 88
F.: 0 258 274 72 22-62
denib@denib.gov.tr
www.denib.gov.tr

YAPIM


küçük mucizeler
yayıncılık ve iletişim

YAYIN DİREKTÖRÜ
Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖR
Cenk Sarıoğlu
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM
Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

REKLAM PLANLAMA KOORDİNATÖRÜ
Sinan Kayrancı
sinankayranci@kucukmucizeler.com

İLETİŞİM
Kaptanpaşa Mah. Darülaceze Cad.
Bilaş İş Merkezi A Blok No: 31 K: 6
D: 63 Şişli/İstanbul
(0212) 211 68 53 - 73

KATKIDA BULUNANLAR
Denizli İhracatçılar Birliği
ARGE, Eğitim ve Organizasyon Şubesi

BASKI
Pelikan Basım
Maltepe Mahallesi Gümüşsuyu Cad.
Odin Topkapı Center İş Merkezi No: 28/1
Zeytinburnu - İSTANBUL
Tel.: 0212 613 79 55
Web: www.pelikanbasim.com

Üç ayda bir yayımlanır.

DENİB AKTÜEL Dergisi DENİB adına Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti. tarafından yayına hazırlanmaktadır.

DENİB AKTÜEL Dergisi DENİB üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır. DENİB AKTÜEL Dergisi adı kullanılarak alıntı yapılması yazılı izne tabidir. Gönderilen yazı ve fotoğraflar iade edilmez. Yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarına aittir.



28

**7. EV VE PLAJ GİYİMİ
TASARIM YARIŞMASI
FİNALİSTLERİ BELİRLENDİ**

46

**DENİZLİ YAYLA
TURİZMİNİN BAŞKENTİ
OLACAK**



32

**DENİB RUSYA'DA
MAKİNE SEKTÖRÜNÜ
TANITTI**



52

**9 YILLIK HASRET BİTTİ:
DENİZLİSPOR YENİDEN
SÜPER LİG'DE**

Denizli'nin gururu Denizlispor, Spor Toto 1. Lig'i lider tamamlayarak Türkiye futbolunun en üst seviyesi Süper Lig'e yükseldi.



ECB'NİN BAŞKANI IMF'DEN TRANSFER



Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerin liderleri, Avrupa Merkez Bankası (ECB) Başkanlığına Christine Lagarde'ın atanması konusunda mutabık kaldı. Liderler, ECB Başkanlığı için mevcut Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Lagarde'ı aday gösterdi. Tüzel kişiliğe sahip bağımsız bir AB organı olan ECB'nin görevi, para birimi olarak Euro'yu kullanan AB üyesi ülkelerden oluşan Euro Bölgesi'nde fiyat istikrarını sağlamak olarak tanımlanıyor. Frankfurt merkezli kurumun başkanının görev süresi 8 yıl olacak. ECB başkanının

belirlenmesinde nitelikli çoğunluk gerekiyor. Mevcut ECB başkanlık görevini İtalyan Mario Draghi yürütüyor. IMF Başkanı Christine Lagarde, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin liderleri tarafından ECB Başkanlığına aday gösterilmesine ilişkin yazılı açıklama yaptı. ECB Başkanlığına aday gösterilmekten onur duyduğunu belirten Lagarde, "Bunun ışığında, IMF Yönetim Kurulu'nun Etik Komitesi ile görüşerek, adaylığım süresince geçici olarak IMF'deki görevlerimden feragat ediyorum." ifadesini kullandı.

MERCOSUR ŞİMDİ DE ABD İLE STA HEDEFİNDE

Arjantin Devlet Başkanı Mauricio Macri, Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR) ile ABD arasında serbest ticaret anlaşmasında uzlaşmak için Brezilya ile görüşmelerini belirtti. Macri, Avrupa Birliği (AB) ile uzlaşılacak serbest ticaret anlaşmasının tarihi fırsatlar sunduğuna dikkati çekerek, "Ürünlerimize olan talep artacak. Bu yıl Kanada ile görüşeceğiz, gelecek yıl için de Güney Kore gündemimizde olacak" dedi. AB ile uzlaşmaya varılan anlaşmanın Arjantin piyasasına zarar vermeyeceğini vurgulayan Macri, anlaşmanın daha fazla iş istihdamı sağlayacağını belirtti. Arjantin, Brezilya, Paraguay ve Uruguay'ın üyesi olduğu MERCOSUR ile AB arasında uzlaşılacak serbest ticaret anlaşması için müzakereler 20 yıl önce başlamıştı. Söz konusu anlaşma, taraflar arasındaki mal ve ürün ticaretinde uygulanan gümrük vergilerinin büyük kısmının kaldırılmasını, AB ülkelerinin otomotiv, makine, kimya ve tıp ürünlerine MERCOSUR tarafından uygulanan gümrük vergi oranlarının düşürülmesini içeriyor. Anlaşma kapsamında AB ve MERCOSUR çeşitli tarım ürünlerinde yüksek gümrük vergi oranlarını azaltacak ve MERCOSUR ülkeleri, AB'ye et, tavuk ile şeker gibi ürünleri de daha kolay satabilecek.

TİCARET SAVAŞINDA YENİ PERDE



ABD ve Çin, iki ay aradan sonra ticaret müzakerelerine yeniden başlayacaklar, ancak ticaret savaşlarının başlamasından bir yıl sonra anlaşmazlıklarının azaldığına dair yeterince işaret bulunmuyor. ABD Başkanı Donald Trump, Japonya'daki G20 zirvesi kapsamında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping ile bir araya gelmesinin ardından iki taraf müzakerelere yeniden başlarken, Çin'den ithal 300 milyar dolar değerinde ürüne yönelik yeni gümrük vergilerini askıya almayı kabul

etmişti. Trump, daha sonra Çin'in ABD tarım ürününü alımlarını yeniden başlatacağını ve ABD'nin Çinli telekom ekipmanı üreticisi Huawei Technologies'e yönelik bazı ihracat kısıtlamalarını gevşeteceğini söylemişti. Ancak görüşmelere yakın kaynaklar ve Çin ticaret gözlemcileri, Trump-Xi zirvesinin üst düzey müzakerelerin ticaret anlaşması müzakerelerinin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olan çıkmazı aşmasına zemin hazırlamadığını ifade ettiler.

YUNANİSTAN'DA ÇİPRAS DÖNEMİ RESMEN BİTTİ



Yunanistan'da erken genel seçim sonucunda tek başına iktidara gelen Yeni Demokrasi (ND) hükümetinin Bakanlar Kurulu belirlendi. Görevi Aleksis Çipras'tan devralan yeni Başbakan Kiriakos Miçotakis liderliğindeki kabineyi, hükümet sözcüsü Stelios Petsas duyurdu. Yeni kabine, Başbakan yardımcısı, hükümet sözcüsü ve 17 bakanın yanı sıra 29 başkan vekilinden oluşuyor. Yunanistan'da 7 Temmuz'da

düzenlenen erken genel seçimlerde oyların yüzde 39,8'ini alan yeni Demokrasi Partisi, 300 sandalyeli parlamentoda 158 milletvekili çıkararak tek başına iktidara gelmişti. Seçime iktidarda giren Aleksis Çipras liderliğindeki Radikal Sol İttifak (SYRIZA) ise oyların yüzde 31,5'ini aldı. Bir önceki seçime göre 4 puanlık bir düşüş yaşasa da ana muhalefete düşen SYRIZA'nın milletvekili sayısı 86 oldu.

KAHVECİLERİN OPEC'İ GELİYOR

Kahve fiyatlarının Mayıs ayında son 15 yılın en düşük seviyesine gerilemesi üzerine kahve ihracatçısı ülkeler bir araya gelerek birlik oluşturma kararı aldı. Küresel kahve arzının dörtte birini gerçekleştiren Brezilya'nın parası realin dolar karşısında zayıflaması kahve fiyatlarında sert düşüşe yol açtı. Bu da dünya genelinde 25 milyondan fazla kahve üreticisini krize sürükledi. Kahve üreticilerinin yüzde 61'i üretim maliyetinin altında satış yapıyor. Fiyatların üreticileri zarar ettirecek seviyelere inmesi, üreticileri harekete geçirdi. Brezilya'da bir araya gelen kahve üreticisi ülkeler fiyatlar üzerinde etkilerini artırmak için tıpkı petrolde OPEC'in üstlendiği rolü üstlenecek bir birlik oluşturulmasını kararlaştırdılar. Birlik fiyatları yukarı çekmek için kahve arzına sınırlama getirebilecek, ayrıca kahve üreticilerini finanse edecek bir fon oluşturulacak.

ANLAŞMASIZ BREXIT'İN MALİYETİ 90 MİLYAR STERLİN

İngiltere Maliye Bakanı Philip Hammond, ülkesinin herhangi bir anlaşma olmadan AB'den ayrılmasının yanlış olduğunu, bunun ülke ekonomisine maliyetinin yaklaşık 90 milyar sterlin olabileceğini belirterek, "İngiliz hükümetinin anlaşmasız ayrılık politikası uygulaması yanlış olacaktır. İnanıyorum ki, büyük bir gururla bir vekili olmaya devam edeceğim bu parlamento, bununla ilgilenecektir" dedi. İngiltere'nin AB'den anlaşmasız ayrılmasının ticari ilişkiler dikkate alındığında yüksek maliyetleri beraberinde getireceğini savunan Hammond, şunları kaydetti: "Hiç şüphem yok ki anlaşmasız ayrılık, duraklamanın ani etkilerine cevap verilebilmesi için çok miktarda para gerektirecek. Bu da vergilerin azaltılması ya da harcamaların artırılması için yeterli paranın olmaması demek. Hükümetin analizleri, anlaşmasız ayrılığın, hazineye 90 milyar sterlinlik etki edeceğini gösteriyor" dedi.



“TORBA TEKLİF” TBMM’DE KABUL EDİLDİ

Ekonomi alanında düzenlemeler içeren Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulunda kabul edilerek yasalastı. Kanunla şirketlere “İstanbul Yaklaşımı” benzeri borçlarını yeniden yapılandırma imkanı getiriliyor. Buna göre, finansal güçlük içinde bulunan firmalara geri ödeme yükümlülüklerini yerine getirebilmelerine ve istihdama katkıda bulunmaya devam etmelerine imkan verilme-

sini sağlamak amacıyla yapılacak Çerçeve Anlaşma kapsamında bazı teşvikler verilecek ve borçlarının yeniden yapılandırılmasına olanak sağlanacak. Kanun, Varlık Barışı süresini de yıl sonuna kadar uzatıyor. Yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını 31 Aralık 2019’a kadar Türkiye’deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler, bunları serbestçe tasarruf edebilecek.



NET UYP AÇIĞI 323,1 MİLYAR DOLAR

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Mayıs 2019 dönemine ilişkin Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) verileri açıklandı. Buna göre, Mayıs sonu itibarıyla Türkiye’nin yurt dışı varlıkları, 2018 yıl sonuna kıyasla yüzde 4,4 artışla 239,1 milyar dolar, yükümlülükleri ise yüzde 5,8 azalışla 562,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylece 2018 yıl sonunda 367,9 milyar dolar olan net UYP açığı, Mayıs sonunda eksi 323,1 milyar dolara geriledi. Varlıklar alt kalemleri incelendiğinde, rezerv varlıklar kalemi 2018 yıl sonuna göre yüzde 2,8 artışla 95,6 milyar dolara, diğer yatırımlar kalemi yüzde 6,7 artışla 94,7 milyar dolara yükseldi. Diğer yatırımlar alt kalemlerinden bankaların Yabancı Para (YP) ve Türk lirası cinsinden efektif ve mevduatları yüzde 10,6 artışla 49,4 milyar dolara çıktı. Yükümlülükler alt kalemleri incelendiğinde, doğrudan yatırımlar piyasa değeri ile döviz kurlarındaki değişimlerin de etkisiyle 2018 yıl sonuna göre yüzde 17,8 azalışla 117,9 milyar dolara indi. Portföy yatırımları yüzde 4,1 azalışla 134,6 milyar dolara, yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi stoku yüzde 11,2 azalışla 26,4 milyar dolara geriledi. Yurt dışı yerleşiklerin mülkiyetindeki DİBS stoku yüzde 30,7 azalışla 12,8 milyar dolar, Hazine’nin tahvil stoku ise yüzde 5,3 artışla 50,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

TÜRK EXİMBANK, AOFİ İLE ANLAŞMA İMZALADI



Türk Eximbank Genel Müdür Vekili Enis Gültekin başkanlığındaki Türk Eximbank heyeti, Sırbistan’a gerçekleştirdikleri seyahat kapsamında Sırbistan Maliye Bakanlığı ve diğer icracı bakanlıklar ile gündemdeki projelere yönelik ikili temaslarda bulundu. Bankanın programları hakkında ilgili mercilere sunum yapan Gültekin, bunun yanı sıra Sırbistan’ın resmi ihracat destek kuruluşu AOFİ ile bir iş birliği anlaşması imzaladı. Söz konusu anlaşma, ortak sigorta, rea-

sürans, tazminat alanında iş birliği ve bilgi paylaşımı vasıtasıyla her iki ülke mal ve hizmet ihracatını içeren projelere Türk Eximbank ve AOFİ’nin ortak finansman sağlamasını hedefliyor. Gültekin, anlaşmaya ilişkin, “Türk Eximbank’ın ihracatçılarımıza sağladığı hizmetleri artırma hedefiyle son dönemde birçok yabancı ihracat destek kuruluşu ile çeşitli muhteviyatta iş birliği anlaşması imzaladık. AOFİ ile imzalanan anlaşmanın Türkiye ile Sırbistan arasındaki mevcut ekonomik ilişkileri daha da ileriye taşıyacağına inanıyorum.” değerlendirmesinde bulundu.

MEGA PROJELERDE YERLİ ÇELİK HEDEFİ



Savunma sanayii, demir yolları, mega projeler ve nükleer santraller gibi stratejik alanlarda kullanılan çelik türlerinde yurt içi tedarik zincirinin geliştirilmesi hedefleniyor. 11. Kalkınma Planı'nda yer alan bilgilere göre, tekstil-giyim-deri, metalik olmayan mineral ürünler, ana metal, gemi inşa ve mobilya sanayi öncelikli imalat sanayi sektörleri arasında gösterildi. Plana göre, demir çelik sektöründe ihracatın ve ihrac pazarlarının genişletilmesi, standart dışı kalitesiz ürün ithalatının engellenmesi, savunma sanayi, demir yolları, mega projeler ve nükleer santraller gibi stratejik alanlarda kullanılan çelik türlerinin kalite

ve ebat bazında yurt içi tedarik zincirinin geliştirilmesine ve girdi tedarikinin güvence altına alınmasına önem verilecek. Özellikle alüminyum sektöründe havacılık, savunma ve otomotiv sanayi için gerekli olan yüksek alaşımlı, ısıl işleme mukavemeti artırılmış, katma değeri yüksek ürünlerin yerli üretilmesine yönelik Ar-Ge ve yatırım faaliyetleri özendirilecek. Mobilya sanayisinde ise tasarım ve markalaşma kapasitesinin geliştirilmesi ve kayıt dışılığın azaltılması için çalışma yapılacaktır. İthalatla karşılanan refrakter malzeme ve ileri seramik ürünlerine yönelik Ar-Ge ve yatırımlar desteklenecek.

YURT DIŞI ÜRETİCİ FİYATLARI YÜZDE 3,24 DÜŞTÜ

Türkiye İstatistik Kurumu, Haziran ayına ilişkin YD-ÜFE verilerini açıkladı. Buna göre, YD-ÜFE, Haziran'da bir önceki aya göre yüzde 3,24 gerilerken, geçen yılın aralık ayına göre yüzde 9,43, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,23 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 38,97 artış gösterdi. Sanayinin iki sektörünün bir önceki aya göre değişimlerine bakıldığında, madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe yüzde 4,08, imalat sanayi sektöründe yüzde 3,22 düşüş görüldü. Haziran'da bir önceki aya göre en fazla düşüş yüzde 12,22 ile kok ve rafine petrol ürünleri, yüzde 4,91 ile metal cevherleri, yüzde 4,52 ile kimyasallar ve kimyasal ürünler sektöründe gerçekleşti. Buna karşılık, bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler yüzde 3,26 ile geçen aya göre endeksin arttığı alt sektör oldu. Ana sanayi grupları sınıflamasına göre Haziran'da en fazla aylık düşüş yüzde 12,22 ile enerji mallarında görüldü.

İŞSİZLİK NİSAN'DA YÜZDE 13'E GERİLEDİ



Mart ayında yüzde 14,1 olan Türkiye'de işsizlik oranı, Nisan'da 1,1 puan düşüşle yüzde 13'e geriledi. Söz konusu dönemde işsiz sayısı 4 milyon 202 bin kişi olarak kaydedildi. İşsizlik oranı, geçen yılın aynı ayına göre ise 3,4 puan arttı. Tarım dışı işsizlik oranı 3,6 puanlık artışla yüzde 15 olarak tahmin edildi. Söz konusu ayda 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 6,3 puan yükselerek yüzde 23,2 oldu. İşsizlik oranı, 15-64 yaş grubunda ise 3,5 puan artışla yüzde

13,3 olarak gerçekleşti. İstihdam edilenlerin sayısı, Nisan'da geçen yılın aynı dönemine göre 810 bin kişi azalarak 28 milyon 199 bin kişi olurken, istihdam oranı 1,9 puanlık azalışla yüzde 46 olarak belirlendi. Söz konusu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 329 bin, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 481 bin kişi azaldı. İstihdam edilenlerin yüzde 17,6'sı tarım, yüzde 19,7'si sanayi, yüzde 5,7'si inşaat, yüzde 56,9'u hizmet sektöründe yer aldı.





TİCARET DİPLOMASİSİNİN AMİRAL GEMİSİ TİM

Kendine bağlı 61 İhracatçı Birliği ve bunlara kayıtlı ülke genelinde 83 bini aşkın ihracatçı firmanın tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi, kuruluşunun 26'ncı yılında Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel Kurul'a Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirdi.



1 6 Haziran 2019'da gerçekleşen TİM Olağan Genel Kurulu'na Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ihracatçılara verdiği binde 1 oranındaki kambiyo vergisinin kaldırılacağı

müjdesi damga vurdu. Geçen yıl ihracata 2 milyar lira destek verdiklerini ve bu yıl 3,1 milyar lira kaynak ayırdıklarını belirten Erdoğan şöyle konuştu: "Türk Eximbank'ın sermayesini 3 milyardan 10 milyar liraya

çıkardık. Sektöre kredi ve sigorta destekleriyle 44,2 milyar dolar tutarında finansman desteği sağladık. Toplam ihracatımızın yüzde 26'sını finanse ettik."

17 Haziran tarihinde Resmi Gazete'de



yayımlanan Cumhurbaşkanlığı kararıyla sanayi sicil belgesi sahipleri ve ihracatçı birlikleri üyelerine yapılan döviz satımlarına muafiyet getirdiklerini söyleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Artık ihracatçılarımız döviz alırken binde 1 kambiyo vergisi ödemeyecekler. Döviz spekülasyonlarını önlemek için aldığımız tedbirin ihracatçıları etkilemesinin önüne geçiyoruz" diye konuştu.

Geleceğinize güvenin

Erdoğan, iş insanları, sanayiciler, tüccarlar ve üreticilere seslenerek, "Ülkenize güvenin, devletinize güvenin, geleceğinize güvenin, elinizdeki tüm imkânları yatırıma, üretime, istihdama, ihracata yöneltin. Türkiye'yi cari fazla veren ülke noktasına taşımaya çok yaklaştık. Biz sizlere güveniyoruz, sizlerin de bize güvenmesini istiyoruz" dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, dışarıda ve içeride, kimi kesimlerin milletin ve iş dünyasının moralini bozmak

için elinden geleni yaptığını dile getirerek, "İş dünyası yalan, çarpıtma, art niyet taşıyan bu haberlere itibar ederek ne yatırımını ertelesin, ne de ticaretini durdursun. Hem kendiniz kazanın, hem evlatlarınızın hayallerine katkıda bulunun. Türkiye'yi cari fazla veren ülke noktasına taşımaya çok yaklaştık. Biz sizlere güveniyoruz sizlerin de bize güvenmesini istiyoruz" şeklinde devam etti.

200 milyar doları bir an önce geçmeliyiz

Erdoğan, 83 bin ihracatçıyı aynı çatı altında toplayan TİM'i, ticaret diplomasinin amiral gemisi olarak gördüğünü belirterek, şunları söyledi: "2018'de 1 milyar dolar ve üzerinde ihracat yapan şirket sayısı 10'dan 13'e çıktı. 100 milyon dolar ve üzeri ihracat yapan firma sayısı da 145'ten 171'e yükseldi. İlk bin firmanın çalışan sayısı 704 iken 781'e ulaştı. İhracatta ileriye doğru atılan her adımın on binlerce, yüz binlerce istihdam olarak ülkemize katkısı sürüyor. 2018 ihracatını 168 milyar dolar olarak kapatmıştık; şimdi hedef büyüttük. Mayıs itibarıyla ihracatımız 171,4 milyar dolara çıktı. İhracattaki yükseliş olumlu, ancak yetersiz. Bir an önce 200 milyar dolar sınırını geçmemiz gerekiyor."

Tüm imkanlar yatırıma

Döviz kurundaki yükselişin finans sektörü gibi kimi alanlarda sıkıntıya yol açarken ihracatçı için büyük imkanları beraberinde getirdiğini kaydeden Erdoğan, ithalata dayalı bir ihracatın bugüne kadar bir prensip olarak kabul edildiğinin altını çizdi. Erdoğan şöyle sürdürdü: "İthalatın pahalı hale gelmesi pek çok ürünün içeride üretilmesinin ve ihracat yolunun zorlanmasının önünü açtı. Cari açık yıllık 8.6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Altın hariç baktığımızda bu rakam 2,6 milyar dolara kadar iniyor. Bu hesaptan altının yanında enerjiyi de çıkarınca 36 milyar dolar, son 12 ayda cari fazla ortaya çıktı-



RECEP TAYYİP ERDOĞAN

Cumhurbaşkanı

"Türk Eximbank'ın sermayesini 3 milyardan 10 milyar liraya çıkardık. Geçtiğimiz yıl ihracat için sektörlere 44,2 milyar dolar tutarında finansman desteği sağladık. Toplam ihracatımızın yüzde 26'sını finanse ettik."

yor. Doğrudan yatırımlar tüm kampanyalara ve olumsuzluklara rağmen son 12 ayda 13 milyar doları buldu. Turizmde bereketli bir sezonu geride bıraktık. Bu yıl 50 milyon turist hedefini yakalayacağız. 2023 hedefimiz 70 milyon turist ve 70 milyar dolar turizm geliri, artık hayal olmaktan çıktı ve yaklaştığımız bir gerçeğe dönüştü. Dış finansman ihtiyacını azaltan gelişmeler ihracatçıları için avantaj bu imkanları en iyi şekilde değerlendirin."

Ticaret Bakanlığı'ndan yenilikçi stratejiler

TİM Olağan Genel Kurulu'na katılan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, kürsüden ihracatçılara seslendi. Bakan Pekcan yaptığı konuşmada, Türkiye'nin küresel ekonomideki bütün olumsuzluklara rağmen 2019'da ihracatını her ay artırmayı sürdür-





RUHSAR PEKCAN
Ticaret Bakanı

düğünü kaydetti. İhracatçılara, ülke ekonomisine verdikleri destekten dolayı teşekkür eden Pekcan, bakanlık olarak ihracatçının her zaman yanında olacaklarını söyledi.

Ticaret Bakanlığı'nın dünya ekonomilerindeki değişimleri göze alarak yenilikçi stratejiler geliştirdiğini anlatan Pekcan, ihracatçıların karşılaştıkları sorunları bertaraf etmek için, başta TİM olmak üzere tüm sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği halinde çalıştıklarını kaydetti. İhracatın

Mayıs ayında yüzde 11,5 artış ile 16,8 milyar dolara ulaştığını, bunun da yeni bir Cumhuriyet tarihi rekoru olduğunu ifade etti.

KOBİ'ler Eximbank'tan daha çok yararlanacak

Pekcan, ihracatın yılın ilk beş ayında yüzde 5,4 artışla 76,6 milyar dolara ulaştığını belirterek, ihracat ailesinin dış ticaret açığımızın ilk beş ayda 25,5 milyar dolar azalmasına hizmet ettiğini vurguladı. Pekcan, net ihracatın Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkısının 2018'in son çeyreğinde yüzde 9,7 arttığını ifade ederek, bu katkının 2019'un ilk çeyreğinde ise yüzde 12,2 puan arttığını söyledi.

Net ihracatın Türkiye ekonomisinin büyümesinde lokomotif haline geldiğini anlatan Pekcan, "Başta TİM ailesi olmak üzere, bundan böyle Türkiye ekonomisinin büyümesine net ihracata pozitif katkısının artarak devam etmesini bekliyoruz. Tüm ihracat ailemizle ve iş dünyamızla omuz omuza çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

İhracatçı firmaların küresel marka olmaları için Ticaret Bakanlığı tarafından desteklendiğini anımsatan



İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

Pekcan, şunları söyledi: "İhracatçılarımıza bu sene 3,1 milyar lira destek sağladık. Ayrıca Eximbank imkanlarını da artırıyoruz. Geçen sene Eximbank 11 bin firmaya ulaştı. Bu sene inşallah 12 bin 500 firmaya ulaşacak ve hedefimiz Eximbank'ta ihracat finansmanından yararlanan KOBİ'lerin oranını yüzde 75'e çıkarmak. Bunun dışında ihracatçılarımızın karşılaştıkları bürokratik engelleri aşmalarına ve işlemlerin en hızlı ve en kolay şekilde yapılabilmesi



için Dahilde İşleme Rejimi'ni; vergi-resim harç istisnasını otomasyonla yapmayı ve bundan böyle bütün ihracat desteklerimizi de otomasyonla online olarak yapmak üzere çalışmalarımızı hızlandırmış bulunuyoruz. Tahminen Ekim ayı itibarıyla bu çalışmalar tamamlanmış olacak."

Gülle: "Cumhurbaşkanımızın müjdesi bizi çok mutlu etti"

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Cumhurbaşkanımızın, bugün 85 bin ihracatçımızın bir aydır beklediği bankaların döviz satımlarında binde 1'lik kambiyo vergisinden muafiyet talebimizi tensip buyurarak verdikleri müjde, tüm ihracatçı ailesini, bizleri çok mutlu etmiştir. Cumhurbaşkanımız her zaman olduğu gibi, bugün de ihracatçının yanında olduğunu ve her daim önümüzü açtığını bir kez daha hissettik. Kendisine şükranlarımızı arz ederiz" diyerek görüşlerini dile getirdi.

İhracatta yeni vizyon: Bilgi Rekabetinde Türkiye

İhracatın milli motivasyon ve küresel başarılarına imza atmak anlamına geldiğini vurgulayan Gülle, şöyle devam etti: "Türkiye'nin ticaret diplo-



TİM Genel Kurulu'na, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan; Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak; Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank; Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turanlı; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk; Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ve İstanbul Valisi Ali Yerlikaya da katıldı.

masisinin saha neferleri ihracatçılar olarak, mevcut küresel gelişmelerin ışığında şunu söyleyebiliriz: 'Kaliteli ama ucuz' ürüne dayalı bir ihracat anlayışından, vizyon ve misyonumuzu yeniden yazarak, bilgi rekabetine dayalı yeni bir süreç geçiyoruz. Bundan sonra vizyonumuz 'Bilgi Rekabetinde Türkiye'dir. Bilgi Rekabeti demek, üretmekten vazgeçmek değil, aksine daha yüksek katma değerli üretimi sağlamak için yeniden yapılanmaktır. Ve bilgi Rekabeti, nihayetinde 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' demektir. Saygıdeğer Cumhurbaşkanım; Size söz verdik: 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' dedik. Bunun için de yüksek katma değer, marka, tasarım, Ar-Ge, inovasyon ve muhasır medeniyetin emrettiği ne varsa, topyekûn uygulamak için var gücümüzle çalışıyoruz." Dijital dönüşümü öncelik gördüklerini belirten İsmail Gülle, yenilenmiş bir üretim ekosistemine odaklandıklarını söyledi. TİM Başkanı, "Dijital ve teknolojik dönüşümün de yeni nesil devlet desteklerine ihtiyacı olduğu gün gibi aşikardır. Elbette bu dilek ve önerileri devletimize sunarken, bizler de bu destekleri yüksek katma değerli ihracata dönüştürmemiz gerektiğinin farkındayız" diye konuştu.

Türkiye, Avrupa ile bütünleşik ve serbest piyasaya inanıyor

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin, Çin ve Rusya'nın yaptığı gibi örtülü devalüasyonla parasının değerini aşağıda tutma şansı olmadığını kaydederek, "Türkiye, dünya ekonomisiyle özellikle Avrupa ile bütünleşmiş ülkedir. Adımlarımızı serbest piyasa ekonomisi kurallarında yürütmemiz gerekiyor. Uluslararası yatırımların, ihracatın yarısını yaptığımız AB ile siyasi ilişkilerimiz ne kadar dalgalı olursa olsun, ekonomi boyutunu sağlam tutmak zorundayız. Avrupa ülkemize yönelik spekülasyon kur ataklarına sessiz kalmış olsa da, biz dik duruşumuzu bozmayacağız. Avrupa ve gelişmiş ülkelerle ticaretin kurallarına uyacak, hem de yeni pazarlar arayarak ihracatı artıracacağız. Rızkın onda dokuzu ticaret, ticarete başarının onda dokuzu cesarettir" dedi.





İHRACATIN İLK BİNİ BELLİ OLDU

Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2018 araştırması açıklandı. İlk 1000 şirket önceki yıla göre 10,5 milyar artışla toplam 102,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İlk 1000 firma ülke ihracatının yüzde 61'ini karşıladı. 155 firma listeye ilk kez girdi.



TİM Olağan Genel Kurulu'nda 2018 yılını rekorlara tamamlayan ihracatta şampiyonlar ligi sıralaması açıklandı. TİM tarafından bu yıl 17'ncisi açıklanan "Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı

2018" araştırmasına göre ilk 1000 şirket önceki yıla göre 10,5 milyar artışla toplam 102,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu şirketlerin 50 ilde faaliyet gösteriyor olmaları da ihracatın Türkiye geneline yayıl-

dığının en büyük göstergesi oldu. 61 ihracatçı birliği, 13 genel sekreterlik ile 85 bine yakın ihracatçının tek çatı kuruluşu olan TİM'in her yıl dikkatle takip edilen araştırmanın sonuçlarına göre, İlk 1000'de yer



alan şirketlerin toplam ihracattan aldıkları pay yüzde 61,2'ye yükseldi. İlk 500 şirketin ihracattaki payı yüzde 52,6 oldu.

Araştırma sonuçlarına göre sektörel değerlendirmede ilk sırada 154 şirketle hazır giyim sektörü, ikinci sırada 106 şirketle kimyevi maddeler ve mamulleri, üçüncü sırada ise 102 şirketle otomotiv sektörü yer aldı. İlk 1000'de yer alan ihracatçı şirketlerin İstanbul'dan Şırnak'a, Samsun'dan Osmaniye'ye 50 farklı ilde faaliyet gösteriyor olmaları da ihracatın Türkiye sathına yayıldığını kanıtladı. Şirketlerin 440'ı İstanbul merkezli iken, onu 76 şirketle İzmir ve 67 şirketle Kocaeli izledi. Denizli'den ise 28 şirket listede yer aldı. Bölgesel dağılımda ise Marmara Bölgesi'nden 600, Ege Bölgesi'nden 146 ve İç Anadolu Bölgesi'nden 83 şirket listeye girmeyi başarırken, 7 coğrafi bölgemizde de İlk 1000 listesine girmeye hak kazanan firmaların olması dikkat çekti.

1 milyar doları geçen 13 şirket

İlk 1000 İhracatçı araştırmasında 1 milyar dolar ve üzeri ihracat yapan şirket sayısı bir önceki yıla kıyasla 10'dan 13'e yükseldi. 100 milyon dolar ve üzeri ihracat yapan şirket sayısı ise 145'ten 171'e çıktı. 2018 yılında listenin en son sırasında yer alarak Türkiye'nin en çok ihracat yapan bininci firması olan firma 21,6 milyon dolar ihracata imza attı. Bu rakam 2017'de 19,5 milyon dolar, 2016'da ise 18,2 milyon dolardı. İlk 1000 şirketin yüzde 66,3'ü yani üçte ikisinden fazlası üretici ihracatçı şirketlerden oluştu.

İlk 1000 firmanın ortalama çalışan sayısı 2018'de 781 oldu, bu da sadece bu firmaların 800 bine yakın istihdam sağladığına işaret ediyor. Aynı sayı 2016'da ise 704 idi, yani en başarılı ihracatçılar istihdamı da sırladı. Sadece iki yılda 100 bine yakın çalışan daha fazla istihdam edildi.

Yine, ilk 1000 firma ihracat birim fiyatında ülkemizi ileri taşıdı. İhracatımızın kg fiyatı 2018'de 1,33 dolar iken, ilk 1000 firmamızda bu sayı 1,37 dolar; ilk 500'de 1,40 ve nihayet ilk 10 firmamızda ise 2,76 dolar olarak gerçekleşti.

İLK ÜÇ, YERİNİ KORUDU

Otomotiv sektörü zirveyi bırakmadı. Türkiye'nin ihracat lideri Ford Otomotiv oldu. Onu ikinci olarak Toyota, üçüncü olarak ise Tofaş takip etti. Ford Otomotiv 5 milyar 683 milyon dolar, Toyota Türkiye 4 milyar 598 milyon dolar, Tofaş ise 2 milyar 998 milyon dolar ihracat kaydetti. Bir önceki yıl 6'ncı sırada bulunan Kibar Dış Ticaret, 2 milyar 720 milyon dolarlık ihracatla 4'üncü sıraya yükselirken, önceki yıl 12'nci sırada bulunan TGS Dış Ticaret, 7 sıra birden yükselerek 2 milyar 591 milyon dolarla 5'inci oldu. 6'ncı sırada ise Tüpraş 2 milyar 467 milyon dolarlık ihracatla yerini aldı. Vestel 2 milyar 255 milyon dolarla 7'nci, Arçelik ise 1 milyar 937 milyon dolarla 8'inci sıradaki yerini korurken, 9'uncu sırayı ise 1 milyar 784 milyon dolarla Oyak-Renault elde etti. 10'uncu sırayı ise 1 milyar 544 milyon dolarla önceki yıla göre 1 sıra yükselen Habaş Sınai ve Tıbbi Gazlar A.Ş. aldı.

EN HIZLI YÜKSELEN İLK 10

2018 Sıralaması	2018 Sıralaması	Sıralama Değişimi	Firma Unvanı
107	855	748	AHLATÇI KUYUMCULUK
140	694	554	NADİR METAL
541	999	458	ÖZERSOYLAR DIŞ TİC.
378	824	446	KRONE TRAILER INTERNATIONAL TİC. LTD
402	816	414	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.
347	756	409	ARAŞTIRMAYA KATILMIYOR
56	463	407	TOSYALI TOYO ÇELİK A.Ş.
594	997	403	MODİUM KONFEKSİYON SAN. VE TİC. A.Ş.
372	774	402	BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
132	521	389	ADININ AÇIKLANMASINI İSTEMİYOR





2018'DE İHRACATTA İLK 10 ŞİRKET

FİRMA	İHRACAT (\$)
Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	5.682.762.433
Toyota Otomotiv Türkiye A.Ş.	4.598.412.782
Tofaş Türk Otomobil A.Ş.	2.997.681.305
Kibar Dış Ticaret A.Ş.	2.719.787.015
TGS Dış Ticaret A.Ş.	2.591.293.127
Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	2.466.974.750
Vestel Ticaret A.Ş.	2.254.759.359
Arçelik A.Ş.	1.936.987.240
Oyak-Renault Otomobil A.Ş.	1.784.071.563
Habaş Sınai Gazlar A.Ş.	1.544.049.678





ÖDÜLLER CUMHURBAŞKANI VE KABİNE ÜYELERİNDEN

Genel Kurul'da İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni de yapılırken, Türkiye ihracatının en büyük ilk on firmaya ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan takdim etti. Törende ayrıca 27 farklı ihracatçı sektörden en fazla ihracat yapan firmalar da ödüle layık görüldü. Sektör liderleri ödülleri, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak; Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank; Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turanlı; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk; Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'dan aldılar.

Gülle: "Küresel ticarettten 1,5 kat fazla büyüdük"

Törende konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, "İlk 1000'e giren firmalarımızın 2018 yılında ihracat hacimlerini bir önceki yıla göre yüzde 11, yani küresel ticaretteki artışın 1,5 katının üzerinde bir sıçramayla, 102,8 milyar dolara taşıdılar. Türkiye'miz,

ülkemizin dünya arenasındaki yüz akı olan ihracatımızla büyüyor, ihracatımızla büyüyecek. Bundan sonra vizyonumuz 'Bilgi Rekabetinde Türkiye'dir' dedi. Gülle, geçen sene listede olmayan 155 firmanın, 2018 yılında sergiledikleri ihracat performansları ile ilk 1000 listesine girmeye hak kazandıklarını dile getirdi.

Gülle, 2018 yılının dördüncü çeyreğinde net ihracatın büyümeye katkısı 8,4 puan ile en yüksek rakama ulaştı. 2019'un ilk çeyreğinde ise bu rakamı 9,4 puana taşımayı başardık. Türkiye'miz, ülkemizin dünya arenasındaki yüz akı olan ihracatımızla büyüyor, ihracatımızla büyüyecek" diye konuştu.



İHRACATÇININ İŞİ DESTEKLERLE KOLAYLAŞIYOR

Ticaret Bakanlığı tarafından ihracatçı firmalar, fuar katılımlarından marka bilinirliğine, UR-GE çalışmalarından sektörel ticaret heyetlerine kadar pek çok alanda destek alabiliyor. Bakanlığın 14 farklı desteğini en yalın haliyle www.kolaydestek.gov.tr adresinden öğrenebilirsiniz.



YURT DIŞINDA MÜŞTERİ BULMAK İSTİYORUM

Fuar harcamalarına destek:

2017 yılında yapılan düzenlemeyle Bakanlığın belirlediği fuarlar için verilen destek, en kolay ve en çok kullanılanlar arasında. Her fuar için Bakanlıkça belirlenen bir metrekare ücreti üzerinden hesaplanan tutarı ihracatçılar geri alabiliyor. Bu desteğin içinde ulaşım ve nakliye ücretleri de mevcut. Fuar dönüşü üç ay içinde bağlı olunan ihracatçı birliğine başvurularak ödeme geri alınabiliyor. Firmaya milli ve bireysel olmak üzere iki türlü katılım imkanı sunuluyor. Milli katılımı, firma bir ekibin parçası olarak yerleri, stantları

ve temayı belirleyen, Bakanlıkça yetkilendirilen organizatörlerle anlaşma içinde olurken, bireysel katılımı fuarı düzenleyen ana organizatörden doğrudan stant kiralaması gerekiyor. İkisinin de farklı avantajları var. Ayrıca milli katılım fuarlarına bireysel olarak da katılmak mümkün. Desteklenen fuarları yine www.kolaydestek.gov.tr sitesinden inceleyebilirsiniz. Başvuru sırasında fuardan sorumlu ihracatçı birliğine verilmesi gereken belgeler ise şöyle: Dilekçe, taahhütname, beyanname, imza sirküleri ve kapasite raporu.



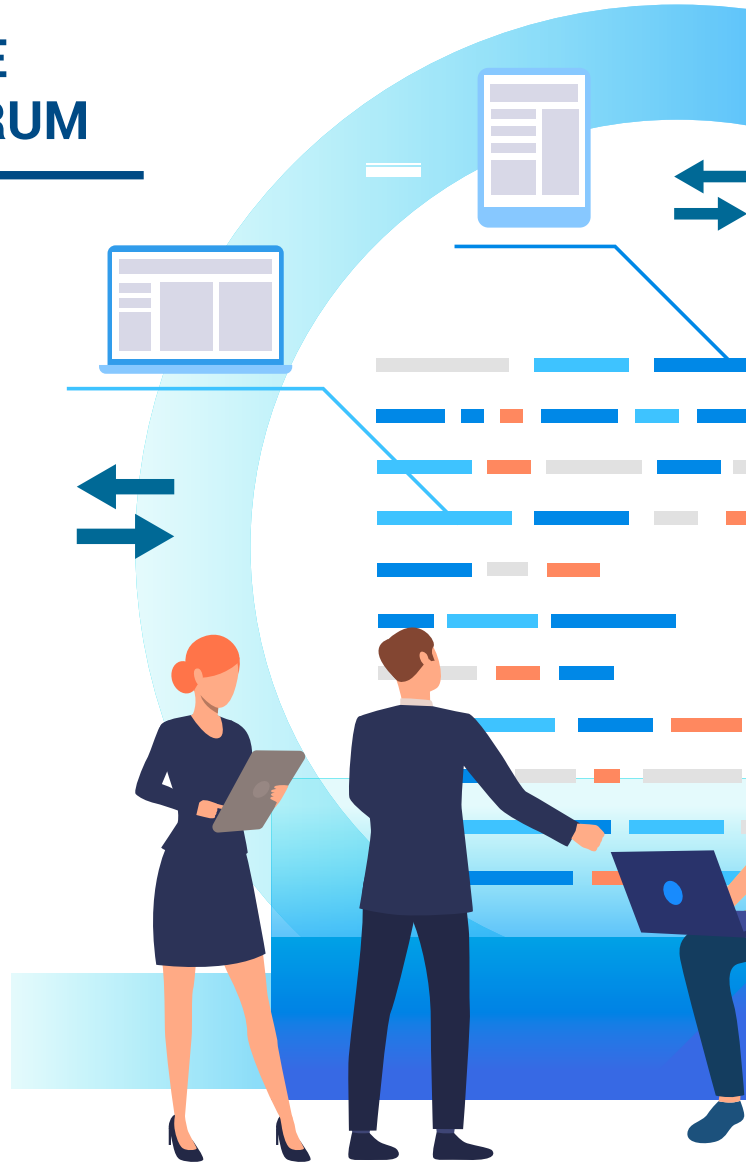


İş seyahatlerine destek:

İhracatınızı artırmak için yurt dışına iş seyahatleri yapmak istiyor fakat ulaşım, konaklama, araç kiralama masraflarını dert mi ediyorsunuz? Ticaret Bakanlığı, yurt dışı iş seyahatlerinde yaptığınız harcamaların yüzde 70'ini karşılıyor. İlk adım olarak şirketinizden seyahate katılacak kişiler belirleniyor. Seyahate gittiğiniz biniş kartınızı saklamanız gerekiyor. İsterseniz araç kiralayabilir, otelinize yerleşebilirsiniz. Bu aşamalarda faturalarınızı mutlaka saklayın. Seyahatinizin ardından üç ay içerisinde bölge müdürlüğüne başvurarak, harcamalarınızı geri alabilirsiniz.

YURT DIŞINDA REKLAM VE TANITIM YAPMAK İSTİYORUM

Günümüzde marka bilinirliğinin yolu kaliteli medya çalışmalarından geçiyor. Yurt dışında ihracat miktarı ve marka bilinirliğinizi artırmak istiyorsanız, harcamalarınız Bakanlık tarafından üstlenilerek, sunulan reklam desteği ile ürünlerinizin tanıtımını gerçekleştirebilirsiniz. Dört yıl süresince ve istenilen sayıda ülkede yapacağınız katalog bastırma, sosyal medya, dergi, gazete, televizyon reklamları ve pop-up mağazacılık harcamaları için destek alabilirsiniz. Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz yoksa tanıtım harcamalarının yüzde 60'ı yıllık 250 bin dolara kadar destekleniyor. Şayet, Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz varsa destek oranımız yine yüzde 60 oluyor. İlâveten, sadece destekten faydalanan birimin bulunduğu ülke için yıllık 150 bin dolar tanıtım desteği alabilirsiniz. Tanıtımı hedef veya öncelikli ülkelerden birinde yaptıysanız veya firmanızın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'ncı teşvik bölgesindeyse, destek oranınız yüzde 70'e çıkıyor. Hatta hem firmanın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'ncı teşvik bölgesindeyse, hem de hedef veya öncelikli ülkelerden birinde tanıtım yapıyorsanız oran yüzde 80'e yükseliyor. Tanıtım yapılacak ülkede marka tescil başvurusu ve tanıtım ödemesini yapmak, ödemediği sonra altı ay içerisinde bağlı olunan ihracat birliğine başvurup yurt dışında düzenlenen belgeleri ticaret müşavirine onaylatarak desteğe kavuşuluyor.



PAZARLAMA DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

“Satış kuralları ve uygulamalarını öğrenmek istiyorum” diyen ihracatçılar bu destek sizin için! Belirli bir pazar ya da sektör hakkında ayrıntılı bilgiye ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsanız, yetkin danışmanların hazırladığı raporlar işinize oldukça yarayacak. Bu desteğin getirisi nedir diye düşünler için şöyle özetleyebiliriz: Bir yıl içerisinde istediğiniz kadar rapor hazırlatabilir, hazır raporları satın alabilirsiniz. Kolay Destek, bu harcamalarınızın yüzde

60'ını, 200 bin dolara kadar karşılıyor. Üstelik bu 200 bin dolarlık bütçe her yıl sizin için yenileniyor. Ayrıca bu destek ihracat için faaliyet planlarınızı oluştururken, pazarları, hedef bölgeleri ve sektörleri hakkındaki en güncel ve kapsamlı bilgileri, en doğru kaynaktan alabilme imkanı sunuyor.



STANDARTLARA UYGUNLUK DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Can güvenliğine uygunluk, ihracat için zorunlu kalite ve güvenlik belgeleri, sertifikalar, tarım ürünlerinde analiz ve test raporlarında desteğe mi ihtiyacınız var? İhracatçıya zorunlu tutulan belgeler için yapılan harcamalarda Bakanlık yanınızda. Kolay Destek kapsamında standartlara, can güvenliğinize ve kalitenize ilişkin belgelerin yanı sıra tarım test ve analizleriniz için yapacağınız harcamalarda destek olunuyor. Bu kapsamda, müşterilerin talep ettiği ve satışının gerçekleştirilmesinin için zorunlu olduğu; kalite, can, mal güvenliğine ilişkin belgeleri almaya yönelik giderlerde harcamaların yüzde 50'si, yılda 250 bin dolara kadar karşılanıyor.



SEKTÖRLE BERABER HAREKET ETMEK İSTİYORUM

Ur-Ge desteği, sektörel ticaret ve alım heyeti destekleri bu kapsama giriyor. Kolay Destek sayesinde, şirketinizden heyete katılan iki kişinin masraflarının yüzde 50'sini Ticaret Bakanlığı karşılıyor. Hedef ve öncelikli ülkelere giden heyetteyseniz, bu destek yüzde 60'a çıkıyor. Adi şirket değil ve ekonomi sınıfı biletle uçmayı sorun yapmayan bir ihracatçıysanız, sadece iş birliği

kuruluşuna gereken evrakları teslim etmeniz yeterli. Sektörel ticaret heyetini iş birliği kuruluşu düzenliyor, heyetle ilgili tüm ödeme ve organizasyon işlemlerini organizatör kurum yürütüyor. Destek için izlenilen yol ise şöyle: Öncelikle sektörel ticari heyet çağrılarını takip ediniz ve işbirliği kuruluşuna başvurunuz, seyahat edip biniş kartınızı da sakladıktan sonra, paranızı kolayca geri alabilirsiniz.



KÜRESEL FİRMALARLA ÇALIŞMAK İSTİYORUM

Sadece ihracat yapmak değil, bu ihracatı en büyük aktörlere gerçekleştirerek global pazardaki görünürlüğünü sağlamlaştırmak isteyen firmalar, Kolay Destek ile hedeflerine ulaşıyor. Bakanlık, küresel firmalara mal satmak için gerekli üretim standartlarını ihracatçıların karşılaması amacıyla, 1 milyon dolarlık destek sağlıyor. Mal satmak üzere olduğunuz küresel bir firmanın sizden istediği ürün standardı, yeni makine almanızı, yeni yazılımlar kurmanızı, kalitesini gösteren belgeler almanızı gerektiriyorsa, işte bu masrafların yüzde 50'si 1 milyon dolara kadar karşılanıyor. "Müşterime uygun kredi istiyorum" diyenler için de destek var. Bakanlık ve Türk Eximbank ortaklığıyla, yatırım mali ihracatında OECD tarafından belirlenen uluslararası en düşük faiz oranıyla (referans ticari faiz oranı) uluslararası rekabette bir adım öne geçebilirsiniz. İhracatçının yurt dışındaki müşteri alım gücünü kuvvetlendirmek adına Bakanlık tarafından sunulan Kolay Destek ile firmaların yurt dışındaki müşterilerine

uygun koşullarda finansman sağlanıyor. Öncelikle yapmanız gereken, müşteri ve ihracat işleminin detaylarıyla birlikte Eximbank'a başvurarak Bakanlığın alıcı kredisi desteğinden yararlanmak istediğinizi belirtmek oluyor.



TASARIM DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Ürün tasarımcısı, mühendis ve istihdam giderleri, makine yazılım giderleri, iş seyahati giderleri ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerin desteği bu başlık altına giriyor. Ürününüzün kalitesine güveniyor, ancak farklı bir şeyler yapıp onu geliştirmek, değerini artırmak istiyorsanız, Kolay Destek sizin için devrede. Bakanlık, ürün geliştirme kapasiteni artırmak, ürünlerinizi farklılaştırmak ve tasarım değeri yüksek ürünler üretebilmek adına geliştireceğiniz projeler için 1 milyon doların üstünde destek veriyor. Moda tasarımı veya endüstriyel tasarım alanlarında proje süresince; tasarımcı, modelist ve mühendis brüt maaşlarının yüzde 50'si, 1 milyon dolara kadar veriliyor. Alet, teçhizat, malzeme ve

yazılım harcamalarının yüzde 50'si, 250 bin dolara kadar karşılanıyor. Tasarımcının proje için yurt dışına gerçekleştireceği seyahat masrafları ve web sitesi üyeliklerinin yüzde 50'si, 150 bin dolara kadar ödeniyor. Bir projenizle başvurabileceğiniz bu desteği istediğiniz kadar tasarımcı ya da mühendis için alabilirsiniz. İsterseniz bunların iki tanesi de yabancı uyruklu olabilir. Ayrıca üç yıllık projeniz boyunca da destek alabilirsiniz. Hatta bu desteğin 5 yıla çıkma imkanı da bulunuyor. Yapmanız gereken, projenizi hazırlayarak Bakanlığa başvurmanız ve inceleme sonrasında destek kapsamına alınınca harcamalarınızı yapıp belgelerinizi üyesi olduğunuz ihracatçı birliğine götürmeniz.



İHRACATTA REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ “RICARDO” MODELİYLE GELECEK

TİM, ünlü İngiliz iktisatçı David Ricardo'nun metodolojisini, Türkiye'nin ihracatına uyarlayacak. Ricardo Modeli, ülkelerin ticarete karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünlerin belirlenmesini sağlayacak.



KEREM ALKIN
TİM Genel Sekreteri

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ülkelerin ticarete karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünlerin belirlenmesine yardımcı olan ünlü İngiliz iktisatçı David Ricardo'nun metodolojisini, Türkiye'nin ihracatına ilk kez uyarlayarak, dış satım kapasitesinin artırılmasına katkı sağlayacak. Ricardo'nun teorisi, bir ülke bazı malları daha verimli ve düşük maliyetle üretiyorsa bu ürünlerde uzmanlaşması ve kaynaklarını israf etmemesini sağlıyor. Söz konusu teorinin Türkiye'nin ihracatına adapte edilmesine dair adımlar atan TİM, ülkenin küresel ticarete konu ürünlerin hangilerinde daha avantajlı konuma sahip olduğuna ilişkin çalışmalar yürütüyor.

Avantajlı ürünlerde pazar payımız yüzde 2,8

TİM Genel Sekreteri Kerem Alkin,



Ricardo'nun metodolojisinin ihracata uygulanmasına ilişkin, ihracat alanında "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (RCA)" kullanılarak pazar atışı pazar ve ürün hedeflemesi yapabildiklerini söyledi. Türkiye'nin, avantajlı olduğu ürünlerde yüksek ithalat yapan bazı ülkelerdeki payı artırması gerektiğini dile getiren Alkin, bu kapsamda yeni ihracat kanallarının açılmasının önemine işaret etti. Yaptıkları araştırmalarda, küresel ticarete konu ilk 200 ürün içerisinde Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu 47 ürünü belirlediklerini belirten Alkin, "Avantajlı olduğumuz ürünlere ağırlık vermemiz durumunda bu ürünlere yönelik 1,8 trilyon dolarlık küresel talepten daha fazla pay alabiliriz" dedi. Alkin, Türkiye'nin bu söz konusu 47 ürün grubunda 2017 yılında yapmış olduğu ihracat tutarının 66 milyar dolar olduğunu açıkladı. Türkiye'nin anılan ürünlerin dün-

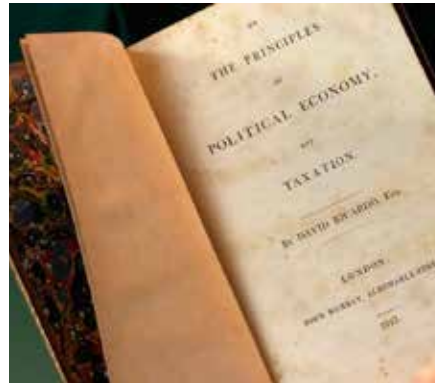


yadaki ithalatından yüzde 2,8 pay aldığını ifade eden Alkin, "Bu oran yüzde 0,87 olan toplam ticaretimizin küreselden aldığı payın 3 katını aşiyor. Sadece bu hesaplama ile bile avantajlı olduğumuz ürünlere ağırlık vermemiz durumunda ihracatımızda önemli bir yükseliş sağlayabilmemiz mümkün" diye konuştu. Aynı araştırmayı dünyada ithalata konu olan tüm ürünler için de geliştirerek ihracatçılara sunduklarını söyleyen Alkin, Türkiye'nin ithalatı yapılan ilk bin ürünün 285'inde avantajlı konumda bulunduğunu dile getirdi.

"Ürünlerimizle ilgili strateji oluşturmalyız"

Küresel bir köy haline gelen dünyada coğrafi yakınlıktan çok, arzın nerede daha iyi talep gördüğüyle ilgili bir denge kurmak gerektiğini belirten Alkin, ABD, Avustralya, Güney Kore ve Kanada gibi uzak ülkelere, yakın

olanlar kadar ağırlık verilmesi gerektiğini söyledi. Gürcistan ve Rusya gibi geleneksel pazarlarda fiyat rekabeti kavramının ötesine geçilmesi gerektiğini ifade eden Alkin, "Polonya, Meksika ve Çekya gibi gelişen pazarların taleplerinde hangi ürünlerimizin öne çıkacağını belirleyerek strateji oluşturmalyız" değerlendirmesinde bulundu.



Ricardo modeli nedir?

David Ricardo'nun ortaya attığı, 1960'larda da ABD'li akademisyen Prof. Dr. Bela Balassa tarafından geliştirilen modelin temelinde "uzmanlaşma" kavramı yer alıyor. Model, ülkeler için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları belli mal ve hizmetlere göre dış ticaret yapmalarını öneriyor. TİM'in hakkında raporlar hazırladığı model, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü tarafından halen kullanılıyor. Model, akademisyenlerce hedef pazarlar ile avantajlı ihrac ürünlerinin eşleştirilmesinde en pratik ve sonuç veren model olarak kabul ediliyor.



TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİNİ SEÇENE “ASGARI ÜCRET” KADAR BURS

Hazır giyim, tekstil ve deri sektörlerinin nitelikli mühendis ihtiyacının karşılanması amacıyla tekstil ve deri mühendisliklerini tercih edecek öğrencilere burs verilecek. Üniversite sınavında ilk 20 bine giren ve bu bölümleri eden öğrenciler her ay net asgari ücret tutarında burs imkanından faydalanacak.

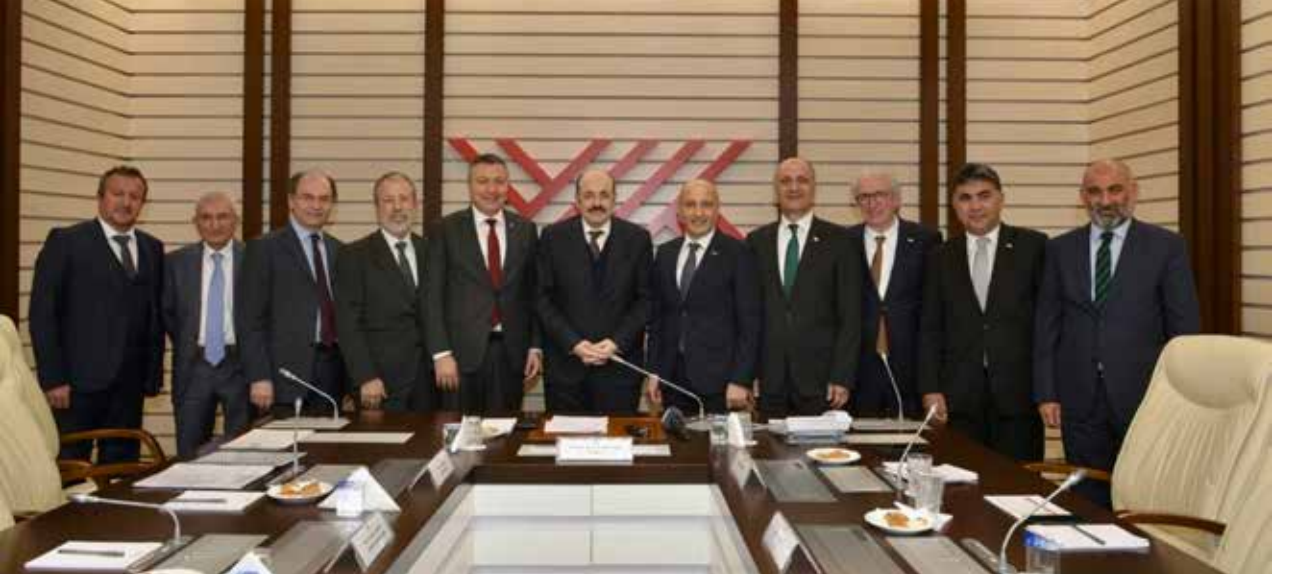


Aralarında DENİB'in de bulunduğu 12 ihracatçı birliği ile Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası (TTSİS) ve Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK), Türkiye'de tekstil ve deri mühendisliğinin algısını yükseltmek ve öğrencilerin bu bölümleri daha çok tercih etmelerini sağlamak için üniversitelerle el ele verdi. Üniversite sınavında ilk 20 bine giren öğrencilerin tekstil mühendisliğini seçmesi durumunda asgari ücret tutarında karşılıksız burs verilmesini öngören protokol, Ankara'da tekstil,

hazır giyim, deri ihracatçı birlikleri ve tekstil sanayi işverenleri sendikası ile YÖK arasında imzalandı. 2 Mayıs 2019 tarihinde Ankara'da düzenlenen imza törenine DENİB Muhasip Üyesi Selim Yaymanoğlu da katıldı. Tekstil, hazır giyim, deri ihracatçı birlikleri ve tekstil sanayi işverenleri sendikası ile YÖK arasında imzalanan protokolün töreninde konuşan Yükseköğretim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Yekta Saraç, "Protokol kapsamında beceri yetkinliği yüksek mezunlarımız iş dünyasına kazandırılacak ve aynı zamanda üniversite-sanayi iş-

birliğinin gelişmesine önemli katkılar sunulacak. Tekstil ve Deri Mühendisliğini tercih eden öğrencilerimize gerekli şartları sağlamaları halinde değerli sektör temsilcileri tarafından eğitim bursu verilecek ve istihdam garantisi sağlanacak. Öğrencilerimiz için işyeri eğitimlerinin artırılması, staj eğitimlerinin geliştirilmesi hususlarında sektör temsilcilerimizle işbirliklerimiz de devam edecek" dedi. Protokolü tekstil sektörü adına İT-HİB Başkanı Ahmet Öksüz, hazır giyim sektörü adına İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ve deri sektörü adı-





na İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak imzaladı. Yaptıkları ortak açıklamada tekstil, hazır giyim, deri üretim, istihdam ve ihracatta Türkiye ekonomisi için hayati önemi olduğunun altı çizdi.

Yaklaşık bir milyon kişiye istihdam sağlayan ve 2018'de toplam 30 milyar dolara yakın ihracata imza atan üç sektörün en önemli sorununun nitelikli iş gücü olduğu vurgulanan açıklamada, şu görüşlere yer verildi:

“Nitelikli mühendise ihtiyaç var”

“Katma değerli üretimi ve verimliliği artırmak için eğitilmiş iş gücü hayati önem taşıyor. Diğer taraftan dünyada üretim teknolojileri hızla Endüstri 4.0'a evriliyor. Türkiye'nin tekstil, hazır giyim ve deri sektöründeki rekabet gücünü ve oyun kurucu rolünü sürdürebilmesi için bir yandan mevcut alt yapıyı yeni teknolojilere entegre ederken, diğer taraftan da Endüstri 4.0 tabanlı tesislerin hızla kurulması gerekiyor.

Hem verimliliği artırmak hem de sektörü Endüstri 4.0'a uyumlu hale getirmek için iyi yetişmiş nitelikli mühendislere ihtiyaç var. Oysa Türkiye'de tekstil mühendisliğine ilgi her geçen yıl azalıyor. 2018'de öğrenci yerleştirilen 13 tekstil mün-

Proje destekleyen birlikler

- Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)
- İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)
- Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AKİB)
- Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB)
- Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB)
- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (İTHİB)
- Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB)
- Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ETHİB)
- Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (GATHİB)
- Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UHKİB)
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı Birliği (İDMİB)
- Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı Birliği (EDMİB)

disliği fakültesindeki 542 kontenjanın sadece 228'i doldu. Sadece üç fakültenin yüzde 100 doluluk oranına ulaştığı 2018'de, tekstil mühendisliğini tercih eden en başarılı öğrenci sıralamada 90 binlerde yer aldı. Bu negatif algıyı değiştirmek ve nitelikli tekstil mühendisleri yetiştirmek için sektör üzerine düşeni yaparak elini taşın altına koydu. Sektörün gelecek vizyonu ile örtüşmeyen tablonun, yaklaşık bir yıllık hazırlık sürecinin ardından imzalanan protokolle değişeceğine ve bu yıldan itibaren tekstil mühendisliğine ilginin artacağına inanıyoruz.

Başarılı öğrenciye iş garantisi

YÖK ile imzaladığımız protokole göre üniversite sınavında ilk 20 bine giren öğrenciler, tekstil mühendisliğini tercih etmesi halinde her ay net asgari ücret tutarında karşılıksız burs alacak. 20-50 bin arasında olan adaylar net asgari ücretin yüzde 70'i, 50-80 bin arasındaki adaylar ise net asgari ücretin yüzde 50'si oranında karşılıksız burs imkânından yararlanacak. Eğitim sürecinde çalışma hayatına hazırlanabilmeleri için öğrencilere işletmelerde uzun dönemli staj imkanları sunulacak. Ayrıca başarılı öğrencilere iş garantisi verilecek.”





7. EV VE PLAJ GİYİMİ TASARIM YARIŞMASI FİNALİSTLERİ BELİRLENDİ

Bu yıl “Doğaya Dokunuş” temasıyla gerçekleştirilen yarışmanın mülakat ve bilgilendirme toplantısında, online elemelerde belirlenen ilk 20 proje değerlendirildi. finale kalan 10 projenin tasarımlarında Denizli tekstil firmaları tarafından üretilen ürünlerin kullanılması amaçlanıyor.





rişmanın 10 finalisti seçildi. İkinci gün yapılan toplantıda ise değerlendirme sonunda finale kalan ilk 10 finalist ile mentorlerin eşleştirilmesi, atölye çalışmaları ve üretim aşamasında destek verecek üye firmalarımız hakkında görüşmelerde bulunuldu.

200'ün üzerinde başvuru yapıldı

Finalistlerin belirlendiği değerlendirme toplantısında açıklama yapan DENİB Tasarım Yarışması Komite Başkanı Mukaddes Başkaya, 7.sini düzenlediğimiz Ev ve Plaj Giyimi Tasarım Yarışmasında her yıl çitayı daha da yukarıya taşıdıklarını, bu yıl da yarışmaya başvuru

yapan 200'ün üstünde tasarımcıdan ilk 10 finalisti belirlemek için çok zorlandıklarını ve her yıl daha da güzel başarılı projeler aldıklarını, bunun da heyecan verici olduğunu ve sektöre tasarımcı yetiştirmede umut vadettiğini belirtti. Ev ve Plaj Giyimi Tasarım Yarışması özelde Denizli olmak üzere, Türkiye genelinde ev ve plaj giyimi sektörünün ihracatını arttırmak, ev ve plaj giyimi sektöründe yeni tasarımcılar yetiştirilmesini teşvik etmek, sektördeki motivasyon, iş birliği ve dayanışmaya katkıda bulunmak amacıyla yapıldığını sözlerine ekleyen Başkaya, yarışma ile birlikte, 2023 İhracat Stratejisi kapsamında ülkemizde Ar-Ge ve

Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) tarafından, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinatörlüğü ve T.C. Ticaret Bakanlığı desteği ile bu yıl yedincisi düzenlenen "Ev ve Plaj Giyimi Tasarım Yarışması"nın Finalist Mülakat ve Bilgilendirme Toplantısı, 27-28 Temmuz 2019 tarihlerinde Denizli Pamukkale'de gerçekleştirildi.

DENİB Tasarım Yarışması Komite Başkanı Mukaddes Başkaya, DENİB Tasarım Yarışması Komite Üyeleri Bekir Serdar Mutlubaş ve Selim Yaymanoğlu, Yarışmanın Kreatif Direktörü Uğurkan Erez ve DENİB yetkililerinin hazır bulunduğu mülakat ve bilgilendirme toplantısında, online elemelerde belirlenen ilk 20 proje değerlendirildi. Yirmi projenin sahipleriyle birebir yapılan mülakatlar sonunda ya-





tasarım kültürünün yerleşmesi ve teknoloji ile bütünleşecek altyapıyı oluşturmak için önemli bir adım atıldığını da vurguladı.

İşte yarışmanın 10 finalisti

Final gecesi Kasım ayında düzenlenecek yarışmanın finalistleri alfabetik sırayla Ayşe Nur Gündüz, Ayşe Sara Arslan, Emir Kırmızı, Gizem Nur Bağ, Habibe Çakır, Hasancan Meşelik, Hilal Karakaş, Mihriban Bertan, Simge Çetiner, Şerife Eliz Uzer olarak açıklandı. Finalistler, 7. Ev ve Plaj Giyimi Tasarım Yarışmasında birincilik ödülü 15.000 TL, ikincilik ödülü 10.000 TL, üçüncülük ödülü 7.500 TL, jüri özel ödülü 5.000 TL için yarışacak-

lar. Ayrıca dereceye girenlere, endüstriyel tasarım patent tescil imkanı, online İngilizce eğitimi, staj imkanı ve yurt dışı tasarım eğitimi bursu imkanı kazanacak.

Bu yıl "Doğaya Dokunuş" temasıyla gerçekleştirilen yarışmanın finale kalan 10 projenin tasarımlarının

dikimi ve koleksiyon haline getirilmesinde, Denizli tekstil firmaları tarafından üretilen ve ihracatı yapılan ürünlerde kullanılan havlu dokuma, bez dokuma ve örme kumaş çeşitlerinden materyallerin ve baskı-boya çalışmalarının kullanılması amaçlanıyor.



Türkiye

Gücünü ve
Potansiyelini Keşfet

SOSYAL MEDYADAN


BİZİ TAKİP EDİN


denib

DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

İhracata ilişkin bilgiler ile
güncel etkinliklerimizi
anında öğrenmek çok kolay

 denibdenizli

 denibdenizli

 denibdenizli

DENİB RUSYA'DA MAKİNE SEKTÖRÜNÜ TANITTI

Rusya'nın Yekaterinburg kentinde bu yıl 10'uncu kez düzenlenen INNOPROM 2019 fuarında Türkiye'nin partner ülke olarak yer aldı. Fuara infostand ile katılan DENİB, ihracatını her yıl artıran makine sektörünü tanıttı.



Denizli İhracatçılar Birliği, 8-11 Temmuz 2019 tarihleri arasında Rusya'nın Yekaterinburg kentinde düzenlenen Innoprom Fuarı'na info standla katılım sağladı. 2010 yılından bu yana düzenlenen ve Türkiye'nin bu sene partner ülke olarak yer aldığı INNOPROM 2019 Türkiye Milli Fuar Alanı'nın açılışı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Rusya Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Mantu-

rov, Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Türkiye'nin Moskova Büyükelçisi Mehmet Samsar ve Rusya'nın Sverdlovsk Bölgesi Başkanı Evgeny Kuivashev'in katılımıyla gerçekleştirildi.

Bakan Varank, açılıştaki konuşmasında, güçlü ve sürdürülebilir büyümenin lokomotifinin yüksek katma değerli üretimden geçtiğini söyledi. Üretimde katma değer artışının rekabet gücünü de aynı ölçüde ar-

tırdığını dile getiren Varank, bu sayede ülkelerin küresel yarışta öne geçtiğini, yapısal temellerini sağlamlaştırdığını ve buradan hareketle Türkiye'nin "milli teknoloji, güçlü sanayi" vizyonunu ortaya koyduğunu ifade etti. Varank, Türkiye'nin rotasını yüksek teknoloji alanlara çevirdiğine dikkati çekerek, şu ifadeleri kullandı: "Türkiye güçlü bir sanayi altyapısına sahip. 2018'de 168 milyar dolarlık ihracatla tarihi bir re-



kora imza attık ve bu tutarın yüzde 90'ını sanayi ürünlerimiz oluşturdu. Elbette bu rakamlarla yetinmek niyetinde değiliz. Ülkeler arası iş birliği bu manada önemli. Bu iş birliği, ortak yatırım, ortak üretim ve ortak Ar-Ge eksenlerinde şekillenebilir. Bu manada, INNOPROM 2019 Fuarı'nı çok önemsiyoruz. Bu fuar, katılımcı firma ve ülkelere yeni bir vizyon kazandıracak, yeni fırsatlar yakalamalarına vesile olacak. Burada hem



Rusya'da Türk rüzgarı esti

INNOPROM 2019, 20 bin metrekare kapalı alanda, 600 firmanın katılımıyla gerçekleştirildi. Bu yıl partner ülke statüsünde katılan Türkiye, fuara Ticaret ile Sanayi ve Teknoloji bakanlıklarının desteğiyle güçlü bir katılım sağladı. Türkiye'nin katılımının görünürlüğünün artırılması için fuar süresince şehir içi otobüs ve bina dış mekanlarına reklamlar verilirken, fuar alanında ebru gösterisi, canlı müzik performansı ve tadım standıyla Türk kültürü ve lezzetleri ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Fuarda oluşturulan Türkiye ve Türk yemekleri tanıtım alanı sadece iş insanlarının değil tüm ziyaretçilerin ilgisini çekti.



ülkemizin sanayisinin gücünü hem de kültürel zenginliklerini yansıtacak bir fuar alanı oluşturduk."

"İki ülkenin pek çok ortak noktası var"

Rusya Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Manturov da ülkelerinin 2017'de

Türkiye'de bir fuarda partner ülke olarak yer aldığını anımsatarak, iki ülkenin fuarcılık faaliyetlerinde sürdürdüğü güzel bir geleneği olduğunu söyledi. Partner ülke olunan her fuarda iş çevreleri arasında iyi bir iletişim kurulduğuna işaret eden Manturov, "Türkiye fuar alanında, uzay, havacılık, makina sanayi gibi alanda faaliyet gösteren, yüksek teknoloji üretimi yapan pek çok firma bulunmakta. Burada hem sanayinin temelini oluşturan üreticiler hem de geleceğe yönelik teknolojik ürünleri olan firmalar temsil edilmekte" diye konuştu. Manturov, söz konusu stantlarda firmaların üst düzey yöneticilerinin bulunduğu dikkati çekerek, fuar kapsamında yapılan görüşmelerin anında karara bağlanabileceğini, INNOPROM 2019 çerçevesinde bazı anlaşmaların imzalanacağını kaydetti. Manturov, "Ümit ediyorum ki bu fu-



arda temeli atılacak pek çok proje gelecekte gerçekleştirilecektir. Rusya ve Türkiye arasında iş birliğini geliştireceğimiz pek çok ortak noktamız bulunmaktadır” dedi.

Konuşmaların ardından gerçekleştirilen kurdele kesimiyle Türkiye Milli Fuar Alanı ziyaretçilere açıldı. Bakan Varank ve beraberindekiler alandaki firmaların stantlarını gezerek bilgi aldı. İki bakanın fuar alanını ziyaretinde renkli anlar da yaşandı.

DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu:

2010 yılından bu yana düzenlenen ve Türkiye'nin bu sene partner ülke olarak yer aldığı fuarla ilgili görüşlerini aktaran Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu da, Denizli'nin makine sektörü ihracatının 2018 yılında yüzde 24 artarak 51 milyon dolara ulaştığını, 2019'un ilk 6 ayında ise bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 50'nin üzerinde yükselişle 32,5 milyon dolar olarak gerçekleştiğini belirtti ve sözlerini şöyle sürdürdü:

“Denizli'nin makine sektörü ihracatında yaşanan sevindirici gelişmeler elbette çok önemli ve ilimizin makine sektörünün potansiyelini yansıtır nitelikte. İlimizde yer alan makine üreticileri yaklaşık 20 farklı sektöre üretim yapıyor. Makine sektöründe yaşanacak gelişmelerin diğer sektörler için de kaldıraç etkisi yaratacağını düşünüyoruz.

HÜSEYİN MEMİŞOĞLU
DENİB Başkanı



Bakan Varank, Türk yemekleri tadım alanında Rus mevkidaşına menemen ikram etti.

INNOPROM Fuarı, sektörün önde gelen fuarlarından biri. Bu fuara, özellikle Rusya ve yakın coğrafyasından katılım oldukça yoğun. Biz de Denizli İhracatçılar Birliği olarak INNOPROM Fuarı'nda yerimizi aldık,

ilimizin makine sektörüyle ilgili katılımcıları ve ziyaretçileri bilgilendirdik.” Partner ülke olarak Türkiye'den 25 özel sektör firması, 7 kalkınma ajansı ve DENİB ile birlikte 1n birlik toplam 43 stantla yer aldı.

Türkiye'nin güçlü bir sanayi altyapısına sahip olduğunu belirten Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, “2018'de 168 milyar dolarlık ihracatla tarihi bir rekora imza attık ve bu tutarın yüzde 90'ını sanayi ürünlerimiz oluşturdu” dedi.



ÇİN' DE TÜRK HAVLUSU RÜZGÂRI

Denizlili ev tekstili firmaları, Çin'in en büyük fuarı olan Kanton Fuarı'nda "Turkish Towels" standı ile ilgili odağı oldu. Fuarın önemine dikkat çeken DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu "İlimizin ev tekstili sektörünün markalaşmasını çok önemsiyoruz" dedi.



Çin'in Guangzhou kentinde düzenlenen ve Denizlili ev tekstili firmalarının da katılım sağladığı Kanton Fuarı 1-5 Mayıs tarihleri arasında düzenlendi. Küresel alıcıların buluşma noktası haline gelen fuarda DENİB üyesi firmalar ile sektör temsilcileri bir araya gelerek görüşme fırsatı buldu. Kalitesi ve özgünlüğüyle, dünya çapında bilinirliğe sahip olan Türk havlusu ev tekstili sektöründeki profesyonel alıcıların ilgisini çekti.

Turkish Towels Standına Yoğun İlgi

Bu yıl 125'incisi düzenlenen Kanton Fuarı'nda Denizli İhracatçılar Birliği Turkish Towels markasıyla bir kez daha yerini alarak faaliyetleri ve Türk havlusuyla ilgili bilgilendirmelerde bulundu. Öte yandan, farklı bir konstrüksiyonla inşa edilen "Turkish Towels" standı, fuar ziyaretçilerinin ve katılımcıla-

rının ilgi odağı oldu, yüzlerce kişi "Turkish Towels" standında fotoğraf çekti.

Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, ev tekstili sektöründe önde gelen ülkelerden birinin Çin olduğunu belirterek, Kanton Fuarı'na dünyanın dört bir yanından önemli satın alma yöneticilerinin geldiğinin altını çizdi ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Bilindiği gibi Çin, dünyanın en büyük ev tekstili ihracatçılarından biri. Kanton Fuarı da, dünya ev tekstili ticareti için büyük önem arz ediyor. Çünkü dünyanın en büyük markaları bu fuarda yer alıyor.

Öte yandan; son yıllarda, Çin'in tüketici davranışlarında önemli değişiklikler yaşanıyor. Çinlilerin lüks ve markalı ürün satın alma konusunda oldukça yüksek potansiyel taşıdıklarını görüyoruz. Bu noktada, ilimizin ev tekstili sektörünün markalaşmasını çok önemsiyoruz."

KANTON FUARINDA SEKTÖRLERİN DAĞILIMI

Faz 1

- Elektrikli Ev Aletleri
- Aydınlatma Ekipmanı
- Araçlar ve Yedek Parça
- Makine, Donanım ve Araçlar
- Enerji + Kaynaklar
- Kimyasal ürünler
- Yapı malzemeleri
- Uluslararası Pavyon

Faz 2

- Tüketici Malları
- Hediyelik Eşya
- Ev Dekorasyonu

Faz 3

- Ofis malzemeleri
- Çantalar
- Rekreasyon Ürünleri
- Tıbbi Cihazlar ve Sağlık Ürünleri
- Gıda
- Ayakkabı
- Tekstil ve Konfeksiyon
- Uluslararası Pavyon



Bu yıl 125'incisi düzenlenen Kanton Fuarı'nda Denizli İhracatçılar Birliği Turkish Towels markasıyla bir kez daha yerini alarak faaliyetleri ve Türk havlusuyla ilgili bilgilendirmelerde bulundu.



ÇİN'İN EN BÜYÜK, DÜNYANIN ÜÇÜNCÜ FUARI

Kanton Fuarı, 1957'den beri düzenlenen Çin'in en büyük fuarı. Tam adı "China Import And Export Fair" (Çin İhracat ve İthal Mallar Fuarı) olan fuar, ilkbahar ve sonbahar olmak üzere yılda 2 kez düzenleniyor. Üç faz halinde gerçekleştirilen fuarda 150 binden fazla çeşitte ürün sergilenirken katılımcı sayısı 60 bini, ziyaretçi sayısı 200 bini geçiyor. Fuarın iş hacmi ise 30 milyar doların üzerinde gerçekleşiyor.

"Turkish Towels" standı, fuar ziyaretçilerinin ve katılımcılarının ilgi odağı oldu, yüzlerce kişi "Turkish Towels" standında fotoğraf çekti.



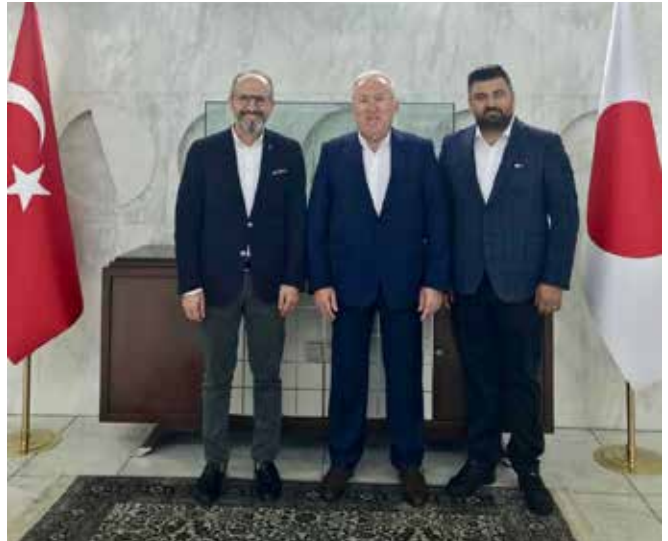


JAPONYA EV TEKSTİLİ PAZARININ KAPISI: INTERIOR LIFESTYLE

Japonya'nın başkenti Tokyo'da 17-19 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenen Interior Lifestyle Fuarında DENİB Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Cüneyt Demirkan'dan oluşan DENİB Heyeti incelemelerde bulundu.



DENİB Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoğlu ve DENİB Yönetim Kurulu Üyesi Cüneyt Demirkan, Japonya'nın başkenti Tokyo'da 17-19 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenen Interior Lifestyle Fuarında incelemelerde bulundu. Uzunoğlu ve Demirkan, Tokyo'da ayrıca Tokyo Büyükelçisi Hasan Murat Mercan ve Tokyo Ticaret Baş müşavirleri Murat Yapıcı ve Mehmet Ayaz ile makamlarında görüşme yaptılar. Görüşmede Japonya ev tekstili pazarı ve Denizli'nin ev tekstili sektörü değerlendirilerek Denizli ev tekstili sektörünün Japonya'ya ihracat potansiyeli hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Öte yandan, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri organizasyonunda "Interior Lifestyle Living" fuarına yönelik milli katılım düzenlenecek. Interior Lifestyle Living Fuarı, 20-22 Kasım 2019 tarihleri arasında düzenlenecek.





TURKEY

Discover the potential

Türkiye hikayesini dünyaya anlatıyor!

Hem **Doğuyuz** hem **Batıyız** biz. **Medeniyetlerin buluştuğu** bu topraklarda birlikte güçlü, birlikte zengin bir harmoninin ahengiiz. Azmi **inovasyonla** bilenen, genç ruhu tutkuyla **büyüyen** bir ülkeyiz biz.

Türkiye gücünü ve hikayesini **yeni markasıyla** dünyaya anlatıyor.

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

DENİZLİ'DEN DÜNYAYA BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ

60'dan fazla ülke Denizli merkezli Çalışkan Tarım'ın tıbbi aromatik bitkilerini, yağlı tohumlarını ve doğal mantarlarını kullanıyor. Şehrin sahip olduğu değerleri yıllar öncesinde keşfeden ve yatırımlarını bu yöne kaydıran firmanın Genel Müdürü Süreyya Çalışkan, "Farklı bir ihracat kapısı araladık ve ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz" diyor.



Denizli, doğal tarım ürünleri, şifalı bitki ve baharat açısından ülkemizin en zengin şehirlerinden biri. Özellikle kekikte bir kaldıraç görevi gören şehrin, Türkiye kekik üretimindeki payı yüzde 95 civarında. Ticari hayatına 1968 yılında başlayan, 1994 yılında kayıtlı bir şirket olarak devam eden Denizli merkezli Çalışkan Tarım, bölgenin sahip olduğu bu değerleri teknoloji ve Ar-Ge faaliyetleri ile harmanlayarak 60'dan fazla ülkeye ihraç etmenin gururunu yaşıyor. Ürünlerinin yüzde 90'ına yakını yurt dışına pazarlayan firma, aylık bin tonun üzerinde bir üretim kapasitesine sahip. Geçtiğimiz yılın ihracat rakamı ise 13 milyon dolar. En önemli pazarları ise Avrupa ve Uzakdoğu ülkeleri. Küçük bir işletme olarak başladığı bu yolda, Türkiye'nin önde gelen mantar, baharat ve baharat yağları üreticilerinden biri olmayı başaran Çalışkan Tarım'ın ana kalem ürünleri ise tıbbi aromatik bitkiler, yağlı tohumlar ve doğal mantarlar. Firmanın Genel Müdürü Süreyya Çalışkan, dünya mutfaqlarını süsleyen ürünlerini ve başarılarının sırrını anlattı.

"Farklı bir ihracat kapısı araladık"

Aromatik bitki yağlarını Uzakdoğu'ya



SÜREYYA ÇALIŞKAN
Çalışkan Tarım
Genel Müdürü

ihraç eden firmanın baharat grubunun içerisinde; defne yaprağı, kekik, adaçayı, biberiye, nane, sumak ve yağlı tohumlar var. Defne yaprağı, kekik vb. aromatik bitki yağlarının özellikle sağlık amaçlı kullanıldığını söyleyen Süreyya Çalışkan, "Yabani mantarlar grubundan ise; kuzugöbeği, bolet (porcini), sarıkız, borazan ve kanlıca mantarları da önemli ihraç ürünlerimiz

arasında yer alıyor" diyor. Farklı bir ihracat kapısı araladıklarını ve bunun gururunu yaşadıklarını söyleyen Çalışkan, "Günümüzde üretim, istihdam ve ihracat çok önemli. Biz de Çalışkan Tarım olarak katma değeri yüksek bu ürünlerin ihracatını gerçekleştiriyor olmaktan mutluyuz. Farklı bir ihracat kapısı araladık. Dünyada ihracat yapmadığımız kıta yok. Bu yıl Kuzey

Amerika ve Rusya satışlarımızı daha yukarılara çıkarmak istiyoruz. Avrupa Birliği ülkeleri en çok ihracat yaptığımız ülkeler ve buraya olan ihracatımız her geçen gün artıyor. Kuzey Afrika ve Orta Afrika ülkeleri de portföyümüzde. Diğer taraftan markalaşmanın da bilincindeyiz. Önümüzdeki süreçte amacımız, markamızı daha üst noktalara taşımak. Bu sayede ülkemiz ekonomisine ve istihdamına artan katma değer sunacağımızı biliyoruz. Üzerimize düşen sorumluluklarımızı yerine getirmeye çalışıyoruz” diyor.

Fuarlarla ihracat geliştirdi

Ar-Ge ve teknolojiye önem veren firmanın, kendi laboratuvarı ve özel bir Ar-Ge ekibi var. Bu laboratuvarlarda uzman personel ve mühendislerle birlikte çeşitli bitki ve baharattan aromatik yağlar üretiliyor ve sürekli dünyadaki trendler takip ediliyor. Firmanın başarısının sırrı ise Süreyya Çalışkan'ın da ifadesi ile isminde gizli: Çok çalışmak. Şöyle diyor: “Ancak çok çalışarak başarılı olabilirsiniz. Tabii ki yenilikleri de takip etmek zorundasınız. Kalite ve müşteri memnuniyeti de öncelikleriniz arasında olmalı.” Geçmişten gelen güçlerini ise hiçbir zaman unutmadıklarının altını çizen isim, sözlerine şöyle devam ediyor: “Bu gücümüzü değişen ve gelişen teknolojiyle her zaman bir adım daha öteye taşımaya çalışıyoruz. Ancak; bu değişim sürecinde çalışkan olma zihniyetimizden asla taviz vermiyoruz. Ayrıca, dünyadaki trendleri son derece yakından takip ediyoruz. İyi bir ekibimiz var. Her yıl dünyanın önde gelen fuarlarında yerimizi alıyoruz. Böylelikle ürünlerimizi dünyanın fark-



lı noktalarındaki alıcıların beğenisine sunuyoruz.” Çalışkan Tarım'la çalışmaya başlayan hiçbir müşterinin kendilerini bırakmadığını çünkü her şeyden önce karşılıklı güven kurmanın ilk ilkeleri olduğunu belirten Süreyya Çalışkan, “Düşük kalite ve çok ucuz olan, sadece agresif satışa dayalı bir üretim modelimiz hiç bir zaman olmadı. Sürekli üretim şartlarımızı ve kalitemizi yukarı taşıdık ve böylece müşteri portföyümüz geliştirdi” diyor.

Gıda güvenliğinden taviz yok

Gıda güvenliği firmanın ilk önceliği olurken, bütün ürünler titizlikle kontrol ediliyor. Süreyya Çalışkan gıda güvenliğinden asla taviz vermediklerini şöyle anlatıyor: “Bugün firmamız, hammadde alımından son yükleme noktasına kadar tüm aşamalarda ISO 22000 standartlarında üretim yapıyor. Satın alınan her ürün titizlikle kontrol ediliyor. Üretim ve depolamanın gıda güvenliği esaslarında yapılmasına son derece özen gösteriyoruz. Ürünlerimizin üretiminde gıda hijyeni en önemli kriterimiz. Tüm bunlar ISO 22000'e göre titizlikle uygulanıp kayıt altına alınıyor.”

Mantarla başladı, baharatla yolu açtı

Çalışkan Tarım'ın kuruldukları yıllarda ilk faaliyeti taze ve kuru doğal mantar (kuzu göbeği mantarı), kapari ve defne yaprağı üretimi ve ihracatı olmuş. Bölgedeki doğal tarım ürünlerinin farklılık ve bolluk avantajını fark eden şirket, ürün portföyünü şifalı bitki ve baharat ile diğer doğal mantar ürünlerine doğru genişletmiş. Günümüzde uluslararası gıda güvenliği yönetmeliklerine uygun kendi üretim tesislerinde baharat, tohum, esansiyel yağ ve mantar üretimi gerçekleştiren Çalışkan Tarım, aynı zamanda güvey otu, kekik, biberiye, adaçayı, anason, kimyon tohumu ve rezene tohumu da üretiyor. Markalaşmaya bilhassa önem veren firmanın iki yeni markası 'Mush' ve 'Forest' ise geçtiğimiz yıl üst segment market zincirlerindeki raflarda yerini aldı.





ÖZPEKLER, ÇİN VE JAPONYA'YA TÜTSÜLENMİŞ ALABALIK İHRACATINA BAŞLADI

Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere Rusya'ya tütsülenmiş alabalık gönderen Denizli firması Özpekler, Çin ve Japonya'ya da ihracata başladı. Çiftlikte yetiştirdiği alabalıkları kurdukları fabrikada işleyen firma, şimdi de Çin ve Japonya pazarına girdi.



Girişimci babası Mustafa Özpek'in 1974 yılında başladığı alabalık serüvenini kardeşi Osman Özpek ile devam ettiren Yasin Özpek, fabrikada işlediği tütsülenmiş balıkları özellikle Avrupa ülkelerine gönderiyor. Firma, Ege'nin tatlı sularında yetiştirdiği alabalıkları yurt dışındaki sofralara ulaştırmak amacıyla 150 kişilik personeliyle hummalı bir çalışma yürütüyor.

Çiftliklerde yetiştirilen alabalıklar temizlendikten sonra 6 saat tuzlu suda bekletiliyor. Ardından özel fırınlarda meşe dumanında tütsülen balıklar, dinlendirildikten sonra vakumlu paketlerle ihracata hazırlanıyor. Kendilerine ait 10 çiftlikte yıllık 6 bin ton alabalık üreten, kurdukları yem fabrikasıyla entegre zinciri tamamlayan, şimdiye kadar balığı füme olarak Almanya, Hollanda, Danimarka ve Rusya'ya ihraç eden firma, Uzak Doğu pazarına da girmeyi başardı.

"Yağışlar balık üretimini de artırdı"

Şirketin genel müdürü Yasin Özpek, alabalığı 15 senedir dumanla pişirdiklerini söyledi. Balık üretiminin, bol yağışlı bir sezon geçirdikleri için geçen yıllara göre daha verimli olduğunu anlatan Özpek, "Geçen yıl 8 milyon euroluk ihracat yaptık. Bu yılın ilk 6 ayında 7,5 milyon euroluk



ihracat rakamını yakaladık. Yağışlar balık üretimini de artırdı. Bu yıl 20 milyon euroluk ihracat hedefimiz var. 2023'te bunu 30 milyon euroya çıkarmayı düşünüyoruz." dedi. Avrupa ve Rusya'ya ihracatın halen sürdürdüğünü vurgulayan Özpek, günlük birkaç tır balığı bu pazarlara gönderdiklerini dile getirdi.

"İhracata balık yetiştiremez olduk"

Kaliteli balığın her zaman tercih edildiğine işaret eden Özpek, şöyle konuştu: "Avrupa, Rusya, Çin ve Japonya'dan çok büyük teklifler geliyor. Çin ve Japonya'dan gelen taleplere yetişemez olduk. Bu iki pazara 9 ay önce ihracata başladık ve şimdiye kadar bir ton balık gönderdik. Bun-

lar bizi ve sektörü memnun ediyor. Devletimiz yeni su ürünleri alanları açarsa ucu açık bir sektör haline gelebiliriz. Şu anda ihracata balık yetiştiremez olduk. Su ürünleri sektörü olarak 2023 hedefi olan 1 milyar dolar geçen yıl yakalandı. Yeni alanlar açıldığı takdirde bu hedefler 5 milyar dolar seviyelerine çıkartılabilir."

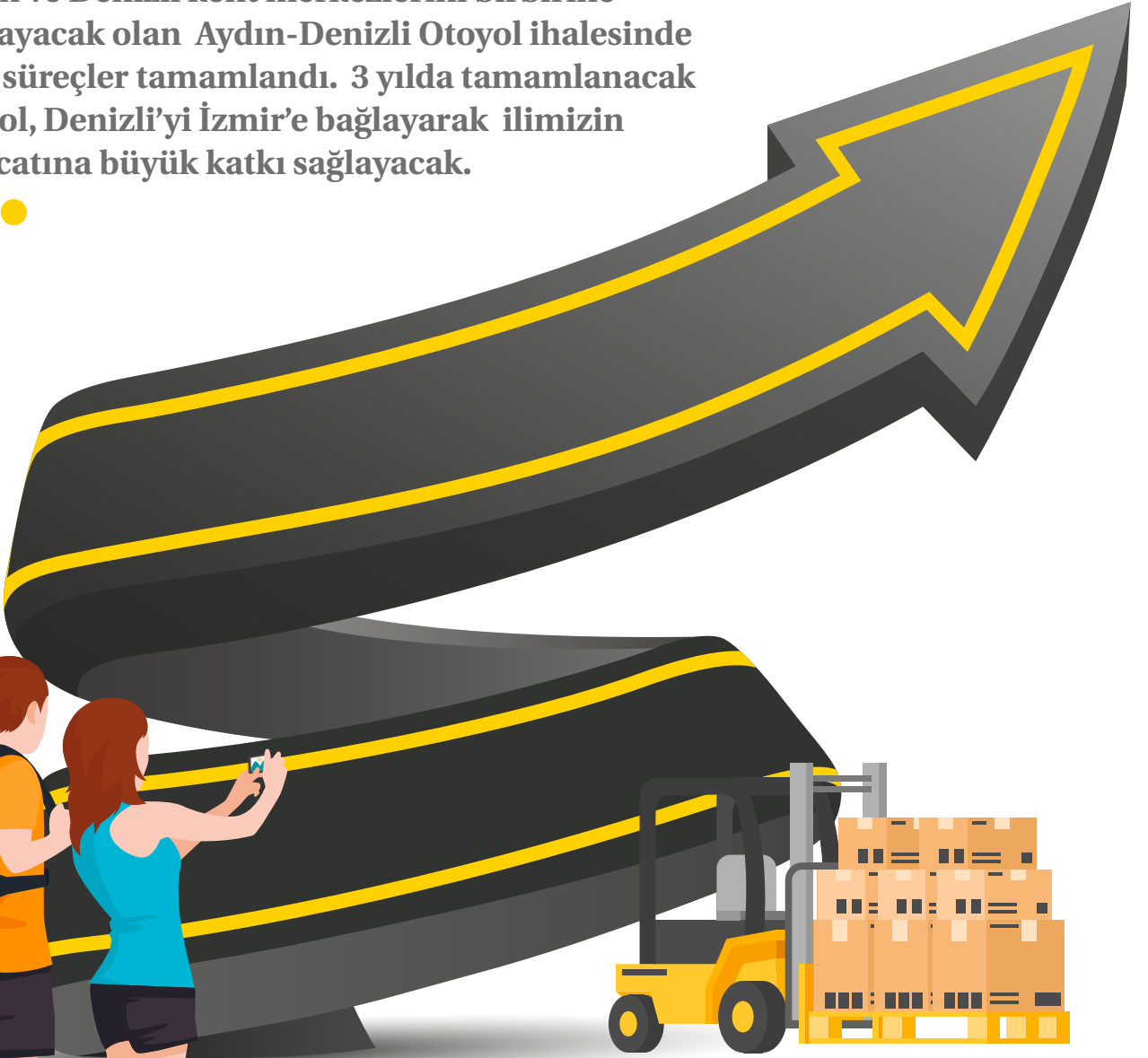
"Avrupa'daki marketler zincirinde tercih ediliyor"

Özpek, Türkiye'de tütsülenmiş balık ihracatının yüzde 35'lik bir kısmını tek başlarına karşıladıklarını bildirdi. Danimarka, Hollanda, Almanya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Rusya, İsveç ve Norveç gibi ülkelere füme ürün gönderdiklerini aktaran Özpek, Avrupa ülkelerindeki marketler zincirlerinin tamamında Türk alabalığının tercih edildiğini sözlerine ekledi.



AYDIN-DENİZLİ OTOYOLU HEM İHRACATA HEM TURİZME DESTEK OLACAK

Aydın ve Denizli kent merkezlerini birbirine bağlayacak olan Aydın-Denizli Otoyol ihalesinde tüm süreçler tamamlandı. 3 yılda tamamlanacak otoyol, Denizli'yi İzmir'e bağlayarak ilimizin ihracatına büyük katkı sağlayacak.



Izmir'den Antalya'ya kadar kesintisiz ulaşım sağlayacak olan otoyolun 154 kilometre uzunluğundaki ikinci etabını oluşturan Aydın-Denizli otoyolunun hayata geçirilmesi için ihale süreci sonuçlandı. 26 Mart 2019'da ihalesi yapılan Aydın-Denizli Otoyolu ihalesinde 5,3 milyar lira yatırım bedeliyle Powerchina International Group, Powerchina Road Bridge Group ve Özgün İnşaat Ortak Girişimi 17 yıl 9 ay 18 gün ile en uygun teklif olarak değerlendirildi. 5,3 milyar lira yatırım bedeliyle yapım süresi 3 yıl olarak planlandı. Söz konusu otoyolun 140 kilometresi ana gövde, 14 kilometresi de bağlantı yolu olmak üzere toplam 154 kilometre uzunluğunda olacak. Otoyol bünyesinde 19 köprü, 33 köprü, 19 viyadük ile 5 hizmet tesisi bulunacak.

Aydın-Denizli Otoyolu, mevcut Aydın Çevre Yolu Otoyol ayırım kavşağından başlayarak Dalama üzerinden Yenipazar'a, oradan da Nazilli, Kuyucak, Buharkent ve Sarayköy'ün güneyinden devam ederek Denizli'de son bulacak. Aydın-Denizli Otoyolu Projesi, Aydın ve Denizli kent merkezlerini birbirine bağlamanın yanı sıra Pamukkale, Efes Antik Kenti gibi önemli turizm merkezlerine de ulaşımı kolaylaştıracak. Proje, turizmin yanı sıra güvenli ve hızlı ulaşım sağlayarak ekonominin başka alanlarında da önemli kazanımlar sağlayacak. Denizli ihracatçılar, ürünlerini daha hızlı ve konforlu bir şekilde İzmir limanlarına sevk edebilecekler.

40 milyon turist ağırlayacak

Denizli-Aydın Otoyolu için sürecin en başından beri çalışmalarını sürdüren eski Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, konu ile ilgili olarak sosyal medya hesabından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan'a verdikleri destekten dolayı teşekkür etti.

Konu ile ilgili açıklama yapan Zeybekci, "Antalya ve İzmir arasındaki bu havzada, önümüzdeki 5 yıl içinde yaklaşık olarak 40 milyonun üzerinde



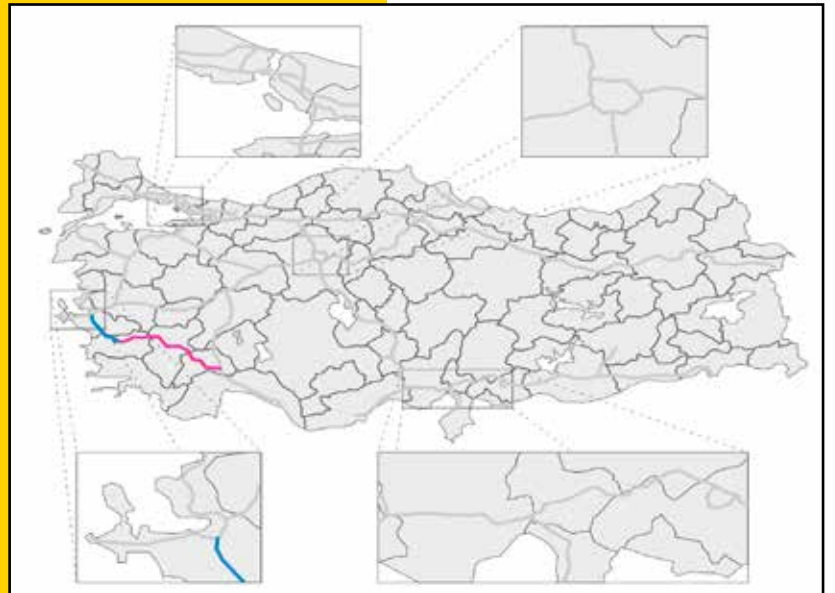
bir turist gelmesi planlanıyor. Bölgeye gelen bu turistler genelde Antalya, Pamukkale, Bodrum ve Çeşme'ye gelir ve oralardan döner. Hâlbuki Antalya-İzmir arasındaki bu vadi gerek sağlık turizmi, gerek kültür turizmi, gerek tabiat turizmi bakımından dünyanın en zengin bölgelerinden bir tanesi. Biz bu alanda turizmi, ticareti,

ihracatı, sanayiye daha hızlı hareket ettirebilirsek hem bölge için hem de ülkemiz için büyük bir kazanç olur. Biz 40 milyonluk bir turist potansiyelini Antalya-İzmir arasındaki güzergâhta hareket ettirmek istiyoruz" dedi.

Zeybekci, Ege Bölgesi'ndeki turizm, tarım ve ticaret bölgelerine güvenli ve konforlu karayolu ulaşımını sağlayacak olan Aydın-Denizli Otoyolu ve sonraki etaplarda ihaleleri yapılacak olan Denizli-Burdur ve Burdur-Antalya otoyollarının tamamlanmasıyla İzmir-Antalya arasındaki mevcut devlet yolu ile 6-7 saat süren seyahatin, otoyolla 3-3,5 saate ineceğini söyledi.

Aydın Denizli Otoyolu Trafik garantisi (Otomobil bazında)

- Aydın-Kuyucak: Günlük 35 bin
- Kuyucak-Denizli: Günlük 32 bin
- Geçiş ücretleri: 5 eurocent/Km



DENİZLİ *YAYLA* *TURİZMİNİN* BAŞKENTİ OLACAK



Sadece hemşerilerimizi değil, başta çevre iller olmak üzere pek çok kentten misafirleri ağırlayan yaylalarımız Denizli turizminin de göz bebeği olma yolunda. Özellikle Denizli Büyükşehir Belediyesi'nin son dönemde yaptığı yatırımlar, kentimizi adeta yayla turizminin başkentine dönüştürüyor. Bu yatırımlar sayesinde kamp yapmak, dinlenmek, sevdikleriyle rahat ve güvenli bir şekilde birlikte vakit geçirmek isteyen vatandaşlarımız Denizli yaylalarını tercih ediyor. Biz de DENİB Aktüel olarak Denizli yaylalarının bir fotoğrafını çektik ve sunduğu imkanları araştırdık.



YATAĞAN KEFE YAYLASI

Anadolu'ya ilk gelen Oğuz Boylarının yerleşim yerlerinden birisi olan Yatağan kasabasına 5 km. mesafede olan Kefe yaylası, Yatağan ile Honaz ilçesinin bazı köylerini birbirine bağlayan asfalt yol üzerinde yer alır. Kefe yaylasında her yıl Ağustos ayı ilk haftasında önemli etkinlikler yapılıyor. Yatağan, Denizli-Antalya karayolu üzerinde güzergâh dışında kalmasına rağmen yaylanın temiz havası ve bol oksijeni, huzuru ve sakinliği, hizmete giren sosyal tesisleri ve iletişim ağı ile dünya bağlantısı sağlandığı için talep patlaması olmaktadır. Yatağan kasabasının bıçak üretiminde önemli bir yeri vardır. Kasaba bu turizm potansiyelini her yıl Ağustos ayında düzenlediği Bıçakçılık ve Kefe Yaylası Şenlikleri ile pekiştiriyor.

Rakım: 1350 metre

Sağlık ve temizlik: WC, duş vb mevcut.

Konaklama: 300 çadır kapasitesi var

Alışveriş: Restoran, market, kasap, hediyelik





BEYAĞAÇ TOPUKLU YAYLASI

Etrafındaki heybetli ağaçları, havası, soğuk ve kaliteli içme suyu kaynakları ile ünlü Topuklu yaylası, gününbirlik piknik ve çadırli kamp için uygun. Beyağaç ilçe merkezine 20 km. uzaklıktaki yaylanın batısındaki tepelerden Gökova körfezini ve yaz aylarında gün batımını izlemek oldukça keyifli. Güneş enerjisiyle aydınlatılan Beyağaç topuklu yaylasında 2 futbol takımının aynı anda kamp yapmasına olanak sağlayan tesislerin yanı sıra büyük organizasyonlara ev sahipliği yapabilecek tesisler de bulunuyor. Yaylaya Beyağaç ilçesi üzerinden ulaşım mümkün. Her yıl haziran ayında düzenlenen şenliklerde yağlı pehlivan güreşleri, halk konserleri ve çeşitli gösteriler Topuklu Yaylasına ilgiyi artırıyor.

Rakım: 1700 metre

Sağlık ve temizlik: WC, duş vb mevcut.

Konaklama: 70 yatak kapasitesi var

Alışveriş: Restoran, fırın, kasap, hediyelik

Etkinlik: Çim futbol ve voleybol sahaları



ZEYTİN YAYLASI VE TELEFERİK

Bağbaşı'nda bulunan Zeytin Yaylası, sıcaklardan kaçmak ve esintili bir yayla havası almak isteyenlerin uğrak yerlerinden. Denizli Büyükşehir Belediyesi'nin 1500 metre uzunluğundaki 8 kişilik, 24 kabinden oluşan teleferik hattı ile Bağbaşı kent ormanından 1400 metre rakımlı Bağbaşı Zeytin Yaylası'na ulaşıyor. Teleferik üst istasyonda kafeterya ve 1700 m mesafedeki yaylada restoran, kafeterya, piknik alanları, konaklamak isteyenler için çadır alanları ve ahşap bungalovlar ve odalar bulunuyor.

Rakım: 1400 metre
Sağlık ve temizlik: WC mevcut.
Konaklama: Çadır alanları ve bungalov evler
Alışveriş: Restoran, kafeterya, hediyelik
Etkinlik: Atılma kulesi ve macera parkuru





SÜLEYMANLI YAYLASI VE GÖLÜ

Denizli'ye 55 kilometre, Buldan'a 8 kilometre mesafedeki, doğal güzelliği ile dikkati çeken ve önemli bir turizm potansiyeline sahip Süleymanlı Yayla Gölü'ne ulaşımı kolaylaştırmak adına Denizli Büyükşehir Belediyesi, yol düzenleme çalışması yaptı. 1155 metre rakımdaki göl 50 hektarlık alanı ile özellikle kuş gözlemciliğinde tercih edilen bir alan. 1. derece doğal SİT alanı içerisinde yer alan göl ve çevresi turistik kamp yeri olarak da kullanılıyor. Göl kenarında yaklaşık 30 yıllık 8 odalı otel bulunuyor.

Rakım: 1155 metre
Konaklama: 8 odalı otel, kamp alanı
Etkinlik: Kuş gözlemi



TAŞDELEN YAYLASI

Babadağ Dağı'nın kuzey yamaçlarında yer alan çam ormanlarıyla kaplı yayla gününbirlik geziler ve kamp yapmak için uygun. Engabeli bir arazide bulunan ve çam, kestane, ceviz gibi ağaçlarla kaplı yaylada herhangi bir tesis bulunmuyor. Stabilize bir yol ile ulaşılabilen Taşdelen Yaylası özellikle trekking yapanlar tarafından tercih ediliyor. Yayla yakınlarında "Attuda" antik kenti bulunuyor. Günümüzde antik kentin bulunduğu alanda Hisarköy yer aldığından yüzeyde herhangi bir kalıntı görmek mümkün değil. Hellenistik, Roma ve Bizans dönemlerine ait bazı eserler kurulan müze deposunda teşhir ediliyor. Yayladan 23 kilometrelik yol ile Türkiye'nin en önemli ören yerlerinden biri olan Aphrodisias'a gitmek de mümkün.

Rakım: 1200 metre
Etkinlik: Trekking
Konaklama: Tesis bulunmuyor



9 YILLIK HASRET BİTTİ:



YENİDEN SÜPER LİG'DE

Denizli'nin gururu Denizlispor, Spor Toto 1. Lig'i lider tamamlayarak Türkiye futbolunun en üst seviyesi Süper Lig'e yükseldi. Yeni sezonda Yukatel Denizlispor adıyla mücadele edecek takımın maçlarını oynadığı Atatürk Stadı'nda da yenileme çalışmaları başladı.



Spor Toto 1. Lig’de başarılı bir sezon geçiren Denizlispor, adını Süper Lig’e yazdırmayı başardı. Ligin 8. haftasında liderin 11 puan gerisine düşmesine rağmen 13. haftada 2. sıraya kadar yükselen Denizlispor, bu haftadan sonra sürekli ilk 2 içinde yer aldı. 33. haftada Karabükspor’u 6-0 gibi farklı bir skorla mağlup ederek bitime bir hafta kala bir üst lige yükselmeyi garantileyen Horozlar, son hafta ise İstanbulspor’u 5-2 mağlup etti ve Gençlerbirliği’nin yenildiği haftada Süper Lig’e şampiyon olarak çıktı. Ligin Daha önce 1982-1983’te Halil Güngördü, 1993-1994’te Ömer Kaner ve 1998-1999’da Ersun Yanal yönetiminde Süper Lig’e çıkan Denizlispor, böylece 4. kez Süper Lig vizesi almış oldu. Süper Lig’de 19 sezon geçiren yeşil-siyahlı ekip, 2002-2003’te Türkiye’yi UEFA Kupası’nda temsil etmişti.

Atatürk Stadi yenileniyor

Denizlispor’un Süper Lig’e yükselmesinin ardından takımın maçlarını oynadığı Atatürk Stadi’nda da yenileme çalışmaları başladı. İş makinesine binerek zemine ilk keçeği vuran Denizlispor Başkanı Ali Çetin, stat kapasitesini 3 bin 500 kişi artıracaklarını, çalışmaların sezon başlamadan önce tamamlanaca-



ğını söyledi. Stadi en güzel şekilde modernize edeceklerini ifade eden Çetin, “Süper Lig’e çıkınca böyle bir söz vermiştik. Yetiştirebilmek için gece gündüz çalışacağız. Çalışmalara iş makinelerini göndererek destek olan Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan’a teşekkür ediyorum. Hedefimiz 2 ay içerisinde çalışmalarını bitirmek. Stadımızdaki açık tribünün üzeri kapatılacak. Zeminini 2 metre aşağı indirip, stat kapasitesini 3 bin 500 kişi artırmak istiyoruz. İmece usulüyle çalışmaları yapacağız. Çünkü bütçemizi transfere ayırdık. Stadımızı taraftarlarımızın istediği bir noktaya getireceğiz.

Normalde bu çalışmaların 15 milyon liraya mal olması bekleniyor ama biz bu işlemi 5 milyon lira gibi bir rakama bitireceğiz” diye konuştu.

Yeni sponsorla Süper Lig’de

Başkan Ali Çetin, ayrıca takımın bu yıl Yukatel Denizlispor adıyla mücadele edeceğini açıkladı. Almanya’da toptan cep telefonu ticareti yapan firmanın sahibi Yusuf Karataş ile sponsorluk anlaşmasına varıldığını belirten Çetin, “Sözleşmenin içeriği 5 yıllık. Her yıl 1 milyon euro ve ödemesi de peşin olmak şartıyla sponsorluk anlaşmasına vardık. Sözleşmenin içeriğinde isim hakkı, göğüs sponsorluğu, canlı yayınlarda arka fon, otobüsteki yazımız, şortumuz, kolun da biri olmak şartıyla Yukatel olduk. Hayırlı uğurlu olsun. İyi bir anlaşma olduğunu, Türkiye şartlarında bu paranın azımsanmayacak bir miktar olduğunu düşünüyoruz. Artık 5 yıl boyunca bu sene sponsor kim olacak düşüncemiz yok. Her yıl yenilenmek şartıyla 5 yıllık bir anlaşma yaptık. Kendilerine teşekkür ediyorum” diye konuştu.

Başkan Ali Çetin, yeni sezonda hedeflerini Süper Lig’de ilk 5 ve Avrupa kupalarına gitmek olarak açıkladı.



MİLLİ MÜCADELE'NİN İLK ATEŞİ DENİZLİ'DE YANDI

15 Mayıs 1919'da Yunanlıların İzmir'i işgal etmesinden sadece 4 saat sonra Türkiye'de işgale karşı ilk miting Denizli'de yapıldı. Bu özel günün, Denizli ve Türk tarihi açısından anlamı büyük.



1 5 Mayıs 1919'da İzmir'in Yunanlılar tarafından işgal edilmesinden 4 saat sonra Müftü Ahmet Hulusi Efendi önderliğinde ayaklanan Denizlililer Türkiye'de işgale karşı ilk mitingi de başlattı. Denizli Bürokrasisi ve

Denizli halkı teşkilatçı ve istihbaratçı Müftü Ahmet Hulusi Efendi sayesinde İzmir'deki gelişmeleri çok yakından takip ediyordu. İzmir'den ve Denizli'den sürekli telgraflarla bilgilendirme devam ediyordu. Fiili işgalin 15 Mayıs günü olacağı bil-

gisi Denizli tarafından biliniyordu. İzmir'den gelen telgraf Mutasarrıf Faik Bey'e ulaştığında Denizli harekete geçti ve Milli Mücadele'nin Anadolu'daki ilk ateşini yaktı. Müftü Ahmet Hulusi Efendi'nin önderliğinde Denizli'de Milli Mücadele'nin



PROF. DR. ERCAN HAYTOĞLU

Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi

Türkiye'deki ilk mitingi yapıldı. Denizli'nin 100 yıl önce yaptığı bu kahramanlık tarih kitaplarına altın harflerle geçerken, bilim insanları da bu özel günün Denizli ve Türk tarihi açısından çok değerli olduğunu vurguladılar.

"15 Mayıs'ın anlamı çok büyük"

Denizli açısından 15 Mayıs'ın özel bir yeri bulunduğunu belirten Pamukkale Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü ve Tarih Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ercan Haytoğlu, 17-19 Mart 1919'da İzmir'de yapılan kongreye Denizli ilçe müftüleriyle birlikte Müftü Ahmet Hulusi Efendi'nin de katıldığını belirterek, şu görüşleri paylaştı: "Gösterilen bu ilgi Denizli'nin de durumuyla alakalıydı. Çünkü İzmir ve ahalsinin işgal edileceğine dair birtakım haberler Paris Barış Konferansı'ndan dolayı duyuluyordu. Bundan dolayı da İzmir'deki gelişmeler doğrudan Denizli'yi bağlıyordu."

"Milli Mücadele'de Denizli'nin Aydın Kuvay-i Milliye'sindeki Etkileri" ve "Milli Mücadele'de Tavas" adlı çalışmalarında bu konuya değindiğini belirten Prof. Ercan Haytoğlu, Pek çok kaynakta da tespit ettiği gibi Denizli'nin İzmir'deki gelişmeleri an



PROF. DR. TURGUT TOK

Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi

be an takip ettiğini söyledi. Haytoğlu, "Ahmet Akif Tünten'in de ifadesinde belirttiği gibi İzmir'in işgal edilmesi Denizli'ye telgrafla bildirilir ve Denizli Mutasarrıfı Faik Bey, Belediye Başkanı, Şehrin Müftüsü, ileri gelenlerle birlikte Belediye Binası'nda bir toplantı yapar. Kendileri arka planda kalmak kaydıyla Müftü Efendi'nin öne geçmesi ve Denizli'de bir miting yapılmasını planlarlar. Yaklaşık 4 saat 10 dakika sonra bir miting yapıldığı bilgisi var" diye konuştu.

Milli Mücadelede 15 Mayıs gününün Denizli'de mitingin yapılması açısından kabul görmüş olması ve bugün Milli Mücadele günü olarak kutlanıyor olmasının önemine işaret eden Prof. Dr. Haytoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bir kere Denizli'de de bu refleksin olduğuna inanıyorum. İzmir 15 Mayıs'ta işgal edilince bunun etkilerinin aynı günün saatleri sonrasında Denizli'de yankılanmış olması ne şaşırtıcı ne de garipsenecek bir durum. Tepkinin bir gün sonra olmasını ifade eden kaynaklarda bile 16 Mayıs'ın ertesi gibi bir ifade geçiyor. O bile yazım hatası, sehven not düştürmeyi de düşündürüyor."

"Tarihçilerin ve bilim insanlarının ortak kanaati"

Pamukkale Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Türkoloji Bölümü Öğretim



PROF. DR. MİTHAT AYDIN

Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi

Üyesi Prof. Dr. Turgut Tok da bütün bilim insanlarının, tarihçilerin ortak kanaatinin 15 Mayıs olduğunu kaydetti. İzmir'in 14 Mayıs'ı 15 Mayıs'a bağlayan gece işgal edildiğini belirten Prof. Turgut Tok, "Hatta 14'ünden önce İzmir'in çevresindeki belde ve ilçeleri işgal edilmeye başlanmıştır. Denizli halkı anında tepki gösterdi ve pek çok kaynağın belirttiği üzere yaklaşık İzmir'in işgalinden 4 saatlik dilim sonrasında Denizli'de büyük bir miting yapıldı" dedi.

Son dönemde 16 Mayıs'ın gündeme gelmesini de değerlendiren Prof. Tok, şu görüşleri paylaştı: "Benim incelediğim kadarıyla Tarhan Toker hocanın kitabında 16 Mayıs, 17 Mayıs tarihi geçiyor. Ancak Tarhan Toker'in kitabında 3 ayrı yerinde de 15 Mayıs olduğu, hatta İzmir'in işgalinin saatler sonrasında miting yapıldığına dair kayıtlar da var. Tarhan Toker'in 16-17 Mayıs diye belirttiği tarihten alıntı yapıp yazanlar var. Karışıklık biraz oradan çıktı. Ancak bu konuda çalışma yapan akademisyenlerin çalışmalarını esas alacağız. 15 Mayıs'ı Denizli adına çok önemsiyorum. Bu Anadolu'daki milli mücadelenin ve Kuvay-i Milliye ruhunun ilk başlaması. Böyle bir onur, bir şehre nasip olduysa biz de bunun kıymetini bilmemiz gerekiyor. Layıkıyla da kutluyoruz."



“İstiklal mücadelesinin meşalesini yaktı”

Görüşlerine başvuru Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Türkçe ve Sosyal Bilimler Eğitimi Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mithat Aydın da İzmir'in Yunan işgaline maruz kalması ve ardından kıyım ve yıkım ile takip eden 15 Mayıs işgalinin, kuşkusuz Anadolu insanını yüreğinden yaraladığını söyledi. İşgalin bu kötü sonuçlarının istiklal ve bağımsızlık mücadelesini yakacak olan ruhu da sahneye çıkarması bakımından Türk ulusunu harekete geçirdiğine işaret eden Prof. Aydın, 15 Mayıs sabahı başlayan

ve 4 saat 10 dakika sonra ilk defa Denizli'de tepkileri görülen bir süreç yaşandığını belirterek sözlerine şöyle devam etti: “Denizli burada vatansızlığı, kahramanlığı ve milli hassasiyeti bakımından milli mücadeleye örnek oluşturabilecek, onun temelini bir anlamda ifade eden bir refleks göstermiştir. Aslında Denizli'nin 15 Mayıs'taki Yunan işgaline karşı vermiş olduğu tepki yurt sevgisi, kahramanlık düşüncesi ve milli hassasiyeti bizim süreç içerisinde tıpkı Miryokefalon, Kazıkbeli Savaşı'nda görmüş olduğumuz kahramanlık ve yurt sevgisinin bir yansıması olarak kabul edilebilir.”

“Denizli Mitingi Milli Mücadele Tarihimizin ilk gerçek varlığıdır”

Son devrin yetiştirdiği önemli yakın tarih araştırmacılarından merhum Cemal Kutay, “Cumhuriyet'in Manevi Mimarları” adlı eserinde “İzmir 15 Mayıs 1919 Perşembe sabahı işgal edilmiştir. Acı haber, Denizli'ye ulaştığı zaman, gerçek ne kadar sert olursa olsun irkilmeyen tek insan Müftü Ahmet Hulusi Efendi idi...”, İlk Cephe İlk Teşkilat başlığı altında ise “İzmir'in işgali üzerinden ancak 4 saat 10 dakika geçmiştir... Denizli'deki miting, fetva ve bu karar takip eden fiili teşkilat. Milli Mücadele Tarihimizin İLK GERÇEK VARLIĞI'dır” ifadelerine yer vermiştir.

12. İSTANBUL MODA KONFERANSI'NDA

B2B

PLATFORMUMUZDA
İŞ HACMİNİZİ GELİŞTİRİN

2-3 EKİM / OCTOBER 2019
ÇIRAĞAN PALACE KEMPINSKI ISTANBUL




12. İSTANBUL
MODA
KONFERANSI


12. ISTANBUL
FASHION
CONFERENCE
2 - 3 EKİM / OCTOBER 2019
ÇIRAĞAN PALACE KEMPINSKI ISTANBUL

 **TGSD**
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Turkish Clothing Manufacturers Association

 www.tgsd.org.tr

 www.istanbulmodakonferansi.com

 İrtibat: Osman Kürşat Ardıç (0532) 632 53 95

 Dernek Tel.: (0212)639 76 56

     /tgsdofficial

ABITEKS BESTSELLER BIS
ANT BEAUMANOIR TEXTILES
S.OLIVER H&M
BERSHKA GAIA
BIZ TEMSİLCİLİK ZARA
EL CORTE INGLES
TRAFALUC CONNOR
CARREFOUR

LI
FUNG
ANNA
LAUDEL
FRENCH
CONNECTION
HERMES
OTTO
LEFTIES
KLINGEL
MIGROS
COMAB LS
FASHION
MINO RSR
TEKSTİL
NEW TEKSTİL
NOVATEKS LOOK
ULTIMO PERSEUS
SUPERDRY
S.OLIVER SHOP
SPRING VARNER DIRECT
OMNIBRAND COMAB
ZXY SONGUR



FİNANŞÇI OLMAYANLAR DA FİNANSAL VERİLERİ YORUMLAYABİLECEK

DENİB AKADEMİ, "Finansçı Olmayanlar İçin Finansal Verileri Yorumlama Eğitimi"ni 4 Temmuz 2019 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenledi. Firmaların farklı departmanlarında görev yapan temsilcilerin yer aldığı eğitim programı, TÜREV Danışmanlık firmasından Bülent Orta tarafından gerçekleştirildi. Finansal yönetim ve bütçeleme konularının önemine vurgu yapılan eğitimde, muhasebe ve finans kavramı, mali tabloların işleyişi ile ilgili temel bilgiler, gelir-gider bütçesi, temel düzeydeki finansal tabloların analizi, güncel finans ve ekonomi terimleri gibi konu başlıkları üzerinde duruldu. Bütçenin stratejik yönetim modelinin önemli bir enstrümanı olduğunun altını çizen Eğitimci Bülent Orta; özellikle iş yapış tarzlarının sürekli değişmesi, rekabetçi koşulların giderek artması, mevzuat değişiklikleri, makroekonomik koşullarda yaşanan hızlı değişimler gibi firmaları yakından ilgilendiren konulara paralel olarak çalışanların finansal bakış açılarını genişletmelerinin önemini altını

çizdi ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: "İşletmelerde satın alma, Ar-Ge, satış, pazarlama, üretim gibi kilit noktalardaki çalışanların değişen şartlara uygun hareket edebilmeyi, sonuç rakamlarını analiz edebilmeyi ve buna göre süreç tasarlamayı öğrenmeleri oldukça önemli. Stratejik yönetimin bir parçası olan

planların rakamsal ifadesi olan bütçelere veri hazırlama, bütçe rakamlarını yorumlama ve sonuç olarak çıkarımlarda bulunabilme tüm çalışanlarının hakim olması gereken konular olmalıdır." Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.



AİLE ŞİRKETLERİNDE KURUMSALLAŞMA VE AİLE ANAYASASI

DENİB Akademi, Denizli İhracatçılar Birliği'nde 18 Haziran 2019 tarihinde "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma ve Aile Anayasası" eğitimini düzenledi. Firmaların farklı departmanlarında görev yapan temsilcilerin yer aldığı eğitim programı, TÜrev Danışmanlık firmasından Bülent Orta tarafından gerçekleştirildi. Aile şirketlerinin kurumsallaşmasının ve aile anayasasının önemine değinilen eğitimde, aile şirketlerinin genel karakteristik özellikleri, kurumsallaşmanın faydaları, kurumsallaşma sürecinde nasıl hareket edilmesi gerektiği ve aile anayasasının hukuki bağlayıcılığı gibi konu başlıkları üzerinde duruldu. Akrabalık ilişkilerinin ön planda olduğu bir yapıya sahip olan aile şirketlerinde kurumsallaşmanın stratejik bir konu olduğunun altını çizen Eğitmen Bülent Orta, kurumsallaşmanın uzun çalışmalar gerektiren ve sürdürülebilirliği zaman alan bir süreç olduğunu belirterek



sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Tesis edilmesi zaman alan ve zor bir sistem olan kurumsallaşma periyodu, sistematik hareket edilmediği zaman şirketimize emek ve kârlılık anlamında yarardan çok zarar getirebilir. Çünkü şirketlerin kurumsal kimliğe ulaşabilmelerinin temelinde, sistem yaklaşımı yatmaktadır. Bu bağlamda şirketlerin kendi yapılarına

uygun, kültürel birikimlerini yansıtan, çalışanlarıyla, patronlarıyla, sektörleriyle bir bütün oluşturabilecek yapıyı tesis etmeleri gerekir. Tesis edilen bu yapının, belli kurallar çerçevesinde ve sistem içinde yönetilebilmesi oldukça önemlidir." Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.

ŞİMDİ "SMART AND SMALL TALK" ZAMANI



DENİB AKADEMİ, 30 Nisan 2019 tarihinde Smart And Small Talk, Profesyoneller İçin Akılcı ve Kısa Konuşma Sanatı Eğitimi'ni gerçekleştirdi. Eğitmen ve Profesyonel Koç Deniz Beyaz tarafından, kişinin mevcut durum analizi, kendini anlayış biçimi, konuşmayı sabote eden kelimeler, konuşma

sırasında açılan parantezler, zihni odakta tutma, kısa ve net ifade kullanımı, muğlak ifadelerden uzaklaşma, anlaşılabilir olma, psikolojik etkenler, konuşmayı yöneten tavırlar, muhatapla senkronizasyon oluşturma, aynalama tekniği, dinleme, anlama, mesleki terminoloji kullanımı

ve beden dili mesajları konularında katılımcılara bilgi verildi. Firmaların orta ve üst düzey yöneticilerinin katıldığı programda, yöneticilerin kendilerini analiz edebilmeleri ve temel yetkinliklerini ortaya çıkarabilmek üzere kişilik envanteri çalışması yapıldı. Eğitim interaktif uygulamalar ile tamamlandı.



ÇATIŞMALARINI FIRSATA ÇEVİRMENİN YOLLARI

“Zor İnsanlarla İletişim ve İkna Teknikleri Eğitimi” DENİB Akademi tarafından 12 Haziran 2019 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği Raşit Güntaş Konferans Salonu’nda düzenlendi. Academy Neuro firmasından Mert Aydın tarafından gerçekleştirilen ve temel olarak; çatışmaları engelleyebilmenin ve zorlu ilişkilerden kazançla ayrılmanın yollarının anlatıldığı eğitimde, ortaya çıkan anlaşmazlık durumlarının işbirlikçi bir zihin yapısı ve üretken bir yaklaşımla nasıl yönetilebileceği katılımcılara aktarıldı. Eğitmen Mert Aydın, çatışmaları fırsata çevirmek için göz önünde bulundurulması gereken kriterlere ve ilgili sürecin yönetiminin önemine değinerek, işyerlerindeki olası çatışmalarda ilişkilere zarar vermeden problemin çözümüne yönelik yöntemlerin neler olabileceğini anlattı ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Problem, sahip olduğunuz ile istedikleriniz arasındaki farktır. Düşüncelerinizde doğruluk veya yanlışlık önemli değil; asıl önemli olan, şu an sahip olduğunuz ile istedikleriniz arasındaki farkın bilincinde olduğunuzu ve bunun başka birilerinin davranışlarından



kaynaklandığına inanıyor olmanızdır. Çevremizdekilerin temel motivasyonlarıyla başarılı bir şekilde başa çıkabiliyorsak, davranışlarını da etkileyebiliriz. Zor İnsanlarla Başa Çıkma çalışmamızda bu zorlukların üstesinden gelmek için proaktif iletişim stratejisini ortaya koymayı hedefledik. Bu anlayış ve yaklaşım zor bir durumu karşı karşıya gelerek değil, omuz

omuzla problem çözerek değiştirmemize olanak sağlayacak. Hiçbir yöntem başarıyı garanti edemezken, söz konusu proaktif iletişim stratejisi en zor durumlarda bile ihtiyaçlarımızı karşılama şansımızı en üst seviyeye çıkaracak.” Son derece yoğun bir katılımıla interaktif şekilde düzenlenen eğitim süresince çeşitli uygulamalı örnekler de gerçekleştirildi.



“KURUMSAL İMAJ” İLE “KİŞİSEL STİL” DENGESİ



DENİB AKADEMİ, “Kurumsal İmaj Yönetimi Eğitimi”ni 23 Mayıs 2019 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği Raşit Güntaş Konferans Salonu’nda gerçekleştirdi. Oldukça yoğun bir katılımla düzenlenen ve firmaların farklı departmanlarında görev yapan temsilcilerin yer aldığı eğitim programı, LOOK’N firmasından Nilüfer Bayrak tarafından gerçekleştirildi. Kişisel stil ile kurumsal imaj arasında denge sağlama konusunun ön plana çıktığı eğitimde; “İmaj-Stil”, ilk izlenim, kişisel imaj, olumlu izlenim bırakmak için

tüyolar, vücut tiplerine göre giyim, giyimde renk ve desen kullanımı gibi farklı konu başlıkları katılımcılara aktarıldı. Eğitimci Nilüfer Bayrak, imajın karşımızdakinin zihninde bıraktığımız izlenim olduğu için son derece önemli olduğunu belirterek kişisel stil ile kurumsal imaj arasındaki dengenin gerekliliğine değindi ve sözlerini şöyle sürdürdü: “İmaj, iletişimin tüm imkânlarını kullanarak kendimizi olabildiğince doğru ifade etmekle yakından alakalı ve iyi bir kariyer oluşturma

de temeli olarak karşımıza çıkıyor. İmaj elbette son derece önemli; ancak daha da önemlisi imajın kimliğimizle bütünleşmiş olması. Kim olduğumuz, görünüşümüz, davranışlarımız, konuşmalarımız ve daha birçok farklı özelliğimiz aslında ayrılmaz bir bütün ve bunların hepsi bizi biz yapıyor. Kim olduğumuz ile ne yaptığımız arasında bir çizgi var. Biri bizi tanımlıyor, diğeri ise tamamlıyor...” Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.

İHRACAT VERİMLİLİĞİNİ GELİŞTİRMENİN YOLLARI

DENİB AKADEMİ, 6 Mayıs 2019 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği ve TİM-TEB Girişim Evi işbirliği ile organize edilen “Şirketlerde İhracat Verimliliği Geliştirme Uygulamaları Eğitimi”ni gerçekleştirdi. TİM-TEB Girişim Evi’nden Muteber Boztemur tarafından gerçekleştirilen eğitimde; KOBİ’lerin nasıl dış ticaret yaptıkları, ihracatta verimlilik, dış ticaret yapılanmaları, dış ticarete yaşanabilecek sorunlar, temel dış ticaret bilgileri, dış ticarete riskler ve risklerin kontrol şekli, ödeme yöntemleri ve akreditif gibi konu başlıklarında katılımcılar bilgilendirildi.



DENİB İHRACATI

>> 01 Ocak 2019 - 31 Temmuz 2019 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı yüzde 4,23 azalarak 1 milyar 415,2 milyon dolar oldu. Geçtiğimiz sene ilk yedi aylık dönemde gerçekleşen ihracat 1 milyar 477,8 milyon dolar olarak kaydedilmişti.

>> 28 Avrupa Birliği üyesi ülkeden 27'sine yapılan ihracat 2019 yılı temmuz ayında yüzde 0,31 artışla 122,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın temmuz ayında AB ülkelerine yapılan ihracat 121,9 milyon dolar idi.

TEMMUZ AYINDA DENİB İHRACATI

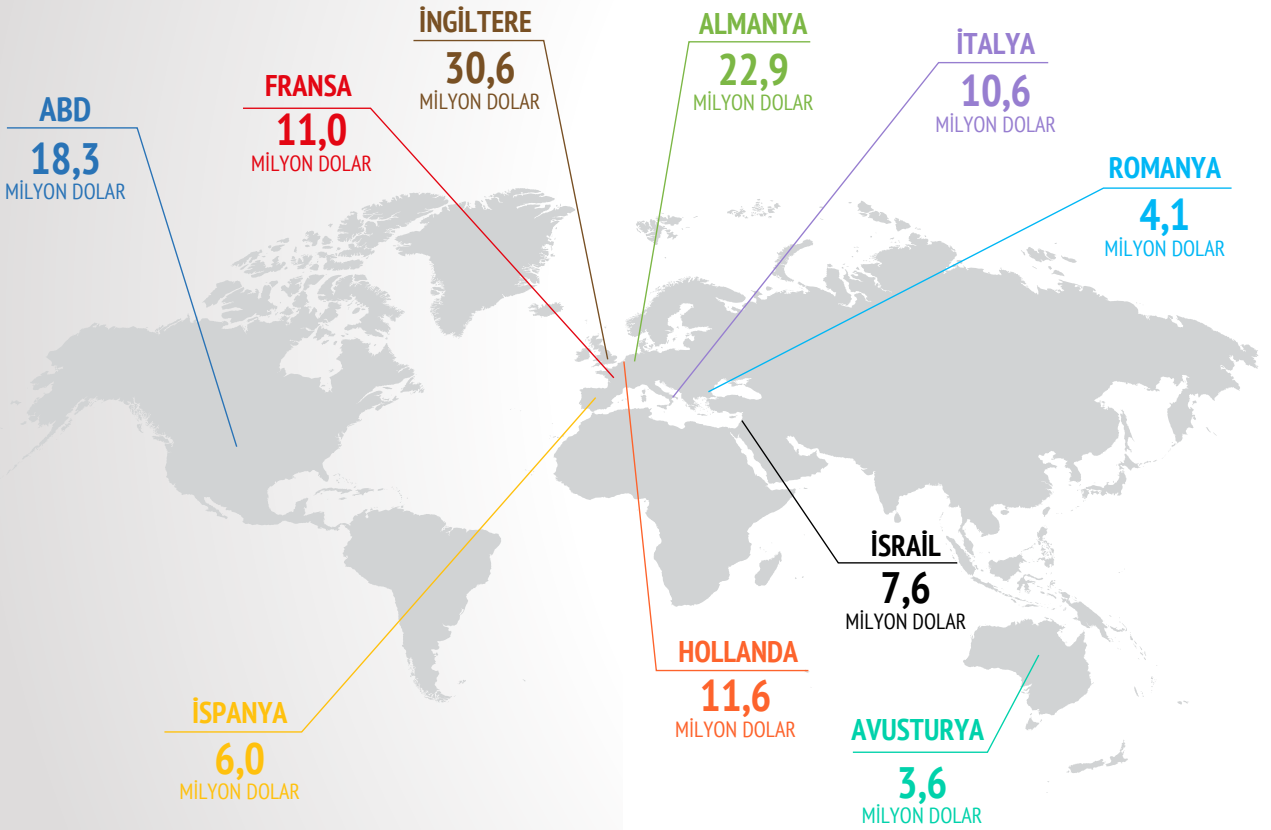
YÜZDE 3 ARTIŞLA

207,9

MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ.



ÜLKELERE GÖRE TEMMUZ AYI İHRACAT RAKAMLARI



TEMMUZ AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIKLARI PAY



DENİB İHRACAT DEĞERLENDİRME RAPORU

>> 2018 yılı temmuz ayı içerisinde, DENİB ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı rakamı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 3,59 artışla 85,5 milyon dolar, tekstil ve hammaddeleri ihracat rakamı ise yüzde 8,36 azalışla 22,5 milyon dolar olarak kaydedildi.

>> 01 Ocak 2019 - 31 Temmuz 2019 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı yüzde 4,23 azalarak 1 milyar 415,2 milyon dolar oldu. Geçtiğimiz sene ilk yedi aylık dönemde gerçekleşen ihracat 1 milyar 477,8 milyon dolar olarak kaydedilmişti.

>> 2018 yılı temmuz ayında 201,8 milyon dolar olan ihracatımız, 2019 yılı temmuz ayında geçen yıla kıyasla yüzde 3,0 artarak 207,9 milyon dolar olarak gerçekleşti.

SEKTÖR (FOB/1000 \$)	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	2018	2019	Değişim %	Pay %	2018	2019	Değişim %	Pay %
TEKSTİL VE KONFEKSİYON	107.132	108.039	0,85	51,97	799.181	744.099	-6,89	52,58
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	14.483	14.918	3,01	7,18	84.231	82.664	-1,86	5,84
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	19.915	19.370	-2,74	9,32	147.971	128.811	-12,95	9,10
ELEKTRİK, ELEKTRONİK	30.053	33.023	9,88	15,89	219.146	216.809	-1,07	15,32
DİĞER SEKTÖR ÜRÜNLERİ	30.244	32.530	7,55	15,64	227.280	242.861	6,85	17,16
GENEL TOPLAM	201.827	207.880	3,00	100,00	1.477.809	1.415.244	-4,23	100,00

>> Birliğimizin 2019 yılı temmuz ayındaki toplam ihracatının, 60,8 milyon dolar ile yaklaşık yüzde 29,22'sini oluşturan bornoz-sabahlık, havlu-mutfak Bezleri ve çarşaf-nevresim ihracatı rakamlarının 2018-2019 yılları karşılaştırmaları ise şu şekildedir:

(FOB/1000 \$)	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	2018	2019	Değişim %	Pay %	2018	2019	Değişim %	Pay %
BORNOZ- SABAHLIK	9.118	9.599	5,27	15,80	67.353	64.437	-4,33	16,17
ÖRME - DOKUMA, PAMUKLU BUKLE HAVLU	31.509	34.803	10,45	57,29	243.586	225.383	-7,47	56,57
ÇARŞAF - NEVRESİM	18.376	16.349	-11,03	26,91	120.343	108.571	-9,78	27,25
TOPLAM	59.002	60.750	2,96	29,22	431.281	398.391	-7,63	28,15

>> Ülkeler bazında kayda alınan ihracat rakamlarının, içerisinde sekiz AB ülkesinin yer aldığı ilk on ülkeye göre yüzdeler oranları, değişimleri ve toplam ihracatımız içindeki payları şu şekildedir:

(FOB/1000 \$)	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	2018	2019	Değişim %	Pay %	2018	2019	Değişim %	Pay %
BİRLEŞİK KRALLIK	29.983	30.623	2,13	14,73	213.210	204.736	-3,97	14,47
ALMANYA	23.035	22.935	-0,43	11,03	160.493	154.216	-3,91	10,90
BİRLEŞİK DEVLETLER	21.270	18.292	-14,00	8,80	116.417	116.783	0,31	8,25
İTALYA	10.813	10.634	-1,66	5,12	114.824	98.293	-14,40	6,95
FRANSA	9.986	11.001	10,17	5,29	86.860	76.574	-11,84	5,41
HOLLANDA	8.300	11.630	40,12	5,59	76.683	75.641	-1,36	5,34
İSPANYA	6.859	6.018	-12,27	2,89	49.219	45.373	-7,81	3,21
İSRİL	7.155	7.635	6,71	3,67	45.746	42.365	-7,39	2,99
ROMANYA	3.903	4.135	5,92	1,99	29.166	32.518	11,49	2,30
AVUSTURYA	4.588	3.629	-20,90	1,75	29.043	31.063	6,96	2,19
DİĞER ÜLKELER	75.934	81.348	7,13	39,13	556.148	537.681	-3,32	37,99
GENEL TOPLAM	201.827	207.880	3,00	100,00	1.477.809	1.415.244	-4,23	100,00



Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)

Adres: Akhan Mahallesi
246 Sk. No: 8
PK. 402 20140
Pamukkale-Denizli
Tel: 0 258 274 66 88
Faks: 0 274 72 22-62
e-mail: denib@denib.gov.tr
İnternet: www.denib.gov.tr



Ticaret Bakanlığı

Adres: Söğütözü Mah. 2176 Sok. No:63 06530
Çankaya/Ankara - TÜRKİYE
Telefon: +90 312 204 75 00
İnternet: www.ticaret.gov.tr



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii
Sanayi Cd. B Blok Kat:9 PK 34196 Yenibosna-İstanbul
Tel: 0212 454 04 90 / 454 04 91
Faks: 0212 454 04 13 / 454 04 83
e-mail: tim@tim.org.tr
İnternet: www.tim.org.tr



BİRLİKLER

AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 324 325 37 37
Faks: 0 324 325 41 42
e-mail: akib@akib.org.tr
İnternet: www.akib.org.tr

BATİ AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: baib@baib.gov.tr
İnternet: www.baib.gov.tr

DOĞU ANADOLU İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

Tel: 0 442 214 11 85-86-87-88
Faks: 0 442 214 11 89-90-91
e-mail: daibarge@daib.org.tr
İnternet: www.daib.org.tr

DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

Tel: 0 462 326 16 01
Faks: 0 462 326 94 01-02
e-mail: dkib@dkib.org.tr
İnternet: www.dkib.org.tr

EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 232 488 60 00
Faks: 0 232 488 61 00
e-mail: eib@egebirlik.org.tr
İnternet: www.egebirlik.org.tr

GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 342 211 05 00
Faks: 0 342 211 05 09
e-mail: gaibevrak@gaib.org.tr
İnternet: www.gaib.org.tr

İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 212 454 05 00
Faks: 0 212 454 05 01-02
e-mail: iib@iib.org.tr
İnternet: www.iib.org.tr

İSTANBUL MADEN VE METALLER İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 212 454 00 00
Faks: 0 212 454 00 01
e-mail: immib@immib.org.tr
İnternet: www.immib.org.tr

İSTANBUL TEKSTİL VE KONF. İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 212 454 02 00
Faks: 0 212 454 02 01
e-mail: info@itkib.org.tr
İnternet: www.itkib.org.tr

KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 454 216 24 26
Faks: 0 454 216 48 42
e-mail: kib@kib.org.tr
İnternet: www.kib.org.tr

ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 312 447 27 40
Faks: 0 312 446 96 05
e-mail: oaibwebmaster@org.tr
İnternet: www.oaib.org.tr

ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Tel: 0 224 2191000
Faks: 0 224 2191090
e-mail: uludag@uib.org.tr
İnternet: www.uib.org.tr

İLGİLİ KURUMLAR

DENİZLİ VALİLİĞİ

Tel: 0258 265 61 00
Faks: 0258 241 66 88
e-mail: denizli@denizli.gov.tr
İnternet: www.denizli.gov.tr

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ

Tel: 0258 296 20 00
Faks: 0258 296 23 38
e-mail: ozelkalem@pau.edu.tr
İnternet: www.pau.edu.tr

Denizli Ticaret Odası (DTO)

Tel: 0258 263 67 14
Faks: 0258 241 92 13
e-mail: dto@dto.org.tr
İnternet: www.dto.org.tr

Denizli Sanayi Odası (DSO)

Tel: 0258 242 10 04
Faks: 0258 263 81 25
e-mail: dso@dso.org.tr
İnternet: www.dso.org.tr

Denizli Ticaret Borsası (DTB)

Tel: 0258 261 10 66
Faks: 0258 264 19 89
e-mail: dtb@dtb.org.tr
İnternet: www.dtb.org.tr

Denizli Esnaf Odaları Birliği (DESOB)

Tel: 0258 2427176
Faks: 0258 242 71 78
e-mail: desob20@hotmail.com
e-mail: info@denizliesob.org
İnternet: www.denizliesob.org

DENİZLİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Tel: 0258 265 21 37
Faks: 0258 280 29 99
e-mail: denizli@denizli.bel.tr
İnternet: www.denizli.bel.tr

Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD)

Tel: 0258 211 82 83
Faks: 0258 211 92 82
e-mail: degiad@degiaad.org
İnternet: www.degiad.org.tr

Denizli Nakis Sanayicileri Derneği (DENSAD)

Tel: 0258 371 19 22
Faks: 0258 371 81 37
e-mail: mustafafa@maribor.com.tr
e-mail: info@densad.org
İnternet: www.densad.org

Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği (DESİAD)

Tel: 0258 213 87 83
Faks: 0258 213 87 84
e-mail: desiad@desiad.org.tr
İnternet: www.desiad.org.tr

Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (DETGİS)

Tel: 0258 382 81 23
Faks: 0258 382 80 65
e-mail: detgjs@detgjs.org.tr
İnternet: www.detgjs.org.tr

Babadağı Sanayici ve İşadamları Derneği (BASİAD)

Tel: 0258 212 74 27
Faks: 0258 212 74 24
e-mail: basiad@basiad.org.tr
İnternet: www.basiad.org.tr

Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED)

Tel: 0258 212 80 97
Faks: 0258 213 87 84
e-mail: info@gesifed.org.tr
İnternet: www.gesifed.org.tr

Denizli Madenciler ve Mermerciler Derneği (DENMERDER)

Tel: 0258 242 22 11
Faks: 0258 263 29 40
e-mail: info@denmerder.org
İnternet: www.denmerder.org

Denizli Otelciler ve İşletmecileri Derneği (DENTUROD)

Tel: 0258 265 15 13
Faks: 0258 241 20 05
e-mail: info@denturod.com.tr
İnternet: www.denturod.com.tr

Avrasya Yönetici Sanayici ve İşadamları Derneği (AYSİAD)

Tel: 0258 261 40 00
Faks: 0258 261 40 00
e-mail: bilgi@aysiad.com.tr
İnternet: www.aysiad.com.tr

Tüm Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜMSİAD) Denizli Şubesi

Tel: 0258 264 78 84
Faks: 0258 241 02 41
e-mail: denizli@tumsiad.org.tr
İnternet: www.denizli.tumsiad.org.tr

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Denizli Şubesi

Tel: 0258 263 23 27
Faks: 0258 241 85 38
e-mail: denizli@askon.org.tr
İnternet: www.askon.org.tr

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Denizli Şubesi

Tel: 0258 263 21 21
Faks: 0258 263 50 00
e-mail: denizli@musiad.org.tr
İnternet: www.musiad.org.tr

Makine Sanayici ve İş Adamları Derneği (MAKSİAD)

Tel: +90 542 788 78 82
e-mail: info@maksiad.org.tr
İnternet: www.maksiad.org.tr

Ulusal Sanayi ve İşadamları Derneği (USİAD) Denizli Şubesi

e-mail: moda20@hotmail.com
İnternet: www.usiad.net

Denizli Gazeteciler Cemiyeti

Tel: 0258 263 47 17
e-mail: info@denizligazetecilercemiyeti.com
www.denizligazetecilercemiyeti.com

Denizlispor Kulübü

Tel: 0258 372 25 81
Faks: 0258 242 21 17
e-mail: info@denizlispor.org.tr
İnternet: www.denizlispor.org.tr

ÇEYREK ASIRLIK YERLİ YAZILIMLA HER YIL 65 MİLYON YOLCUYU UÇURAN TEKNOLOJİ

Anadolu'nun en eski ve köklü
uygarlığından aldığımız güç ile
25 YILDIR DÜNYAYI UÇURUYORUZ



Havayollarının tüm operasyonel
ihtiyaçlarını tek bir noktadan
karşılatabiliyoruz.

17 ülke
Türk yazılımı
ile havalanıyor



Havayolu & Seyahat Yazılım Çözümleri

hititcs.com

Turkey

Discover
the potential

Üreticiler, ihracatçılar, toptancılar ve ihracatçı olmak isteyen tüm firmalar

YeniExpo'ya kayıt olabilir, ürünlerinizi web sitemizden dünyaya ulaştırabilirsiniz.



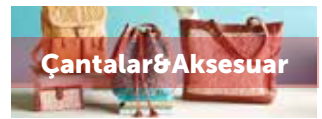
Tarım ve Gıda



Giyim Tekstil ve Aksesuarları



Oto ve Taşımacılık



Çantalar & Aksesuar



Güzellik



Elektrik ve Telekom



Elektronik Aletler Güvenlik



Mobilya



Oyuncaklar ve Spor Malzemeleri



Ev, Işıklar & İnşaat



Makine, Endüstriyel Parça ve Aletler



Tıbbi



Metalurji ve Kimyasallar



Paketleme, Reklamcılık ve Ofis



Kauçuk ve Plastik



Türk Seyahat ve Turizm