

# DENİB aktüel

## KOBİLER KRİZDEN ÇIKIŞI DİJİTALLEŞMEDE ARIYOR



**TÜRKİYE İÇİN  
YENİ FIRSATLAR  
KAPIDA**

**YENİ DÜNYANIN  
KAPISINI SANAL  
FUARLAR AÇIYOR**

**ÖZEL RÖPORTAJ:  
TEKSTİL DUAYENİ  
OSMAN AYDINLI**



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





YÖNETİM KURULU BAŞKANI  
HÜSEYİN MEMİŞOĞLU

## İş dünyası olarak milli varlığımızı korumalıyız

**D**eğerli Dostlar,  
Bildiğiniz gibi dünya sosyal yaşam ve ekonomi olarak zor bir süreçten geçiyor. Her şey her an çok hızlı değişebiliyor. Bu işlerimizi ve gelecek planlarımızı daha da zorlaştırıyor. Çok dalgalı bir denizde gemimizi yüzdürmekle uğraşıyoruz. Nisan ve mayıs aylarında her açıdan çok daha zor bir dönem yaşadık. İhracatımızda yüzde 50'ye varan düşüşler gözlemledik. Normalleşme sürecinin başladığı haziran ayında ise özellikle bazı sektörler ihracatta talep patlaması yaşadı. Ağustosta genel ihracatta düşüş yaşanırken Denizli ihracatı yükselmişti. Eylül ayı ihracatı ise tarihi rekora ulaştı. Adeta piyasaları pandemi yönetiyor. Böyle dengesiz bir piyasada üretim planlaması yapmak ve siparişleri yönetmek de bir o kadar zor. Piyasa ekranlarında küresel ekonomiyi takip ederken, aşı dünyasından gelecek müjdeli haberleri bekliyoruz. Çünkü dünya genelinde Covid-19 vaka sayıları artmaya başladı. Bu da belirsiz piyasaların bir süre daha devam edeceğini gösteriyor.

Hem ülke ihracatı hem de bölge ihracatı olarak verimli bir eylül ayı geçirdik. Türkiye'nin toplam ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,8 artarak 16 milyar doları aştı. Aynı dönemde Denizli'nin ihracatı ise yüzde 14,5 artarak 323,5 milyon dolara ulaştı. Böylelikle DENİB ihracatında 240,5 milyon dolarlık rekor seviyelere yakın bir ihracat değerine ulaşırken, Denizli ihracatında ise en yüksek değeri yakaladık ve rekor kırdık.

Şehrimizin ihracatı haziran ayı itibarıyla yeniden yükseliş trendine girmişti ve aradan geçen dört ayda çift haneli büyümesini sürdürmeye devam etti. Pandemi sürecinin Türkiye'nin tedarikçi rolünü güçlendirmesi sayesinde ihracat artışının yılın son çeyreğinde de devam edeceğine inanıyoruz. Dövizin TL karşısında değerlenmesi de ihracata

olumlu etki sağlayacaktır.

Diğer yandan döviz kurunun geldiği seviye, bazı tehditleri de beraberinde getiriyor. Ham madde ve ara malların ithal ediliyor olması, ihracatımızın sürdürülebilirliğini tehdit ediyor. Bununla beraber dövizin yükselmesi nedeniyle ithalat taşımalarındaki düşüş, lojistik sürecinin dengelerini bozuyor. Avrupa'ya ihracat yükü taşıyan tırlarımız, dönüşte yük bulamadığı için lojistik maliyetini ihracatçıya yüklüyor. Bu da Türk ihracatçısının rekabetçi fiyat vermesini engelliyor ve pazar kaybetmemek için fiyat düşürmesine neden oluyor.

Bu durumun Türk ihracatçısının kâr marjlarını düşürmesi nedeniyle firmalar sermayelerini güçlendiremiyor. TL'nin değer kaybetmesi Türk şirketlerinin varlık değerlerini düşürüyor. Firmalarımızın sermayelerini artıramaması, küresel şirketler tarafından satın alınmalarını hızlandırabilir. Bunu, bugünkü piyasaların getirdiği bir tehdit olarak görüyorum.

Fakat her tehdit, bir fırsatı da içinde barındırıyor. Bu durumu fırsata çevirebilmemizin yolu da ham madde ve ara mamulde katma değerli yerli üretim oranını artırmaktan geçiyor. Bunu başarabilirsek her açıdan milli varlığımızı

sürdürebiliriz. Ekim ayı içinde dijital platformlarda başlayacağımız "DENİB Sektörel İstişare Toplantıları"nın farklı sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçılarımızın sektörlerine ilişkin sunacakları görüşlerinin ve ortaya çıkacak fikirlerin, yerli üretimimizin artırılmasına yönelik önümüzdeki dönem planlamalarımıza da yön verebileceğine inanıyorum.

"Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefinde DENİB olarak önemli rol üstlenmeye devam edeceğimize inanıyorum.

**Her tehdit, bir fırsatı da içinde barındırıyor. Mevcut durumu fırsata çevirebilmemizin yolu da ham madde ve ara mamulde yerli üretim oranını artırmaktan geçiyor.**

	<b>İÇİNDEKİLER</b>		
		20	TİCARET BAKANLIĞI'NDAN YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ KOLAY İHRACAT PLATFORMU
<b>MERCEK</b>		22	TÜRKİYE İÇİN YENİ FIRSATLAR KAPIDA
<b>GÜNDEM</b>		26	TEKSTİL DUAYENİ OSMAN AYDINLI 'GİTMEDİĞİN YER SENİN DEĞİLDİR'
<b>DUAYEN ROPÖRTAJI</b>		30	DENİZLİ İHRACATÇILARI EYLÜL AYINI REKORLA TAÇLANDIRDI
<b>ANALİZ</b>		34	KOBİ'LERİN YENİ YOL HARİTASINDA DİJİTALLEŞME VAR
<b>DOSYA KONUSU</b>		40	SELİM YAYMANOĞLU 'DENİZLİ'NİN ÜRETTİĞİ İHRACATA GİDİYOR'
<b>DENİB RÖPORTAJ</b>		44	YENİ DÜNYANIN KAPISINI SANAL FUARLAR AÇIYOR
<b>DİJİTALLEŞME</b>		48	REKABETÇİ KUR MU, İSTİKRARLI KUR MU?
<b>EKONOMİ</b>		50	BİLGE SİVRİ BAŞÖZ TEK TEZGÂHTA BAŞLADI, DENİZLİ'NİN İLK DOKUMA ETİKET FABRİKASINI KURDU
<b>İHRACATTA KADIN</b>		54	MAKİNE İHRACATI PANDEMİ DİNLEMEDİ
<b>SEKTÖR HABER</b>			



22



24



26



34



40



50



44



SAHİBİ

**DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ ADINA**  
Uğur DAYIOĞLU

YAYIN KURULU

Hüseyin MEMİSOĞLU

İbrahim UZUNOĞLU

Mukaddes BAŞKAYA

Osman UĞURLU

Pelin ŞENSÖZ

Bekir Serdar MUTLUBAŞ

Uğur DAYIOĞLU

Şadiye BAYKENT



YAYINA HAZIRLIK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Selda YEŞİLTAS

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ

Murat ERDOĞAN

BAŞ EDİTÖR

Peri ERBUL

EDİTÖRLER

EMEL ALTAY,

İLKER YAĞMUR,

ZEYNEP TÜTÜNCÜ GÜNGÖR

GÖRSEL YÖNETMENLER

Ercan YAVUZ, Erkan ALTINDAĞ,

Yılmaz MERMER

MUHABİR

Gizem İRİS

FOTOĞRAF EDİTÖRÜ

Fatih YALÇIN

İLETİŞİM

RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI YUNUS

APT. NO: 45 KAT: 3

NİSANTAŞI - SİSİLİ / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com



/viyamedya

BASKI

ÖZLEM MATBAA

Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi No:1BA11

Topkapı / İstanbul / Türkiye

Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar izinsiz kullanılamaz.  
Dergimizde yer alan ilan, yazı ve fotoğrafların sorumluluğu sahiplerine aittir.



## TİM-DENİB İstişare Toplantısı düzenlendi

**Kasım 2019'da Denizli'de organize edilen TİM Denizli Meclisi'nden sonra, bu defa da "TİM-DENİB İstişare Toplantısı" düzenlendi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin başkanlığında elektronik ortamda gerçekleştirilen toplantıda, ihracata ilişkin konular masaya yatırıldı.**

TİM Başkanı İsmail Gülle, salgının başlangıcından bu yana yapılan karşılıklı istişarelerle ihracatçılar tarafından ifade edilen sorunların üzerinde dikkatle çalıştıklarını, talepleri Bakanlığa ilettiklerini belirtti. Toplantının açılış konuşmasını ve moderatörlüğünü yapan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ise Birlik ihracatına ilişkin genel bir bilgilendirmenin ardından, haziran ayından bu yana DENİB ihracatında yaşanan artışa dikkat çekerek yılın geri kalanı için iyimser olduklarının altını çizdi ve gündemlerinde olan etkinliklerle ilgili bilgilendirmede bulundu.

### **TİM BAŞKANI GÜLLE, DENİZLİLİ İHRACATÇILARI TEBRİK ETTİ**

DENİB'in ihracat rakamlarının geride bırakılan aylarda salgının ortaya çıkardığı tüm risklere rağmen başarılı bir seyir izlediğini söyleyen TİM Başkanı İsmail Gülle, "DENİB'in ihracatı, salgın öncesi rakamlarını geride bırakmış durumda. En çok ihracat yapılan ülkeler arasında İngiltere, Almanya, ABD ve İtalya ön plana çıkıyor.

Tekstil-konfeksiyon, elektrik-elektronik ihracatta dikkat çeken sektörler arasında. Öte yandan mal grupları özelinde DENİB'in ihracat rakamlarını incelediğimizde ise Denizli denince ilk aklımıza gelen ürünler olan havlu, bornoz ve nevresim ihracatında da başarılı bir performans sergilendiğini görüyoruz. DENİB

bünyesindeki tüm ihracatçılarımızı tebrik ediyor, ihracatta çok daha yüksek rakamlara ulaşacağınıza yürekten inanıyorum" dedi.

### **İNGİLTERE İLE STA İMZALANMASI ÇOK ÖNEMLİ**

Brexit süreciyle ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, İngiltere'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklı yükümlülük ve taahhütlerinin geçiş dönemi olarak ifade edilen 31 Aralık 2020 tarihine kadar devam ettirileceğini belirterek şunları söyledi: "İngiltere, Denizli ihracatında çok önemli bir pazar konumunda ve ihracatımızda ilk sırada yer alıyor. 2019 yılında DENİB üyeleri tarafından İngiltere'ye 355 milyon USD ihracat gerçekleştirildi. Bu ihracat değeriyle, İngiltere toplam ihracatımızda yüzde 15'e yakın pay alıyor. Bu bakımdan, İngiltere pazarındaki rekabetçiliğimizi güçlü bir şekilde sürdürebilmemiz adına İngiltere ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmasını çok önemsiyoruz."

Toplantıda ayrıca Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Altındağ, TİM Danışmanları Prof. Dr. Kerem Alkin ve Metehan Demir tarafından ekonomiye ve gündeme ilişkin sunumlar gerçekleştirildi.

Yaklaşık 2,5 saat süren ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunulan toplantı soru-cevap bölümünün ardından sona erdi.

# Turkish Towels şampiyonların omuzlarında

**TEB-BNP Paribas Tenis Şampiyonası, 8-13 Eylül tarihleri arasında Türkiye Tenis Federasyonu İstanbul Tenis Merkezi'nde düzenlendi. 38 ülkede yaklaşık 60 televizyon kanalından canlı yayınlanan ve farklı ülkelerden birçok sporcunun yarıştığı turnuvada "Turkish Towels" bir kez daha sahne aldı.**

Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu Turkish Towels markasının son yıllarda önemli organizasyonlarda boy gösterdiğini belirterek, önümüzdeki dönemde de Türk havlusunu dünya markası yapma hedefiyle çalışmalarına devam edeceklerinin altını çizdi. Türk sporuna kazandırılan ve gelecek nesillerin de yıllarca faydalanacağı Türkiye Tenis Federasyonu İstanbul Tenis Merkezi'nde gerçekleştirilen etkinlikte Çağla Büyükkakçay, Svetlana Kuznetsova, Eugenie Bouchard, Caroline Garcia, Heather Watson, Patricia Maria Tig, Magda Linette gibi ünlü tenisçiler yarıştı. Patricia Maria Tig'in teklerde şampiyonluğa ulaştığı turnuvada, saatler süren müsabakalar dikkat çekti.

## **TÜRK HAVLUSU ÖNEMLİ BİR DEĞERİMİZ**

Turkish Towels markasıyla son 6 yıl içinde 20'den fazla ülkede 60'ın üzerinde

etkinlik gerçekleştirdiklerini belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Türk havlusunun Denizli'nin önemli bir değeri olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Geçmiş dönemde dünya kupalarında, Avrupa şampiyonalarında, olimpiyatlarda ilimizde en üst kaliteyle üretilen havlular sporcular tarafından kullanılmıştı. Gerek kalitesi gerek kullanım rahatlığı anlamında sporcular tarafından çok beğenilen Türk havlusunu uluslararası organizasyonlarda sahne almaya devam ediyor. 2017 ve 2018 yıllarındaki Euroleague Final Four sponsorluklarımızın ardından, Turkish Towels markamızı çeşitli tenis organizasyonlarında da sporcuları yalnız bırakmamıştık. TEB-BNP Paribas Tenis Şampiyonası'nda mücadele eden ve kazanan tüm oyuncuları tebrik ediyoruz. Türk sporuna kazandırılan bu muhteşem tesiste emeği geçenlere teşekkürlerimizi sunuyoruz."





## Birlik başkanları, sektörün talep ve beklentilerini Ticaret Bakan Yardımcısı ile paylaştı

DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu'nun katılım sağladığı, İHKİB'in ev sahipliğinde, 21 Eylül tarihinde düzenlenen toplantılardan ilkinde hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün talep ve beklentileri değerlendirildi. Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'un teşrifleriyle gerçekleştirilen toplantıya Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ve sektör başkanları katıldı. İHKİB'in ev sahipliği yaptığı ve aynı gün gerçekleşen ikinci toplantıda ise sektördeki güncel gelişmeler değerlendirildi. Toplantının gündem başlıkları arasında Brexit kapsamında imzalanması öngörülen serbest ticaret anlaşmasında menş kurallarında esneklik sağlanmasının sektör açısından önemi, navlun desteğinin süresinin uzatılması ve Tasarım Tebliği'ne ilişkin sektörün beklenti ve önerileri yer aldı.



## Dr. Derya Tatman'ın CAPRIOLE konulu sergisi DENİB Fuaye Alanı'nda gerçekleşti



Dr. Derya Tatman'ın "CAPRIOLE" (Handmade & Digital Workflow) konulu sergisinin açılışı, 27 Ağustos'ta DENİB Fuaye Alanı'nda gerçekleşti.

Merkezefendi Belediye Başkanı Seniz Doğan, DENİB Başkanı Sayın Hüseyin Memişoğlu, DENİB Yönetim Kurulu Üyeleri Mukaddes Başkaya, Osman Uğurlu, Denizli Organize Sanayi Bölge Müdürü Ahmet Taş, EGSD Denetleme Kurulu üyesi Şaban Öngören ve DETGİS Yönetim Kurulu Üyesi Seher Gürgün'ün katılımlarıyla gerçekleşen açılışta, Denizli'ye özgü yöresel, el tezgâhı dokuma ve doğal boyama hoşgör kumaşının, dijital iş akışında, sanal ortamda 3D üretimini kapsayan ürünler sergilendi.



# 26 Denizli firması ‘Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı’ listesinde

**Türkiye sanayisinin can damarlarından Denizli’nin ülke ekonomisine katkısı bir kez daha tescillendi. TİM’in “Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı 2019” araştırmasının sonuçlarına göre 26 Denizli firması ilk 1000’de yer aldı.**

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) “Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı 2019” araştırmasının sonuçlarına göre Denizli’den toplam 26 firma listeye girdi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) “Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı 2019” Prestij Kitabı’nın tanıtımını gerçekleştirerek, yapılan araştırmanın sonuçlarını paylaştı. TİM Başkanı İsmail Gülle’nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatçı birliklerinin başkanları, kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu temsilcileriyle şirket yöneticileri katıldı. Araştırma kapsamında oluşturulan Prestij Kitabı’ndan detay bilgiler veren TİM Başkanı İsmail Gülle, 2019 yılında ilk



1000 ihracatçı firmanın, 103 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 62’sini gerçekleştirdiğini söyleyerek, “5,8 milyar dolar ihracat gerçekleştiren 144 firmamız 2019 yılında ilk 1000 ihracatçı listemize dahil oldu. 856 firma listede yerini korudu. Listeye yeni girenler Türkiye’nin sunduğu fırsatları, listede uzun zamandır yerini koruyanlar da Türkiye’nin istikrarını göstermektedir” dedi.

## ZİRVEDE BAŞAK METAL VAR

Egeli ihracatçılar Marmara Bölgesi’nin ardından ikinci sırada yer alırken, İzmir de ilk 1000 ihracatçı listesinde 83 firma ile İstanbul’un ardından ikinci sırada yer alarak önceki konumunu korudu. İlk bin firma arasında, Türk sanayisinin can damarı Denizli’den ise 26 firma yer aldı. Denizlili ihracatçılar arasında Başak Metal zirvede yer aldı. Şirket genel listede ise kendisine 38. sırada yer buldu. Kocaer Haddecilik 80, Seval Kablo’nun bağlı olduğu Seval İthalat İhracat 89. sırada yer aldı. İştirakçisi olduğu Başak Metal ile ilgili açıklama yapan Erikoğlu Endüstri Holding, “TİM tarafından açıklanan ‘Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı’ listesinde iştirakimiz Başak Metal 38. sırada yer alarak Denizli’de ihracat lideri olmakla birlikte ülke sıralamasında da başarısını devam ettirdi” ifadelerine yer verildi.

## TÜRKİYE’NİN İLK 1000 İHRACATÇISI LİSTESİNE GİREN FİRMALARIMIZ

BAŞAK METAL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.  
KOCAER HADDECİLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
SEVAL İHRACAT İTHALAT VE PAZARLAMA TİCARET LTD. ŞTİ.  
DTS DENİZLİ TEKSTİL DIŞ TİCARET A.Ş.  
KARDEMİR DIŞ TİCARET A.Ş.  
PAMUKKALE KABLO SANAYİ TİCARET A.Ş.  
GAMATEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
YAŞARTEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
CMK KABLO ELEKTRİK SANAYİ İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.  
ÖZGÜVEN DIŞ TİC. TEL VE KABLO SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.  
KAR-EL DEMİR TEL SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.  
ABALIOĞLU SU ÜRÜNLERİ GIDA TARIM İNŞAAT İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.  
SÜRÜ TEKSTİL KONFEKSİYON SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.  
SEDAT UĞURLU İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.  
FİLİDEA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
NATURAL TEKSTİL TİCARET LTD. ŞTİ.  
OZANTEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
GOLDSTAR İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.  
OCS KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
GENTAFİ DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.  
SEVAL KABLO AYDINLATMA CİHAZLARI İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



**Denizlili ihracatçılar pandemiye rağmen Eylül 2020’de de yükselişini sürdürdü, aylık bazda yüzde 16,4’lük artışla bir rekora imza attılar.**

# Müşteri Deneyimi ve Hizmet Tasarımı Eğitimi



DENİB AKADEMİ tarafından, “Müşteri Deneyimi ve Hizmet Tasarımı Eğitimi” 23 Temmuz 2020 tarihinde “Zoom video konferans” üzerinden online olarak düzenlendi. Perfosmart Eğitim ve Gelişim Çözümleri’nden H. Emre Saylık tarafından sunulan

online eğitim programında; marka algısında somut ve soyut kalite bileşenleri, yenilikçi örnekler, sistemli yenilikler, müşteri deneyim beklentisi, hizmet modeli tasarımı, müşteriyle etkileşimin marka deneyimine etkisi gibi konu başlıkları üzerinde duruldu.



## Kurumsal Siber Güvenlik Eğitimi

DENİB Akademi, Zoom video konferans üzerinden online kurumsal güvenlik eğitimi düzenledi. Kodpit Teknoloji’den Çetin Buğra Yüksel tarafından sunulan online eğitim programında; siber güvenliğin temel kavramlarının yanı sıra, siber saldırılardan korunma yöntemleri, yazılım güvenliği, veri güvenliği, ağ güvenliği, altyapı

güvenliği, mobil sistemler güvenliği, sosyal medya güvenliği, mesajlaşma ve e-posta güvenliği, bulut bilişim güvenliği, kurumsal ağlarda bilgi güvenliği, bilgi varlıkları fiziksel güvenliği, siber güvenlik yönetimi ve denetimi, siber güvenlik stratejileri ve bilişim hukuku gibi konu başlıkları üzerinde duruldu.



## Delegasyon Yönetimi ve Görev Verme Eğitimi



Video konferans üzerinden online gerçekleşen “Delegasyon Yönetimi ve Görev Verme” konulu eğitimi, Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü’nden Sevtap Yasin verdi. Online eğitim programında; yönetim süreçleri ve yönetme kültürü, yönetim süreçleri ve liderlik kültürü, hızlı karar alma ve uygulamanın kurumlar için önemi, hedeflerle yönetim, hedef belirlemek, strateji oluşturma, senaryoların gerektirdiği insan kaynakları yetkinlik

ve yeterlilikleri, uygun rollere uygun çalışanların seçilmesi, kişiselleştirilmiş iş hedefleri, süreç yönetimi ve verimlilik, geri bildirim ve ileri bildirim kültürü, yetki verme motivasyonunun sağlanması konuları üzerinde duruldu. Zoom video konferans üzerinden verilen eğitimde, delegasyonun ne zaman yapılması gerektiği anlatılırken, yetki devri iletişimi, stratejik ve sistematik düşünce, duygu yönetimi, ölçme, denetleme gibi konu başlıkları da anlatıldı.



# Profesyoneller için akılcı ve kısa konuşma sanatı

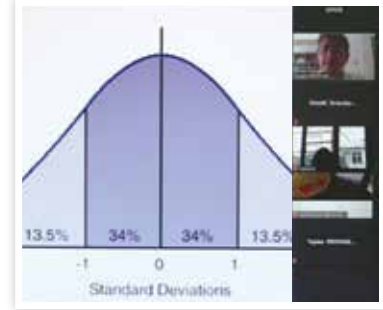
Eğitmen Deniz Beyaz tarafından sunulan online eğitim programında; konuşmacının amacı ve rasyonel alanda kalma, odaklanma, bütünsel okuma, konuşma akışında yön duygusu ve tali yollar, muğlak

ifadelerle vedalaşma, anlayışı doğrulama ve konuşmayı yöneten tavır, ikincil kazanç güdüleyicileri ve bakış açısını genişleten, düşündürülen eyleme geçiren sorular gibi konu başlıkları üzerinde duruldu.



## İş Zekası ve Veri Görselleştirme Eğitimi

DENİB Akademi'nin video konferans üzerinden gerçekleştirdiği bir diğer eğitim programı da "İş Zekası ve Veri Görselleştirme" oldu. Eğitim programı, İstanbul Bilgi Üniversitesi'nden Dijital Dönüşüm Mimarı olan Kozan Demircan tarafından gerçekleştirildi.



## Rekabette Var Olabilmek için Yetenek Eğitimi

Humanica Yönetim Danışmanlığı'ndan Dr. Barbaros Kon tarafından sunulan online eğitim programında; insan yönetimi evrimi, yetenek yönetimi, yetenek yönetimi için ihtiyaçlar, yeteneğin genel özellikleri, yetenek

yönetimi ve insan kaynakları, yetenek savaşları, kârlılık için yetenek yönetimi, yetenek yönetimi süreci, potansiyeli değerlendir, geliştir, yedekle, ölç ve değerlendir gibi konu başlıkları üzerinde duruldu.



## Dijitalleşmenin Rotası Eğitimi

Denizli İhracatçılar Birliği ile Uşak Ticaret ve Sanayi Odası iş birliğiyle Zoom video konferans üzerinden online olarak düzenlenen "Dijitalleşmenin Rotası Eğitimi", Kıbrıs Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Meltem Onay tarafından verildi. Online eğitim programında; dijital

dönüşüm için temel kurallar, kültürel değişime izin vermek, müşteriye odaklanmak, dijital dönüşüm vizyonunu yaratmak, müşteri beklentileri, yenilikçi iş modelleri, inovasyon, kârlılığa etki edecek dijital teknolojiler, tehditler ve fırsatlar konu başlıkları üzerinde duruldu.

# 2021-2022 Sonbahar-Kış Trendleri Semineri düzenlendi



**Ev Tekstili 2021-2022 Sonbahar-Kış Trendleri Semineri, DENİB Konferans Salonu'nda düzenlendi. Seminerde ev tekstili trendlerine ilişkin bilgiler verilirken, soru-cevap bölümünde Ahu Barut önemli açıklamalarda bulundu.**

DENİB organizasyonunda “Ev Tekstili 2021-2022 Sonbahar-Kış Trendleri Semineri” 22 Temmuz 2020 Çarşamba günü 10.00-12.00 saatleri arasında düzenlendi. DENİB Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen seminerde DENİB Yönetim Kurulu Üyesi Mukaddes Başkaya'nın açılış konuşmasının ardından, TRENDPIE Kurucusu ve Trend Danışmanı Ahu Barut tarafından trend sunumu yapıldı. Seminerde 2021-2022 ev tekstili trendlerine ilişkin genel atmosferler, renkler, dokular, desenler, mobilyalar gibi kriterler hakkında bilgiler verildi. Üye firmaların tasarımcı ve pazarlamacıların katılım sağladığı seminerin, soru-cevap bölümünde Ahu Barut birbirinden önemli açıklamalarda bulundu.

### “ZAMAN HIZLI ÜRETİM ZAMANI”

Ahu Barut, tasarımda risklerin azaltılmasına yönelik olarak, hızlı tüketim değil hızlı üretim dönemine geçildiğini ifade etti. Barut, yaşanan hızlanma sürecinin pandemi öncesinde de var olduğunu, ancak COVID-19 salgınının bu süreci daha da hızlandırdığını vurgularken şunları söyledi: “Üreticiler öncelikle binlerce değil, 80 adet gibi az sayıda ürün hazırlayacaklar. Bir anlamda öncelikle deneme yapacaklar. Ürettikleri az sayıdaki ürünün verilerine ulaşacaklar. Söz konusu ürünün renginden, modeline kadar hangi

türünün daha çok talep gördüğü anlaşılacak, bu veriler doğrultusunda seri üretime geçilecek. Yani, artık hızlı tüketim değil hızlı üretim olacak.”

### HIZLI ÜRETİM SÜREÇLERİ VURGUSU

Hazır giyim sektöründe üretim alışkanlıklarının gösterdiği dönemsel değişikliklere de dikkat çeken Ahu Barut, “Önceden ağustos başında kışlıkları, mart ayı başında ise yazlıkları görürdük. Artık hazır giyim ürünleri de tıpkı mevsimlik meyveler gibi sezonluk olacak. Bu da biraz önce de bahsettiğimiz gibi hızlı üretim süreçleriyle mümkün olacak” diye konuştu.

### “MULTİFONKSİYONEL ÜRÜNLER GELECEK”

Ahu Barut, önümüzdeki süreçte mevsimlere ya da sezonlara özel tasarımların yapılmamasının beklendiğini ifade etti. Tasarımların, fermuarlarından çıkabilen, ayrılabilen katlardan oluşan özelliğe sahip olacağına dikkat çeken Barut, “Önümüzdeki dönemde ‘multifonksiyonel’ olarak adlandırdığımız tasarımlar ön plana çıkacak. Bunun yanında, ‘koruma’ kavramı önemli olacak. O yüzden eldiven, maske, dirseklikler de pandemi bitse bile hayatımızın bir parçası olacak. Antibakteriyel dokular ön plana çıkacak” dedi.

www.basaranlar.com.tr



plaka  
levha  
fayans  
mozaik  
bordür  
tamburlama  
rustik  
tezgah  
sütun



**başka**  
bir pencereden bakıyoruz



*Biz doğaltaşa tasarım penceresinden bakıyoruz. Mekanları düşlerken bir tasarımcı nereden bakıyorsa tam da orada duruyoruz. Buna göre araştırıyor, çalışıyor ve üretiyoruz.*

 **basaranlar**<sup>®</sup>  
MERMER & TRAVERTEN

*tam 30 yıldan beri*

DENİZLİ MERKEZ/FABRİKA

Organize Sanayi Bölgesi

Tel: 0 258 269 11 38

Fax: 0 258 269 11 39

E-mail: info@basaranlar.com.tr

İSTANBUL ŞUBE

Ferhatpaşa Mahallesi G-101 Sokak

Tel: 0 216 660 15 91

Fax: 0 216 660 15 98

E-mail: istanbul@basaranlar.com.tr





### AB'den ekonomiyi canlandıran dev yatırım fonu

Tüm Avrupa Birliği ülkelerinin faydalandığı fondan en çok işletmenin faydalandığı ülkeler sırasıyla Fransa, İtalya, İspanya ve Almanya oldu. Avrupa Yatırım Bankası, 2020 yılına kadar uzatılması kararlaştırılan fonda birtakım yenilikler yapma kararı aldı. Avrupa Yatırım Fonu olarak adlandırılan projenin yeni etabında

iki tip fon mevcut. Fonlardan biri ödenek olarak kullanılıyor, diğeriyle kredi verilip daha fazla yatırımcıyı projeye çekmek için garantörlük görevi üstleniliyor. Yatırım fonu ile Avrupa'da bugüne kadar turizmde dijital sektöre çok farklı alanlarda çalışan 640 bin küçük ve orta ölçekli işletmeye kredi sağlandı.



### Dünya Bankası: Küresel ekonominin toparlanması beş yıl sürebilir

Dünya Bankası Baş Ekonomisti Carmen Reinhart, küresel ekonominin COVID-19 pandemisinin etkilerinden toparlanmasının beş yıl kadar sürebileceğini söyledi. Koronavirüs yasakları kalkınca hızlı bir toparlanmanın mümkün olacağını söyleyen Dünya Bankası Baş Ekonomisti Carmen Reinhart, dünya ekonomisinin tamamen toparlanmasının beş yıl sürebileceğini belirtti. Reinhart, salgının neden olduğu resesyonun bazı ülkelerde diğerlerinden daha uzun süreceğini ve yoksul ülkelerin varlıklı ülkelere kıyasla daha çok etkileneceğini ifade etti. Reinhart, küresel yoksulluk oranının yaşanan kriz nedeniyle son 20 yılda ilk kez artacağını da sözlerine ekledi.

### FED Başkanı Powell'dan kredi uyarısı

ABD Merkez Bankası (FED) Başkanı Jerome Powell ve ABD Hazine Bakanı Steven Mnuchin geçtiğimiz haftalarda ABD Temsilciler Meclisi Mali Hizmetler Komisyonu'nun trilyon dolarlık yardım bütçesiyle ilgili sorularını yanıtladı. Powell programdan küçük işletmelerin de yararlanabilmesi için koşullarının gevşetilmesi gerektiğini savunarak, asgari kredi limitinin 250 bin dolardan 100 bin dolara çekilmesi gerektiğini söyledi. 1 milyon doların altında çok az kredi talebinin olduğunu da ifade eden Powell, küçük işletmelere, işini kaybedenlere doğrudan nakit ödeme yapılması gibi başka bir program üzerinden destek verilmesi gerektiğini söyledi.



SİZİ TAKIP EDİYORUZ  
MODA BİZİ, BİZİ BİLİN

REBEKA  
HOME COLLECTION



www.rebekahome.com

online satış



www.rebekaconcept.com

BERBERLER TEXTILE

ADRES/ADDRESS: BOZBURUN MAH.

7045 SOK. NO 75

DENİZLİ/TÜRKİYE

TURKEY

TEL: +90 258 377 02 70

FAX: +90 258 377 02 71

E-MAIL: info@berberler.com.tr





## Tüketici güveni eylülde arttı

Türkiye İstatistik Kurumu ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası iş birliği ile yürütülen tüketici eğilim anketi sonuçlarından hesaplanan mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, eylül ayında bir önceki aya göre yüzde 3,2 oranında arttı; ağustos ayında 79,4 olan endeks, eylül ayında 82 oldu. Güncelleme öncesi duruma göre hesaplanan tüketici güven endeksi ise eylül ayında bir önceki aya göre yüzde 3,7 oranında arttı; ağustos ayında 59,6 olan endeks, eylül ayında 61,8 oldu. Geçen 12 aylık döneme göre mevcut dönemde hanenin maddi durumu

endeksi ağustos ayında 67,9 iken, eylül ayında yüzde 5,8 oranında artarak 71,8 oldu. Gelecek 12 aylık döneme ilişkin hanenin maddi durum beklentisi endeksi ağustos ayında 77,8 iken, eylül ayında yüzde 1,7 oranında artarak 79,1 oldu. Eylül ayı tüketici güven endeksinin Twitter hesabından değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, "Ekonomimiz üçüncü çeyrek için güçlü bir yükseliş mesajı verdi. Ağustosa göre tüketici güven endeksi yüzde 3,2 artarak 82 oldu. Veriler iyi geliyor. Yılı tahminlerden iyi bir noktada tamamlayacağız inşaallah" açıklamasında bulundu.



## İhracat yardımı için denetim, Teftiş Başkanlığı'na geçti

Ticaret Bakanlığı'nın ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan yapılan ödemelere ilişkin usul ve esaslar hakkında yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair yönetmelik, Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, bakanlık tarafından ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında DFİF'ten yapılan destek ödemelerine ilişkin inceleme kuruluşları nezdinde inceleme ve denetimler yapılacak. Denetimleri Ticaret Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı gerçekleştirecek. Daha önce denetimlerin Dış Ticaret Kontrolörleri Kurulu'na yapılması esastı.



  
ecocotton®  
BACK TO NATURE

*Türkiye'nin İlk Organik  
Ev Tekstil Markası*



@ecocotton



@ecocotton01



@ecocotton1

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

## İhracatta vergi, resim, harç istisnasında fiziki başvuru süresi uzatıldı



Ticaret Bakanlığı, ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnası hakkında tebliğin elektronik ortamda başvurusuna ilişkin hükümlerinde değişiklik yaptı. 31 Aralık 2019'da yapılan bir düzenleme

ile vergi resim ve harç istisnası belgelerine ilişkin iş ve işlemlerin elektronik ortamda yapılması öngörülmüştü. Bu düzenlemede madde yürürlüğe girmeden önce taahhüt hesabı kapatılmamış belgelere ilişkin işlemlerin fiziksel ortamda devam edeceği hükme bağlanmıştır.

Madde yürürlüğe girdikten sonra ise istisnalara ilişkin iş ve işlemlerin 31 Mart 2020'ye kadar fiziksel ortamda yapılabileceği kaydedilirken, bakanlığa bu süreyi 6 aya kadar uzatma yetkisi verilmişti. Resmî Gazete'de yapılan düzenlemeyle bakanlığa vergilen 6 aylık yetkinin süresi 9 aya uzatıldı.



## Cumhurbaşkanı kararı ile YEKDEM destekleri 6 ay uzatıldı

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre 1 Ocak 2021'den 30 Haziran 2021 tarihine kadar işletmeye girecek YEKDEM'e tabi Yenilenebilir Enerji Kaynakları (YEK) belgeli üretim tesisleri için belirlenen fiyat desteği 31 Aralık 2020'a kadar uygulanacak. Söz konusu dönemde işletmeye girecek YEK belgeli üretim tesislerinde kullanılan mekanik ve elektro-mekanik aksamın yurt içinde imal edilmiş olması halinde, bu tesislerde üretilerek iletim veya dağıtım sistemine verilen elektrik enerjisi için belirlenen fiyat desteğine, üretim tesisinin işletmeye giriş tarihinden itibaren beş yıl süreyle ilave destek verilecek.





  
YUVAM  
HOME FASHION



AGA OGLU

TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş

TEL:+90-276-231 12 90 FAX:+90-276-231 16 89

[www.agaoglu.com](http://www.agaoglu.com) [www.homeharmony.com.tr](http://www.homeharmony.com.tr)

UŞAK / TÜRKİYE

HOME  HARMONY



# TİCARET BAKANLIĞI'NDAN YAPAY ZEKA DESTEKLİ KOLAY İHRACAT PLATFORMU

**Ticaret  
Bakanlığı,  
ihracatçılara ve ihracat  
hedefi olan girişimcilere  
sunduğu danışmanlık kalitesini  
yükselterek Kolay İhracat  
Platformu'nu hayata geçirdi.  
Bu platformla, her bir ihracatçı,  
yapay zekâ teknolojisi ile  
çalışan bir danışmana  
sahip olacak.**

**i**hracatta dijital dönüşüm vizyonu doğrultusunda Ticaret Bakanlığı tarafından geliştirilen ve Türkiye'nin ihracat potansiyeline önemli katkılar sunması beklenen Kolay İhracat Platformu ile 90 bin ihracatçı ve üç milyonun üzerinde KOBİ olmak üzere ihracat hedefi olan girişimciler hedefleniyor. Akıllı İhracat Robotu adı verilen platformda, hedef pazar tavsiye aracı bulunuyor. Bu sayede ihracatçıların daha güçlü ve sağlam adımlarla ticaretini yapması sağlanıyor. Kolay İhracat Platformu'nda yer alan robot algoritmalarını kullanarak, ihracat yapmak isteyen firmalara ilgilendikleri ürünler için hangi pazarlara açılmaları noktasında veriye dayalı sonuçlar sunuluyor. Yapay zekâ teknolojisini etkin bir şekilde kullanan robot, 6'lı Gümrük Tarife Pozisyonu'na göre beş bin 500'den fazla ürünle, 190'dan fazla ülkeyle ilgili 10 binden fazla veri alanı için 10 milyon satırdan fazla veriyi kullanarak sonuç üretecek. Bunların yanı sıra 15 farklı yerli ve yabancı kaynaktan da sayısal veri ve bilgi aktarıyor olacak.



## İHRACAT KOKPİTİ MODÜLÜ

Kolay İhracat Platformu'nun en temel amaçlarından bir tanesi de her firmanın, kendi firmaları bazında, firmaya özel, terzi usulü içerikler üretebiliyor olması. Platformda, her firma kendisine ait bir web sayfası oluşturmuş olacak. İhracat Kokpiti, ihracat miktarı veya Ticaret Bakanlığı'ndan kullanılan devlet destekli tutarı potansiyelin altında olduğu değerlendirilen firmalara özel yönlendirmeler yaparken, firma özelinde tavsiyelerde de bulunabilecek. Ayrıca firmalar kendi favori ülke ve sektör sayfalarına hızlı bir şekilde ulaşarak, güncel haber ve etkinlikleri kolaylıkla takip edebilecek. İhracat Kokpiti modelinin ikinci fazının tamamlanmasıyla çok daha etkin hale geleceği belirtiliyor.

## KOLAY İHRACAT PLATFORMU, YURT DIŞI EMSALLERİNDEN AÇIK ARA ÖNDE

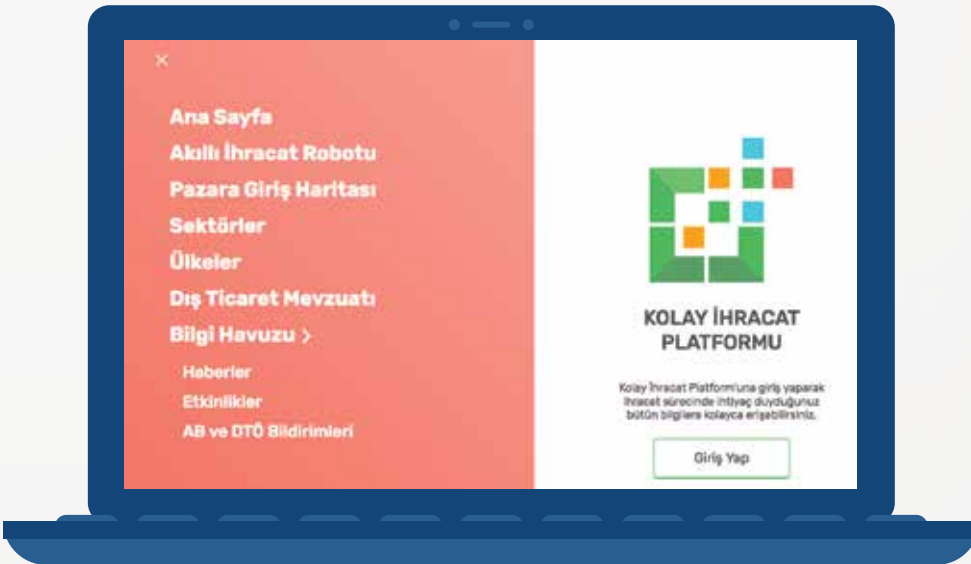
Kolay İhracat Platformu'nun tanıtım toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Kolay İhracat Platformu'nun, gerek kapsamı gerekse kullanıcı deneyimi açısından dünyada kamu eliyle oluşturulan diğer örneklerine göre ihracatçılara açık ara çok daha kaliteli bir hizmet sunduğunu belirtti. Bakan Pekcan, Kolay İhracat Platformu'nun teknoloji altyapısı, kapsamı ve veri yönetimi tasarımı ile dünyadaki benzer örneklerinden açık ara ayrışarak öne çıktığını vurgulayarak,



“ABD, Kanada, Güney Kore ve İngiltere başta olmak üzere kamu eliyle oluşturulmuş birçok siteyi inceledik. Kolay İhracat Platformumuz, kapsamı, sürdürülebilirliği, kullanıcı dostu olması ve özellikle de kullandığı gelişkin veri analiz yöntemleri ile tüm yurt dışı emsallerinden açık ara öndedir” dedi. Ticaret Bakanı Pekcan, Kolay İhracat Platformu'nun uluslararası alanda bugüne kadar devreye alınmış en gelişmiş İhracat Destek Platformu olduğunu da altını çizdi.

## KOLAY İHRACAT PLATFORMU, İHRACATÇILAR İÇİN BÜYÜK KOLAYLIK SAĞLAYACAK

Yapay zekâ destekli Kolay İhracat Platformu'nun tanıtımında açıklamalarda bulunan Türkiye İhracatçılar Birliği (TİM) Başkanı İsmail Gülle, ihracat rakamlarını büyütme istediklerini söyleyerek, “Buna hizmet edebilecek çok doğru bir altyapıyla kurulmuş önemli bir çalışma olduğunu söylemek istiyorum” dedi. Gülle, “İhracat yapmak istiyorum, ‘nasıl ihracat yapabilirim?’ gibi pek çok sorunun cevabının bulunduğu bir platform olduğunu düşünüyorum. Ticaret Bakanlığı'na ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'a teşekkür ediyorum. İhracat ailemizi büyütme, ihracat rakamlarımızı büyütme en büyük amacımız. Hayata geçirilen platform, ihracatçılar için büyük kolaylık olacak. İnşallah Türkiye'ye, ihracatımıza ve rekorlarımıza faydalı olur” şeklinde konuştu.



## TÜRKİYE

İÇİN YENİ  
FIRSATLAR  
KAPIDA

**T**üm dünyayı etkisi altına alan salgın, küresel ticarete dengeleri değiştirmeye devam ederken, yaşanan bu kriz ortamı, Türkiye için birçok fırsat kapısı yarattı. Salgın sürecinde ülkeler, yakın coğrafyalarla çalışmaya ve daha butik imalata odaklanırken, Türkiye yatırımın ve tedarikin önemli bir merkezi oldu ve yeni pazarlarda gücünü gösterdi. Uzmanlar, ülkelerin küresel tedarik zincirlerindeki kopan ilişkilerin bir yerinde Türkiye'yi değerlendireceklerini düşünüyor. AB ülkeleri içinde de etkili bir konumda olan Türkiye, coğrafi konumu, lojistik ağları, aksamayan tedarik zinciri, acil durumlara müdahale kapasitesi ve güçlü sağlık sistemiyle küresel ticarete avantajlı bir konumda olduğunu gösteriyor. Pandemiyle yükselişe geçen e-ticaret ve e-ihracat sistemlerine hızlı bir şekilde adapte olması da Türkiye'nin süreçten az etkilenip, ihracatını artırmasına olanak sağladı.

**TEDARİK ZİNCİRİNDE  
YENİ MERKEZ TÜRKİYE**

Türkiye'nin güçlü bir ihracat deneyimine sahip olduğunu ve özellikle son yıllarda ihracatta önemli bir artış ivmesinin yaşandığını söyleyen Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu, COVID-19 sürecinin Türkiye adına çeşitli fırsatlar sunacağını belirterek, "Pandeminin ülkemiz adına çeşitli fırsatlar sunacağını söyleyebiliriz. Bugün dünyanın

**COVID-19 pandemisi ana tedarikçi ülkelerin gücünü yitirmesine neden olurken, Türkiye için de fırsat kapıları açtı. Salgın sonrası 'yeni normal'i avantaja çeviren Türkiye, artan ihracat rakamlarıyla yeni global tedarikçi olma yolunda hızla ilerliyor.**





Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı  
HÜSEYİN MEMİŞOĞLU

üretim fabrikası konumunda bulunan Çin, birçok sektör için önemli bir tedarik merkezi konumunda. Bu açıdan değerlendirdiğimizde, Çin'de yer alan tedarik noktalarının dünyanın çeşitli bölgelerine yayılabileceğini, ülkemizin de önemli bir tedarik merkezi olabileceğini öngörebiliriz. Öte yandan, özellikle pandemi sürecinde ülkemiz ihracatının medikal giyim ürünlerinde fark yarattığını söylememiz mümkün. Maske, tulum, önlük ürünlerinde ortaya çıkan taleplere karşılık, ülke olarak hızla cevap verebilmemiz ihracatımız açısından son derece önemliydi” dedi.

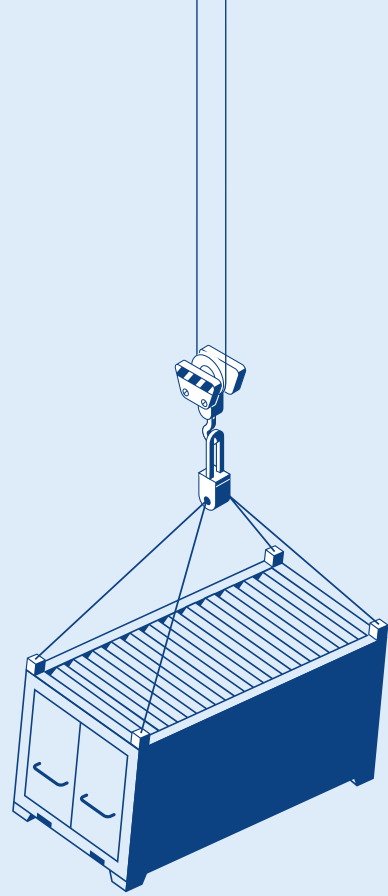
### “İHRACATTAKİ PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİMİZ SÜREÇTEN AZ ETKİLENMEMİZİ SAĞLADI”

Dünya ekonomisine yön veren ülkelerde hayatın neredeyse durma noktasına gelmesi ve işletmelerin faaliyetlerine ara vermesiyle küresel ticaretin daraldığını aktaran Memişoğlu, Türkiye'nin bu olumsuz süreçten hızlı çıktığını söyledi. Memişoğlu, “Ülke olarak ihracatta proaktif davranarak, pandemiyi olumsuz etkilerini en aza indirdiğimizi söyleyebiliriz. İhracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısındaki çeşitliliğimiz de bu noktada en önemli özelliklerimizin başında geliyor. Hem Türkiye hem de Denizli olarak, dünyanın

hemen hemen her noktasıyla iletişim halindeyiz. Bu anlamda, pandemiyin zirvede olduğu ülkelerde hayat tamamen dursa bile, ihracat pazarlarımızın çeşitliliği sayesinde hızla toparlanabiliyoruz” dedi. Brexit sürecine de değinen DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Denizli'nin ihracatında en çok pay alan İngiltere pazarındaki rekabetçiliğin devam etmesi için iki ülke arasında görüşmeleri süren serbest ticaret anlaşmasından gelecek güzel haberi beklediklerini söyledi. Memişoğlu, İngiltere'nin Denizli ihracatında birinci, Türkiye ihracatında ikinci sırada yer aldığını belirterek, “Büyük farklı sektörde İngiltere'ye ihracat yapıyoruz. Geçtiğimiz sene, ülkemizden İngiltere'ye yapılan ihracat 10,7 milyar dolardı. Denizli'den İngiltere'ye ise 422 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi” şeklinde konuştu.

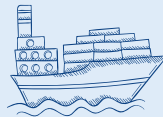
### “DENİZLİ ARTAN İHRACATIYLA ‘YENİ NORMAL’E UYUM SAĞLADI”

Salgının olumsuz etkilerine rağmen Denizli'nin ağustos ayındaki ihracatında yüzde 3,7'lik artış yaşandığını belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, kentten en çok ihracatın tekstil ve konfeksiyon sektöründe gerçekleştiğini ifade ederek, “Türkiye'nin havlu ve bornoz ihracatının yüzde 70'i, nevsim ihracatının da yüzde 55'i Denizli'den gerçekleşirken, kablo, bakır, gıda, doğal taş, makine gibi sektörlerin de ihracatı ilde önemli bir yer tutuyor. Pandemi döneminde özellikle sektörel çeşitliliğin fazla olması, Denizli ihracatının ne kadar sağlıklı bir yapıda olduğunu gösteriyor. Tüm bunlar önümüzdeki dönem için de güçlü bir ipucu vermiş oluyor” dedi.



## Türkiye'nin havlu ve bornoz ihracatının yüzde 70'i, nevsim ihracatının da yüzde 55'i Denizli'den gerçekleşiyor.

**10,7**  
**MİLYAR DOLAR**  
Türkiye'den İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracat



**422**  
**MİLYON DOLAR**  
2019 yılında Denizli'den İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracat

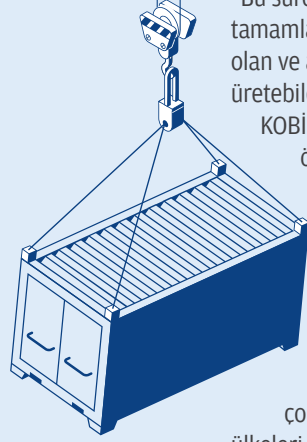




WORLDEF Başkanı  
**ÖMER NART**

## “E-İHRACAT ‘YENİ NORMAL’DE PERAKENDECİLERE FIRSATLAR YARATACAK”

COVID-19’un ekonomiye etkisiyle beraber e-ticaretin yükselişi de gözden kaçırılmayacak bir noktaya gelirken, bu süreçte e-ticarete uyum sağlayan firmalar yüzde 1000’lik büyüme kaydetti. Son altı ayda bir önceki yıla göre farklı kategorilerde üç kat ve daha fazla penetrasyon rakamlarına ulaşan firmaların sayısının hiç de az olmadığını söyleyen WORLDEF Başkanı Ömer Nart, salgının en çok e-ticarete yaradığını söyledi. Nart, “E-ticaret ve e-ihracat çok hızlı büyüyor. Bu sebeple neredeyse bütün firmalar e-ticareti ve e-ihracatı gündemine almak durumunda kaldı. Görünen o ki e-ticarette kazanılan online müşteri kitlesi, pandemi bitse de kalıcı olacak. Yurt içinde e-ticaretteki artan talebi gören firmalar, e-ihracat fırsatları aramaya başladı. Bir anlamda e-ihracat, yeni normal dönemde perakendecilerin toparlanmasında önemli bir faktör olacak” dedi.



## “E-İHRACAT, FİRMALARIN GÜVENLİ LİMANIDIR”

COVID-19 salgınından en çok etkilenen alanların başında geleneksel ihracat ve elektronik ihracatın geldiğini söyleyen WORLDEF Başkanı Ömer Nart, “Bu süreçte dijital dönüşümünü tamamlayan, e-ticaret altyapısı olan ve alternatif lojistik çözümler üretebilen firmalar kazandı.

KOBİ’ler de artık dijitalleşmenin önemini anladı. Çünkü artık yeni normal dönem var ve hiçbir şey eski normal gibi olmayacak. Bu süreçte firmaların e-ticaret ve e-ihracat entegrasyonlarını bir an önce tamamlamaları çok önemli. Çünkü Avrupa ülkeleri, stratejik konumu ve lojistik avantajları sebebiyle rotasını Çin’den Türkiye’ye çevirdi. Türkiye’de döviz kuru çok yükseldi. Avrupa’daki bir ülkeye 10 Avro’dan

giden bir ürünün, Türkiye’deki karşılığı 80-90 Türk Lirası’nı buluyor. E-ihracat, geleneksel ihracattaki gümrük prosedürleri olmadan sadece Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) ile yapılabiliyor. Türkiye’nin kaliteli ürün sıralamasında dünyada bir prestiji var. İş gücü maliyetlerinin döviz kuru etkisiyle rekabetçi hale gelmesi sebebiyle de birçok ülke, Türkiye’yi üretim üssü olarak görüyor. Ayrıca, firmalar için çok cazip e-ihracat devlet teşvikleri var. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) başta olmak üzere birçok kurum ve kuruluşun e-ihracata pozitif yaklaşımı var. Tüm bunları üst üste koyduğumuzda e-ihracat, kısa, orta ve uzun vadede firmaların güvenli limanıdır diyebiliriz” dedi.



**Türk şirketleri pandemi gibi olağanüstü durumları fırsata çevirmeli; kriz senaryolarında risk yönetimine ağırlık vermelidir. E-ihracatta da olağanüstü durumlara karşı yeni stratejiler belirlenmelidir.**

## ORGANİK VE GERİ DÖNÜŞTÜRÜLEBİLİR ÜRÜNLERE TALEP FAZLA

2019 yılında en çok ABD, Almanya, Suudi Arabistan, Fransa, Birleşik Krallık, İtalya, Hollanda, Ürdün, Birleşik Arap Emirlikleri ve İspanya’ya e-ihracat yapıldığını aktaran WORLDEF Başkanı Ömer Nart, Türkiye’den 2019’da en çok e-ihracat yapılan ürün kategorilerinin kıyafet, aksesuar, mücevher, ayakkabı, halı, bitkisel ürünler ve yedek parça olduğunu söyledi. Pandemiyle birlikte e-ihracatta talep edilen ürün kategorilerinde değişiklik olduğunu da belirten Nart, ev ürünleri, medikal ürünler, spor giyim, spor aksesuarları, kişisel bakım, temizlik, teknoloji, eğlence, oyun ve yapı ürünlerine daha fazla talep olduğunu aktardı. Sınır ötesi e-ticarette

firmaların, yurt içi e-ticaret stratejilerinde olduğu gibi artan talebe uygun ürünlere yoğunlaşmaları gerektiğini de söyleyen Nart, pandemi döneminde talebi artan ürün gruplarını, pazarlama stratejilerine ekleyen firmaların e-ihracatta bir adım öne çıktığını belirterek, “Tekstilde yurt dışından organik ve geri dönüştürülebilir ürünlere çok fazla rağbet var. Pandemi, özellikle de tedarik zincirlerinde olumsuzluklara yol açtı. Bu sebeple firmalar, tedarik zinciri konusunda alternatifler düşünmeli, lojistik imkanlarını artırmanın yollarını aramalıdır. Çünkü e-ihracatta en önemli konulardan biri hızlı teslimattır” dedi.



# Hayata Dokunan Her Yerde...

Ar-Ge merkezimiz ve yüksek teknoloji sistemlerimiz ile üretim yaparken geleceği şekillendiriyor,  
kendi enerjimizi üreterek geleceğe yatırım yapıyoruz.



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



## TEKSTİL DUAYENİ

# OSMAN AYDINLI



## GİTMEDİĞİN YER SENİN DEĞİLDİR

**T**ürkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer alan ve Denizli'nin önde gelen tekstil markalarından olan Gamateks, yatırımlarıyla yükselişini sürdürüyor. Özellikle teknik tekstil ürünlerindeki stratejik yatırımlarıyla dikkat çeken firma, bugün Türkiye'nin tekstil sektöründe en fazla yatırım yapan ilk beş şirketi arasında. 2014 yılında Batman OSB'de açtığı 10 bin metrekarelik tekstil fabrikasıyla da kadın istihdamının önünü açan Gamateks Yönetim Kurulu Başkanı Osman Aydınli, hem Denizli hem de ülke ekonomisine katkı sağlamayı sürdüreceklarını söylüyor.

Denizli'nin tekstil duayeni Osman Aydınli ile meslekteki 36 yılını ve Gamateks'in başarı hikayesini konuştuk.

### **Meslekte neredeyse 36 yılı geride bıraktınız. Tekstil sektörüne giriş öykünüzü ve Gamateks'i nasıl kurduğunuzu sizden dinleyebilir miyiz?**

Denizli'de ilk tekstil ticareti denemelerim yaklaşık beş yıl sürdü ancak iyi sonuçlar alamadım. Derken, bir tır almak için Almanya'ya gittim. Oradan Hollanda'ya gectim. İkinci gidişimde Denizli'den bornoz ve havlu numunesi götürdüm. Orada bir yakınım aracılığıyla mağazalar zinciri olan Vroom&Dreesman'dan randevu aldım. Numunelerimi bıraktım. Hollandalılar, iki bin adet bornoz almak istediklerini söylediler.

O siparişi yerine getirme şansım o zaman olmadığı için ilk girişimim sonuçsuz kaldı. Aradan üç ay geçtikten sonra firmanın yöneticileri İstanbul'a gelerek benimle anlaşma imzaladılar. Ben de ilk defa bir tır havlu ve bornoz ihracatını o firmaya gerçekleştirmiş oldum. İlk tekstil ihracatını gerçekleştirdiğim o firmayla 17 yıl çalıştık. O zaman benim fabrikam yoktu; Denizli'de de bu kadar fabrika yoktu. Hollanda'ya ihracat başladıktan sonra dönemin koşulları ve zor şartlara rağmen çok çalışarak uzun bir mücadele sonucu 1984 yılında Gamateks'i kurdum. Önce tekstil üretimiyle başladım. Ardından konfeksiyon üretimini de ekledim. 1995 yılında da boya-terbiye-baskı ünitesini kurarak faaliyetlerimizi iplik dışında entegre bir tesis olarak sürdürür hale geldik. Türkiye'de tekstil alanında en fazla yatırım yapan ilk 5 firma arasındayız. Ticaret Bakanlığı'ndan aldığımız Turquality desteği ile de dünya çapında bir marka olma hedefi ile faaliyetlerimizi yürütmekteyiz.

### **Gamateks'in hacmi, üretim kapasitesi ve istihdam sayısı nedir? Toplam üretimin ne kadarı ihracata gidiyor?**

Gamateks, halihazırda beş ülkede, yedi lokasyonda faaliyet gösteriyor. 4 bin kişiyi istihdam eden şirketimiz, uluslararası portföyünde bulunan 150 bin metrekarelik kapalı alanda kumaştan hazır giyime tam entegre bir üretim kapasitesi sunuyor. Yıllık üretimi, 35 milyon metre kumaş ve altı hazır giyim fabrikasından çıkan 30 milyon parça dikilmiş üründen oluşmaktadır. Üretimlerimiz ihracat odaklı olup satışlarımızın yüzde 90'ını dünyanın saygın markalarına satıyoruz. Şirketimizin başarısı, müşteri odaklı yaklaşımımız, piyasa eğilimlerini sezmedeki becerimiz ve tıbbi ve sportif ürünler dâhil olmak üzere teknik tekstil ürünlerindeki stratejik yatırımlarımıza dayanıyor. Atletik kumaşlar, üretimimizin yüzde 30'unu oluşturmakta ve Avrupa piyasalarına doğru açılmamızı destekliyor. Teknik kumaşlara odaklanmamız ise İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda ve İtalya piyasalarına girmemizde bize yardımcı oldu. Bu ülkelerde ofisler açtık ve operasyonlarımıza büyük yarar sağlayan bir biçimde bütüncül ve olgun bir yaklaşımla hareket ettik. Başta İngiltere ve Almanya olmak üzere bütün Avrupa ile çalışıyoruz.

### **Batman OSB'de yaptığınız tekstil fabrikasıyla kadın istihdamını artırmayı hedeflediğinizi söylemişsiniz. Bize bu yatırımlardan bahsedebilir misiniz?**

Gamateks olarak 2014 yılında yatırım teşvikinden yararlanarak Batman'da 10 bin metrekare alana konfeksiyon fabrikası kurduk. Batman Organize Sanayi Bölgesi'ne ilk yatırım yapan şirketlerden biri olan firmamıza ait tesiste bugün 600 kişi çalışıyor. Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer alan firmamız, yatırımlarıyla Batman'da kadın istihdamının da önünü açtı. 'Gitmediğin yer senin değildir' diyerek fabrikayı kurduk. Çalışan kadın bulmak için köy köy gezdik. Şimdi 600 çalışanımızın yüzde 40'ını kadınlar oluşturuyor. Kendimi çok mutlu hissediyorum. Yatırımlarımız, bölgenin sosyal yönden kalkınmasına önemli katkı sağlamaktadır. Gelişen organize

### **Ege'nin tekstil duayeni Gamateks Yönetim Kurulu Başkanı Osman Aydın, 'Gitmediğin yer senin değildir' anlayışıyla çalışarak, bugün bütün Avrupa'ya ihracat yapıyor. Gamateks, son olarak Batman OSB'de açtığı tekstil fabrikasıyla bölgede kadın istihdamının önünü açtı.**

sanayi bölgesi için merkezi bir arıtma tesisi kurulursa ve arıtma tesisi ile birlikte bir de boyahane yapılırsa, örgü ve iplik alanında Batman söz sahibi olur. Tekstil sektörünün Batman'da daha da gelişmesini arzuluyoruz.

### **Pandemi sürecinde sürdürülebilirlik oldukça önem kazandı. Siz firma olarak bu konuda nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?**

Pandemi süreci bizlere çevreye duyarlı firmaların ön plana çıktığını gösterdi. Biz de geçmişten bu yana bu yolda ilerleme kaydettik ve pandemi sürecinden şu ana kadar çevre dostu üretim anlayışı ile kurduğumuz sistemlerin meyvesini aldık. Örneğin; enerji ve su kullanımında çok yol aldık. Boyahane su tüketimini yüzde 30 düşürdük, elektrik tüketimini de yüzde 20-30 arasında düşürüyoruz.



Yeni fabrikamızın çatısında kurulan güneş enerji santralinden elde ettiğimiz enerjiyi üretimde kullanacağız. Yaptığımız ürünlerde de çevre dostu üretim konusundaki duyarlılığımızı bilen Avrupalı firmaların verdiği siparişler pandemi sürecinde hızlı üretime geçebilmemizin önünü açtı.

### Önümüzdeki dönemde firma olarak hedefleriniz nedir? Yeni yatırım planlarınız var mı?

Gamateks olarak amacımız daha fazla iş üretilip daha fazla ihracat yaparak hem Denizli hem de ülke ekonomisine katkı sağlamaktır. Şirketimizin başarısını uluslararası müşterilerin yanı sıra, şirketin küresel olarak genişlemesine destek olabilecek yatırımcılarla yeni ilişkiler kurarak daha da artırmayı planlıyoruz. Avrupa piyasasına açılmamızı destekleyen tıbbi ve sportif ürünler dâhil olmak üzere teknik tekstil üretimi üzerine yaptığımız yatırımlara devam edeceğiz. Bu kapsamda güncel teknolojiye sahip, enerji verimliliğini destekleyen makine-teçhizat yatırımları ile üretim parkurumuzu genişletmekteyiz. Özellikle pandemi sürecinde yüksek fayda sağladığımız üretim ve yönetim sistemlerimizi iyileştirme faaliyetlerimiz ve gerekli dijital altyapı yatırımlarımızı sürdüreceğiz.

4

BİN

Gamateks

istihdam kapasitesi



**Denizli, ülkemizin tekstil ihracatının yoğunluğunu üstlenmiş durumda. Biz de Türk tekstilinin bilinirliğini artırmak için yoğun bir mesai harcıyoruz.**





# ÇEVRECİ ve AKILLI FABRİKALAR YAPIYORUZ

ÇATI  
GES

SCADA  
Takip Sistemi

TRAFİKO  
KURULUMU  
TAAHHÜT  
İŞLERİ

ANAHTAR TESLİM  
GES PROJELERİ

DERİN  
DEŞARJ  
AKÜLERİ

HOPPECKE  
TRAKSİYONER  
AKÜ SİSTEMLERİ



**ERİKOĞLU**  
Mühendislik

erikougulumuhendislik.com.tr  
info@erikoglumuhendislik.com.tr



**ERİKOĞLU**  
ELEKTRİK SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

erikoglu elektrik.com.tr  
info@erikoglu elektrik.com.tr

Erikoğlu Endüstri Holding Kuruluşudur



# DENİZLİ İHRACATÇILARI

EYLÜL AYINI REKORLA TAÇLANDIRDI



**Türk ekonomisinin can damarlarından Denizli, yeni normal ile birlikte başlayan üç aylık ihracat yükselişini rekorla taçlandırdı. Denizli'nin eylül ihracatı bir önceki aya göre yüzde 16,4 artarak 323,5 milyon doları buldu ve aylık bazda bugüne kadar görülen en yüksek seviyeye ulaştı. DENİB üyelerinin gerçekleştirdiği eylül ayı ihracatı ise yüzde 14,6 artarak 241 milyon dolar oldu.**

Denizli, yıllık 3,4 milyar dolarlık ihracatıyla Türkiye'nin en güçlü sanayi kentlerinden. İl, salgının ekonomideki olumsuz etkilerine rağmen ihracatını artırarak gücünü göstermeye devam ediyor. Denizli ihracatçıları, yeni normal ile yükselttikleri ihracat rakamlarını haziran, temmuz ve ağustos ayında sürekli bir şekilde artırırken, eylül ayında ise hep birlikte bir rekorun altına imzalarını attılar. Denizli'nin eylül ihracatı bir önceki aya göre yüzde 16,4 artarak 323,5 milyon dolara ulaştı ve ildeki ihracatçıları cumhuriyet tarihinin en iyi eylül seviyesini yakaladılar. DENİB üyelerinin gerçekleştirdiği eylül ihracatı ise yüzde 14,6 artarak 241 milyon dolara ulaştı. Denizli yılın ilk 9 ayında pandemiye rağmen 2 milyar 200 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Eylül ayı ihracatının 1 milyar 660 milyon dolarlık kısmı ise DENİB üyeleri tarafından yapıldı. 2020 Eylül ayında en çok dış satımı yapılan ürünler hazır giyim ve konfeksiyon sektörü paydaşları tarafından üretildi. Bir önceki aya göre yüzde 16,62 artış gösteren hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatı, 124 milyon 657 bin dolar olarak kaydedildi.

**323  
MİLYON  
500  
BİN DOLAR**  
Denizli eylül ayı  
ihracat rakamı



**241  
MİLYON  
DOLAR**  
DENİB üyelerinin  
eylül ayında  
gerçekleştirdiği  
ihracat rakamı



## EN ÇOK İHRACAT ABD VE AVRUPA'YA OLDU

Denizli'den eylül ayında en çok ihracat ise İngiltere, Almanya, ABD ve İtalya'ya yapıldı. Özellikle İngiltere, Denizli ihracatında önemli bir pazar konumunda ve ihracatta ilk sırada yer alıyor. Tarım, tekstil-konfeksiyon, elektrik-elektronik ise ihracattaki artışıyla dikkat çeken sektörler arasında. TİM'in yayınladığı 2020 yılı Ocak-Eylül dönemi ihracat rakamlarına göre Denizli, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe 760 milyon 274 bin dolar, elektrik ve elektronik sektöründe 336 milyon 258 bin dolar, tekstil ve ham maddeleri sektöründe ise 191 milyon 29 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu, yaptığı yazılı açıklamada, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından kamuoyuyla paylaşılan eylül ayı ihracat rakamlarını değerlendirdi. Memişoğlu, "Denizli'nin ihracatı yüzde 16,4 yükselişle 323,5 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylelikle Denizli'nin ihracatında en yüksek değeri yakaladık ve rekor kırdık. Çok iyi başladığımız ancak pandemi dolayısıyla kısa bir dönem duraklayan ihracatımızın son 4 aydır aralıksız artması ileriki dönemler için güçlü ipuçları veriyor" ifadelerini kullandı.

**"Gerek ihracat deneyimimiz gerekse üretim kabiliyetimiz ile ihracatta pozitif ayrıştığımızı söyleyebiliriz."**

**760**  
**MİLYON**  
**274**  
**BİN DOLAR**

Denizli'nin  
2020 yılı  
Ocak-Eylül  
döneminde  
hazır giyim ve  
konfeksiyon  
sektöründe  
gerçekleştirdiği  
ihracat rakamı

**336**  
**MİLYON**  
**258**  
**BİN DOLAR**

Denizli'nin  
2020 yılı  
Ocak-Eylül  
döneminde  
elektrik ve  
elektronik  
sektöründe  
gerçekleştirdiği  
ihracat rakamı

**143**  
**MİLYON**  
**89**  
**BİN DOLAR**

Denizli'nin  
2020 yılı  
Ocak-Eylül  
döneminde  
madencilik  
ürünleri  
sektöründe  
gerçekleştirdiği  
ihracat

## DENİZLİ TARIM İHRACATINDAKİ İVMESİNİ KORUYOR

Büyük Menderes nehrinin geçtiği bereketli topraklarda tarım yapan Denizli, özellikle kekik üretiminde oldukça başarılı. Öyle ki Türkiye'de kekik tarımının merkezi konumundaki Denizli'den 85 ülkeye kekik ihraç ediliyor. Kent kuruyemiş üretimi ve ihracatıyla da dikkat çekiyor. Şehrin önemli

**5,8**  
**MİLYON**  
**DOLAR**

**2019 yılında**  
**Denizli'den**  
**gerçekleşen**  
**leblebi ihracatı**

ihracat kalemlerinden biri olan kuruyemişte bugün 50'yi aşkın ülkeye ihracat yapılıyor. Türkiye'nin 12,9 milyon dolarlık leblebi ihracatının 5,8 milyon dolarlık kısmı Denizli'den yapılıyor. Leblebi ihracatında Türkiye 1.'si olan kent, ay çekirdeği ihracatında ise Türkiye 3.'sü.

**52,7**  
**MİLYON**  
**DOLAR**  
2018 yılında  
Denizli'den  
yapılan makine  
ihracatı

**51,5**  
**MİLYON**  
**DOLAR**  
2019 yılında  
Denizli'den  
yapılan makine  
ihracatı

## TÜRKİYE'NİN DOĞAL TAŞ İHRACATINDA DENİZLİ ÖNEMLİ ROL OYNUYOR

Denizli, mermer ve traverten bakımından da oldukça zengin. Madencilik sektörünün en önemli oyuncularında yer alan şehir, sektörde sahip olduğu güçlü potansiyelle, Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı yüzde altı. Kent, 2019 yılında blok mermer ve traverten grubunda gerçekleştirdiği 50 milyon dolarlık ihracatıyla Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren yedinci ili oldu. Yontulmaya veya inşaata elverişli, işlenmiş taşlar grubunda ise 2019 yılında 136 milyon dolarlık ihracata imza atan Denizli, Türkiye ihracatında yüzde 14 oranında paya sahip oldu ve böylelikle ülkenin en büyük 3. ihracatçısı konumuna yükseldi. Denizli'nin madencilik sektöründeki toplam ihracatı ise 2019 yılında 190 milyon dolar olarak kaydedildi. 2020 yılı Ocak-Eylül dönemi toplam ihracatı ise 143 milyon 89 bin dolar olarak gerçekleşti.

**190**  
**MİLYON**  
**DOLAR** Denizli'nin 2019  
yılında gerçekleştirdiği  
madencilik sektörü  
ihracatı

## DENİZLİ, 105 ÜLKEYE MAKİNE İHRACATI GERÇEKLEŞTİRDİ

Denizli, makine ve aksamları sektöründe, son yıllarda ihracatta güçlü bir büyüme performansı sergilemeye devam ediyor. Son iki yılda 105 ülkeye makine ihracatı yapıldı. Özellikle Denizli'den ABD'ye yapılan toplam makine ihracatı 10 milyon doları aştı. ABD'nin yanı sıra Mısır, Suudi Arabistan, Özbekistan, İtalya ve Hindistan'a da makine ihracatı yapılıyor. 2020 Ocak-Eylül döneminde TİM'in verilerine göre Denizli'den ihraç edilen makine ve aksamları sektörü 36 milyon 428 bin dolar olarak gerçekleşirken, DENİB'in ise 37 milyon 760 bin dolar olarak kaydedildi.

**192**  
**MİLYON**  
**29**  
**BİN DOLAR**

Denizli'nin  
2020 Ocak-  
Eylül dönemi  
gerçekleştirdiği  
tekstil ve ham  
maddeleri  
ihracatı

**55**  
**MİLYON**  
**612**  
**BİN DOLAR**

Denizli'nin  
2020 yılı  
Ocak-Eylül  
döneminde  
su ürünleri  
ve hayvansal  
mamuller  
sektöründe  
gerçekleştirdiği  
ihracat

## DENİZLİ TEKSTİL İHRACATINDA ŞOV YAPIYOR

Tekstil ve hazır giyim sektöründe yaptığı ihracatla dikkatleri üzerine çeken Denizli, bu sektörlerdeki ihracat başarısını gözler önüne seriyor. Denizli'den, hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerinde yılın ilk dokuz ayında 760 milyon 274 bin dolar ihracat kaydedilirken, DENİB üyelerince yapılan ihracat rakamı ise 691 milyon 536 bin dolar oldu. Özellikle bornoz-sabahlık, havlu-mutfak bezleri ve çarşaf nevresim ihracat rakamları haziran ayından bu yana yükselişini kesintisiz sürdürmeye devam ediyor.

# KOBİ'LERİN YENİ YOL HARİTASINDA



# Dijital

**Küresel piyasaların daralmasına neden olan COVID-19 salgınının ekonomik etkilerini en çok hissedenenlerin başında Türk ekonomisinin kalbini oluşturan KOBİ'ler geliyor. Salgın süreci boyunca devlet, kamu ve özel bankaların verdiği destek ve teşviklerle toparlanmaya çalışan KOBİ'lerin yeni normalde sürdürülebilir olması için dijitalleşmeleri şart.**



# LEŞME

# VAR

**T**üm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını ekonomiler için tarihin en büyük sınavlarından biri haline gelmiş durumda. Salgının olumsuz etkilediği Türkiye'deki KOBİ'ler de süreci en az zararla atlattık ve yeni normale adapte olmak için adeta savaş veriyor. Türkiye'deki küçük ve orta büyüklükteki şirketler pandeminin tüm dünyaya yayılmasıyla daralan talepler ve azalan satışlarla çıkmaza girerken, devlet, kamu ve özel bankalar da KOBİ'lere can suyu olacak destek ve teşvik paketlerini hayata geçirdi. Üretimlerin askıya alınması ve alacak tedarikinde sıkıntılar yaşanmasıyla genişletilen ticari alacak sigortaları ve yine salgınla durma noktasına gelen ticaretin devam edebilmesi için e-ticaret uygulamalarındaki destekler, KOBİ'lerin yeni normalde yol haritasını çizmesine büyük katkı sağladı. Uzmanlara göre salgının

olumsuz etkisinden sıyrılıp ihracatını artırmak ve eski gücüne kavuşmak isteyen KOBİ'lerin, COVID-19 sürecinde nakit akışını sağlama alması, kredi ve desteklerden azami ölçüde yararlanması büyük önem taşıyor. Bununla birlikte pandemi sonrası dijitalleşmenin de ekonominin bel kemiği KOBİ'ler için olmazsa olmazları arasında. Öyle ki, yeni normalde KOBİ'lerin sürdürülebilir olması için dijitalleşme şart.

## **KOBİ'LER SALGINI YARA ALMADAN ATLATMALI**

COVID-19'un yarattığı krize bütün dünya gibi Türkiye'nin de hazırlıksız yakalandığını söyleyen KOSGEB Başkanı Cevahir Uzkuurt, salgının arz ve talep şokunu bir arada yaşattığını belirterek, Türkiye'nin piyasaya en erken müdahale eden ülkelerden



## **KOBİGEL destek projesi kapsamında, büyük veri, nesnelerin interneti, akıllı sensörler, endüstriyel robot teknolojileri, artırılmış gerçeklik alanlarında proje sunan işletmelerimize 1 milyon TL'ye kadar destek vereceğiz.**



biri olduğunun da altını çizdi. Uzkurt, KOBİ'lerin yüzde 91'inin bu süreçte personel çıkartmadığını da ekleyerek, yaşadıkları sıkıntılara yönelik KOSGEB olarak ciddi tedbirler aldıklarını ifade etti. Uzkurt, KOBİ'lerin bu dönemde alması gereken önlemleri şu şekilde anlattı: "KOBİ'lerin nakit akışlarını bozmayacak şekilde bir taraftan kamu desteklerinden yararlanmaları diğer taraftan da normal süreçte yapmış oldukları gereksiz masraflardan kaçınarak tasarruf eğilimine girmeleri gerekiyor. Ulusal ve uluslararası piyasalarda açılma olduğunda KOBİ'ler için ciddi avantajlar ortaya çıkacak. O nedenle personel açısından çalışma güçlerini kaybetmemeleri lazım. COVID-19 salgınına KOBİ'ler yara almadan atlatmalı. KOBİ'ler bağışıklıklarını koruyarak, kriz sonrası ortaya çıkacak fırsatları daha iyi değerlendirebilmeliler. KOBİ'lerimiz, en başta devletin, kamu bankalarının ya da özel bankaların vermiş olduğu destekleri iyi takip edip, bunlardan en az hasar göreceklere şekilde yararlanmalılar.

İşletmelerimiz, 'Hangi kurum, ne veriyor?' sorusunun cevabını bulmak için KOSGEB'in resmî web sitesine girerek, hangi desteğin açıklandığını, kimin tarafından, hangi şartlarda verildiğini görebilirler."

### **DİJİTALLEŞME VE E-TİCARET KOBİ'LERİN YOL HARİTASINDA OLMALI**

COVID-19 sürecinde dijitalleşmeyle birlikte ve e-ticaretin olmazsa olmazlar arasında bulunduğunu söyleyen KOSGEB Başkanı Cevahir Uzkurt, her bir KOBİ'nin bu konuda ayrı bir stratejisi olması gerektiğini vurguladı. Uzkurt, "Yaptığımız araştırmalarda gıda, sağlık, hijyen (temizlik ürünleri) gibi sektörler arasında dijitalleşme sürecini tamamlamış, e-ticarete yönelik hazırlığı olan firmaların daha avantajlı olduğunu görüyoruz. Bundan sonra hem işletme hem de tüketici davranışları açısından elektronik ortama bir kayma olacak. Bu fırsatı değerlendirmek çok önemli. O yüzden KOBİ'ler dijitalleşme sürecini çok kısa sürede tamamlamalı. Bundan sonra da her KOBİ'nin dijitalleşme ve e-ticarete dönük bir yol haritası oluşturması gerekiyor. KOSGEB olarak bu konuda da uzun süredir üzerinde durduğumuz çalışmalarımızı tamamladık. Geçtiğimiz günlerde de Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' konusu ile KOBİ Gelişim Destek Programı (KOBİGEL) çağrısını açıkladı. Proje başvurularını almaya başladık. Bu destek programı ile büyük veri, nesnelerin interneti, akıllı sensörler, endüstriyel robot teknolojileri, artırılmış gerçeklik alanlarında proje sunan işletmelerimize 1 milyon TL'ye kadar destek vereceğiz" şeklinde konuştu.



## KOSGEB'İN KOBİ'LERE VERDİĞİ DESTEKLER

KOSGEB, COVID-19 kapsamında ihtiyaç duyulan maske, kolonya, koruyucu gözlük, elbise, dezenfektan ve temizlik ürünlerin yerli üretimine 6 milyon liraya kadar destek sağlıyor. Bunun yüzde 70'i geri ödemeli, yüzde 30'u geri ödemesiz şeklinde. 4 milyon 200 bin lirasını ilerleyen dönemlerde geri ödemeli olarak kullanacak KOBİ'ler, geriye kalan 1 milyon 800 bin liralık kısmını da geri ödemesiz olarak kullanabilecek.

KOSGEB'in proje bazlı destek programlarındaki geri ödemeli desteklerinden ve KOBİ Finansman Destek Programı'ndan faydalanan işletmelerden KOSGEB, Alacaklarının Ertelenmesi kapsamından 2020 yılı içerisinde bin 131 işletme faydalandı. Bu işletmelerin toplam 134 milyon 358 bin TL tutarındaki borçları ise 3 ay süreyle erteleme kapsamına alındı. Proje süresi yükümlülüklerini ya da girişimcilik programı yükümlülüklerini 11 Mart 2020 ve sonrasında yerine getirmesi gereken işletmelere de devam eden projelerine 4 ay ek süre tanındı.

## 6 MİLYON TL

KOSGEB'in COVID-19 sürecinde KOBİ'lerin yerli üretimine verdiği finansal destek

## 131

KOSGEB'in Alacakların Ertelenmesi Programı'ndan faydalanan işletme sayısı

## KOBİ'LERE DEVLETTEN E-İHRACAT DESTEKLERİ

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracatçı olabilmeleri ve e-ihracat süreçlerine dahil olabilmeleri için Ticaret Bakanlığı ve UPS firmasının iş birliğiyle hayata geçirilen Export Akademi, KOBİ'lere her ay elektronik ortamda ücretsiz eğitim veriyor. Bugüne kadar 500'e yakın girişimcinin katıldığı program kapsamında KOBİ'lere, gümrükmeden satış yöntemlerine, uygun paketlemeden ödeme sistemleri ve lojistik çözümlere, dijital pazarlamadan sanal pazarlara ve ihracata yönelik devlet desteklerine kadar her konuda eğitimler veriliyor. Bu desteğin yanı sıra Cumhurbaşkanı kararıyla e-ihracatı özendirmek için yeni desteklerden bir diğeri de firmaların e-ticaret sitelerine üyelikleri, sanal ticaret heyetleri ve sanal fuarlara katılımı ile sanal fuar düzenlemesi için 8 bin lira ile 100 bin dolar arasında destek sağlanıyor. Bu kapsamda e-ticaret sitelerine üyelik giderleri 2020 yılı için yüzde 80, takip eden yıllarda ise yüzde 60 oranında destekleniyor. KOBİ'ler bu destekten en fazla üç e-ticaret sitesi için ve e-ticaret başına en fazla iki yıl yararlanabilecek.



KOSGEB Başkanı  
CEVAHİR UZKURT





İşletmelerin, COVID-19 pandemisinin son evresi olarak tanımlanan 'yeni normal'e henüz geçemediği tespitine yer verilen raporda, işletmelerin yüzde 57'si sektörel bazda iyileştirmelerin, yüzde 29'u şirket içi dinamiklerinin ve yüzde 14'ü de tedarik zincirindeki gelişmelerin toparlan-

ma süreçlerini hızlandıracaklarını ifade ediyor. Ortalama üç yıllık süreci kapsayan yeni normal evresinde işletmelerin yüzde 50'si tedarik zincirini, yüzde 33'ü yenilikçiliği, yüzde 17'si de düşük maliyeti üretim ve hizmet sağ-

lamada rekabet gücünü artırmanın etkeni olarak belirtiliyor. İşletme sahiplerinin yönetim tarzı ve davranışlarının da işletmelerin normalleşme evresine geçişi hızlandırdığının altı çizilen raporda, işletmelerin yüzde 50'si ilişki yönetimi ve iletişimin önemli olduğunu belirtiyor.

## İŞLETMELER YENİ NORMALE GEÇEMEDİ

## KOBİ'LER COVID-19 KRİZİNİ NASIL YÖNETMELİ?

- İşletmeler yönetmelikleri takip ederek, iş planlarını yapmalılar. Ayrıca, çalışanlarını kadroda tutarak etkin ve açık bir iletişim sistemi kurulmalı.
- İş süreçleri yeniden yapılandırılmalı.
- Şirketler, müşterilerinin risk değerlendirmesini yapmalı ve alternatif senaryolar hazırlanmalı.
- Devlet, kamu ve özel bankaların verdiği destek, kredi ve teşvik paketleri takip edilmeli.
- Firmalar, paydaşlarıyla iletişime geçerek tahsilat sürelerinin iyileştirilmesini sağlamalı.
- Tedarik zincirinin baştan sona risk analizi yapılmalı. Lojistik kısıtlamalar nedeniyle yeni tedarik yöntemlerinin planlaması çizilmeli.
- Özellikle bu süreçte çok gerekli olmayan yatırım harcamalarından uzak durulmalı. Gelen kredi ödemeleri için yeniden yapılandırma veya erteleme fırsatları takip edilmeli.
- Nakit akışı yeniden yapılandırılmalı.
- E-ticaret uygulamasına mutlaka geçilmeli. Dijitalleşme için desteklerden faydalanılmalı.

info@kervantekstil.com

T:+90 258 372 05 42(pbx)

F:+90 258 372 19 12

DENİZLİ / TÜRKİYE

**Kervan**  
Tekstil Plastik Ambalaj

www.kervanplastikambalaj.com

 kervanplastikambalaj  kervantekstilambalaj



*Quality in packaging,  
confidence in quality.*



SELİM YAYMANOĞLU



# DENİZLİ'NİN ÜRETTİĞİ İHRACATA GİDİYOR

**Tekstil kenti Denizli, başarılı ihracatçı firmalarıyla Türkiye ekonomisine katkı sağlamayı sürdürüyor. DENİB Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Selim Yaymanoğlu, üretimlerinin tamamının yurt dışına ihraç edildiğini söylüyor ve ekliyor: “Denizli'nin tekstil sektöründeki başarısı, bazı eğitim kurumlarında ders haline getirilmeli.”**



**D**enizli'nin Türkiye'nin lokomotif sektörü tekstilde öncü bir olduğunu söyleyen DENİB Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi ve Atlas Boya Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yaymanoğlu, dünyadaki birçok mağazada ve otellerde kentten ihrac edilen ürünlerin olduğunu belirtiyor ve hedeflerinin kendi markalarını kurmak olduğunu da altını çiziyor. Yaymanoğlu ile Atlas Boya Tekstil'i, sürdürülebilir yeni nesil boyama yöntemlerini ve Denizli'nin ihracat başarısını konuştuk.

### **Atlas Boya Tekstil'in hikayesi nasıl başladı?**

Atlas Boya Tekstil, ticari hayatına 1966 yılında iplik çile boyama tesisi olarak başladı. 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren de havlu-bornoz ve dokuma kumaşları boyama ve terbiyesi hizmeti vermeye başladık. 2005 yılından sonra ise örme kumaş boyama ve terbiyesi yapmaya başladık. Firma olarak 2010 yılında rotasyon, 2015 yılında da dijital baskı yatırımları yaptık.

### **Hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?**

Terbiye alanlarımızı, pamuklu grubu havlu-bornoz-örme kumaşlar (ev tekstili ve dış giyim), polyester grubunu ise Welssoft-polar- Rashel-peluş türü kumaşların boya-baskı ve terbiyesi oluşturuyor. Ana faaliyet konumuz olan boya ve terbiyenin dışında, 2017 yılının ikinci yarısında dış giyim üretimini ekledik. Burada markalara butik üretimler yapmaktayız. Ürün yelpazemizi t-shirt, sweatshirt, jogger, hoody gibi ürünler oluşturuyor. Üretimimizin hepsi yurtdışı pazarına yönelik. Dış giyim ihracatımızı ağırlıklı olarak İngiltere'ye yapıyoruz. Amerika ve Slovenya da ihracat pazarlarımız arasında. Firma olarak aylık üretim kapasitemiz ise 15 bin adet. Boya baskı tesisimiz, üretiminin yüzde 90'ını yurt dışı pazarlara satan firmalara hizmet veriyor. Atlas Boya Tekstil'de 185 kişi istihdam ediyoruz. Günlük 25 ton düz boya, 5 bin metre rotasyon baskı, 2 bin 500 metre dijital baskı üretimimiz var.

### **Yeni nesil boyama yöntemleri modayı daha sürdürülebilir kılıyor. Atlas Boya Tekstil olarak bu konudaki çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?**

Bugün artık tüketiciler sadece sağlık açısından zararlı olmayan, yüksek kaliteli tekstil ürünleri talep etmiyor. Aynı zamanda

satın aldıkları ürünlerin çevre dostu olup olmadıklarına ve sosyal sorumluluk yönlerini bulunup bulunmadığına da dikkat ediyorlar. Bu sistem, tekstil zinciri içerisinde yer alan şirketlerin söz konusu gereksinimleri karşılama yönündeki taahhütlerini, şeffaf bir şekilde yerine getirdiklerinin kamuoyu nezdinde ispatı niteliğindedir. Bunu da sürdürülebilir tekstil üretimi (STEP) adı altında belgelendiriyorlar. Firmamız, Ekotex ve Organic sertifikaları dışında 2018 yılında STEP sertifikasını ilk alan firmalardan biridir. Bunun yanında Atlas Boya olarak piyasadaki konvansiyonel reaktif boyarmaddeler yerine, pamuk ve selülozik elyaflara bağlanma oranı yüzde 30 daha fazla olan boyama ve yıkama işlemleri sırasında su ve enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonlarını önemli ölçüde azaltan poli-reaktif boyarmaddeler çalışmaları yapmaktayız. Aynı zamanda bu boyarmaddeler tüm çevresel istekleri ve tüm haslık taleplerini karşılayabilmektedir. Her zaman hedefimiz daha az atık ve daha az çevresel kirlenme olacaktır.

### **Denizli'nin tekstil sektöründeki başarısını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Denizli'nin tekstil sektöründeki başarısının, bazı eğitim kurumlarında ders haline getirebileceğini düşünüyorum. Hepimizin bildiği gibi Denizli, Türkiye'nin lokomotif sektörü olan tekstilde öncü bir ildir. Burada yaşayan her dört aileden birinin tekstil ile ilişkisi vardır. Başarımızın arkasında, çalışmak ve birbirimiz ile rekabet etmek önemli bir yer tutar. İkinci kuşak gençlerin yurtdışı eğitimlerini tamamlayarak, aile şirketlerine dönmeleri ve bu şirketlere ivme kazandırmaları başarının oluşmasının diğer bir unsurudur. Yarım asırdan daha uzun bir süre önce, köylerde el tezgâhları ile başlayan üretim, bugün son model makineler ile devam etmektedir. Denizli sanayicisinin kazandığı paranın büyük bölümünü yine işine yatırıp modernleşmeyi ön planda tutması, teknolojiyi sürekli takip etmesi başarının bir başka parçasıdır elbette. Dünyada birçok ülkedeki mağazada, otellerde bizim ürettiğimiz ürünler kullanılmaktadır. Ev tekstilinin dışında, son 10 yılda dış giyim üzerine yapılan yatırımlar bugün meyvesini vermeye başladı ve artık bu alanda da dünyadaki markalara üretim



**185**

**İstihdam  
kapasitesi**



**15**

**BİN ADET**

**Atlas Boya Tekstil  
aylık üretim kapasitesi**



**COVID-19 salgını her anlamda olumsuzluk yarattıysa da bize e-ticareti öğreterek, ilerlememizi de sağladı. Bu süre içerisinde birçok firma bu konuda ilerleme gösterdi ve ciddi anlamda satış rakamlarına ulaştı.**

yapıyoruz. Bundan sonra hedefimiz kendi markalarımızı oluşturmaktır.

### **DENİB'in Denizli ve Türkiye ekonomisine katkılarından bahsedebilir misiniz?**

Bilindiği üzere ihracatçı birliklerinin ana görevi ihracatçıları örgütlenmek ve iş birliğini geliştirmek suretiyle ihracatı artırarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Dış ticaretin ülke menfaatine uygun olarak gelişmesini sağlamak da birliklerin bir diğer görevidir. Biz bu görevimizin yanında yıl içerisinde eğitim seminerleri, UR-GE projeleri ile sektörlerimizi yurtdışında tanıtmaya çalışıyoruz. Denizli'deki üretici firmalar ile alıcılar arasındaki köprüyü oluşturuyoruz. Firmalarımızın ilk ihracatlarını yapmalarını teşvik için oluşturulan 'Senden İhracatçı Olur' projesi, Denizli ve Türkiye için önemli ve örnek bir projedir. Bir diğer projemiz olan ilk, orta ve lise öğrencilerini yeni icatlar yapmaya teşvik etmeyi amaçlayan 'Genç Mucitler' projemiz de şu an devam ediyor. Bunların yanı sıra ülke genelinde yaptığımız tasarım yarışmaları ile yetenekli ve başarılı genç arkadaşlarımızı sektörümüze kazandırmakta ve dereceye girenlere yurt içi ve yurt dışında eğitimler vermekteyiz.

### **Türkiye'nin en çok ihracat yapan 10 ili arasında yer alan Denizli, COVID-19 sürecinden nasıl etkilendi? İhracatın devam etmesi için hangi adımlar atıldı?**

Denizli'nin sağlık bakımından aldığı bilinçli önlemlerle COVID-19 sürecini diğer şehirlere



göre daha sıkıntısız geçirdiğini düşünüyorum. Ekonomi açısından değerlendirecek olursak, Euro Bölgesi'ne üretim yapmamız, ihracatımızı ve ekonomimizi daralttı. Ancak buna rağmen üretimimiz uzun vadede tamamen durmadı. Aksine üretimimiz yavaşlayarak devam etti. Büyük sipariş iptalleri olmadı. Haziran ayının ikinci yarısından itibaren yavaş yavaş normalleşmeye doğru gidildiği görüldü. COVID-19 salgını her anlamda olumsuzluk yarattıysa da bize e-ticareti öğreterek, ilerlememizi de sağladı. Bu süre içerisinde birçok firma bu konuda ilerleme gösterdi ve ciddi anlamda satış rakamlarına ulaştı. İlimizin ihracatının bundan sonra da artması için, e-ticaret üzerine yoğunlaşmalı ve direkt müşteriye ulaşmalıyız. Bununla birlikte, faaliyeti devam eden, alanında uzman sektörlere uygun krediler sağlanmalı yani sektörel teşvik getirilmelidir. Enerji ve kur politikalarında ihracatçıyı destekleyici formüller bulunmalı, lojistik anlamda İzmir Liman-Denizli demir yolu yük taşımacılığı tamamlanmalı ve uygun navlun ücretleri belirlenmeli. Denizli-Aydın otoyolu bitirilmeli, Çardak Havalimanı'na uçak seferlerinin artması ve ekonomik olması gerektiğini düşünüyorum.

### **Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?**

Türkiye olarak genç bir nüfusa sahibiz ve bunun kıymetini bilmeliyiz. Yurt dışında değerli okullarda eğitim alan çocuklarımız, ülkelerine döndüklerinde ekonomiye kazandırılmalıdır. Gençlerin ekonomide daha çok var olmaları gerekiyor. Biz de hem DENİB hem de iş insanları olarak üniversitelerle el ele verip gençleri destekleyerek üretmenin ve daha çok ihracatın önemli olduğunu düşünüyorum.



HAMBEZDE KALİTENİN ADRESİ

**HOLGAÇ**  
TEKSTİL SANAYİ



OFİS ADRESİ: SARAYLAR MAH. SELÇUK CD.  
KÖSEOĞLU ÇARŞISI NO:7 MERKEZEFENDİ/DENİZLİ



FABRİKA ADRESİ: HACİEYÜPLÜ MH. 3170 SK.  
NO:4 MERKEZEFENDİ/DENİZLİ



TEL: 0258 265 55 42  
FAX: 0258 241 51 68



TEL: 0258 372 19 20



E-MAİL: HUSEYİN@HOLGACTEKSTIL.COM.TR  
E-MAİL: TUNCAY@HOLGACTEKSTIL.COM.TR



WEB: HOLGACTEKSTIL.COM.TR



# YENİ DÜNYANIN KAPISINI SANAL FUARLAR

# AÇIYOR

# 32 BİN

Her yıl dünya genelinde düzenlenen ulusal ve uluslararası fuar sayısı



**Tüm dünyada COVID-19 nedeniyle iptal edilen veya ertelenen fuarların yerini artık sanalları aldı. Pandemi tüm ülkelerin ekonomilerinde büyük yaralar açarken T.C. Ticaret Bakanlığı ihracatçıları zor günlerde ayakta tutmak adına sanal fuarlara yönelik önemli destekler sağlıyor.**

## 482

TOBB verilerine göre 2019 yılında Türkiye'de düzenlenen fuar sayısı

İnsan sağlığına olduğu kadar sektörlere ve şirketlere de olumsuz etkiler yapan COVID-19, tüm dünyada 325 milyar dolarlık ekonomik değer yaratan fuarcılık sektörünün dijitale taşınmasına neden oldu. Hem yurt içinde hem de yurt dışındaki bütün fiziki fuarların iptal edilmesi veya ertelenmesiyle de iş yapış şekillerinde köklü değişiklikler yaşandı. Ticaretin sanala taşınması, yalnızca web ve mobil olarak tek tıkla dünyanın öbür ucundaki fuarı gezme imkânı sağlarken, sanal fuar yazılımlarında yoğun bir talep artışı görüldü. Fuarların bir bir iptal olmasıyla durağanlaşan ticaretin tekrar hareketlenmesi için diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'deki sektörler ve firmalar da rotayı sanal fuarlara çevirdi. Sektör temsilcileri, Türkiye'nin bu alana

hızlı adapte olması ve hem iç hem de dış piyasada ticaretin başarılı bir şekilde gerçekleştirmesiyle bu alanda öncü ülkeler arasında yerini aldığını belirtti. Türkiye'nin 2020 fuar takviminde 136'sı uluslararası olmak üzere 450 fiziki fuar yer alıyordu. Ancak pandemiden dolayı birçoğu ertelendi ya da iptal oldu. Önümüzdeki döneme dair belirsizliğin devam etmesiyle alternatif yolların aranmasına yol açtı. Bu kapsamda devreye giren Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) önderliğinde pandeminin ihracata negatif etkisini telafi edebilmek için sanal fuar ve ticaret heyeti atağı başlatıldı. Yeni normalin bir parçası olan sanal fuarların ilki de geçtiğimiz haziran ayında gerçekleşti.

### SANAL FUARLARA VERİLEN DEVLET DESTEKLERİ

TİM Sanal Fuar Komitesi, söz konusu sanal fuarlara standartlar belirlemek için çalışmalarını sürdürüyor. Bu çalışmalarla, fuarlar için verilen desteklerin doğru şirketlere gitmesi ve kişisel verilerin gizliliğinin garanti altına alınması amaçlanıyor. Mayıs ayında yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı doğrultusunda uygun görülen sanal ticaret heyeti faaliyetleri ve sanal fuarlara destek sağlanıyor. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda iş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sanal fuarların katılım organizasyonları giderleri yüzde 50 oranında sübvansede edilirken faaliyet başına 50 bin dolara kadar da destekleniyor. İş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sanal fuar organizasyonlarına dair giderler de yüzde 50 ve faaliyet başına 100 bin dolara kadar destekten yararlandırılabilir.

### TİCARETTE DİJİTAL DÖNÜŞÜM UZAKLARI YAKIN EDİYOR

COVID-19 tedbirleri kapsamında seyahat kısıtlamaları ve önlemler nedeniyle gerçekleştirilemeyen genel ticaret heyeti programları ve fiziki fuarlar, salgınla mücadele kapsamında alınan önlemler çerçevesinde Ticaret Bakanlığı tarafından sanala taşındı. Bakanlığın, dijital faaliyetlerin desteklenmesine ilişkin ilgili mevzuatı çerçevesinde, son dönemde düzenlenmesi kararlaştırılan sanal ticaret heyetleri ve sanal fuarlarla, pandeminin ihracat üzerindeki etkilerini azaltmak ve ihracatçılara yeni tanıtım imkanlarının sunulması hedefleniyor. Bakanlık koordinasyonunda iş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sanal ticaret heyeti faaliyetlerine ilişkin giderler de yüzde 50 ve faaliyet başına 50 bin dolara kadar desteklenirken, sanal fuarlar için bu rakam 100 bin dolar.

COVID-19 ile mücadele sürecinde ticaret heyetlerinin dijital ortama

taşınmasının, Türkiye ihracatına önemli katkılarının olacağını belirten TİM Başkanı İsmail Güllü de “Fiziki heyetlerde zaman darlığından dolayı görüşmeler kısa sürebildiği gibi bazen gerçekleştirilmiyor. Sanal heyetlerde ise iki taraf belirlenen gün görüşürülemezse bile sonraki günlerde tekrar bir araya gelebilme şansına sahip. Zaman ve mekân kısıtı ortadan kalkıyor. Bir başka önemli avantajı da fiziki heyetlere göre daha düşük bütçelerle gerçekleşiyor olması” dedi. Pandemi sürecinin sona erip eski düzene döndüğünde firmaların tekrar konvansiyonel heyetlere yöneleceği öngörüsünde bulunan Güllü, “Yeni normalin bir parçası olarak hayatımıza giren yeniliklerden biri de sanal ortamda ticaret görüşmeleri yapmak oldu. Bu bağlamda, ulaşılması zor olan pazarlarda ise sanal heyet modelinden yararlanmaya devam edeceğiz. Çünkü heyetler zamandan ve maliyetten kazanmamızı ve hızlı hareket edebilmemize imkân sağlıyor” şeklinde konuştu.

### SANAL FUARLARIN E-İHRACATA SUNDUĞU AVANTAJLAR

Dijital bir fuarın fiziki bir fuara kıyasla çok daha faydalı olabileceğini belirten E-ihracat Türkiye Başkanı Mert Tancığer ise, “Fiziki fuarlar çok büyük alanlarda yapılıyor. Ortalama bin ila bin 500 firma katılıyor. Bir müşterinin o kadar firmanın standını dolaşması zaten fiziki olarak mümkün değil. Ama online fuarda oturduğunuz yerden istediğiniz kadar firmayı ziyaret edebilirsiniz. Fiziki fuarlarda bir noktadan sonra gördüğünüz bir ürünü aklınızda tutmanız bile mümkün olmuyor. Online bir fuarda defalarca







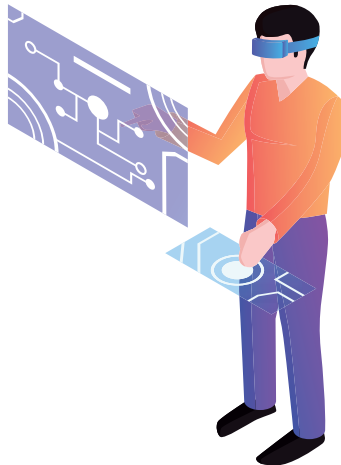
E-ihracat Türkiye Başkanı  
**MERT TANCİĞER**

## “SANAL FUARLAR, KİLİTLENEN ÜLKE EKONOMİLERİ İÇİN UMUT OLDU”

COVID-19’la kilitlenen ülke ekonomileri için umut olan sanal fuarlara yüzde 90’dan fazla talep olduğunu söyleyen E-ihracat Türkiye Başkanı Mert Tancıger “Sanal fuar, fiziki alanda yapılan fuar etkinliğinin dijital ortamda yapılmasıdır. Bu dijital ortamda herkesin kendine özel ürünlerini gösterebileceği sanal odası (standı), sponsorlu oturumlar, özel konferanslar, çoklu toplantı odaları, özel yazışma olanakları, görüntülü görüşme, ürün tanıtımları gibi pek çok hizmet bulunuyor. Üreticilerin ürünlerini kolayca bulabilmesi için alıcılara eksiksiz bir sanal fuar ve B2B platform deneyimi sunuyoruz. Alıcılar alım talepleri konusunda, ürünlerin güncel bilgilerine anlık ulaşabilir; önde gelen üreticilerden özel fiyat teklifleri talep edebilir ve karşılaştırma yapabilir. Bu da size dünya çapında binlerce ürüne göz atma imkânı sağlar” dedi.

## SANAL FUARLARIN AVANTAJLARI

- Hazırlık süresi fiziki fuarlara nazaran çok daha kısa.
- Katılım ücreti daha düşük.
- Daha düşük bütçe ile gerçekleşiyor.
- B2B görüşme oranı / süresi daha fazla ve verimli.
- Geniş coğrafyaya ulaşım imkânı sağlıyor.
- Zaman ve mekân kısıtlaması yok.
- Fiziki fuarlardaki destekler sanal fuarlarda da geçerli.



geriye dönebilirsiniz, aklınıza takılan bir firmayı tekrar ziyaret edebilirsiniz” dedi. Sanal fuarlar aracılığıyla yapılan e-ihracatın da firmalara ve ürünlerin tanınırlığı ve akılda kalıcılığına ciddi katkıları olduğunu altını çizen Mert Tancıger, “E-ihracat yapmak isteyen ve bu sebeple dijital fuarlara katılan firmaların ve ürünlerinin, akılda kalıcılığı kaçınılmaz bir avantaj. B2B ve B2C alanındaki hızlı değişimlerin sonucunda ticaret hacimleri aynı oranda artarak, elektronik ortamda yapılan ihracat, şahıslar ve firmalar için cazibe noktası haline geldi. Sanal fuarlar aracılığıyla bir araya gelen kişiler, hem ülke ekonomisine döviz girdisi sağlıyor hem de katma değerli ürünlerin ihracına yönelik e-ihracat platformunda rol alıyor” şeklinde konuştu.

## SANAL FUARLAR CİRO KAYIPLARINI MİNİMUMA İNDİRİYOR

COVID-19 ile teknolojik gelişmelerden bağımsız hareket etmek neredeyse imkânsız hale geldi. Buna bağlı olarak tüketici ve kullanıcıların davranışları ciddi oranda değişikliğe uğradı ve bu dönemde dijital pazarlamanın önemi bir kez daha ortaya çıktı. E-ihracat gibi dijital platformların, firmalara hem iç piyasada hem de dış piyasada dijital anlamda pazarlama faaliyetlerini en etkin şekilde gerçekleştirerek ciro kayıplarını minimize ettiğini de belirten E-ihracat Türkiye Başkanı Mert Tancıger, özellikle bu süreçte dijitalleşme alanında yatırım yapan firmaların karşılığını görmeye başladığını ve süreci takip edemeyen faaliyetlerini de dijital ortama taşıyamayan işletmelerin ise oyunun dışında kalma riski ile baş başa olduğunu altını çizdi. Tancıger, şirketlerin sanal fuarlarda verimli ticaret yapabilmeleri için dikkat etmeleri gereken noktaları da şu şekilde anlattı: “Öncelikli olarak hedef ürün ve hedef pazarın analizinin yapılarak, anahtar performans göstergelerinin doğru bir şekilde konumlandırılması gerekmektedir. Dijitalleşme adına yapılacak hatalı hamleler işletmelerin zaman ve para kaybına neden olmaktadır. Bu yüzden firmaların, doğru zamanda doğru dijital pazarlama stratejisi ile en güçlü konuları hedeflemeleri önemli.”



# REKABETÇİ KUR MU, İSTİKRARLI KUR MU?

EKONOMİST

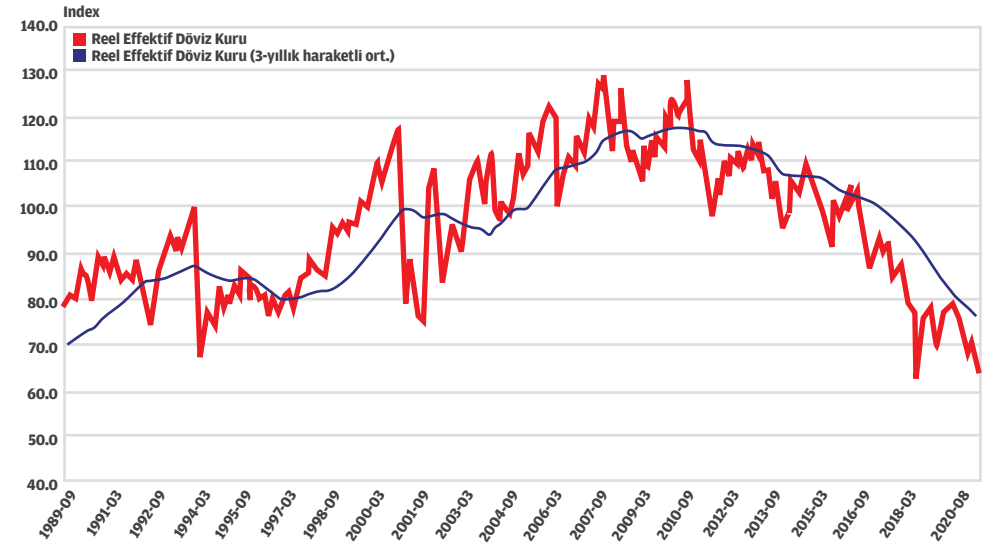
**ALİ AġAOĐLU**

**Son dönemlerde politika yapıcılarımız “cari dengenin rekabetçi kur ile sağlanacağı” politikaların izleneceğini ifade ediyorlar. Rekabetçi kuru basit olarak ‘yerli paranın bilinçli bir biçimde değersiz tutularak ihracatın desteklenmesi’ olarak ifade edebiliriz.**

## Uzun Vadeli Görünüm: Reel Effektiv Döviz Kuru (Kopya)

(2003=100)

TURKEY DATA MONITOR



**T**CMB'nin açıklamasına göre “nominal efektif döviz kuru, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli paya sahip ülkelerin para birimlerinden oluşan sepete göre, Türk Lirası'nın ağırlıklı ortalama değeridir. Ağırlıklar ikili ticaret akımları kullanılarak belirlenmektedir. Reel efektif döviz kuru (REK) ise nominal efektif döviz kurundaki nispi fiyat etkileri arındırılarak (Enflasyondan arındırılarak) elde edilmektedir.” REK hesaplamasında Türkiye'nin dış ticaretinde önemli yer kaplayan 36 ülke ile olan ticaret nispetlerimiz esas alınıyor.

Bu tanıma göre REK endeksinin düşmesi TL'nin reel olarak değer kaybetmesi anlamına geliyor. 2003 yılını 100 olarak kabul edildiği REK grafiğinde de görüldüğü üzere REK 2007-

2009 yılları arasında 125-128 seviyelerinde imiş. Yani bu dönemde Türk Lirası 2003 yılındaki rekabetçiliğini yüzde 27 civarında kaybetmiş görünüyor. 2001 krizinde 85 seviyelerine kadar değer kaybeden REK, 2020 yılının Mart ayında şiddetlenen COVID-19 salgını sonrasında 62'li seviyelere kadar geriledikten sonra bir miktar toparladı. Ancak eylül ayının sonlarına doğru dolar/TL kurunun 7.70'lere Euro/TL kurunun da 9.00'lara yükseldiği sıralarda yeniden düşük 60'lı seviyelere geriledi.

Teknik olarak bakıldığında 2016 yılının başlarından itibaren REK 100'ün altına gerilemeye başlamış, sonraki yıllarda bu gerileme daha da hızlanmış durumda. Türk Lirası son 4-5 yılda ticaret rakiplerine karşı önemli oranda değer kaybetmiş, güncel

söylemle rekabetçi hale gelmişti zaten.

Gerçekte REK'in düşük olması ihracatçılara çok önemli bir avantaj getiriyor mu? 2018 yılındaki ekonomik daralmamız sırasında verdiğimiz cari fazlayı dahil etsek bile, dış ticaret açığımız bir türlü kapanmıyor. Bunun ardında ihracatımızın büyük oranda ithalata bağlı olması yatıyor. Enerjiyi hariç tuttuğumuz durumda dahi ülke ortalaması olarak 100 dolarlık ihracat yapabilmemiz için 45 dolarlık ithalat yapmamız gerekiyor. Büyük oranda dışa bağımlı olduğumuz enerji ithalatını da dahil ettiğimizde her 100 dolarlık ihracat için yaklaşık üçte ikisi kadar yani 65-70 dolarlık ithalat yapmamız gerekiyor. Bu açıdan bakıldığında ihracat için rekabetçi olduğu düşünülen TL'nin değer kaybetmesi diğer yandan maliyet artışlarını da beraberinde getiriyor. Aslında "rekabetçi kur" sadece yurt içinden sağlanan ham madde ve işçilik kadar bir rekabet sağlayabiliyor. Bu da ancak ihracatımızın üçte birlik kısmında rekabet edebilmemiz demek.

Diğer yandan TL'de son yıllarda yaşanan değer kayıpları; enflasyonu besleyerek hane halkının alım gücünü ciddi oranda düşürürken bireylerin tasarruflarının yabancı paraya kaymasına neden oluyor. Şirketler açısından bakıldığında da döviz yükümlülükleri bilançolarına ek yükler getirirken, belirsizliklerin artması yatırımları yavaşlatarak büyüme potansiyelini azaltıyor.

"Rekabetçi kur politikasının" içinde bulunduğumuz salgın döneminde ihracat yaptığımız ülkelerdeki talep daralmasının yaşandığı bir döneme denk gelmesi sağlayacağı varsayılan avantajları da ortadan kaldırıyor.

Kurun istikrarlı, olabildiğince öngörülebilir olması iş dünyası için rekabetçi olmasından daha önemli olsa gerek. Evet, yurt içinde sağlamış olduğumuz katma değeri ihrac edebilmemiz için rekabetçi olmamız gerekir. Ancak bunu sadece kur üzerinden mi yapmalıyız? Teknolojiyi iyi kullanıp Ar-Ge sayesinde katma değeri yüksek ürünler ile yapsak daha iyi değil mi? Bunun zaman alacağını ve bunun bir topyekûn kültürel değişim gerektiği kabulü ile kurun istikrarına geri dönersek...

İkinci grafikte son bir yıldaki dolar/TL kurunu ve kurun 1 aylık Forward fiyatları esas

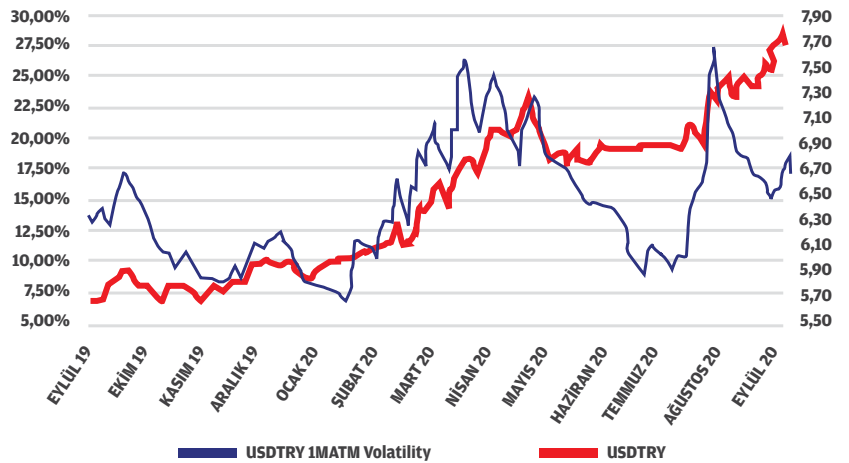


alındığındaki oynaklığı yer alıyor. Oynaklık yüzde 7.5 ile 27.5 arasında salınıyor. Çok yüksek bir salınım. Kurun kamu eliyle kontrol edilmeye çalışıldığı "6.85 hattı" dışında oynaklık hep yüksek seyretmiş durumda. Oynaklığın yüksek olması basit anlamıyla öngörülebilirliğin azalması demektir.

Kamuya düşen görev kurun seviyesinden çok, kurdaki oynaklığın azaltılması olmalı! Ancak bu Merkez Bankası'nın kurlar yükseldiği zaman piyasalara müdahale ettiği zamanki söylemindeki gibi olmamalı. Gerçek anlamda oynaklığın, müdahale gerektirmeyecek şekilde azaltılmasından söz ediyorum. Bunun için yapılması gerekenler bir 'roket bilimi' değil. Güven artırıcı önlemlerin alınması, Türkiye'nin uluslararası finans piyasalarında düşen derecelendirme şirket notlarının yükseltilmesi, hukukun üstünlüğünün kayıtsız şartsız tesis edilmesi gibi konuların önceliklendirilmesinden geçiyor.

Merkez Bankası'nın döviz rezervlerinin negatife döndüğü son dönemde gündeme gelen "rekabetçi kur" söyleminden çok, her daim iş dünyasının önünü görmesine yardımcı olacak "istikrarlı kur" söylemine geçmekte her anlamda fayda var!

**Reel efektif döviz kuru (REK), eylül ayının sonlarına doğru dolar/TL kurunun 7.70'lere, Euro/TL kurunun da 9.00'lara yükseldiği sıralarda yeniden düşük 60'lı seviyelere geriledi.**





# TEK TEZGÂHTA BAŞLADI, DENİZLİ’NİN İLK DOKUMA ETİKET FABRİKASINI KURDU



MESA ETİKET YÖNETİM  
KURULU BAŞKAN YARDIMCISI  
**BİLGE SİVRİ BAŞÖZ**

## Bundan 30 yıl önce, eşiyle birlikte Anadolu'nun ve Denizli'nin ilk dokuma etiket firması olan MESA Etiket'i kuran Bilge Sivri Başöz, tek tezgahla başladıkları bu yolda, bugün 11 bin metre karelik fabrikalarından 40'tan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını söylüyor ve ekliyor: "Kadınlarımızı acilen girişimci olmaları ve iş dünyasına girmeleri için cesaretlendirmeliyiz."

Çocukluğunun, oturdukları apartmanın altında, tüm ailesiyle birlikte toptan pamuk ipliği satışı yapan küçük bir dükkânda, iplik çuvaları arasında geçtiğini söyleyen MESA Etiket Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bilge Sivri Başöz, eğitim hayatını, başka bir şehirde mimarlık fakültesini kazanmasına rağmen, 1980 öncesi yaşanan siyasi olaylardan dolayı liseden sonra devam ettiremediğini anlatıyor. Bu yüzden içindeki eğitim ve öğretim sevdasının da hiç bitmediğini, aksine sürekli yeni şeyler öğrenip, donanım sahibi olmak için çalıştığını aktarıyor. 30 yıl önce eşiyle birlikte Denizli'nin ilk dokuma etiket firmasının temellerini tek tezgâhta çalışarak atan Başöz, bugün 50'den fazla kişiye istihdam sağlayan ve 40'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren fabrikanın yönetim kurulu başkan yardımcılığını üstleniyor

MESA Etiket Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bilge Sivri Başöz ile MESA Etiket'in kuruluş hikayesini, Denizli'nin Türkiye ihracatına katkılarını ve kadınların iş hayatındaki gücünü konuştuk.

### Bilge Hanım biraz sizi tanıyabilir miyiz? İş hayatına nasıl ve ne zaman girdiniz?

MESA Etiket'i kurmadan önce Denizli'nin ilk tekstil fabrikası DEBA'nın muhasebe ve finans bölümünde görev aldım. Daha sonra çocuklarımı büyüttüm ve bu arada sürekli okuyup araştırarak, ailem nedeniyle de zaten aşına olduğum iş hayatına hazırladım kendimi. 1990 yılında eşimle birlikte Anadolu'nun ve Denizli'nin ilk dokuma etiket firması olan Mesa Etiket'i kurduk. 1. Sanayi'de tek tezgahla kurduğumuz,

artık yerine dar gelen firmamızın 1996 yılında şu anki yerine taşınmasıyla birlikte, benim tam zamanlı çalışma dönemim de başlamış oldu. Şirketimizin kurumsallaşması sürecinde aktif ve etkin rol aldım. Tabi bu arada kurumsallaşma için önemli olan eğitimlerle kendimi donattım. Sürekli eğitim kapsamında; yönetici geliştirme eğitimleri, şirket içi yönetim ve organizasyon, dış ticaret yönetimi, etkin ekip çalışması, etkin iletişim teknikleri, insan kaynakları yönetimi gibi sertifika ve eğitim programlarına katılarak, öğrendiklerimi de iş hayatımda uygulamaya devam ederek bugünlere geldim. Bugün, aynı zamanda GESİFED (Güney Ege Sanayici ve İş İnsanları Federasyonu) kurucu üyesi, Denizli Soroptimist Kulübü Derneği (2007-2009 Dönem Başkanı) ve Denizli Sanayiciler ve İş Adamları Derneği (DESİAD) üyesiyim.

### Peki, MESA Etiket'in kuruluş hikayesi nedir? Tek tezgahla başlayıp bugünlere kadar nasıl geldi?

MESA Etiket'ten önce konfeksiyon ve havlu-bornoz üretimi işindeydik ve ben o dönemlerde henüz çalışmıyordum. Fakat eşim sürekli, etiket tedariki konusunda sıkıntılar yaşadığından, bu nedenle verilen terminlere uymakta zorlandığından ve muhatap bulamadığından bahsediyordu. Çünkü etiketler ya İstanbul'dan geliyor ya da ithal ediliyordu. Konfeksiyon planlaması yapılan ürünler, sadece etiket için konfeksiyon bandında günlerce bekletiliyordu. Havlu, bornoz sektöründeki ortaklığımızdan ayrıldıktan sonra, yeni bir girişim arayışındayken piyasadaki bu açık konusunda yol almaya karar verdik ve dokuma tezgâhları konusunda alanında en iyilerden biri olan Jakob Müller'den 1 adet dokuma tezgâhi ve etiket desen programı alarak, 1990 yılında 1. Sanayi'de bu yolculuğumuza başladık. Dokuma etiket imalatı, İstanbul dışında başka bir yerde olmadığı için, ekip yetiştirmek hiç kolay olmadı, bu noktada da ciddi bir mücadele verdik. Çünkü yaptığımız iş bir teknik tekstildi ve Denizli'de bu alanda yetişmiş eleman yoktu. Dolayısıyla Denizli'de ve hatta Anadolu'da yeni bir sektörün öncüsü olan MESA Etiket, bu işin okulu olarak da yine öncü oldu. Daha sonraki yıllarda öz sermayemizle tezgâh sayımızı birer ikiye



51

MESA Etiket  
istihdam sayısı



20

MİLYON  
MESA Etiket  
üretim hacmi



artırmaya başlayınca, 1. Sanayi'deki 4 dükkândan oluşan üretim alanımız dar gelmeye başladı. Fabrika binası yapmak için arayışa başladık ve 11 bin 68 metrekare olan şu an ki fabrika binamızın bulunduğu yeri satın aldık. Fabrika inşaatımız 1996 yılında bitti, aralık ayında da yedi adet etiket dokuma tezgâhı ve iş sonlandırıcı bazı makinelerle birlikte yeni fabrika binamıza taşındık. Teknolojinin çok hızlı gelişmesi nedeniyle sürekli yenilenerek, makinelerimizi bir üst teknolojiyle sürekli değiştirerek ve makine sayılarımızı artırarak bugünlere geldik.

### **Ürün gamınızda neler var? MESA Etiket'in hacmi, üretim kapasitesi, istihdam sayısı nedir?**

Kendi ürettiğimiz ürünlerin yanında, tedarikçiliğini yaptığımız ürünleri de sayarsak ürün çeşitliliğimiz oldukça fazla. Farklı özelliklerde dokuma etiket, yatak etiketleri, şerit, arma, fermuar elciği, baskı etiket, karton etiket, deri etiket, kauçuk etiket, plastik klips, kilitli ip ve promosyon ürünleri gibi kalemlerden oluşan çok geniş bir ürün yelpazesine sahibiz. Üretim hacmimiz, ürettiğimiz ürünün atkı sayısı ve ebatlarına göre değişmektedir. Çok net bir rakam vermek zor olsa da ortalama aylık 20 milyon adet gibi bir üretim kapasitesine sahibiz. İstanbul'da bulunan ofisimiz dahil, şu an itibarıyla şirketimizde 51 kişiyi istihdam ediyoruz. Ciromuzun yaklaşık yüzde 70'i ihracat odaklı fakat iç pazarda da ihracatçı

**“MESA Etiket olarak İngiltere, Fransa, İtalya, Almanya, Çek Cumhuriyeti, Belçika, Hollanda, Macaristan, Bulgaristan ve Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere 40'ın üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz.”**

firmalara üretim yaptığımız için neredeyse tüm üretim kapasitemizi ihracat için kullandığımızı söyleyebilirim.

### **Kadın girişimcilerimizin sayısı gün geçtikçe artıyor. İş hayatında kadınların daha çok var olabilmesi için sizce neler yapılmalı?**

İş hayatında kadın girişimcilerin sayısı her geçen gün artıyor. Bunun nedenlerini; kamu kuruluşları, özel kuruluşlar ve STK'ların kadın girişimciliğini artırmaya yönelik hamleleri ve yine kadın girişimcilere finansal destek sağlayan bankalar olarak görüyorum. Son yıllarda ülkemizde girişimcilik konusunda, yeterli bilgi ve beceriye sahip olan kadın oranında artış oldu ve kadın girişimcilerin oranı yüzde 9'a kadar yükseldi. İş hayatında kadınların daha çok varabilmesi için, kız çocuklarının eğitimine önem verilmeli, kadınlar ekonomik hayatın içine çekilmeli, statü ve bilinç düzeyleri yükseltılarak toplumun kadın algısı değiştirilmelidir. Kadın girişimci olarak iş dünyasında var olmanın zorluğu, kabul edilen bir konudur. Onun için acilen, kadınları cesaretlendiren ve onların girişimcilik özelliklerini geliştiren politikalara ihtiyaç vardır. Erkek egemen toplum alışkanlıklarından kurtulmak ve cinsiyet eşitliğini teşvik etmek için; özel sektör, siyaset, sanayi ve ticaret odalarının karar alma mekanizmalarına kesinlikle kadın kotalarının konması gerektiğine inanıyorum.



# VIRTUAL HOMETEX TURKEY 2020

**SANAL FUAR  
18 / 20 KASIM**



messe frankfurt



**DENİB**  
DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ



**Pandemi nedeniyle yaşanan küresel durgunluğa rağmen, makine ve aksamları sektörü eylül ayında gerçekleştirdiği 689 milyon dolarlık ihracatla son dönemin yükselen sektörleri arasındaki yerini aldı. Yılın ilk dokuz aylık toplam ihracatı da 5 milyar 280 milyon dolar oldu.**

**A**vrupa'nın altıncı büyük makine imalatçısı olan Türkiye, pandemi koşullarına rağmen dış satışını artırmayı sürdürüyor. Yılın ilk dokuz ayında gerçekleştirdiği makine ve aksamları ihracatı 5 milyar 280 milyon dolar olan Türkiye, sektörde uluslararası rekabette gücünü kanıtıyor. Dünya genelinde salgından olumsuz etkilenen küresel ticarete, makine sektörünün yıl sonuna kadar önemli ölçüde bir daralma yaşayacağı öngörülürken, bundan sonra teknolojiyi yüksek ürün gruplarının önünün daha da açılacağı ve Türkiye'nin bu konuda avantajlı olduğu belirtiliyor. Türkiye makine ihracatının yüzde 40'ını Almanya, ABD, İngiltere, İtalya ve Fransa'ya yapıyor. Sektörün ana pazarları olan bu beş ülke pandemiden en fazla etkilenen ülkeler olurken, Türkiye, eylülde bu yılın en yüksek makine ve aksamları ihracatını gerçekleştirdi. Ağustos ayında 570 milyon 976 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren Türk makine ve aksamları ihracatçıları, eylül ayında 689 milyon 81 bin dolarlık dış satışla bir önceki aya göre yüzde 20'lik bir ivme yakaladı.

**5,280  
MİLYAR DOLAR**

**Türkiye'nin 2020  
ocak-eylül dönemi  
makine aksamaları ihracatı**



**689  
MİLYON  
DOLAR**

**Türkiye'nin eylül ayı  
makine ve aksamaları  
ihracatı**

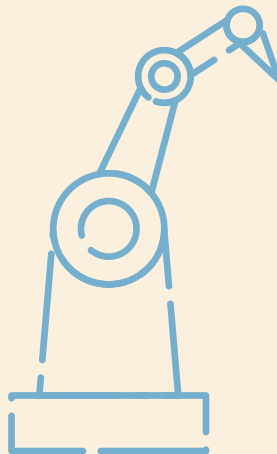
**2017 yılında 41 milyon dolar ihracat yapan sektör,  
2018'de 51 milyon dolar, 2019'da ise 61,5 milyon  
dolar ihracata imza attı.**

## **TÜRKİYE, TEDARİK GÜCÜYLE SEKTÖRDEKİ KAYBINI EN AZ SEVİYEDE TUTMAYI BAŞARDI**

Türkiye, 36 OECD üyesi içinde, makine ihracatında en yüksek yerli katma değer oranına sahip 6'ncı ülke konumunda. Japonya'nın yüzde 90 ile birinci olduğu sıralamada Türkiye, yüzde 76,7 ile Almanya'nın hemen ardından geliyor. Bu durum, ülkenin dünyada çökmekte olan tedarik zincirlerinden rakipleri kadar etkilenmemesinin sebepleri arasında görülüyor.

**Türkiye'de üretilen makineler  
200 ülkeye ihraç ediliyor.**

**37  
MİLYON  
760  
BİN DOLAR**  
**DENİB üyelerinin  
2020 ocak-eylül ayı  
ihracatı**



## **DENİZLİ 105 ÜLKEYE MAKİNE İHRAÇ EDİYOR**

Denizli'de makine ve aksamaları sektörü, son yıllarda ihracatta güçlü bir büyüme performansı sergilemeye devam ediyor. COVID-19 pandemisine rağmen DENİB tarafından yapılan ocak-eylül dönemi toplam makine ihracatı 37 milyon 760 bin dolar olarak kaydedildi. Makine sektöründe artan ihracat rakamlarıyla dikkatleri üzerine çeken Denizli, geçtiğimiz yıl ABD'ye 10 milyon doları aşkın makine ve aksamaları ihraç etti. Ardından Mısır, Suudi Arabistan, Özbekistan, İtalya, Hindistan gibi ülkeler geliyor. 105 ülkeye makine ve aksamaları ihraç eden Denizli, sektördeki ihracatını 2018 yılında yüzde 24, 2019 yılında da yüzde 21 artırarak başarılı bir performans gösterdi. Makine ve aksamaları sektörünün önemli bir potansiyel barındırdığını belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, "DENİB olarak sektörün ihracat artışını daha ileri boyutlara taşımak istiyoruz. Yürütmekte olduğumuz Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) projesi ile sektörün kümelenme bilincini artırarak, makine ihracatçılarımızın yurt dışı pazarlarda daha etkin rol oynamasını amaçlıyoruz" dedi.

## **EN ÇOK İHRAÇAT ABD'YE**

Denizli'nin son iki yılda, 105 ülkeye makine ihracatı yaptığını söyleyen DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, "Makine ve aksamaları, son yıllarda hem ihracatını hem de pazar çeşitliliğini artıran ve hızlı gelişen sektörlerimizden biri konumunda. Amerika'dan Rusya'ya, Sahra Altı Afrika'dan Asya'nın farklı coğrafyalarına kadar çeşitli ülkelere makine ihracatı gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz sene, Denizli'den ABD'ye yapılan toplam makine ihracatı 10 milyon doları aştı. Ardından Mısır, Suudi Arabistan, Özbekistan, İtalya, Hindistan gibi ülkeler geliyor. Bu durum da Denizlili makinecilerin dünyanın dört yanına ilimizde üretilen makineleri ihraç ettiğinin önemli bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor. İhracatımıza sundukları katkı için makine üreticisi tüm firmalarımıza teşekkür etmek istiyorum" şeklinde konuştu.





# KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİNDE İŞVERENLER İÇİN YENİ YOL HARİTASI ÇİZİLDİ

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

## DENİZ OĞRAŞ

**Kısa çalışma ödeneği uygulamasından mevcut faydalananlar için süre 2 ay daha uzatılarak, işverenlerin ödenekten 31 Ekim'e kadar yararlanması sağlandı.**

**B**ilindiği üzere COVID-19 tedbirleri kapsamında açıklanan Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi ile kısa çalışma ödeneğinin devreye alınacağı ve süreçlerin kolaylaştırılıp hızlandırılacağı açıklanmıştı.

Açıklamadan çok kısa bir süre sonra Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından 22.03.2020 tarihinde yapılan duyuru ile COVID-19 salgınından olumsuz etkilenerek kısa çalışma uygulamak isteyen işverenler için yol haritası çizildi. Geline son noktada COVID-19'un olası etkileri dikkate alınarak "dışsal etkilere kaynaklanan dönemsel durumlardan ileri gelen zorlayıcı sebep" kapsamında kısa çalışma uygulaması başlatıldı.

Söz konusu duyuruya göre; 23.03.2020 tarihinden itibaren kısa çalışma talebinde bulunmak isteyen işverenlerin gerekli belgeleri doldurarak bağlı oldukları İŞKUR biriminin elektronik posta adresine e-posta göndermeleri yeterli olacak ve kısa çalışma ödeneği Bakanlık Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı tarafından yapılacak uygunluk tespitinin ardından gerçekleşecektir.

Kısa çalışma ödeneği nedir, bir hatırlayalım.

### KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ

4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nun ek 2'nci maddesine göre; genel ekonomik, sektörel veya bölgesel kriz ile zorlayıcı sebeplerle iş yerindeki haftalık çalışma sürelerinin geçici olarak üçte bir oranında azaltılması veya iş yerinde faaliyetin tamamen veya kısmen geçici olarak durdurulması hallerinde, iş yerinde üç ayı

aşmamak üzere kısa çalışma yapılabilir.

Kısa çalışma halinde İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanmak üzere kısa çalışma ödeneği ödenir. Söz konusu ödeme, üç ayı aşmamak üzere uygulanabilirken, bu süre Cumhurbaşkanlığı kararı ile 6 aya kadar uzatılabilir.

### Kısa çalışma kapsamında hangi ödemeler yapılır?

- İşçilere İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanmak üzere kısa çalışma ödeneği ödenir.
- İşçiler için GSS (genel sağlık sigortası) primleri ödenirken kısa ve uzun vadeli sigorta primleri ödenmez.

### Uygunluk Tespitinin Yapılması

- İŞKUR'a yapılan başvurudan sonra iş müfettişlerince uygunluk tespiti yapılması ve iş yerinin bu durumlardan etkilendiğinin tespit edilmesi gerekmektedir. Diğer bir ifade ile işverenin kısa çalışma talebinin iş müfettişlerince yapılacak inceleme sonucu uygun bulunması gerekir.
- Başvuruların iş yerine gidilmeden de belge üzerinden hızlı bir şekilde sonuçlandırılabilmesi için koronavirüsten olumsuz etkilenildiğine dayanarak teşkil eden belgelerin başvuruya eklenmesi önem taşımaktadır. Ancak Cumhurbaşkanlığı, bakanlıklar veya ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından faaliyeti durdurulan iş yerleri ile ilgili olarak yapılan uygunluk tespiti incelemelerinde, iş yerlerinin sadece bu kapsamda olup olmadığına ilişkin belgeler (işletme ruhsatı, vergi levhası) yeterli olacaktır.

- Diğer işyerlerinin COVID-19 salgınından etkilendiklerini gösterir şekilde satış ya da üretim düşüş raporları ile kısa çalışmaya geçileceği yönünde alınmış yönetim kurulu kararı var ise söz konusu kararı paylaşmaları yerinde olacaktır.

### **İşçinin Gerekli Koşulları Taşınması**

- İşçinin kısa çalışmanın başladığı tarihte, çalışma süreleri ve işsizlik sigortası primi ödeme gün sayısı bakımından işsizlik ödeneğine hak kazanmış olması gerekmektedir.
- Kısa çalışmanın başladığı tarihten önceki son 60 gün hizmet akdine tabi olması gerekmektedir.
- Son üç yıl içinde en az 450 gün süreyle işsizlik sigortası primi ödemiş olması gerekmektedir.
- Bu yararlanma sürecince kısa çalışma ödeneği uygulaması 2 ay daha uzatıldı, çalışanlar eylül, ekim aylarında da işten çıkarılmayacak.
- COVID-19 nedeniyle dışsal etkilerden kaynaklanan dönemsel durumlara kapsamındaki zorlayıcı sebep gerekçesiyle kısa çalışma uygulanan işyerleri için kısa çalışma ödeneğinin süresinin uzatılması hakkındaki Cumhurbaşkanı kararı, 31.08.2020 tarihli Resmî Gazete’de yayımlandı.
- Kararla Sosyal Koruma Kalkanı kapsamında 26 Mart 2020’de başlatılan kısa çalışma ödeneği uygulaması, mevcut faydalananlar için iki ay daha uzatıldı. Böylece başladıkları tarih esas alınarak işverenlerin büyük bir bölümü kısa çalışma ödeneğinden 31 Ekim’e kadar yararlanmaya devam edecek.

### **Kısa çalışmanın uzatıldığı dönem için başvuru yapılacak mı?**

COVID-19 nedeniyle 30.06.2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) kısa çalışma başvurusunda bulunmuş işyerlerinde, daha önce salgın nedeniyle dışsal etkilerden kaynaklanan dönemsel durumlara kapsamında zorlayıcı sebep gerekçesiyle uygulanmış kısa çalışmadan yararlanan aynı işçiler için ve aynı şartları (haftalık kısa çalışma süresi) aşmamak kaydıyla kısa çalışma uzatma işlemi otomatik olarak İŞKUR tarafından yapılacaktır. Hem işverenlerin ve hem de işçilerin uzatma

işleminin yapılması için başvuru yapmalarına gerek bulunmamaktadır.

### **Uzatma işleminden yararlanmak istemeyen işverenlerin ne yapması gerekir?**

Kısa çalışma süresinin uzatılmasından yararlanmak istemeyen işverenler bu durumu bağlı olduğu İŞKUR birimine yazılı veya elektronik ortamda en seri şekilde bildirmesi gerekir.

### **İş yerinde fiilen kısa çalışma uygulanmamasına rağmen işçilere kısa çalışma ödeneği ödendiğinin tespit edilmesi halinde ne olacaktır?**

İşverenin hatalı bilgi ve belge vermesi nedeniyle yapılan ödemeler, yasal faizi ile birlikte işverenden tahsil edilmektedir.



# USPAR TEKSTİL İHRACATIYLA COVID-19 ENGELİNİ AŞIYOR

**Uspar Tekstil COVID-19 ile mücadele kapsamında geniş çaplı önlemler alarak, 2020 yılını 180 milyon TL tutarında ihracat ile kapatmayı hedefliyor.**

2020 yıl sonunda 180 milyon TL ihracat rakamına ulaşmayı hedeflediklerini belirten Uspar Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Fevzi Uslu, “2019 yılı ihracat rakamımız 140 milyon Türk Lirası’ydı. Bu yıl hem iplik hem de kumaş tarafında ihracat artışımız olmuştur. Bunun sebebi iplik tarafında yeni ülkeler ve pazarlara ihracata başlamamız ve mevcut pazarlarda da payımızı artırmamız oldu. İhracat yaptığımız ülkeler başta İtalya olmak üzere Almanya, Slovakya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, Polonya, Fransa, İspanya, Kolombiya, Belçika, Pakistan, Bangladeş. Günümüz koşullarında çevreye vermemiz gereken önem her geçen gün artmaktadır. Buna bağlı olarak 2020 yatırım planımızda mevcut çatılarımıza güneş paneli yatırımı planlanmakta olup bununla ilgili gereken bütün lisans ve izinler alınmıştır. Yapılacak olan güneş panellerinin kapasitesi 6MW, yatırım maliyeti ise 2 milyon 500 bin dolar” açıklamasında bulundu.

## **DİJİTALLEŞME ALTYAPISININ YÜZDE 80’İ TAMAMLANDI**

Uspar Tekstil’in dijitalleşme altyapısının yüzde 80 tamamlandığını ve bu alanda yatırımlarının devam ettiğinin de altını çizen Uspar Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Fevzi Uslu, gelişen teknoloji karşısında çağdaş vasıflara sahip iplik üretim tesisleri ile hizmete devam ettiklerini belirtti. Uslu, “İki adet ‘open end’ iplik tesisi ve bir dokuma tesisine sahibiz. 2006 yılında dokuma üretimini bünyemize aldık. 2018 yılından itibaren iplik üretimini Denizli Organize Sanayi Bölgesi’ndeki iplik tesisimizden daha fazla kapasitede iplik üreten Afyonkarahisar ilinin Dazkırı ilçesindeki iplik tesisimize taşıdık ve kapalı alanımızı 55 bin metrekareye çıkarmış bulunmaktayız” dedi. Dokuma üretimlerinin aylık 650 bin metre olduğunu söyleyen



Uslu, “Fason üretimlerimizle beraber aylık satışımız 850 bin metredir. Üretilen kumaşlarımızın tamamını ihraç etmekteyiz. 2019 yılında iplik fabrikası olarak 15 bin ton iplik üretimi yaptık” dedi. Uslu, “Ülke ekonomisine önemli katkıda bulunan, topluma ve çevreye karşı sorumluluklarının bilincinde olan, sürdürülebilirliği yaşam şekli haline getiren, teknoloji ve kalite açısından sektöründe lider bir kuruluş olarak, hedefimiz müşterilerimize en yüksek faydayı sağlayacak ürün ve hizmetleri iyi çözüm ortağı olarak sunmak ve sürekli müşteri memnuniyetini sağlamaktır” diye konuştu.





Türkiye

Gücünü ve  
Potansiyelini Keşfet

SOSYAL MEDYADAN

**BİZİ TAKİP EDİN**



**DENİB**  
DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

İhracata ilişkin bilgiler ile  
güncel etkinliklerimizi  
anında öğrenmek çok kolay



/denibdenizli



/denibdenizli



/denibdenizli



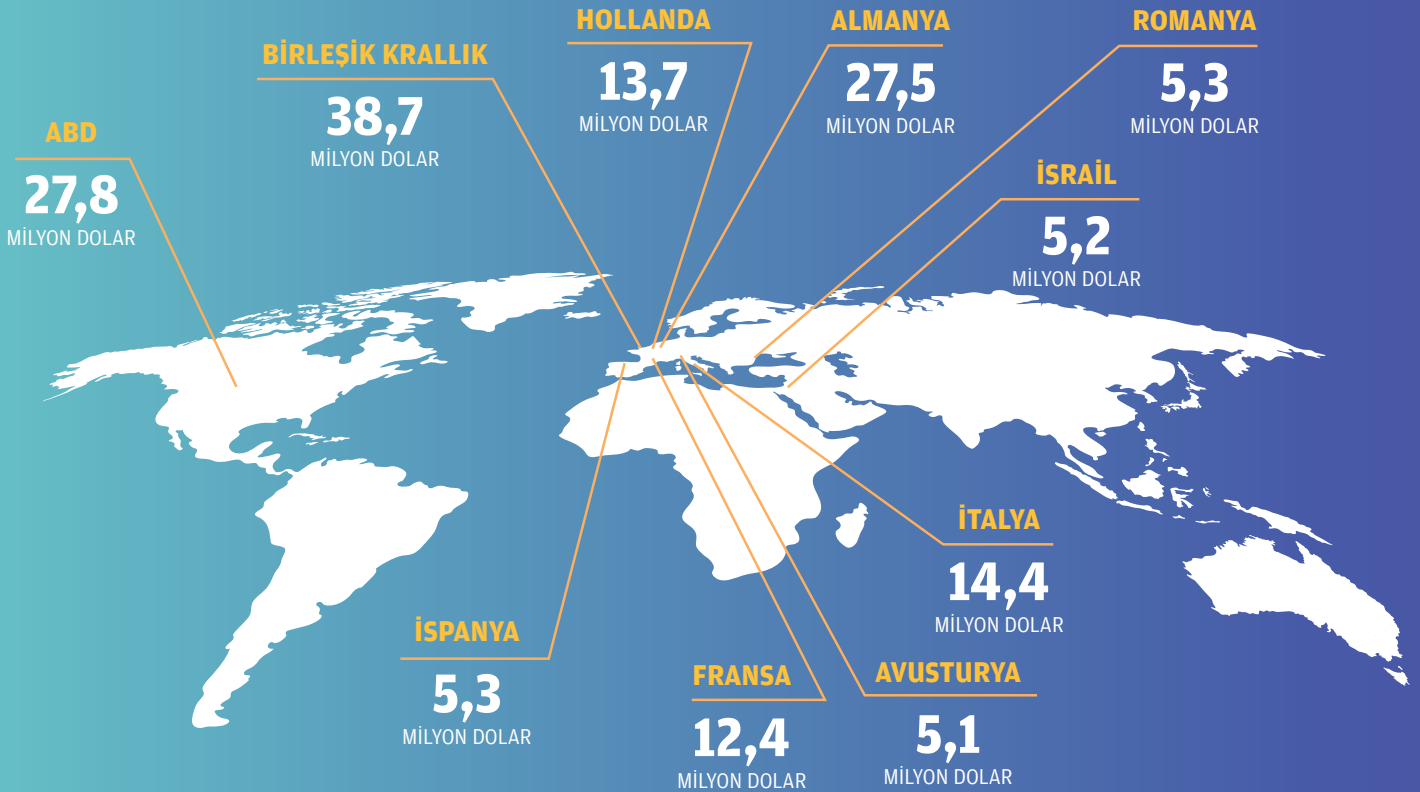
/Denizli İhracatçılar Birliği

# DENİB İHRACATI

- 1 Ocak 2020-30 Eylül 2020 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı 1,659 milyar dolar olarak gerçekleşti.
- 2019 yılı eylül ayında 209,9 milyon dolar olan DENİB ihracatı, 2020 yılı eylül ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,51 artarak 240,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.
- 2020 yılı eylül ayı içerisinde, DENİB ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracat kayıt rakamı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 21,64 artışla 111,4 milyon dolar, tekstil ve ham maddeleri sektörünün ihracat kayıt rakamı ise yüzde 2,72 artışla 25,1 milyon dolar olarak kaydedilmiştir.



**EYLÜL AYINDA  
DENİB İHRACATI**  
%+14,51  
**240,4**  
MİLYON DOLAR



## EYLÜL AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIKLARI PAY



# DENİB İHRACAT DEĞERLENDİRME RAPORU

- 2020 yılının ilk dokuz ayında toplam 167 ülkeye ihracat gerçekleştirilmiştir. (Geçen yıl aynı dönemde 171 ülkeye ihracat yapılmıştır.)
- Ocak-eylül döneminde, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk on ülkenin toplam ihracatımızdan aldığı pay yüzde 62,3, ilk üç ülkenin toplam ihracatımızdan aldığı pay ise yüzde 35,3'dir.
- Avrupa Birliği ülkelerine yapılan ihracat 2020 yılı eylül ayında yüzde 18,15 artışla 155 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Geçen yılın ağustos ayında ise, AB ülkelerine yapılan ihracat 131,1 milyon dolar olarak kaydedildi.

**Belirli sektörlerin geçen yıl ile karşılaştırmalı ihracat kayıt rakamlarının yüzdeler oranları, değişimleri ve toplam ihracatımız içindeki payları aşağıdaki şekildedir:**

SEKTÖR (FOB/1000 \$)	OCAK-EYLÜL				EYLÜL			
	2019	2020	Değişim %	Pay %	2019	2020	Değişim %	Pay %
TEKSTİL VE KONFEKSİYON	961.329	890.603	-7,36	53,67	116.070	136.529	17,63	56,78
ELEKTRİK, ELEKTRONİK	276.988	252.408	-8,87	15,21	30.331	35.171	15,96	14,63
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	164.577	150.214	-8,73	9,05	16.981	21.950	29,27	9,13
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	107.325	103.025	-4,01	6,21	13.134	13.514	2,90	5,61
DİĞER SEKTÖR ÜRÜNLERİ	303.713	263.162	-13,35	15,86	33.482	33.306	-0,52	13,85

**Birliğimizin 2020 yılı eylül ayındaki toplam ihracatının, 77,6 milyon dolar ile yaklaşık yüzde 32,29'unu oluşturan bornoz-sabahlık, havlu-mutfak bezleri ve çarşaf-nevresim ihracat kayıt rakamlarının 2019-2020 yılları karşılaştırmaları ise şu şekildedir:**

(FOB/1000 \$)	OCAK- EYLÜL				EYLÜL			
	2019	2020	Değişim %	Pay %	2019	2020	Değişim %	Pay %
BORNOZ- SABAHLIK	88.127	72.642	-17,57	4,38	13.668	12.547	-8,20	5,22
ÖRME-DOKUMA, PAMUKLU BUKLE HAVLU	296.831	257.735	-13,17	15,53	39.638	42.210	6,49	17,55
ÇARŞAF-NEVRESİM	141.655	148.451	4,79	8,95	16.197	22.884	41,28	9,52

**Ülkeler bazında kayda alınan ihracat rakamlarının, içerisinde yedi AB ülkesinin yer aldığı ilk 10 ülkeye göre yüzdeler oranları, değişimleri ve toplam ihracatımız içindeki payları şu şekildedir:**

SEKTÖR (FOB/1000 \$)	OCAK- EYLÜL				EYLÜL			
	2019	2020	Değişim %	Pay %	2019	2020	Değişim %	Pay %
BİRLEŞİK KRALLIK	260.632	230.083	-11,72	13,87	29.167	38.789	32,99	16,13
ALMANYA	195.681	202.475	3,47	12,20	21.246	27.590	29,86	11,47
ABD	155.053	154.096	-0,62	9,29	20.069	27.844	38,74	11,58
İTALYA	123.981	102.427	-17,39	6,17	14.523	14.409	-0,79	5,99
HOLLANDA	94.131	87.102	-7,47	5,25	10.394	13.705	31,86	5,70
FRANSA	99.073	86.914	-12,27	5,24	12.173	12.484	2,55	5,19
İSPANYA	58.145	48.487	-16,61	2,92	6.172	5.329	-13,66	2,22
İSRAİL	51.398	45.003	-12,44	2,71	4.500	5.230	16,24	2,18
ROMANYA	42.608	39.211	-7,97	2,36	4.272	5.347	25,16	2,22
AVUSTURYA	41.512	38.448	-7,38	2,32	6.269	5.153	-17,81	2,14
DİĞER ÜLKELER	691.716	625.167	-9,62	37,67	81.211	84.591	4,16	35,18





## DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

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

## TİCARET BAKANLIĞI

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



T.C. TİCARET  
BAKANLIĞI

## TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Cobançeşme Mevkii  
Sanayi Cd. B Blok Kat: 9 PK. 34196 Yenibosna-İstanbul  
Tel: 0 212 454 04 90 / 454 04 91  
Faks: 0 212 454 04 13 / 454 04 83  
e-mail: tim@tim.org.tr  
İnternet: www.tim.org.tr



## BİRLİKLER



### Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Limonluk Mah. Vali Hüseyin  
Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin  
Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42  
E-Posta: akib@akib.org.tr  
Web Adresi: www.akib.org.tr



### Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

Pazarkapı Mah. Sahil Cad. No: 95, Trabzon  
Tel: 0 462 326 16 01 - Faks: 0 462 326 94 01 - 02  
E-Posta: dkib@dkib.org.tr  
Web Adresi: www.dkib.org.tr



### İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi C-Blok Coban Çeşme Mevkii  
Sanayi Cad. Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul  
Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01 - 02  
E-Posta: iib@iib.org.tr  
Web Adresi: www.iib.org.tr



### Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun  
Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42  
E-Posta: kib@kib.org.tr  
Web Adresi: www.kib.org.tr



### Batı Akdeniz İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya  
Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00  
E-Posta: baib@baib.gov.tr  
Web Adresi: www.baib.gov.tr



### Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir  
Tel: 0 232 488 60 00 - Faks: 0 232 488 61 00  
E-Posta: eib@egebirlik.org.tr  
Web Adresi: www.egebirlik.org.tr



### İstanbul Maden Ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi A-Blok  
Coban Çeşme Mevkii Sanayi Caddesi  
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul  
Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01  
E-Posta: immib@immib.org.tr  
Web Adresi: www.immib.org.tr



### Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara  
Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat)  
Faks: 0 312 446 96 05  
E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr  
Web Adresi: www.oaib.org.tr



### Doğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk.  
No: 86 K: 4-5 Erzurum  
Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89 - 91  
E-Posta: daibarge@daib.org.tr  
Web Adresi: www.daib.org.tr



### Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012  
No'lu Sk. No: 6 27090 Sehitkamil/Gaziantep  
Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10  
E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr  
Web Adresi: www.gaib.org.tr



### İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Dış Ticaret Kompleksi B-Blok  
Coban Çeşme Mevkii Sanayi Cad.  
Yenibosna-Bahçelievler/İstanbul  
Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01  
E-Posta: info@itkib.org.tr  
Web Adresi: www.itkib.org.tr



### Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası  
Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa  
Tel: 0 224 219 10 00  
Faks: 0 224 219 10 90  
E-Posta: uludag@uib.org.tr  
Web Adresi: www.uib.org.tr

## İLGİLİ KURUMLAR

### DENİZLİ VALİLİĞİ

Tel: 0 258 265 61 00  
Faks: 0 258 241 66 88  
e-mail: denizli@denizli.gov.tr  
İnternet: www.denizli.gov.tr

### DENİZLİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Tel: 0 258 265 21 37  
Faks: 0 258 280 29 99  
e-mail: denizli@denizli.bel.tr  
İnternet: www.denizli.bel.tr

### PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ

Tel: 0 258 296 20 00  
Faks: 0 258 296 23 38  
e-mail: ozelkalem@pau.edu.tr  
İnternet: www.pau.edu.tr

### Denizli Ticaret Odası (DTO)

Tel: 0 258 263 67 14  
Faks: 0 258 241 92 13  
e-mail: dto@dto.org.tr  
İnternet: www.dto.org.tr

### Denizli Sanayi Odası (DSO)

Tel: 0 258 242 10 04  
Faks: 0 258 263 81 25  
e-mail: dso@dso.org.tr  
İnternet: www.dso.org.tr

### Denizli Ticaret Borsası (DTB)

Tel: 0 258 261 10 66  
Faks: 0 258 264 19 89  
e-mail: dtb@dtb.org.tr  
İnternet: www.dtb.org.tr

### Denizli Esnaf Odaları Birliği (DESOB)

Tel: 0 258 242 71 78  
Faks: 0 258 242 71 78  
e-mail: desob20@hotmail.com  
e-mail: info@denizliesob.org  
İnternet: www.denizliesob.org

### Güney Ege Sanayiciler ve İşadamları Federasyonu (GESİFED)

Tel: 0 258 212 80 97  
Faks: 0 258 213 87 84  
e-mail: info@gesifed.org.tr  
İnternet: www.gesifed.org.tr

### Denizli Genç İş İnsanları Derneği (DEĞİAD)

Tel: 0 258 211 82 83  
Faks: 0 258 211 92 82  
e-mail: degiad@degiad.org.tr  
İnternet: www.degiad.org.tr

### Denizli Nakış Sanayicileri Derneği (DENSAD)

Tel: 0 258 371 19 22  
Faks: 0 258 371 81 37  
e-mail: mustafa@maribor.com.tr  
e-mail: info@densad.org  
İnternet: www.densad.org

### Denizli Sanayiciler ve İşadamları Derneği (DESİAD)

Tel: 0 258 213 87 83  
Faks: 0 258 213 87 84  
e-mail: desiad@desiad.org.tr  
İnternet: www.desiad.org.tr

### Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (DETGİS)

Tel: 0 258 382 81 23  
Faks: 0 258 382 80 65  
e-mail: detgis@detgis.org.tr  
İnternet: www.detgis.org.tr

### Babadaglı Sanayici ve İşadamları Derneği (BASİAD)

Tel: 0 258 212 74 27  
Faks: 0 258 212 74 24  
e-mail: basiad@basiad.org.tr  
İnternet: www.basiad.org.tr

### Denizli Madencilik ve Mermerciler Derneği (DENMERDER)

Tel: 0 258 242 22 11  
Faks: 0 258 263 29 40  
e-mail: info@denmerder.org  
İnternet: www.denmerder.org

### Makine Sanayici ve İş Adamları Derneği (MAKSİAD)

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

### Denizli Otelciler ve İşletmecileri Derneği (DENTUROD)

Tel: 0 258 265 15 13  
Faks: 0 258 241 20 05  
e-mail: info@denturod.com.tr  
İnternet: www.denturod.com.tr

### Avrasya Yönetici Sanayici ve İşadamları Derneği (AYSIAD)

Tel: 0 258 261 40 00  
Faks: 0 258 261 40 00  
e-mail: bilgi@aysiad.com.tr  
İnternet: www.aysiad.com.tr

### Tüm Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜMSİAD) Denizli Şubesi

Tel: 0 258 264 78 84  
Faks: 0 258 241 02 41  
e-mail: denizli@tumsiad.org.tr  
İnternet: www.denizli.tumsiad.org.tr

### Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Denizli Şubesi

Tel: 0 258 263 23 27  
Faks: 0 258 241 85 38  
e-mail: denizli@askon.org.tr  
İnternet: www.askon.org.tr

### Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Denizli Şubesi

Tel: 0 258 263 21 21  
Faks: 0 258 263 50 00  
e-mail: denizli@musiad.org.tr  
İnternet: www.musiad.org.tr

### Ulusal Sanayici ve İşadamları Derneği (USİAD) Denizli Şubesi

Tel: 0 258 263 50 00  
Faks: 0 258 263 50 00  
İnternet: www.usiad.net

### Denizli Gazeteciler Cemiyeti

Tel: 0 258 263 47 17  
e-mail: info@denizligazetecilercemiyeti.com  
www.denizligazetecilercemiyeti.com

### Denizlispor Kulübü

Tel: 0 258 372 25 81  
Faks: 0 258 242 21 17  
e-mail: info@denizlispor.org.tr  
İnternet: www.denizlispor.org.tr



# BUSINESS AT ITS BEST

## Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Ticaret ve Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihi metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: [www.nrwinvest.com](http://www.nrwinvest.com)







 **ica** member 2020  
 COTTON USA

**OEKO-TEX®**  
CONFIDENCE IN TEXTILES  
**STANDARD 100**  
6619CIT CITEVE  
Tested for harmful substances.  
[www.oeko-tex.com/standard100](http://www.oeko-tex.com/standard100)

 **TUV**  
TIC  
Quality management system  
ISO 9001  
• Customer focus  
• Customer satisfaction  
• Continuous improvement  
• System/process effectiveness  
ID 15 100 1910455

**BCI** Better Cotton Initiative  
BetterCotton.org

**amfori**   
Trade with purpose