

DENİB aktüel



DENİZLİ İHRACATINDA YILDIZLAR GEÇİDİ

Denizli ihracat ailesinin
2021 yılı şampiyonları ödül aldı



Fiziki
fuurlar
**geri
döndü**

Kovid-19 döneminde geçici olarak yerini sanal fuurlara devreden fiziki fuurlara geri dönüş başladı.



TİM
Türkiye
**Lojistik
Portali**

TİM tarafından hizmete açılan Türkiye Lojistik Portalı, "dış ticaret fazlası veren Türkiye" hedefine bir adım daha yaklaşıyor.



Orçun
Alptekin:
Röportaj

"İhracat odaklı satış stratejisi ve istikrarlı bir büyüme performansı izliyoruz."



Gücümüzü birliktelikten alıyor,
yaşamın her alanına değer katıyoruz.

75.yıl | #GücümüzEnerjimiz



sadik.com.tr



Başkan



Yönetim Kurulu Başkanı
Hüseyin Memişoğlu

“İhracatını en çok artıran il olduk”

Geçen yıl 4,6 milyar dolarlık ihracat rakamı yakalayarak tüm zamanların rekorunu kıran Denizli ihracat ailesi her türlü takdiri hak ediyor. Bizim için gurur kaynağı olduğunu her fırsatta ifade ettiğimiz bu başarının fark yaratan temsilcilerini fiziksel olarak düzenlediğimiz “İhracatın Yıldızları Ödülleri” töreni ile taçlandırdık. 2021 yılının en başarılı 41 firmasının ödül aldığı gecede, yeniden bir araya gelebilmenin mutluluğunu yaşadık. Ödül törenimizi 2019 ve 2020 yıllarında pandemi nedeniyle fiziksel olarak yapamamış fakat ihracatımıza katkı sağlayan firmalarımızın iş yerlerini ziyaret ederek ödülleri takdim etmiştik. Bu yıl belirli kriterleri yakalayan 41 firma ödül alıyor olsa da bizim için üreten, ihraç eden, ilimiz ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlayan tüm ihracatçılarımız ödülü ve teşekkürü hak ediyor. Küresel ekonominin kaos yaşadığı bir ortamda Denizli'nin ihracat bayrağını dünyanın dört bir yanında dalgalandıran ve sayıları 4 bini aşan ihracat ailemizin

21 aydır aralıksız sürdürülebilir bir büyüme eğiliminde olan Denizli ihracatı, 5 milyar dolar olarak belirlediğimiz 2022 yılı hedefimiz için umut veriyor.

her üyesine teşekkürlerimi sunuyorum.

Ödül töreninin yapıldığı aynı gün, bölge ihracatçılarıyla TİM Denizli Meclisi için de bir araya gelme fırsatı bulduk. Bu önemli toplantıda hem bölge ekonomimizi hem de ihracattaki payını nasıl artıracığımızı değerlendirdik. Toplantımız, 2020 yılı Haziran ayından bu yana 21 aydır aralıksız artış eğiliminde olan Denizli ihracatını daha fazla artırabilmemiz için bölgedeki ihracatçılarımızın sorunlarını ilgili kişilere doğrudan iletme fırsatı yakalaması açısından oldukça verimliydi.

2022 yılında 5 milyar dolar ihracata imza atarak ülkemiz ekonomisine olan katkımızı sürekli kılmak en büyük hedefimiz. Mart ayında yüzde 43 artış ile ihracatta ilk kez

500 milyon dolara yaklaşan Denizlimiz, en fazla ihracat yapan ilk 10 şehir arasına girmeyi başardı. Ocak-Mart döneminde ilimiz ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27,5 yükselişle 1 milyar 226 milyon dolar olarak gerçekleşti. İlk çeyrek verileri, ihracatçılarımızın sipariş defterleri, bu yıl için belirlediğimiz hedefi aşacağımızı gösteriyor. İhracat ile yükselen Türkiye'ye Denizli olarak sunduğumuz katkının büyüyerek devam etmesi bize oldukça gurur veriyor. Ülkemizin ihracat odaklı büyüme hedefini temel alarak aynı hevesle üretmeye, ihraç etmeye ve ekonomiye katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Keyifli okumalar...



DENİZ RÖPORTAJ

18



Denizli'nin ilk ve tek Fahri Konsolosu Okan Oğuz: "Kazakistan-Türkiye ekonomik ilişkilerinin potansiyeli çok daha yüksek"

ANALİZ

20



Cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk çeyrek performansı yakalandı

MERCEK

22



Yeşil kalkınma yolunda rota oluşturuluyor

GÜNDEM

28



Fiziki fuarlar geri dönüyor

Kovid-19 döneminde geçici olarak yerini sanal fuarlara devreden fiziki fuarlara geri dönüş başladı. Pandemi deneyiminin ve alınan tedbirlerin yanı sıra azalan vaka sayıları, fiziki fuarların sayısının daha da artacağına işaret ediyor.

İHRACATTA KADIN

32



Akademisyenliği bırakıp baba mesleğine gönül verdi

SEKTÖR

36



Kimya sektörü dönüşümün eşiğinde

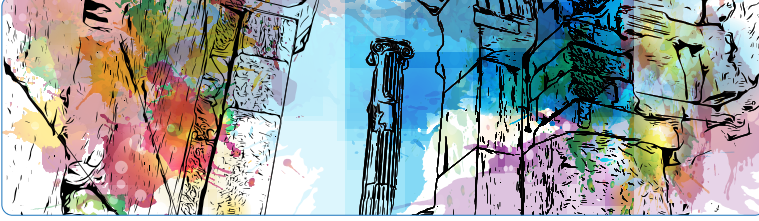




İçindekiler

GÜNDEM

46



Kalkınma yolunda bir “Ege hikâyesi”

Denizli merkezli GESİFED tarafından yürütülen “Ege Hikâyesi” Projesi ile, Güney Ege’de el sanatlarına verilen değerin artırılması, yöresel lezzetlerin yaygınlaştırılması, az bilinen tarihi yerlere gelen turist sayısının artırılması ve bu sayede bölgenin kalkındırılması amaçlanıyor.

DENİZLİ’DE YAŞAM

56



Bereketli topraklar üzerinde
Çivril



SAHİBİ

DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ ADINA

Uğur DAYIOĞLU

YAYIN KURULU

Hüseyin MEMİŞOĞLU

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

EDİTÖR

NESLİHAN ARSLAN

GÖRSEL YÖNETMEN

ERKAN ALTINDAĞ

MUHABİR

MELİS ALPAY

FOTOĞRAF EDİTÖRÜ

FATİH YALÇIN

REKLAM MÜDÜRÜ

İLKNUR ULUSOY

REKLAM SORUMLUSU

SIRMA SAMAY YABANCI

sirma@viyamedya.com

İLETİŞİM

RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI YUNUS APT.

NO: 45 KAT: 3

NİSANTASI - SİSİLİ / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com



/viyamedya

BASKI

ÖZLEM MATBAA

Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. No: 1BA11

Topkapı / İstanbul / Türkiye

Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar çizimsiz kullanılmaz.
Dergimizde yer alan ilan, yazı ve fotoğrafların sorumluluğu sahiplerine aittir.



DENİB'de Hüseyin Memişoğlu ile yola devam

İlgili mevzuat ve düzenlemeler çerçevesinde ihracatçı Birliklerinde seçimler dört yılda bir gerçekleştiriliyor. Bu kapsamda, Denizli İhracatçıları Birliği üyeleri sandık başına giderek yeni yönetim kurulu, denetim kurulu ve TİM delegelerini belirledi. İhracatçıların oylarıyla seçilen kurullar 2026'nın Nisan ayına kadar görevine devam edecek.

Genel Kurulda geçerli oyların tümünü alarak bir kez daha başkan seçilen Hüseyin

Memişoğlu, kendisini yeniden bu göreve layık gören üyelere seslenerek "2018 yılında başladığımız görevimize yeni dönemde de devam edeceğiz. Kıymetli ihracatçılarımız bu görevi bize layık gördüler, hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum." dedi.

Başkan Memişoğlu, geçen sene kırdıkları 4,6 milyar dolar değerindeki Denizli ihracat rekorunu bu sene de geride bırakacaklarını söyleyerek "Son 12 aylık ve 2022'nin ilk çeyrek verileri de bu noktada bize güçlü ipuçları veriyor. Yıl

sonunda Denizli ihracatında 5 milyar dolar sınırını aşacağız." şeklinde konuştu. Memişoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Denizli'nin ülkemiz ihracatında renkli bir mozaigi var. Tüm sektörlerimizle, bütün dinamiklerimizle ihracatımıza katkımızı sürdürmeye devam edeceğiz. Geçtiğimiz hafta TİM Başkanımız Sayın İsmail Gülle'nin de belirttiği gibi ülkemiz ihracatının yükselen yıldızı olmak için çalışmalarımıza yeni dönemimizde de devam edeceğiz."



DENİB
DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

İhracatımızın Yıldızlarına Teşekkürler



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI



TİM
TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



DENİB

TİM DENİZLİ MECLİSİ



Denizli İhracatçılar Birliği olarak, ihracat bayrağımızı dünyanın dört bir yanında dalgalandırarak ekonomimize katkılarını sürdüren “İhracatımızın Yıldızları”na teşekkürlerimizi sunuyoruz.

İhracatçılarımızın başarıları ve üstün performansları sayesinde 2022 yılı hedeflerimize de emin ve güçlü adımlarla yürüyeceğimize inanıyoruz.

DENİB ÜZERİNDEN İMALATÇI BAZINDA İHRACAT YAPAN İLK 20 FİRMA

SEVAL KABLO AYD. CİHAZ. İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş.

ER-BAKIR ELEKTROLİTİK BAKIR MAMÜLLERİ A.Ş. ● ÖZGÜVEN KABLO SAN. VE TİC.LTD. ŞTİ. ● GAMATEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.

DENİZ TEKSTİL SAN. VE TİC. A. Ş. ● VERİTAS TEKSTİL KONF. PAZ. SAN. TİC. A. Ş. ● ATOM KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

OZANTEKS TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş. ● CMK KABLO ELEKTRİK SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

KIMIL TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş. ● HÜRSAN HAVLU ÜRETİM SAN. VE TİC. A.Ş. ● KÜÇÜKER TEKS. SAN. VE TİC. A. Ş.

NESA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ● ABALIOĞLU BALIK VE GIDA ÜRÜNLERİ ANONİM ŞİRKETİ

SÜRÜ TEKSTİL KONFEKSİYON SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. ● DENİZLİ RATEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş. ● ÇARKIT KABLO SAN VE TİC. A.Ş.

ERİKOĞLU EMAYE BAKIR TEL SAN. A.Ş. ● FİLİDEA TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş. ● KEMAL UĞURLU TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.



8544 GTİP'inde Türkiye'nin imalatçı bazında en çok kablo ihracatı gerçekleştiren firması olan Seval Kablo Ayd. Cihaz. İth. İhr. San. ve Tic. A.Ş.'yi tebrik ediyoruz.

DENİB ÜZERİNDEN İMALATÇI BAZINDA İHRACAT YAPAN İLK 3 UŞAK FİRMASI

AĞAOĞLU TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş

ÖZERDEM MENSUCAT SAN. VE TİC. A.Ş. ● KAMGARN YÜN AKRİLİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETİ OLARAK EN FAZLA İHRACAT YAPAN FİRMA

DTS DENİZLİ TEKSTİL DIŞ TİC. A.Ş.

İHRACATÇI BAZINDA SEKTÖRÜNDE 1. FİRMALAR

AĞAÇ MAMULLERİ VE ORMAN ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE SİNAİ ALANDA:
YM İTHALAT İHRACAT TİCARET LTD ŞTİ.

AĞAÇ MAMULLERİ VE ORMAN ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE ZİRAİ ALANDA:
ÇALIŞKAN TARIM ÜRÜN. İNŞ. TAAH. TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

ÇELİK SEKTÖRÜNDE:

AKIN HADDECİLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
ÇİMENTO CAM SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜNDE:

EUROTEC CAM SAN.TİC.A.Ş.

DERİ VE DERİ MAMULLERİ SEKTÖRÜNDE:

UŞAK CEVAHİR DERİ TEKSTİL KONF. İNŞ. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

FINDIK MAMULLERİ VE KURU MEYVE SEKTÖRÜNDE:

FMU KURUYEMİŞ GIDA SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

HALI SEKTÖRÜNDE:

ERÖZPA TEKSTİL İHRACAT VE PAZARLAMA A.Ş.

HUBUBAT, BAKLIYAT, YAĞLI TOHUMLAR VE MAMULLERİ SEKTÖRÜNDE:

BİRİZ KURUYEMİŞ TOPRAK MAH. VE NAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İKLİMLENDİRME SANAYİİ SEKTÖRÜNDE:

ZNB İSITMA DIŞ TİCARET SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ

KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ SEKTÖRÜNDE:

DENKİM DENİZLİ KİMYA SANAYİ TİCARET A.Ş.

MADEN VE METALLER SEKTÖRÜNDE:

YAMAN MADEN SAN.VE TİC.A.Ş.

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNDE:

ELTEKMAK ELEKTRİK ELEKTRONİK MAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

MEYVE SEBZE MAMULLERİ SEKTÖRÜNDE:

MARE TARIM GIDA SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ.

TAŞIT ARAÇLARI VE YAN SANAYİ SEKTÖRÜNDE:

UĞURLU OTO CAM SAN.VE TİC.A.Ş.

YAŞ MEYVE VE SEBZE SEKTÖRÜNDE:

SMYRNA SERACILIK TİC.A.Ş.

DEĞERLİ MADEN VE MÜCEVHERAT SEKTÖRÜNDE:

ULU MADEN TERMAL TURİZM DERİ KUYUMCULUK A. Ş.

SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANCILIK MAMULLERİ SEKTÖRÜNDE:

AYNES GIDA SAN.VE TİC.A.Ş.



@/denibdenizli

f/DenibDenizli

denib@denib.gov.tr

www.denib.gov.tr



Denizli ihracatçılarının başarısı taçlandı



Anemon Otel Denizli'de 28 Mart 2022 tarihinde gerçekleştirilen TİM Denizli Meclisi ve DENİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni Programı, TİM Başkanı İsmail Gülle ve DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşti. Programa Denizli Valisi Ali Fuat Atik, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, TİM Marka Konseyi Başkan Yardımcısı

Süleyman Orakçioğlu, TİM Kadın Konseyi üyesi Mukaddes Başkaya, Genç TİM Başkan Yardımcısı Okan Oğuz, KOSGEB Başkan Yardımcısı Dr. Recep Kılınc, İGE A.Ş. Genel Müdürü Kasım Akdeniz ile Türk Eximbank Ege Bölge Müdürü Gülom Timurhan, oda başkanları, protokol üyeleri, sanayici ve ihracatçı firmalar, ihracatçı birlikleri başkanları katıldı.

Toplantıda bölge ekonomisinin

dinamiklerini değerlendirmek ve ihracattaki payını artırmak amacıyla bölge ihracatçıları ile istişarelerde bulunuldu. Toplantının ardından 2021 yılında DENİB üzerinden imalatçı/ihracatçı bazında ihracat yapan 20 firma, Uşaklı ilk 3 firma ve sektörlerinde 1. olan DENİB üyesi 17 firma ile Dış Ticaret Sermaye Şirketi Olarak En Fazla İhracat Yapan Bir Firma olmak üzere toplam 41 firmaya ödülleri takdim edildi.



DENİB ÜZERİNDEN İMALATÇI BAZINDA İHRACAT YAPAN İLK 20 FİRMA:

1	SEVAL KABLO AYD. CİHAZ. İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş.
2	ER-BAKIR ELEKTROLİTİK BAKIR MAMÜLLERİ A.Ş.
3	ÖZGÜVEN KABLO SAN. VE TİC.LTD. ŞTİ.
4	GAMATEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
5	DENİZ TEKSTİL SAN. VE TİC.A. Ş.
6	VERİTAS TEKSTİL KONF. PAZ. SAN. TİC. A. Ş.
7	ATOM KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
8	OZANTEKS TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
9	CMK KABLO ELEKTRİK SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.
10	KIMİL TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
11	HÜRSAN HAVLU ÜRETİM SAN. VE TİC. A.Ş.
12	KÜÇÜKER TEKS. SAN. VE TİC. A. Ş.
13	NESA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
14	ABALIOĞLU BALIK VE GIDA ÜRÜNLERİ ANONİM ŞİRKETİ
15	SÜRÜ TEKSTİL KONFEKSİYON SAN. VE TİC.LTD. ŞTİ.
16	DENİZLİ RATEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
17	ÇARKIT KABLO SAN VE TİC. A.Ş.
18	ERİKOĞLU EMAYE BAKIR TEL SAN. A.Ş.
19	FİLİDEA TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
20	KEMAL UĞURLU TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.

DENİB ÜZERİNDEN İMALATÇI BAZINDA İHRACAT YAPAN İLK 3 UŞAK FİRMALARI

1	AĞAOĞLU TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş
2	ÖZERDEM MENSUCAT SAN. VE TİC.AŞ
3	KAMGARN YÜN AKRİLİK SAN. VE TİC.LTD. ŞTİ.



DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETİ OLARAK EN FAZLA İHRACAT YAPAN FIRMA
DTS DENİZLİ TEKSTİL DIŞ TİC. A.Ş.

İHRACATÇI BAZINDA SEKTÖRÜNDE 1. FİRMALAR

Ağaç Mamülleri Ve Orman Ürünleri sektöründe sınıai alanda:
YM İTHALAT İHRACAT TİCARET LTD ŞTİ.

Ağaç Mamülleri Ve Orman Ürünleri sektöründe zirai alanda:
ÇALIŞKAN TARIM ÜRÜN. İNŞ. TAAH. TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Çelik Sektöründe:
AKIN HADDECİLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Çimento Cam Seramik Ve Toprak Ürünleri Sektöründe:
EUROPTEC CAM SAN.TİC.A.Ş.

Deri Ve Deri Mamulleri Sektöründe:
UŞAK CEVAHİR DERİ TEKSTİL KONF. İNŞ. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Fındık Mamulleri Ve Kuru Meyve Sektöründe:
FMU KURUYEMİŞ GIDA SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

Halı Sektöründe:
ERÖZPA TEKSTİL İHRACAT VE PAZARLAMA A.Ş.

Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar Ve Mamulleri Sektöründe:
BİRİZ KURUYEMİŞ TOPRAK MAH. VE NAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İklimlendirme Sanayii Sektöründe:
ZNB ISITMA DIŞ TİCARET SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ

Kimyevi Maddeler Ve Mamulleri Sektöründe:
DENKİM DENİZLİ KİMYA SANAYİ TİCARET A.Ş.

Maden Ve Metaller Sektöründe:
YAMAN MADEN SAN.VE TİC.A.Ş.

Meyve Sebze Mamulleri Sektöründe:
MARE TARIM GIDA SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ.

Makine Ve Aksamları Sektöründe:
ELTEKSMAK ELEKTRİK ELEKTRONİK MAK.SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ.

Yaş Meyve Ve Sebze Sektöründe:
SMYRNA SERACILIK TİC.A.Ş.

Taşıtl Araçları Ve Yan Sanayi Sektöründe:
UĞURLU OTO CAM SAN.VE TİC.A.Ş.

Su Ürünleri Ve Hayvancılık Mamulleri Sektöründe:
AYNES GIDA SAN.VE TİC.A.Ş.

Değerli Maden Ve Mücevherat Sektöründe:
ULU MADEN TERMAL TURİZM DERİ KUYUMCULUK A. Ş.

“Ekonomiye katkıda bulunan her ihracatçı yıldızdır”

DENİB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Memişoğlu toplantıdaki konuşmasında, Haziran ve Aralık 2021’de 461 milyon dolar aylık ihracatla rekor değere ulaştıklarının altını çizerken Denizli ihracatının Haziran 2020’den bu yana aralıksız arttığını kaydetti. 2022 yılında 5 milyar dolar

ihracata imza atarak ülke ekonomisine katkılarını sürdüreceklerini ifade eden Başkan Memişoğlu, “Denizli’nin ihracat bayrağını dünyanın dört bir yanında dalgalandıran ve sayıları 4 bini aşan ihracat ailemizin her bir ferdine teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bugün gerçekleştireceğimiz “İhracatın Yıldızları Ödül Töreni” etkinliğimizde toplam 41 firmamıza ödüllerini takdim

edeceğiz. Ancak şunu önemle belirtmek isterim ki; üreterek, ihraç ederek Denizli ve ülkemiz ekonomisine katkı sunan tüm ihracatçılarımız bizim için ihracatın yıldızlarıdır.” Ödül töreni öncesinde, 2018-2022 döneminde görev yapan DENİB Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerine teşekkür plaketleri, TİM Başkanı İsmail Gülle ve DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu tarafından takdim edildi.

DESIGN DENİB



2022 2. HOME & BATH TEXTILE DESIGN CONTEST 2. EV VE BANYO TEKSTİLİ TASARIM YARIŞMASI

SON BAŞVURU TARİHİ 26 HAZİRAN 2022

TEMA
zamansız
yolculuk

1.LİK ÖDÜLÜ: 40.000₺ • 2.LİK ÖDÜLÜ: 20.000₺ • 3.LÜK ÖDÜLÜ: 10.000₺

Yurt Dışı Tasarım Bursuna Başvurma İmkânı

DenibVe DenibYarisma Ev Ve Banyo Tekstili Tasarım Yarışması

Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması Protokolü imzalandı

DENİB ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü iş birliği ile gerçekleştirilecek yarışmanın '5. Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması'nın protokolü Denizli Valisi Ali Fuat Atik, İl Milli Eğitim Müdürü Süleyman Ekici ve DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu'nun katıldığı törenle imzalandı.



İki 2015 yılında düzenlenen Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması'nın beşincisi bu yıl tekrar gerçekleştirilecek. Denizli İhracatçılar Birliği ve Denizli İl Milli Eğitim Müdürlüğü iş birliğinde düzenlenecek "İnovatif Fikirler Yarışması Projesi" kapsamında, il genelindeki ilkokul-ortaokul ve liselerde öğrenim görmekte olan öğrenciler arasında fikir tabanlı yarışma düzenlenmesi amaçlanıyor.

Amaç nitelikli iş gücü yetiştirilmesi

Düzenlenecek yarışma öncesinde, Denizli Valisi Ali Fuat Atik, İl Milli Eğitim Müdürü Süleyman Ekici, DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ve DENİB

Denetim Kurulu Üyesi Bekir Serdar Mutlubaş'ın katılımıyla bir imza töreni yapıldı. Protokol imza töreninde konuşan İl Milli Eğitim Müdürü Süleyman Ekici, DENİB ile yapılan iş birliği ile beş yıldır sürdürülen projenin farklı yaş gruplarının yaratıcılıklarını keşfetmek ve desteklemek açısından fırsatlar sunduğunu belirtti. .

Bu projeyi çok önemstediklerini belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ise, bugüne kadar gerçekleştirilen yarışmalarda 5 binin üzerinde başvuru aldıklarını belirterek yarışma ile amaçlananları şöyle anlattı:

"İlkokul, ortaokul, lise öğrenimi gören öğrenci arkadaşlarımıza inovasyon bilincini tesis etmeyi amaçlıyoruz. Fikir

aşamasında kalmış projeleri hayata geçirmek istiyoruz. İlimizin ve ülkemizin inovasyon yolculuğunda çocuklarımızın ve gençlerimizin fikirlerini desteklemeyi hedefliyoruz." Memişoğlu, 2020 yılında pandemi sebebiyle düzenlenemeyen yarışmayı hatırlatarak o yılki öğrenci başvurularının bu yıl değerlendirme kapsamına alınacağını altını çizdi.

Özel kategori müjdesi

Bu sene gerçekleştirilecek yarışmayla ilgili bir de müjde veren DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, adayların yarışmaya Denizli'nin ve Türkiye'nin ihracat ürünlerinin yer aldığı ihracat temalı dijital oyunlarla da katılım sağlayabileceklerini söyledi.

**T**

icaret Bakanlığı'nın destekleri ile DENİB, EİB (Ege İhracatçılar Birlikleri), İMMİB

(İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri) ve BAİB (Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği) organizatörlüğünde düzenlenen etkinlik, 150 bin metrekare alanda bine yakın katılımcı ile yapıldı. Fuarın açılış konuşmasında görüşlerini paylaşan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, geçen sene 4,6 milyar dolar olarak gerçekleşen rekor il geneli ihracatına, doğal taş sektörünün rekor bir değerle katkı sağladığını vurguladı. Memişoğlu; "2021'de doğal taş sektörü ihracatımız yüzde 37,5 artarak 287 milyon dolar oldu. Doğal taş sektörü toplam ihracatımızdan yüzde 6,3 pay aldı." diyerek ülke bazında gelinen noktayı şöyle anlattı:

"Sektörü daha detaylı incelediğimizde 123 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğimizi görüyoruz. Geride bıraktığımız yılda en çok doğal taş ihracatı gerçekleştirdiğimiz ilk ülke yüzde 53 artış ve 132 milyon dolarlık ihracatla ABD olurken; ardından 36,6 milyon dolarla Fransa, 25,2 milyon dolarla Çin Halk Cumhuriyeti, 17,5 milyon dolarla Avustralya ve 9,4 milyon dolarla Romanya geldi. Ülke sayısının bu denli çeşitlilik göstermesi, sektörün gücünü de bir bakıma ortaya koyuyor."

İşlenmiş taşlar grubunda birinciliğe yükseldi

Başkan Hüseyin Memişoğlu özellikle işlenmiş taşlar alanında Denizli'nin gelmiş olduğu noktayı da değerlendirdi. "6802 grubu" olarak adlandırılan işlenmiş

"İşlenmiş taşlar ihracatında birinciliğe yükseldik"

taşlarda Denizli'nin liderliğe yükseldiğini dile getiren Memişoğlu, "Bu grupta uzun yıllardan bu yana ikinci veya üçüncü sırada yer alıyorduk, ancak 2021'de ilk kez birinci sıraya yükseldik. Ülkemizin 1 milyar 250 milyon dolarlık işlenmiş taş ihracatının yüzde 20'sini Denizli'den yapıyoruz" diye konuştu. Memişoğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

"Geçen sene 245 milyon dolar işlenmiş taş ihracatı gerçekleştirdik. Başka bir deyişle, toplam doğal taş ihracatımız olan 287 milyon doların yaklaşık yüzde 85'i daha katma değerli ürün olan işlenmiş taşlar grubundan. Özellikle ABD pazarında Denizlili ihracatçılarımızın algısı çok iyi durumda. Önümüzdeki dönemde, sektörümüzün bu başarısının katlanarak artacağını düşünüyoruz."

ADIM ADIM PROFESYONEL İŞ AĞI GELİŞTİRME REHBERİ

DENİB AKADEMİ'nin Şubat ayı eğitimleri arasında yer alan "Networking: Profesyonel İş Ağı Geliştirme Yönetimi Eğitimi" pandemi kuralları gereğince Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenlendi. 17 Şubat 2022 tarihinde yapılan eğitim, Academy Neuro'dan Mert Aydiner tarafından sunuldu. Eğitim programında; kişiler ve kurumlar için derinliği ve sürekliliği olan profesyonel bir iş çevresi oluşturmanın yolları, networking sırasında herkesin kendini rahat ifade edeceği güvenli bir ortam oluşturmanın incelikleri, networking alanında resmi ve gayri-resmi formatta oluşuna göre ilk temas, kendimizi kısa zamanda, merak uyandıracak ve hatırdan kalacak şekilde ifade edebilmenin yolları gibi konular üzerinde duruldu. Eğitimde ayrıca, pasif konumda bekleyen bağlantılarla ilişkilerin yeniden canlandırılması konusu gündeme alındı.



ÇALIŞAN BAĞLILIĞI NASIL ARTIRILIR?

DENİB AKADEMİ, 10 Şubat 2022 tarihinde "Çalışan Bağlılığını Artırarak Finansal Sonuçları İyileştirmenin Üç Yolu" başlıklı bir eğitim düzenledi. Bertay Fişekçi Eğitim ve Danışmanlık'tan Bertay Fişekçi tarafından online olarak düzenlenen programda; çalışan bağlılığının tanımından çalışan bağlılığının benzer kavramlarla karşılaştırılmasına, bağlılığı sağlamak için uygulanabilecek stratejilerden yüksek performanslı takımlar oluşturulmasına, çalışan bağlılığını ölçme metotlarından bağlılığı artırmanın yollarına kadar önemli konu başlıkları hakkında bilgi verildi.

Stratejik Etmenler

- Çalışanın yaptığı işte anlam bulması
 - Bireysel ve organizasyonel hedeflerin uyumu
- Bağlılığı teşvik eden kültür
 - Açık iletişim
 - Güvene dayalı ilişkiler
 - Geliştirici geri bildirim kültürü
 - Ulaşılabilir liderler
 - Çalışan Bağlılığını dikkate alan organizasyonel kararlar



YÜKSEK ENFLASYON ORTAMINDA İŞLETME YÖNETİMİ

DENİB AKADEMİ tarafından 24 Şubat 2022 tarihinde "Enflasyon Dönemlerinde İşletme Yönetimi"ne ilişkin bir eğitim programı yapıldı. Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nden Prof. Dr. Ramazan Aktaş'ın katılımıyla online olarak gerçekleştirilen eğitimde enflasyonun tanımı, türleri, yol açan temel ekonomik özellikler konuşulurken "Hangi özelliğe sahip işletmeler enflasyondan daha fazla etkilenir?", "Yüksek enflasyonun etkisini yok kabul etmek mümkün mü?", "Yüksek enflasyon fırsata dönüştürebilir mi?", "Yüksek enflasyon verimsizliği teşvik eder mi?", "Yüksek enflasyon ortamında likidite niçin önemlidir?" başlıkları da incelendi.



DEĞİŞEN DÜNYADA SATIŞ VE MÜŞTERİ TÜYOLARI

DENİB AKADEMİ’de Mart ayının ilk eğitimi “Satışın Yeni Psikolojisi”, 10 Mart 2022 tarihinde Humanica Yönetim Danışmanlığı’ndan Dr. Barbaros Kon tarafından online olarak gerçekleşti. Eğitim programında beklentilerden memnuniyete, sadakatten şikâyetlere karşı yapılabileceklere, markalaşmış müşteri deneyiminden müşteri güven uyandırmaya kadar çok farklı açılardan müşteri kavramı irdelendi. “Müşteri kimdir ve ne ister” sorusuna cevap aranan eğitimde “Biz ne yapabiliriz?” sorusu soruldu. Değişim yüzylında değişen trendlerin de masaya yatırıldığı eğitimde psikolojik satışın kilit faktörleri, etkili hedef belirleme ve hedeflere göre satış konuları da işlendi.



ENERJİ VERİMLİLİĞİ KONUŞULDU

“ISO 50001: 2018 Enerji Verimliliği Yönetim Sistemi Eğitimi” 24 Mart 2022 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği’nde gerçekleştirildi. DENİB AKADEMİ tarafından düzenlenen, TÜV Nord’tan Semra Can’ın sunduğu eğitim



programında; enerjiyi gözden geçirme, enerji performans göstergeleri, enerji referans noktası, enerji verilerinin toplanması için planlama, destek, kaynaklar, yeterlilik, farkındalık, iletişim, operasyon, planlama ve kontrol, tasarım, tedarik, performans değerlendirmesi, izleme, ölçüm, analiz ve performans değerlendirme, yasal gerekliliklere ve diğer gerekliliklere uygunluğun değerlendirilmesi, iç tetkik, yönetimin gözden geçirmesi, iyileştirme, uygunsuzluk ve düzeltici faaliyetler, sürekli iyileştirme gibi konu başlıkları üzerinde duruldu. Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.

“YÖNETİMDE 3D PLANI” EĞİTİMİ YAPILDI

DENİB AKADEMİ tarafından 24 Şubat 2022 tarihinde “Enflasyon Dönemlerinde İşletme Yönetimi”ne ilişkin bir eğitim programı yapıldı. Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü’nden Prof. Dr. Ramazan Aktaş’ın katılımıyla online olarak gerçekleştirilen eğitimde enflasyonun tanımı, türleri, yol açan temel ekonomik özellikler konuşulurken “Hangi özelliğe sahip işletmeler enflasyondan daha fazla etkilenir?”, “Yüksek enflasyonun etkisini yok kabul etmek mümkün mü?”, “Yüksek enflasyon fırsata dönüştürülebilir mi?”, “Yüksek enflasyon verimsizliği teşvik eder mi?”, “Yüksek enflasyon ortamında likidite niçin önemlidir?” başlıkları da incelendi.

3D PLANI/2: DEĞİŞİME UYUM/DEĞİŞİM EĞİLİMLERİ		
<ul style="list-style-type: none">MÜŞTERİ SAYISIMÜŞTERİ TALEBİMÜŞTERİLERİN ARGE/İNOV. TALEBİÜRÜN ÇEŞİDİFIYAT	<ul style="list-style-type: none">RAKİP SAYISIRAKİP NİTELİĞİREKABET ŞARTLARIYENİ TEKNOLOJİ VE UYGULAMALAR	<ul style="list-style-type: none">TEDARİKÇİ SAYISITEDARİK FİYATITEDARİK SÜRESİBORÇ SEVİYESİBORÇ ÖDEME SÜRESİ
<ul style="list-style-type: none">İŞLETME SERMAYESİNAKİT KAYNAK İHTİYACINAKİT MALİYETİDESTEK/KREDİ ARZIKREDİ MALİYETİ	<ul style="list-style-type: none">KAPASİTESABİT GİDERLERYATIRIM HARC.PAZARLAMA HARC.ARGE/İNOV. HARCAMALARI	<ul style="list-style-type: none">MALİYETPERFORMANSVERİMLİLİKBAŞABAŞ NOKTASIBATIK MALİ. SEVİYESİ



Hazine destekli tarım kredi limitlerinde artış kararı

Tarım Kredi Kooperatifleri ile Ziraat Bankası'nın çiftçilere yönelik hazine destekli düşük faizli tarım kredilerinde artış kararı alındı. Yüzde 50 ile yüzde 233 arasında değişen kredi limitleri her sektörde farklı oranlarda gerçekleşecek. Ziraat Bankası ile Tarım Kredi Kooperatiflerince tarımsal üretime dair düşük faizli yatırım ve işletme kredisi kullanılmasına ilişkin karar, Cumhurbaşkanlığı kararı ile Resmi Gazete'nin 6 Nisan 2022 tarihli sayısında yayımlandı. Aynı zamanda 2020-2022 dönemi için uygulanan tarımda düşük faizli kredilerin kullanılmasına ilişkin uygulama dönemi de yeni limitlerle birlikte bir yıl uzatıldı. Resmi Gazete'de yayınlanan karar ile daha önce 1 Ocak 2020- 31 Aralık 2022 olan uygulama dönemi 1 Ocak 2020-31 Aralık 2023 olarak güncellendi. Buna göre sütçü ve kombine sığır yetiştiriciliğinde yatırım ve işletme kredisi üst limiti 40 milyon liraya, büyükbaş hayvan besiciliği ve damızlık düve yetiştiriciliğinde 20 milyon liraya, küçükbaş hayvancılık kredi limiti 15 milyon liraya, arıcılıkta 5 milyon liraya çıkarıldı. Ayrıca traktör kredisi 500 bin liradan 1 milyon liraya yükseltirken, diğer tarım makinelerinde 2.5 milyon lira olan kredi limiti 5 milyon liraya çıkarıldı.

Kurumlar Vergisi'nde son gün 5 Mayıs

Kurumlar vergisi mükellefleri için 2021 hesap dönemine ilişkin beyan dönemi 1 Nisan itibarıyla başladı. Vergi mükellefleri, 2021 hesap dönemine dair kurumlar vergisi beyannamelerini 5 Mayıs tarihine kadar "https://ebeyanname.gib.gov.tr" internet adresi üzerinden elektronik ortamda verebilecek.

Kurumlar vergisi beyannamesi verilirken Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB)

hazırladığı 'Kurumlar Vergisi Beyan Rehberi'nden yararlanılabilecek. Hesap dönemi takvim yılı olan

mükellefler, tahakkuk eden kurumlar vergisini GİB internet sitesi üzerinden anlaşmalı bankaların kredi/banka kartlarıyla, banka hesabından, yabancı ülkede faaliyet gösteren bankaların kredi/banka kartlarıyla, anlaşmalı bankaların şubelerinden veya alternatif ödeme kanallarından ödeyebilecek.





Hollanda'nın enflasyonu 46 yılın en yüksek seviyesinde

Pandemi, tedarik sıkıntıları ve Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ardından Hollanda'nın enflasyonu 1976'dan bu yana en yüksek seviyeyi gördü. Hollanda İstatistik Kurumu (CBS) tarafından açıklanan tüketici fiyat artışlarına ilişkin 2022 yılı Mart ayı verilerine göre tüketici fiyatları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,7 arttı. Ülkedeki enflasyon yükselişi en son yüzde 9,8 oranıyla 1976 yılının Nisan ayında görülmüştü. Aylık bazda enflasyon artışı yüzde 3,6 olarak açıklanırken AB'ye uyumlu tüketici fiyat artışı aylık yüzde 4,4 şeklinde gerçekleşti.

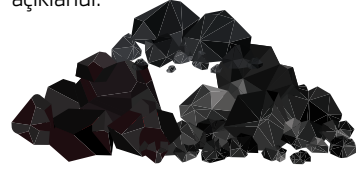
%9,7
ARTIŞ

Mart ayı verilerine göre tüketici fiyatlarında artış

Ambargo açıklaması kömüre zam getirdi

Avrupa'nın Rusya'ya yönelik ambargo kararının ardından kömür fiyatları yükselişe geçti. Avrupa Birliği (AB)'nin Rusya'ya karşı uygulanacak 5'inci yaptırım paketi kapsamında konuşan Komisyon Başkanı Ursula von der Leyen, ülkeden yılda 4 milyar dolar değerinde kömür ithalatına yasak getireceklerini ve bu ambargonun Rusya için önemli bir gelir kaybı oluşturacağını açıkladı. Açıklamanın ardından API2 Rotterdam Kömürü Vadeli İşlemler Piyasası'nda nisan kontratlarında kömürün ton fiyatı

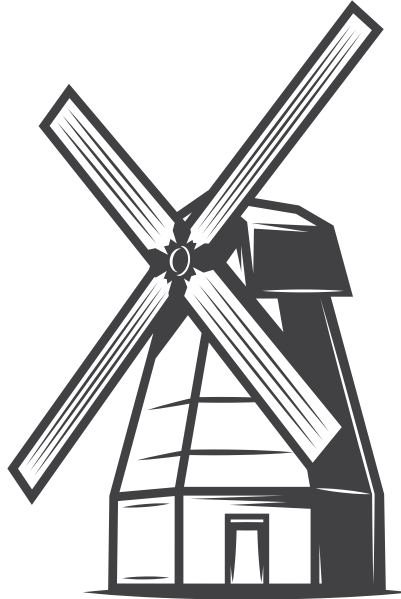
bir gün içinde yüzde 12,6 yükselerek 295 dolara çıktı. Ertesi gün ton başı fiyatlar bir önceki günkü kapanışa göre yüzde 4,5 artarak 303 dolara yükseldi. API2 Rotterdam Kömürü Vadeli İşlemler Piyasası'nda mayıs vadeli kontratlarda kömürün ton fiyatı 330, haziran vadeli kontratlarda ise 323 dolar olarak açıklandı.



Savaş Ukrayna'da hububat fiyatlarını vurdu

Rusya-Ukrayna Savaşı'nın küresel gıda arzında oluşturduğu sorunlar giderek büyüyor. Son olarak Ukrayna'nın ihracatının olumsuz etkilenmesi, hububat fiyatlarının artmasına sebep oldu. Ukrayna'nın Mart ayında hububat ihracatının Şubat ayına göre dört kat daha düşük olmasıyla buğday, soya fasulyesi ve mısırın Chicago borsasında işlem gören vadeli kontratları yükselişe geçti. Chicago borsasında en yüksek işlem

hacmine sahip olan buğday vadeli kontratları yüzde 1,4 artışla 9.97 dolar/bushel, yani 366.3 dolar/ton seviyesine yükseldi. Soya fasulyesi yüzde 0,3 değer kazanarak 15.86 dolar/bushel yani 582.8 dolar/ton seviyesini gördü. Mısır ise yüzde 1,3 yükselerek 744 dolar/bushel yani 292.9 dolar/ton seviyesine çıktı.



Denizli'nin ilk ve tek Fahri Konsolosu Okan Oğuz:

“Kazakistan-Türkiye ekonomik ilişkilerinin potansiyeli çok daha yüksek”

İki  lke arasındaki ticaret hacmi ve direk yatırım miktarının her geçen yıl hızlı artan bir ivme yakaladığını söyleyen Okan Oğuz, “Orta Asya'nın gayri safi milli hasılasının yüzde 63' ne sahip Kazakistan ile Türkiye'nin ekonomik ilişkilerinin potansiyeli çok daha yüksek” diyerek iki ülke arasındaki iş birliğinin artırılmasına dikkat çekiyor.

Kazakistan Cumhuriyeti Denizli Fahri Konsolosluğu'na atanan Okan Oğuz, 1991 yılında bağımsızlığını kazanan Kazakistan'ı ilk tanıyan ülkenin Türkiye olduğuna vurgu yaparak aynı şekilde ortak dil, din ve soydan ötürü iki ülke arasındaki güçlü bağın altını çiziyor. Denizli Fahri Konsolosu Okan Oğuz'a göreve geliş sürecini, Türkiye-Kazakistan ilişkilerini ve Kazakistan'daki yatırım olanaklarını sorduk.

Kazakistan Cumhuriyeti Denizli Fahri Konsolosluğu'na 1 Ocak 2022 itibarıyla atadınız. Aynı zamanda Denizli'nin ilk ve tek fahri konsolosu unvanını taşıyorsunuz.  stlendiğiniz görev ve sorumluluklar açısından dıygu ve düşüncelerinizi paylaşır mısınız?

2020 yılının Mart ayında Kazakistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Sayın Abzal Saparbekuly'nin teklifi ile Fahri

Konsolosluk adaylığı sürecimiz başladı. Fahri Konsolosluk ataması, görevi veren devletin teklifi ile başlayan bir süreç. Kazakistan Dışışleri Bakanı Sayın Tileuberdi ve ardından Cumhurbaşkanı Sayın Tokayev'in imzası ile atama; Türkiye'nin onayına sunuldu. Kazakistan tarafı malum olduğu üzere gerekli güvenlik soruştırmalarını tekliften önce yaptığı için süreci hızlı tamamladı. Fahri Konsolosluk görevi, atama yapılan ülkenin vatandaşlarına veriliyor, bu sebeple Türkiye Cumhuriyeti Devletimizin bu konuda görevli kurumları, gerekli güvenlik soruştırmalarını tamamladıktan sonra Dışışleri Bakanımız Sayın Mevl t avuoğlu'nun ve Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın imzaları ile atama bu yılın başında yapılarak, resmen görevimiz başlamış oldu. Denizli şehir tarihinin ilk ve şu an itibarı ile tek fahri konsolosu

olmak gurur verici olduğu kadar, sorumlulukları da beraberinde getiriyor. İki  lke arasındaki ticari, kültürel, sosyal ilişkilerin bölgemizde gelişmesi katkı sağlamak isteyen herkese  nc  olup, onlara rehberlik etmek en önemli görevimiz olacaktır.

İki  lke arasında süregelen ticari ve ekonomik ilişkileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

1991 yılında bağımsızlığını kazanan Kazakistan'ı ilk tanıyan  lke Türkiye olmuştur. Bu açıdan Kazakistan için Türkiye çok önemlidir, aynı şekilde soy, dil, din gibi birçok ortak paydada buluşabildiğimiz için Türkiye açısından da Kazakistan çok önemli bir ülkedir. İki  lke arasındaki ticaret hacmi ve direk yatırım miktarı her geçen yıl hızlı artan bir ivme yakalamıştır. Ama Orta Asya'nın gayri safi milli hasılasının yüzde 63' ne sahip Kazakistan ile Türkiye'nin ekonomik ilişkilerinin



potansiyeli çok daha yüksektir. Bizler de bu potansiyelin ortaya çıkması için Türkiye'den Kazakistan'a, aynı şekilde Kazakistan'dan Türkiye'ye doğrudan yatırım miktarını artırmak için Kazak kardeşlerimizle beraber çalışmaktayız.

Türkiye 2021'de Kazakistan'daki yatırımlarını en fazla artıran üçüncü ülke oldu. Bu bağlamda iki ülke arasındaki ekonomik köprü'nün daha da güçlendirilmesi ve yatırımların artırılması için sizce neler yapılmalı?

Kazakistan, Orta Asya'nın parlayan yıldızı olarak, doğal kaynaklar açısından çok zengin bir ülke. Kazakistan hükümeti doğrudan ham madde ihracatının yanında, ham maddenin işlenebilmesi için kurulacak sanayi tesislerine çok ciddi teşvikler veriyor. Bu teşvikler, yatırım miktarının belli bir oranda geri ödemesiz hibe şeklinde olduğu gibi, aynı zamanda, çok düşük faizli krediler ve uzun dönemli bedelsiz toprak kiralama, vergi muafiyetleri birçok avantajlar sunuyor. Aynı zamanda ülkede bulunan ham maddenin işlenmesine bağlı olarak yaratacağı katma değer oranında değerlemek üzere; söz konusu ham madde, dünya borsalarında belirlenen fiyattan yüzde 1 ile yüzde 5 arasında değişen bir oranda, kurulacak tesise indirimle verilecek. Kısaca özetlediğim bu avantajlardan Türk yatırımcıları faydalanmalı ve dünya piyasalarındaki pazar paylarını artırmalıdır.

Kazakistan ile Türkiye ortak tarih, dil ve dinde buluşuyor. Ayrıca coğrafi olarak da birbirine yakın iki ülke. Bu özelliklerden dolayı Kazakistan, ülkemiz



ihracatında nasıl bir potansiyel taşıyor?

Türkiye ile Kazakistan arasındaki manevi bağ; soydaşlık ve kültür bağı, binlerce yıl önceye dayanıyor. Hoca Ahmet Yesevi'nin memleketi, Türkistan bölgesi, Kazakistan sınırları içerisinde. Bu güçlü bağ, iki ülke arasındaki sosyal ve kültürel ilişkilerin güçlü bir yapıda olmasını sağlıyor. Bu özellik, iki ülkenin de ekonomik boyutta birbirine pozitif ayrımcılık yapmasını zorunlu kılıyor. Her iki ülkenin iş insanlarına, bu güçlü bağdan beslenerek, mevcut ticari hacmin onlarca kat üzerindeki bir potansiyel hacimden faydalanmak adına bu coğrafyaya odaklanmalarını tavsiye ediyoruz.

Denizli, 2021'de en çok ihracat yapan 7. şehir oldu. Kazakistan'la ihracatın artırılması noktasında Denizli ne gibi avantajlar sunuyor?

Denizli binlerce yıllık dokumaçılık geçmişiyle kendini kanıtlamış bir

tekstil şehri. Aynı zamanda bir mermer ve kablo sanayi üssü. Bunun yanında her birimize gurur veren makine ve tarım sektörümüz gelişmekte. Bu farklı sektörlerdeki güçlü sanayisi ile Denizli, sanayinin ham maddesini bulunduran Kazakistan ile çok boyutlu ticari potansiyelini geliştirmelidir. Denizlili sanayici know-how bilgisi ile ülkede yatırım yapabilir, daha düşük enerji ve ham madde maliyetleri ile uluslararası rekâbet gücünü artırarak, bölgesel avantajlardan faydalanarak uzak ülkelere de ihracat yapma şansını yakalayabilir. Bunun yanında gümrük duvarlarını aşmadığı bazı pazarlara doğrudan girme şansını da sağlamış olacaktır. Yaklaşık 250 milyon nüfus barındıran Avrasya Gümrük Birliği ülkeleri arasındaki serbest mal dolaşımı bunun en önemli boyutlarından biri olacaktır.



Cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk çeyrek performansı yakalandı

Mart ayında gerçekleştirilen 22,7 milyar dolar ihracatla birlikte cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk çeyrek performansı ve en yüksek aylık ihracat rakamı yakalandı. TİM tarafından kaydedilen Denizli ihracatı ise Mart ayında yüzde 43 yükselişle en çok ihracat gerçekleştiren şehirlerden biri oldu.

2

022 yılı mart ayı ihracat rakamları, T.C. Ticaret Bakanı Mehmet

Muş ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla Ankara'da düzenlenen toplantı ile kamuoyuna açıklandı. Türkiye'nin mart ayı ihracatı, geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 19,8 artışla 22,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Açıklanan bu verilere göre, Türkiye'nin ekonomisi ve

ticaret diplomasisinin saha neferleri olan Türk ihracatçısı, Mart ayında tarihi bir başarı göstererek çifte rekor kırdı. İhracat ailesinin Mart ayında gerçekleştirdiği 22,7 milyar dolar ihracatla beraber cumhuriyet tarihinin en yüksek ilk çeyrek performansına ve en yüksek aylık ihracat rakamına erişilmiş oldu. TİM tarafından kaydedilen Denizli ihracatı ise Mart ayında yüzde 43 yükselişle 498 milyon dolara ulaşarak 500 milyona yaklaştı.

Kimya sektörü yükselişte

Ülke genelinde Mart ayında 3 milyara yakın dolar ihracat gerçekleştiren kimya sektörü ilk sırada yer alırken, 2,7 milyar dolara ulaşan otomotiv sektörü ikinci, 2,3 milyar dolar ile çelik sektörü ise üçüncü oldu. En dikkat çekici artışların kimya, çelik, demir ve demir dışı metaller sektörlerinde yaşandığı ilk çeyrekte, her birinin ihracatının geçen yıla göre neredeyse yüzde 50 arttığı görülüyor. Mart ayında Türk bayrağını 218 ülke



ve bölgede dalgalandırmayı başaran ihracat ailesi, 159 ülkeye ihracatını artırdı. Bu dönemde en çok ihracat 1,9 milyar dolarla Almanya, 1,6 milyar dolarla ABD ve 1,3 milyar dolarla İtalya'ya gerçekleştirildi. ABD, İsrail ve Almanya'nın da dahil olduğu tam 33 ülkede ihracat rekoruna imza atılırken Mart ayında İspanya'ya ve İsrail'e gerçekleştirilen ticaret heyetlerinin de etkisiyle İspanya'ya yapılan ihracat yüzde 24 artışla 987 milyon dolar, İsrail'e yapılan ihracat yüzde 40 artışla 738 milyon dolara yükseldi.

Denizli yedinci sırada

Denizli, hem Mart ayını hem de yılın ilk çeyreğini başarıyla geçti. Ocak-Mart döneminde, Denizli'nin ihracatı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27,5 yükselişle 1 milyar 226 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylece Ocak-Mart döneminde Denizli ihracatındaki yüzde 27,5'lik artış oranı, Türkiye ihracatındaki artış oranı olan yüzde 20,8'in üzerine çıktı. Mart ayında da ihracat rekoru kaydeden Denizli, yüzde 43 yükselişle 498 milyon dolara ulaştı. İlk kez 500 milyon dolar sınırına yaklaşan bu ihracat

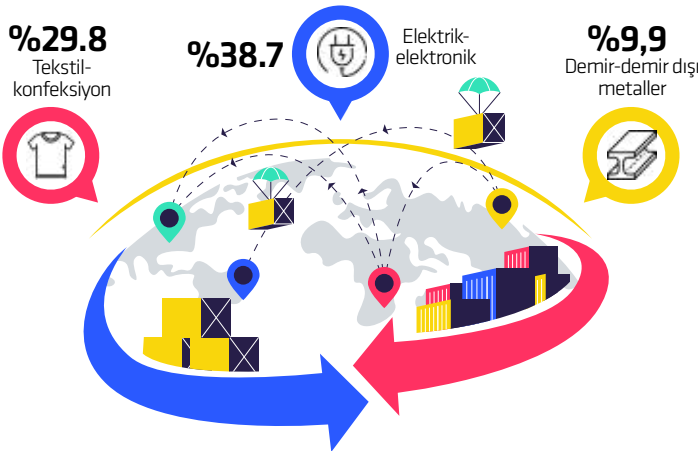
rakamıyla Denizli Mart ayında Türkiye'nin en çok ihracat yapan 7. şehri oldu. DENİB üyelerince gerçekleştirilen ihracat, yüzde 33,1 artışla 345 milyon dolar olarak kaydedilirken bu değer DENİB tarafından ulaşılan en yüksek ihracat değeri oldu.

Sektörel ve bölgesel sonuçlar

Mart ayında tekstil-konfeksiyon sektörünün ihracatı yüzde 29,8 artışla 169 milyon dolar olurken; elektrik-elektronik sektörünün ihracatı yüzde 38,7 artışla 81 milyon dolar, demir-demir dışı metaller sektörünün ihracatı yüzde 9,9 artışla 62,6 milyon

dolar, madencilik sektörünün ihracatı ise yüzde 10,4 yükselişle 26,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mart ayında en çok ihracat gerçekleştirilen ülke rekoru ise İngiltere'de. Ülkeye yapılan ihracat yüzde 32,9 artışla 72,2 milyon dolara ulaşırken ikinci sırada yer alan ABD'ye yönelik ihracat yüzde 45 artışla 50,7 milyon dolar oldu. Ayrıca Almanya'ya yapılan ihracat yüzde 20,2 artışla 38,8 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 49,8 artışla 31,8 milyon dolar, İsrail'e yüzde 40,6 yükselişle 25 milyon dolar olarak gerçekleşti.



22,7
MİLYAR

Türkiye'nin Mart ayı ihracatı

%43

Denizli'nin Mart ayı ihracat artışı



Mercek

Paris İklim Anlaşması'nın taraf ülkelerinden biri olan Türkiye, karbon nötr ekonomi için düğmeye bastı. 2053 yılına kadar BM'ye net sıfır emisyon sözü veren Türkiye, yeşil kalkınmada lider ülke olmayı hedefliyor.

Yeşil
kalkınma
yolunda

rota oluşturuluyor



Türkiye 2016'da imzaladığı Paris İklim Anlaşması'nı 2021 yılının Eylül ayında onaylamıştı. 6 Ekim 2021 yılında TBMM'de kabul edilen anlaşma, 10 Kasım 2021 tarihinde yürürlüğe girdi. Anlaşmanın onaylanmasının ardından Türkiye için "yeşil kalkınma" dönemi başladı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından yeşil kalkınma devrimi" olarak nitelendirilen bu yeni dönemde, uluslararası mutabakatlara uyum kapsamında yeni adımlar atılması planlanıyor. Paris Anlaşması'nın yanı sıra Yeşil Mutabakat Eylem Planı ve 2053 Vizyonu gibi çerçeve planlar, Türkiye'nin yeşil kalkınma vizyonuna ışık tutuyor. Paris Anlaşması'nın küresel

sıcaklık artışını 1,5 dereceyle sınırlandırma hedefi, taraf ülkeleri yasal ve politik bazı düzenlemelerden sorumlu tutuyor. Türkiye 2030 yılına kadar yüzde 21 artıştan azaltma taahhüdünü verirken 2053 yılında net sıfır emisyonla ulaşmayı hedefliyor. Bu nedenle Türkiye, net sıfır emisyon hedefiyle enerjiden tarıma, ulaştırmadan ticarete, sanayiden atık yönetimine kadar Türkiye ekonomisine yön veren tüm alanlarda yeni kararlar almanın eşiğinde. Politika, teknoloji ve hayat tarzında bir dizi değişiklik gerektiren kararlar devletin yeşil kalkınma vizyonuna hizmet ediyor. Milli gelirin yükseltilmesi ve ihracatın artırılması hedeflerine de yeşil kalkınma gözünden bakılıyor.

Yeşil kalkınma yolunda atılan adımlar

Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Emisyon ve Yeşil Kalkınma Vizyonu kapsamında, ilk iş Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın ismi "Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı" olarak değiştirildi. Bakanlık bünyesinde İklim Değişikliği Başkanlığı kuruldu ve tüm bakanlıklarla diğer kurumları bir araya getiren İklim Koordinasyon Kurulu oluşturuldu. Ardından bakanlığa bağlı tüm birimlerin yürüttükleri çalışmalar, "Yeşil Kalkınma Vizyonu" altında toplandı.

Vizyon kapsamında, bakanlığa bağlı tüm genel müdürlükler, bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşlar ve başkanlıklardan oluşan birimler tarafından bir sonuç bildirgesi



hazırlandı. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum'un başkanlığında Antalya Belek'te düzenlenen ve üç gün süren "Yeşil Kalkınma Yolunda Türkiye" temalı istişare Toplantısı'nda açıklanan sonuç bildirgesi, tüm sektörleri yakından ilgilendiren stratejik kararları içeriyor.

Sonuç bildirgesi; iklim değişikliğinden sıfır atığa, enerjiden finansa, dögüsel ekonomiden düşük emisyon bölgelerine, sosyal konutlardan kentsel dönüşüme, genç istihdamdan eğitim seferberliğine yeşil teknolojiden yeşil binalara kadar gibi çok sayıda konudan oluşuyor. Türkiye'nin kalkınma hedeflerinin vahşi ekonomi anlayışına değil, insan ve doğa yararının gözetildiği "yeşil kalkınma" prensiplerine dayanacağını belirten Bakan Murat Kurum, 10 maddeden oluşan sonuç bildirgesinin titiz

Sıfır Atık Projesi kapsamında yüzde 22,4'e ulaşan geri kazanım oranının artırılması da toplantının gündem maddelerinden biriydi.

bir çalışma ve ortak aklın ürünü olduğunu ifade etti. Toplantıda alınan kararlardan öne çıkanları sizin için derledik.

Kısa vadeli hedef: İklim yasası

İklim değişikliğinin bir sonucu olan sel, fırtına ve yangınlar Türkiye'de de sıkça görülüyor. Bu global sorunla mücadelede yasal dayanaklar

oluşturulması büyük önem taşıyor. İklim Kanunu'na ilişkin hazırlıkların altı ay içinde tamamlanacağını kaydeden Bakan Murat Kurum, Türkiye'nin daha temiz bir dünya için teminat olarak gösterdiği eylemleri içeren 2030 Ulusal Katkı Beyanı'nın da 2022 yılı bitmeden güncelleneceğini vurguladı. Hazırlanacak kanunda, iklim değişikliğiyle



10 Maddede sonuç bildirgesi

- İklim değişikliğiyle mücadele kapsamında; sera gazı azaltım, yasal düzenleme ve afet önleme çalışmalarına öncelik verilecek.
- İklim değişikliğiyle mücadelede şehirlerdeki yeşil finansman imkânları artırılabilecek.
- Tüm sektörlerde yeniden kullanımı hâkim kılabilecek döngüsel ekonomi modeline geçilecek.
- Çevre etiketi sistemi yaygınlaştırılacak, çevre dostu ürün ve hizmet sektörlerinde rekâbet gücü artırılabilecek.
- İklim dostu yeşil binaların yapımı önceliklendirilecek ve teşvik edilecek.
- Döngüsel ekonomi kapsamında sanayi tesislerinden çıkan atık ısı geri kazanılacak; ısıtma kaynağı olarak yeniden kullanılacak.
- Hava kirliliği azaltılacak, "İklim Dostu Karbon Nötr Şehir Projesi" hayata geçirilecek.
- Tüm kirlilikle mücadele eylemleri tek merkezden yönetilecek.
 - Yeşil Kalkınma hedefine dair tüm projelerde gençlere öncelik verilerek tüm sektörlerde yeşil istihdam artırılabilecek.
 - Doğal afetlerle mücadele için sürdürülebilir arazi yönetim modeline geçilecek.



mücadelede bütün sektörlerde yönelik hükümlerin yer alması bekleniyor.

Belediyelere finansman desteği

İstişare toplantısında alınan kararlardan biri de belediyelerin çevreci projelerini desteklemeye yönelikti. Buna göre İller Bankası tarafından belediyelerin iklim dostu projelerine 37 milyar lira kaynak aktarılacak ve Emlak Katılım Bankası'nın maddi desteğiyle çevre dostu konut ve araçların yaygınlaşması sağlanacak. Belediyelere, çevreyi kirletmeyen, egzoz gazı üretmeyen, vatandaşın sağlığına zarar vermeyen elektrikli ve hibrit motorlu araçları hibe edebileceklerini söyleyen Bakan Kurum, yine bu noktada finansman desteği vereceklerini ekledi.

Sıfır Atık'tan ekonomiye gelir

Sıfır Atık Projesi kapsamında yüzde 22,4'e ulaşan geri

kazanım oranının artırılması da toplantının gündem maddelerinden biriydi. Bakan Kurum'un açıklamalarına göre bu oranın 2022'de yüzde 30'a, 2023'te yüzde 35'e, 2035 yılında yüzde 60'a çıkartılması hedefleniyor. Böylece Türk ekonomisine 90 milyar lira girdi ve 200 bin istihdam sağlanması planlanıyor. Döngüsel ekonomi ve sıfır atık hareketinin bir diğer uygulaması ise Depozito Yönetim Sistemi. Bu yıl Kızılcahamam'da pilot çalışması yapılan, yeniden kullanılabilen ambalajlar için geliştirilmiş Depozito Yönetim Sistemi'nin 81 il ve 972 ilçede yaygınlaştırılacağını açıklayan Murat Kurum, halkın sisteme destek vermesiyle İstanbul'un yıllık enerji tüketiminde yüzde 10'luk bir tasarruf elde edileceğini dile getirdi.

Atık ısı potansiyeli

Türkiye'deki termik santrallerin atık ısı potansiyeli, 4 milyon konutu ısıtabilecek büyüklükte.






YUVAM
HOME FASHION



AGAOGU

TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
TEL: +90-276-231 12 90 FAX: +90-276-231 16 89
www.agaoglu.com www.homeharmony.com.tr
UŞAK / TÜRKİYE

HOME HARMONY



Termik santrallerdeki bu potansiyelin tamamı kullanıldığı takdirde 4 milyon konutun ve 16 milyon vatandaşın ısıtma giderleri yüzde 30 daha aşağı çekilebilecek. Bugün, Manisa Soma Termik Santrali'nin beş kilometre uzaklıktaki 10 bin konutu bu yöntemle ısıttığına dikkat çeken Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, altı ay gibi kısa bir süre içinde ısıtmada Yeşil Dönüşüm Strateji Belgesi'ni yayınlayacaklarını ve atık ısının yeniden kullanımıyla ilgili planlanan yatırımların halkla paylaşılacağını söyledi.

“Sıfır Enerjili Bina” konseptine geçiş

Enerjide artan ihtiyaçların karşılanmasında konutlardaki enerji tasarrufu da önemli rol oynuyor. Enerji tüketiminin yüzde 30'unun konutlara ait olduğunu ifade eden Bakan Murat Kurum'un açıklamalarına göre yeni yapılan binalarda asgari enerji performansı yükseltilecek. Bu binalar, normal binalara göre enerji verimliliği yüksek ve yenilenebilir enerji

Hazırlanacak kanunda, iklim değişikliğiyle mücadelede bütün sektörlerle yönelik hükümlerin yer alması bekleniyor.

kullanmasıyla öne çıkıyor. Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği'nde yapılacak değişiklikle 'Neredeyse Sıfır Enerjili Bina' konseptine aşamalı olarak geçilmesi hedefleniyor. Buna göre 2023 yılından itibaren; yeni yapılacak olan 5 bin metrekareden büyük binalarda hâlen en az 'C' olması gereken asgari enerji performansı 'B'ye yükseltilecek. Ayrıca konutlarda kullanılan sudan tasarruf etmek için yeni bir uygulamaya geçilecek ve lavabolarda kullanılacak sudan

yüzde 25 civarında tasarruf sağlanabilecek.

Enerji verimliliği ile ilgili çalışmalar kapsamında bir başka proje ise Türkiye Kamu Binalarında Enerji Verimliliği Projesi. Proje kapsamında okul, hastane, idari bina, üniversite kampüslerinden oluşan 700 binada 2025 yılı sonuna kadar minimum yüzde 20 enerji verimliliği elde edileceği ve yüzde 70 daha az enerji tüketimi yapılacağı söyleniyor.

Yeşil alanlar artacak

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından şehir içi yeşil alanlar ve korunan alan büyüklükleriyle ilgili alınan kararlar da açıklandı. Buna göre hem afetlere karşı etkili hem de hava kirliliğiyle mücadelede faydalı olan korunan alanlar ve şehir içi yeşil alanlar artırılacak. Hedef, cumhuriyetin 100. yılına kadar 81 milyon metrekarelik yeşil alanın tamamlanması. Bisiklet kullanımıyla da ilgili 2023 yılına kadar toplam 3 bin kilometrelik bisiklet ağı oluşturulması düşünülüyor.



2053 vizyonu kitaplaştırıldı

Kalkınma vizyonu doğrultusunda Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı tarafından bir kitap hazırlandı. “Türkiye'nin Yeşil Kalkınma Devrimi” adındaki kitapta iklim değişikliğiyle mücadelede 2053 vizyonu ayrıntılı bir şekilde ele alınıyor. Sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin de yer aldığı kitaba www.iletisim.gov.tr/turkce/yayinlarimiz linki üzerinden ulaşmak mümkün. Kitapta, “Uluslararası Süreçler ve Sürdürülebilir Kalkınma”, “Yeşil Kalkınma, Yeşil Büyüme ve Yeşil Ekonomi”, “Küresel Isınma, İklim Değişikliği ve Uluslararası Sözleşmeler”, “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve Türkiye”, “İklim Değişikliği ve Türkiye” ile “Türkiye'nin 2053 Yeşil Kalkınma Vizyonu” başlıklı bölümler yer alıyor.



ANIM

BOUTIQUE HOTEL



Sıra dışı bir konaklama deneyimine hazır olun...

Tekstil ve turizmin merkezi Denizli'de 50 Deluxe Room, 6 Junior Suit, 2 Corner Suit ve 2 King Suit olmak üzere toplam 60 misafir odasıyla lüks bir konaklama deneyimi sunuyoruz.

Anım Boutique Hotel, alışılmışın dışında bir konaklama deneyimi vadediyor.

Yüksek tavanlı özel tasarım odalar, Loca Restaurant, VIP alanlar Anım Boutique Hotel'de şehir merkezine 3 km uzaklıkta sizi bekliyor.

Akhan Mahallesi 171. Sokak No:1 Organize Yolu Üzeri / Denizli

✉ info@animhotel.com.tr 📷 animboutiquehotel

www.animhotel.com.tr



FİZİKİ FUAR- LAR GERİ DÖNÜYÖR

Kovid-19 döneminde geçici olarak yerini sanal fuarlara devreden fiziki fuarlara geri dönüş başladı. Pandemi deneyiminin ve alınan tedbirlerin yanı sıra azalan vaka sayıları, fiziki fuarların sayısının daha da artacağına işaret ediyor.



Profesyonel iş dünyasında hem yeni bağlantılar kurmak ve gelişmeleri yakından takip edebilmek hem de satış ağını artırmak için her sektörün gündemini meşgul eden fuarlar, pandemi nedeniyle bir dönem sekteye uğradı. Birbiri ardına gelen iptal ve erteleme haberlerinin ardından iş hayatı, fuarları sanal ortama taşıyarak bu ihtiyaca çözüm buldu. Fakat dijital fuarlar her ne kadar maliyet, zaman ve mesafe açısından büyük avantajlar sunsa da alıcı ile satıcının direkt sıcak temas kurduğu fiziki fuarların yerini

alması çok zordu. Bir süre sonra pandemi koşullarına hızlı uyum, alınan maske-mesafe ve hijyen önlemleri ile artan aşılama çalışmaları fiziki fuarlar umudunu yeniden canlandırdı. Fiziki fuarların tekrar hayat bulması ise, dijital ortamda düzenlenen fuarların "destekleyici" rol üstlenmesine neden oldu. Pandemi döneminde fuar boşluğunun doldurulduğu dijital fuarlara olan talep önceki iki seneye oranla azalsa da ihracatçı firmalar bu yapılanmayı destekleyici bir pazarlama faaliyeti olarak benimsemeye devam ediyor. Dijital fuarlardan fiziksel fuarlara geçiş süreci, zaman zaman artan vakalar



sebebiyle sekteye uğrasa da son aylarda artan hareketlilik gözlerden kaçmıyor. Özellikle tekstil ve hazır giyim alanında yıldızı parlayan fiziki fuarlar, Türk firmalarının rekâbetçiliği, pazar çeşitliliği ve yeni iş birlikleri için büyük önem taşıyor.

Tedbirler gevşetildi

Gerek yurt içi gerekse yurt dışında aşılama olağanca hızıyla devam ediyor. Artık daha rahat seyahat edebilmek, fuarlara katılım sağlamak, müşteri ziyaretlerini daha güvenli bir şekilde gerçekleştirebilmek mümkün. Bu organizasyonlar uzun süredir geçerli olan HES kodları ve PCR testleri sayesinde güvenli bir şekilde uygulanıyordu. Ardından şubat ayıyla birlikte aşılamanın yaygınlaşması ve salgının etkisinin azalması gerekçesiyle Sağlık Bakanı Fahrettin Koca tarafından 3 Mart 2022 tarihinden itibaren uygulamaların kaldırıldığı duyuruldu. Bu da artık kapalı yerlere girişte HES kodu ve negatif PCR testi (hastalık belirtileri yoksa) istenmeyeceği anlamına geliyor. Ayrıca maske zorunluluğu açık havada kaldırılırken, kapalı ortamlarda belli şartlara bağlandı. Sosyal mesafe olduğu sürece ve



Dijital fuarlardan fiziksel fuarlara geçiş süreci, zaman zaman artan vakalar sebebiyle sekteye uğrasa da son aylarda artan hareketlilik gözlerden kaçmıyor.



havalandırma yeterliyse kapalı alanlarda maske takma zorunluluğu bulunmuyor.

Tekstil fuarları atakta

Fuarlardaki hareketliliğin en fazla görüldüğü sektörlerden biri tekstil ve hazır giyim sektörü. 2022 yılında sektörün önde gelen temsilcilerinin düzenlediği iki önemli fuara sahne olan sektör, şimdi de 17-21 Mayıs tarihlerinde yapılacak Hometex Fuarı'na hazırlanıyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından ilk kez düzenlenen İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı ve İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB)

tarafından yapılan Texhibition Fuarı, küresel ticarete Türk ihracatçıların payını daha çok artırma amacını taşıyor. Sektörün en köklü fuarlarından Hometex ise küresel arenada Türk markasının varlığına artı değer katıyor.

Yılın ilk büyük açılışı İFCO'dan

Tekstilde 2022 yılına ait fuar sezonunda ilk büyük adım, İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı (IFCO) ile atıldı. Türk moda endüstrisinin amiral gemisi İHKİB, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) işbirliğinde sektörün bir hayalini daha gerçeğe dönüştürdü. İHKİB'in Türkiye'den 400'den fazla hazır



giyim firmasını dünyanın dört bir yanından binlerce alıcı ile buluşturmayı hedeflediği IFCO, 9-11 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. En çok dış ticaret fazlası veren, istihdam sağlayan ve Türkiye'nin küresel markalaşma yolunda büyük bir potansiyele sahip hazır giyim sektörü, böylece uzun yıllardır hayalini kurduğu uluslararası fuara kavuştu. İstanbul'da ilk kez düzenlenen IFCO, kenti küresel ölçekte bir moda merkezi haline getirmeyi hedefliyor. 7 holde 35 bin metrekarelik alanda, 596 katılımcı ile gerçekleştirilen fuar, küresel ticaretteki mevcut koşulları fırsata çevrilmesi ve global markalarla yeni iş birliklerine imza atılması açısından önemli

bir zemin oluşturdu. İkincisi Ağustos ayında yapılması planlanan fuarın, 2021'de 20,3 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının 23 milyar dolara çıkartılmasında itici bir güç oynaması bekleniyor.

Tekstil sektörünün ilk yerli ve milli fuarı

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (İTHİB) İstanbul Ticaret Odası (İTO) iş birliği ile organize ettiği Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı ise, 16-18 Mart 2022 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını ziyaretçilerine açtı. İstanbul'un ilk yerli ve milli kumaş ve tekstil aksesuarları fuarı olan Texhibition İstanbul



Türk moda endüstrisinin amiral gemisi İHKİB, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) işbirliğinde sektörün bir hayalini daha gerçeğe dönüştürdü.



Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı, yerli üreticilerle küresel arenadaki alıcıları İstanbul'da buluşturdu. 5 bin metrekare alan üzerinde gerçekleşen fuarda, 63 ülkeden 11 bin 211 kişi ziyaretçi olarak bulunurken fuar boyunca sürdürülebilirlik ve tasarım uzmanlarının seminerleri de yer aldı. Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, "Tekstil sektörünün uzun zamandır beklediği ilk yerli ve milli fuarı olan Texhibition, ülkemize yakışır bir fuar oldu. Fuara katılan firmalarımızdan fuarımıza ilişkin oldukça olumlu geri dönüşler aldık. Bu çerçevede 21 - 23 Eylül 2022 tarihlerinde ikincisini gerçekleştireceğimiz fuarımızı en



2022 Yılı fiziki fuar takvimi

08- 11 Haziran 2022	Win Eurasia 2022	www.win-eurasia.com
14-18 Haziran 2022	35. Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı	www.tuyap.com.tr
14-18 Haziran 2022	8. Uluslararası Teknik Tekstiller ve Nonwoven Fuarı	www.teknikfuarcilik.com
24-26 Ağustos 2022	İstanbul Fashion Connection	www.itkib.org.tr
31 Ağustos-03 Eylül 2022	Fashion Tech İzmir Fuarı	www.fuarizmir.com.tr
07-10 Eylül 2022	ELEC EURASIA	www.istexpo.com
08-11 Eylül 2022	23. Uluslararası Sign İstanbul Fuarı	www.tarsusturkey.com
10-14 Eylül 2022	CNR Ev Tekstili Fuarı	www.anfas.com.tr
15-18 Eylül 2022	Züchex 32. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	www.tarsusturkey.com
23-25 Eylül 2022	MINEXPO TÜRKİYE 2022	www.minexpoturkiye.com
28 Eylül- 1 Ekim 2022	Uluslararası Tekstil ve Konfeksiyon Makineleri Fuarı	www.ecrfuar.com.tr
06-08 Ekim 2022	15. Uluslararası Ankiros Fuarı	www.hmankiros.com
10-13 Kasım 2022	Maden Türkiye Fuarı	www.tuyap.com.tr
24-26 Kasım 2022	İnterdye & Textile Printing Eurasia 2022	www.artkim.com.tr
07-10 Aralık 2022	40. CBME Türkiye Fuarı	www.cbmeturkey.com
07- 10 Aralık 2022	19. Bursa Fuarı	www.tuyap.com.tr



az iki kat büyüteceğiz. Gelecek yıllarda fuarımızın dünyanın en büyük tekstil fuarlarından biri olmasını hedefliyoruz. Fuarımızın tekstil sektörü ihracatımıza bu sene 1 milyar dolar katkı sunmasını hedefliyoruz” diye konuştu. İhracattaki başarıyı sürdürülebilir hale getirmek adına İTO ile organize olarak ilk yurt içi fuarlarını organize ettiklerini belirten Öksüz, 21-23 Eylül 2022 tarihlerinde ikincisini gerçekleştirecekleri fuarı en az iki kat büyüteceklerini ekledi.

Hometex Fuarı yaklaşıyor

Ocak ayında yapılması planlanan Heimtextile,

Almanya’da artan vaka sayıları sebebiyle iptal olmuş, Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu bunun üzerine Denizlili firmaları Türkiye’nin milli fuarı Hometex’e davet etmişti. 17-21 Mayıs tarihleri arasında Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleşecek 26. Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı Hometex için geri sayım başladı. Denizli’den 90 civarında firmanın katılacağı Hometex Fuarı’nda Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) de stand açarak katılım sağlayacak.

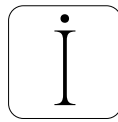
Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSİAD) ile Küresel Fuar Acentesi (KFA Fuarcılık) organizasyonluğunda düzenlenen bu yılki fuar, ev tekstili sektöründe dünyanın lider tekstil firmalarına ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Avrupa, Körfez Ülkeleri, Rusya, BDT, Orta Doğu ve Afrika’nın en büyük tekstil buluşmalarından

birine sahne olacak Hometex Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı; ithalatçılardan ihracatçılara, üreticilerden perakendecilere, toptancılardan zincir mağazalara, tasarımcılardan iç mimarlara kadar an dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçileri ağırlayacak. Türk ev tekstili sektörünün kalitesini, geniş ürün gamı, hızlı teslimat ve çözümlerini yerinde sergilemesine fırsat tanıyan Hometekstil Fuarı, Türk tekstilinin tasarım, üretim ve trendleri belirleme kabiliyetinin küresel boyuta ulaşmasını sağlamak için hazırlanıyor. Fuarda dünyaca ünlü uzman konuşmacıların, ilham veren trendlerin yer alması planlanırken ürün olarak döşemelik kumaşlardan dekoratif ürünlere; yatak odası, uyku tekstili ve banyo ürünlerinden perde, perde aksesuarlarına duvar ve zemin kaplamalarından aksesuarlara kadar ev tekstiline dair her şeyi aynı çatı altında sunulacak.



Akademisyenliği bırakıp baba mesleğine gönül verdi

Biyoloji bölümünde araştırma görevlisi olarak çalışırken baba işi olan tavukçuluğa merak salan Ayşegül Mutlubaş Akın, "Herhalde benim de içimde üreticilik duygusu vardı ki büyük emek verdiğim akademisyenlikten istifa edip tavukçuluğa dahil oldum. O gün bugündür babam ile sırt sırta verdik, devam ediyoruz" diyor.



İş dünyasında kadın yöneticilerin sayısının artmasının yanında farklı sektörlerde yer almaları da bir o kadar önem taşıyor. Bu anlamda Ayşegül Mutlubaş Akın hem Türk hem de Denizli kadınları için örnek bir rol model. Tavukçuluk sektöründe faaliyet gösteren Mutlubaş Tavukçuluk'un yöneticisi Ayşegül Mutlubaş babasıyla birlikte bugün 250 bin tavuk kapasiteli bir

fabrikanın başında. Ülkemizin büyümesi ve sanayileşmesinde kadınlarımızın rolünün küçümsenmeyecek kadar büyük olduğunu belirten Mutlubaş Akın, "Birlikten kuvvet doğar anlayışı ile hareket edip, ülkemizin kalkınmasında kadınlarımız olmadan hep eksik olunacağını anlamalı ve anlatmalıyız" şeklinde konuşuyor.

Mutlubaş Tavukçuluk'un Denizli'de faaliyet gösteren bir aile şirketi

olduğunu biliyoruz. Kuruluş hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz?

Evet, Mutlubaşlar Tavukçuluk bir aile şirketi. Babam Abdurrahman Mutlubaş ticaret ile uğraşırken içinde hep üretim yapma dürtüsü varmış. O günlerde insanların hayvansal protein açığı olduğunu görmüş. Akhan'da sahip olduğu arazi üzerinde yumurta üreticiliği yapmaya karar vermiş. 1982 yılı Nisan ayında ilk temeller atılmış ve beş bin tavuk ile üretime başlamış. Ben o zamanlar öğrenciydim. Zaman içinde beş bin tavuk, 10 bin, 50 bin, 100 bin tavuk oldu. Daha sonra Akhan çok şehir içinde kaldığı ve büyümeye çok elverişli olmadığı için yeni bir yer arandı. Babamın doğup büyüdüğü Tavas'ta yeni ve daha modern binalar yapıldı. Orada büyüyerek şu anki 250 bin adet üretim kapasiteli üretim tesisimizi kurduk.

İş hayatına nasıl ve ne zaman başladınız? Şirkete dahil olma süreciniz nasıl gelişti?

İş hayatım 1992 yılında Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Biyoloji Bölümü'nden mezun olduktan sonra başladı. Her yeni mezun gibi ben de bir süre ne yapacağıma karar veremedim. O gün aslında önümde hazır bir iş, bütün tecrübesini bana aktarmaya hazır bir babam vardı. Sanırım ben önce kendi kanatlarımla uçmayı istedim. Pamukkale Üniversitesi'nde biyoloji bölümünde araştırma görevlisi olmak için sınavlarına girdim ve göreve başladım. O dönemde Denizli'de bölüm açılmamıştı ve Ege Üniversitesi'nde yüksek lisans sınavlarına girerek orada yüksek lisans yapmaya hak kazandım.

İşletmemize bir günlük gelen civcivlerimizi dezenfeksiyon, ısıtma gibi büyük hazırlıklar yaparak karşılar ve yerleştiririz. İlk bir ay boyunca tıpkı bir bebek gibi bakar, özenle ilgilenir ve bütün aşılarını yaptırırız.

Pamukkale Üniversitesi beni hem yüksek lisans yapmak hem de asistanlık yapmak için üç yıllığına görevli olarak Ege Üniversitesi'ne gönderdi. Yüksek lisansımı bitirip Denizli'ye döndüğümde babamın hep yalnızlıktan şikâyet ettiğini ve yanında bir desteğe ihtiyaç duyduğunu gördüm. Herhalde benim de içimde üreticilik duygusu vardı ki büyük emek verdiğim akademisyenlikten istifa edip tavukçuluğa dahil oldum. O gün

bugündür babam ile sırt sırta verdik devam ediyoruz.

Mutlubaş Tavukçuluk'un üretim prosesinden ve kapasitesinden bahsedebilir misiniz?

Firmamızın 60 bin adet civciv büyütme ve 200 bin adet yumurta tavuğu kapasitesi mevcut. İşletmemize bir günlük gelen civcivlerimizi dezenfeksiyon, ısıtma gibi büyük hazırlıklar yaparak karşılar ve yerleştiririz. İlk bir ay boyunca tıpkı bir bebek



Ürettiğimiz yumurtaların tamamını iç piyasada satarken Irak'a yumurta ihraç edildiğini duymaya başladık. İhracat yapmak hep hayalimizdi.

gibi bakar, özenle ilgilenir ve bütün aşılarını yaptırırız. Dört ay boyunca da burada civciv büyütme yemleri ile beslenir. 16. haftanın sonunda İzmir'den gelen veteriner ekibi tarafından üç farklı aşı yapılarak yumurtlama kafeslerine alınır. Artık yumurtlama olgunluğuna gelmiş olan tavuklarımız yavaş yavaş önce küçük yumurta yapmaya başlarlar. Tavuğun yaşı büyüdükçe yumurtanın hacmi de büyür. Dört farklı yaşta, dört ayrı kümeste 50'şer bin olmak üzere sofralık yumurta üreten 200 bin tavuk

bulunmaktadır. Yaşlanmış ve artık yumurta yapma özelliğini kaybetmiş yaklaşık 80-90 haftalık tavuklar kesimhaneye satılır. Burada kesilen tavuklar şoklanarak kesimhane tarafından Afrika'ya ihraç edilir. İşletmemizde bütün kümeslerimiz dolu olduğunda günlük yaklaşık 150 bin- 160 bin adet sofralık yumurta ürettiğini söyleyebiliriz. Tavukların ihtiyacı olan yem de yem ünitemizde üretiliyor. Yemin ana hammaddesini mısır, buğday, ayçiçeği, soya gibi hububatlar oluşturuyor. Kullandığımız mısırın büyük miktarını bölge çiftçilerinden temin ediyoruz. Dolayısıyla bölge tarımına da katkıda bulunmaktayız.

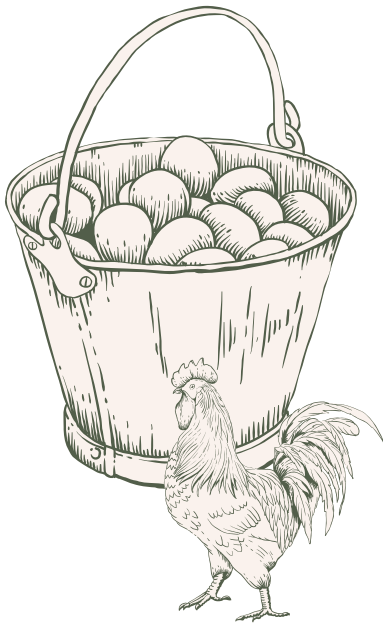
Yumurta üretiminde özellikle üzerinde hassasiyetle durduğunuz noktalar var mı?

Kümeslerimizde havalandırma dahil her şey tam otomatiktir. Kümese sadece o kümesin sorumlusu girebilir, temizliğini yapar ve çıkar. Biyogüvenlik açısından işletmeye dışarıdan girişler sınırlıdır. Canlı ile uğraşmak zor olduğu için

hassas olunması gerekiyor. Bu işte gerekli hijyen, besleme tavuk sağlığı bakımından son derece önemlidir. Yumurtalar toplama alanına bantlar vasıtasıyla otomatik olarak ulaşır ve yine otomatik tasnif ve violleme makinası ile el değmeden toplanır, paketlenir ve satışa sunulur. Satışa sunulan yumurtalarda antibiyotik kalıntısı, ağır metal kalıntısı ve bazı hastalık kalıntılarının olup olmadığı Tarım Bakanlığı'na ait ayrı veteriner ekipler tarafından ayda en az üç defa denetlenir. Dolayısı ile üretmiş olduğumuz yumurtalar insan sağlığı açısından güvenlidir. Satışa sunduğumuz yumurtalar üretildiği günden itibaren iç piyasada 28 gün raf ömrü vardır. Aslında bu yumurtalar satın alındıktan sonra buzdolabında üç ay saklanarak tazeliğini koruyabilir. Zaten ihraç ettiğimiz yumurtaların raf ömrünü üç aylık tarih atılarak soğuk zincir içinde ihraç ediyoruz.

Yerli bir markadan ihracat yapan bir markaya nasıl dönüştünüz?

Ürettiğimiz yumurtaların tamamını iç piyasada satarken Irak'a yumurta ihraç edildiğini duymaya başladık. İhracat yapmak hep hayalimizdi. Biraz araştırmadan sonra bizim de yapabileceğimizi düşündüm. 2012 yılının Haziran ayında ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. O günkü heyecanımı hâlâ unutamam. Sonrasında Irak'ta da müşterilerimiz oluştu ve sürekli gönderime başladık. Bu arada Körfez ülkelerine de yumurta gittiğini biliyorduk. Biz de bunun gerisinde kalmamalıyız, pazar





çeşitliliğimizi arttırmalıyız diye düşündük. Soğutmalı konteyner'lar içinde gemi ile Körfez ülkelerine de ihracat yapmaya başladık. Irak bizim için çok güzel bir pazardı. 2018 yılında Irak Türkiye'den yumurta ve bazı gıdaların ithalatını durdurdu. Irak kapısı kapandığında tamamen Körfez ülkelerine döndük. Üretiminizin yüzde kaçını ihracata yönelik ve hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz? Zaman zaman bu oran değişmekle birlikte üretimimizin yüzde 30-50'sini ihracata gönderiyoruz. Şu ana kadar yedi ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Irak, İran, Afganistan, Katar, Umman, Dubai, Bahreyn gibi ülkelere gönderdik. Hâlâ yeni pazarlar, yeni ülkeler bulmak için çalışmaktayız.

Türkiye tavuk ve tavuk ürünleri açısından ihracatta yükselen bir ülke. 2021 yılını ihracat açısından nasıl değerlendiriyorsunuz, bu yılki beklentileriniz neler?

Yumurta ihracatı, alıcı ülkelerin talepleri ve bu taleplerin fiyatlarının bizim için uygun olması sonucunda gerçekleşiyor. 2021 yılı biz üreticiler açısından, hepimiz için zor bir yıl oldu. Yem maliyetlerimiz, enerji, ambalaj, nakliye, navlun kısacası tüm girdilerimizin artması ve bizim bu artışı satış fiyatlarımıza yansıtamamamız bizi oldukça zorladı. İhracat gerçekleşti ancak bizi memnun eden fiyatlar ile olmadı. Yumurta raf ömrü olan bir ürün olduğu için zaman zaman fiyatına bakmaksızın satılması gerekiyor. 2022 yılı için üretim daha da



zorlaşıyor. Yem hammadde olarak kullandığımız ayçiçeği, soya, mısır gibi ürünler Ukrayna'dan ve Rusya'dan geliyordu. Rusya-Ukrayna Savaşı'nın olumsuz etkilerini çok şiddetli hissetmekteyiz. İhracat talebinin devam edeceğini ancak üretim maliyetlerinin nereye gideceğini göremiyoruz. Ayrıca fiyatlar bir yana hammadde temininde sıkıntılar yaşanabileceği endişemiz bulunuyor.

Ülkemizde kadın girişimcilerin sayısı giderek artıyor. İş hayatında kadınların daha çok var olabilmesi için sizce neler yapılmalı?

Ülkemizdeki kadın girişimcilerin sayısının artması çok mutluluk verici. Bana göre bunun birçok sebebi var. Kadınlarımız sahip oldukları yetenekleri kullanabilme konusunda daha özgüvenli. Kadınlarımız bu özgüven ile başarı arzusu, ekonomik özgürlüklerini kazanma ve bağımsız çalışma isteği ile risk

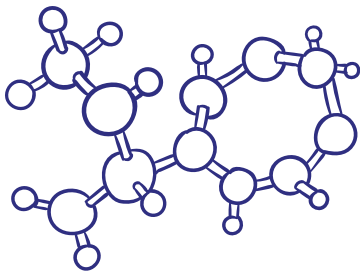
almaya yatkınlık sebebi ile gün geçtikçe daha çok hayatın içinde yer alıyor. Ülkemizin büyümesi ve sanayileşmesinde kadınlarımızın rolü küçümsenmeyecek kadar büyük. Gelişmiş ülkelerin kalkınmışlığının kadın nüfusunun iş hayatında var olmasına bağlı olduğunu biliyoruz. Kadın istihdamını artırmak, girişimci olmak arzusunda olan kadınlarımıza eğitimlerin verilmesi, desteklerin artırılması gibi konular kadınların daha çok iş hayatının içinde olmasını sağlayacaktır. "Birlikten kuvvet doğar" anlayışı ile hareket edip, ülkemizin kalkınmasında kadınlarımız olmadan hep eksik olunacağını anlamalı ve anlatmalıyız.

Gelecek dönem hedefleriniz nelerdir?

Gelecek dönemde yumurta ihracatında yeni pazarlar arayışımıza devam edecek. Pazar çeşitliliğimizi arttırmayı ve gelişen piyasalara göre üretim artışına gitmeyi hedefliyoruz.



Birçok sanayi dalına girdi sağlamasından dolayı öncü kabul edilen kimya sektörü, Türkiye ekonomisinin geleceğinde çok önemli bir rol üstleniyor. Bir taraftan ihracattaki yükselişini sürdüren Türk kimya sektörü, diğer taraftan dışa bağımlılığı azaltacak çözümler arıyor.



Kimya sektörü dönüşümün eşğinde

Kimya sektörü, geçen yılki verilere göre 25,4 milyar dolarlık ihracatla Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörü konumunda. 2021 yılında Türkiye'nin yüzde 11 oranında büyüme rakamına ulaşmasında, ihracata önemli bir katkı sağlayan kimya sektörünün de payı büyük. Ülkelerin sanayilerinin gelişimi için kilit öneme sahip kimya sektöründe üretilen ürünlerin yüzde 30'u direkt tüketicilerle buluşurken kalan kısmı başka sektörlerde hammadde ve ara

mal olarak değerlendiriliyor. Yani kimya sektörü, ürettiği ürünlerin yüzde 70'ini diğer sektörlere girdi olarak sağlayarak pek çok sektörün gelişmesine katkıda bulunuyor. Yılın ilk üç çeyreğinde 6,4 milyarlık bir ihracata imza atan sektör, 2022 Türkiye ihracatı rakamlarında sektörler arası birinciliğe oynuyor.

Denizli'de de payı artıyor

Kimyevi Maddeler ve Mamülleri Sektörü, Türkiye'nin genel ihracatı içerisindeki payını giderek artırıyor. 2022 Şubat ayında 2 milyar 396 milyon



dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen sektörde Mart ayında yapılan ihracat, 2 milyar 983 milyon dolar şeklinde kaydedildi. 2021 yılının Mart ayında 2 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2022 yılının aynı ayında neredeyse yüzde 50 oranında artarak 3 milyar dolara yükseldi. Denizli'nin Mart ayı ihracatında da kimyevi maddeler sektörünün ihracat değerleri dikkat çekti. Kimyevi maddeler sektöründeki ihracat, 2021 yılının aynı ayına göre yüzde 70,8 artarak 8,6 milyon dolara yükseldi. Yine 2021 yılı Ocak-Mart aylarında 13,5 milyon dolar olarak açıklanan ihracat rakamı bu yılın aynı döneminde yüzde 66 artışla 22,4 milyon dolara çıktı.

Plastik ve mamulleri ilk sırada

Kimyevi Maddeler ve Mamülleri sektörü çok sayıda alt sektörden oluşuyor. 2022 Mart ayında kimyevi maddeler ve mamullerinde en çok ihracatın yapıldığı ürün grubu, 967 milyon 456 bin plastikler ve mamulleri ihracatı oldu. 914 milyon 280 bin ihracatla mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler ikinci sırayı alırken üçüncülüğe 248 milyon 989 bin dolarla anorganik kimyasallar yerleşti.

Ülkeler açısından bakıldığında ise Mart ayında en çok ihracat, 301 milyon 260 bin dolar ile Hollanda'ya yapıldı. Yüzde 325,68 oranında ihracatın artırıldığı Hollanda'yı İtalya, Romanya, Lübnan, Belçika, İspanya, Almanya, ABD, Irak ve Yunanistan takip etti. Mart

İmalat sanayiinin en önemli alanlarından biri olan kimya sektöründe üretilen ürünlerin yüzde 30'u direkt tüketicilerle buluşurken kalan kısmı başka sektörlerde hammadde ve ara mal olarak değerlendiriliyor.

ayında Hollanda'ya en çok ihraç edilen ilk beş ürün grubu "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler", "plastikler ve mamulleri", "anorganik kimyasallar", "uçucu yağlar, kozmetikler ve sabun" ve "muhtelif kimyasal maddeler" olarak öne çıktı.

Pandeminin etkileri sürüyor

Sektörde 2021 yılında başlayan ve 2022 yılında yükselişine devam eden ihracat başarısına rağmen bazı sorunlar bu başarının üzerine gölge düşürüyor. Bu temel sorunlardan biri hammadde ve ara mallardaki dışa bağımlılık. Özellikle plastik hammaddeleri ve kauçuk sektöründe dışa bağımlılık yüzde 90 olarak ifade ediliyor. Sektörün önündeki diğer engel ise etkisi azalsa da devam eden pandemi şartları... Avrupa'da pandemi sebebiyle devam eden üretim ve tedarik sıkıntıları, çoğu dışa bağımlı Türk kimya sektörüne artan hammadde fiyatları şeklinde olumsuz yansıyor. Aynı zamanda lojistik maliyetleri ve kur farkları sebebiyle

sektör zor günler yaşıyor. Diğer taraftan konteyner krizi ve navlun maliyetlerindeki artışlar da dış ticareti olumsuz etkiliyor. Bu noktada sektörün tek çıkış noktası; hammadde ve teknolojiye yerli üretimin artırılması için yeni yatırımlar gerçekleştirilmesi.

Dışa bağımlılığa yönelik çalışmalar

Ham madde ve ara mamullerde yüzde 70 oranında dışa bağımlılığını sürdüren Türk kimya sektöründe ithalatı azaltmak için hâlihazırda ihracatçı birliklerin yaptığı çalışmalar mevcut. Bunlardan biri İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) hazırladığı "Türk Kimya Sektörü Yatırım Öncelikli Ürünler Raporu". 3867 adet ürün üzerinde 2019 yılı verileri baz alınarak hazırlanan raporda, yerli yatırım yapılmaya uygun 103 ürün grubu belirlendi. Hedef; bu ürün grubuna yapılacak yeni yatırımlarla toplamda 20,7 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilmesi ve Türk kimya sektörünün rekabetçi gücünün artırılması.



“İhracat odaklı satış stratejisi ve istikrarlı bir büyüme performansı izliyoruz”

DENIB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni’nde sektörde birinci seçilen Denkim Kimya’nın Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Orçun Alptekin, beş kıtadan 40 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerinin altını çiziyor.

K

imya sektöründe Denizli’nin ve Türkiye’nin en önemli

ihracatçılarından biri olan Denkim Kimya, 22 yıldır global ölçekte operasyonel ve pek çok bilinen markanın onaylı tedarikçisi olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Denkim Kimya’nın ürettiği Sodyum Karboksimetil Selüloz (CMC) ve Polianyonik Selüloz (PAC) maddeleri, toz deterjanlardan kâğıt üretimine madencilikten tekstile kadar çok farklı alanlarda kullanılabilir. Kimya sektöründe Türkiye’nin üretim imkân ve kabiliyetlerinin çok yüksek olduğunu belirten Denkim Kimya Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Orçun Alptekin, buna rağmen pek çok ürünün ithal edildiğini ve sektördeki en önemli eksiğin yatırımı özendirici politikalar ve güven olduğunu ifade ediyor.

Öncelikle kimya sektörüne giriş

hikâyenizi öğrenebilir miyiz?

Denkim Kimya A.Ş., üretim ve ihracatı hedef alarak 1995 yılında üç eski mesai arkadaşının, yani rahmetli babam H. Cengiz Alptekin ve ortaklarımız Kadir Ozansoy ve Yaşar Değirmencioğlu ile birlikte çok mütevazı şartlarda kurulmuş bir şirket. Temelinde sermayeden çok bilgi ve tecrübenin olduğu bir başarı hikâyesidir aslında Denkim. Kuruluş yılları benim üniversite öğrenciliğim zamanlarına denk gelir. Askerlik görevimin ardından 2000 yılı itibarıyla Denkim’de çalışmaya başladım.

Zamanın şartları gereği yeni oluşan bir şirket ve organizasyon olduğu için hemen hemen her kısımda çalıştım diyebilirim. Daha sonraları yabancı dilim ve ihracat ağırlık çalışıyor olmamız nedeniyle daha çok şirketin satış ve pazarlama faaliyetlerini yürüttüm. Kimya üzerine bir eğitim almamıştım ama babam



ve şirket ortaklarımız yani benim ustalarım, konusunda uzman kişilerdi ve zaman içerisinde gerek işin kendisinden gerekse onlarla birlikte çalışmayla edindiğim tecrübenin gelişime katkısı çok oldu. Netice itibarıyla bugün şirkette ikinci nesil olarak satış ve pazarlamadan sorumlu yönetim kurulu üyesi görevini yürütmekteyim.

Sektörde hangi ürünlerin üretilmesine katkıda bulunuyorsunuz? Firmanızın ürün gamından bahsedebilir misiniz?

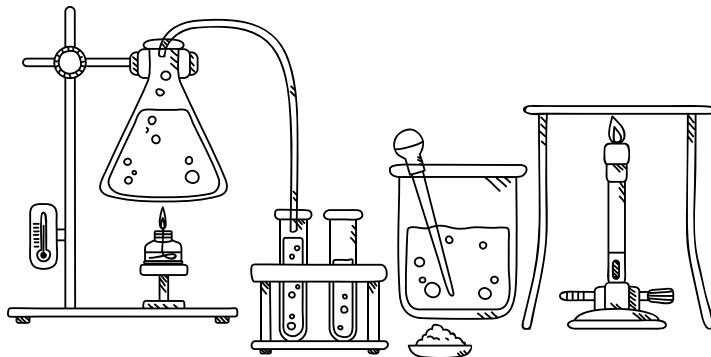
Kimya literatüründe bir selüloz türevi ve sodyum tuzu olarak geçen "Sodyum Karboksimetil Selüloz (CMC) ve Polianyonik Selüloz (PAC) adıyla piyasada bilinen ürünlerini üretiyoruz. Karboksimetilselüloz belki de ormandan gelen en az bilinen üründür ve önemi göz önüne alındığında şaşırtıcıdır. Normalde herhangi bir üründe başrol oynamaz, ancak yine de her yerde ihtiyaç duyulur. Çevreye tehlikesi olan bir ürün olmadığı gibi üretim prosesleri de tehlikeli ve zararlı olarak sınıflandırılmaz. Yine aynı şekilde tehlikeli olarak sınıflandırılacak bir atığı da bulunmamaktadır.

CMC ve PAC pek çok farklı sektörde farklı amaçlarla kullanılan bir ara üründür. Genellikle toz deterjanlar, gaz ve petrol sondajları ile madencilik, seramik, kağıt, iplik hasıllama (tekstil) ve yapıştırıcılarda sıklıkla kullanılır.

Sektör bazında kullanımlarına çok kısaca değinirsek; su tutucu ve viskozite düzenleyici etkilerinin yanı sıra yüzey şarj özelliği sayesinde çamaşır deterjanlarında, çamaşırdan ayrışan kirin tekrar bulaşmasını engeller. Sondaj işleminde oluşan çamurun



Devam eden yatırımlarımız çerçevesinde, mevcut fabrika yerleşkemiz içerisindeki yeni binamızı da tamamlayıp AR-GE merkezi olmak istiyoruz.





Eksigimiz yatırıma özendirici politikalar

Kimya sektörü söz konusu olduğunda ülkemizin pek çok temel kimyasal ürün bakımından çok eksikliğ bulunduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'nin üretim imkân ve kabiliyetleri çok yüksek. Ayrıca yetişmiş insan gücümüz ve yeterince batılı yeterince doğulu yani dengede diyebileceğimiz iş kültürümüz var. Jeopolitik konumumuz çok avantajlı. Sanırım tek eksikliğimizi yatırıma özendirici politikalar ve güven. Tabi bunun yanında eğitimi de unutmamak lazım. Bugün maalesef pek çok ürünü ithal etmek durumundayız. Buna kendi firmamı da katarak söylüyorum.

kıvamını optimize eder. Tekstil endüstrilerinde hem  ozg y  g c lendirmek için hem de baskı sırasında boyaların eşit şekilde yayılmasını sağlamak amacıyla kullanılır. Seramik karoların sırlanmasında ve kaplanmasında kullanılır. Cam  z m ne eklenerek, karo üzerinde kırılmamış bir film oluşturmaya yardımcı olur. K ğit imalatında, k ğit hamuru ve su karışımında bağlayıcı olarak kullanılır. Aynı zamanda k ğidin gücünü artırır ve iyi bir Şekilde elde edilmesine yardımcı olur. Duvar k ğidi yapıştırıcısı olarak 1940'lerden beri kullanılmaktadır.

Yıllık ne kadarlık bir üretim kapasiteniz bulunuyor? Bugün  retimizin ne kadarını ihracata yönelik hazırlıyorsunuz?

şirketin ilk zamanlarında atölye tarzı bir tesiste yaklaşık 1.500 ton/yıl kapasite ile üretime başladık. Kurucu ortakların

hedefi her zaman ihracat odaklı üretim ve satış oldu. Başlangıç kapasitemizi, ihracat odaklı satış stratejisi ve istikrarlı bir büyüme performansını izleyerek, 2021 yılı sonu itibarıyla 26 bin ton/yıl seviyesine çıkarılmış bulunuyoruz. Bu da kabaca 26 yılda 17 kat büyüme demek. 2022 yılı itibarıyla üretimimizin yaklaşık yüzde 85'ini, beş kıtada 40'dan fazla ülkeye ihraç ediyoruz.

Müşterileriniz arasında ağırlıklı olarak hangi ülkeler yer alıyor ve bu ülkelere ne kadar ihracat gerçekleştiriyorsunuz? Yeni pazar arayışlarınız var mı?

Kuzey ve Güney Amerika kıtasında başta ABD olmak üzere, tüm Avrupa  lkelerinde, Orta Doğu, Afrika, Körfez Bölgesi  lkeleri, Rusya Federasyonu ve Asya'da yerleşik müşterilerimiz bulunmaktadır. Satışlarımızın çoğunluğunu toz deterjan üreticileri ve petrol&doğalgaz sondaj endüstrisinde faaliyet gösteren servis firmaları oluşturuyor. Bu sektörler haricinde de ürün verdiğimiz sektörler var ancak satış dağılımında görece daha az yer alıyorlar. Adı geçen sektörlerin faaliyet alanlarından dolayı özellikle Avrupa, Ortadoğu-Körfez, Rusya ve Amerika  ne çıkan bölgeler diyebiliriz. 2000'li yılların başlarında ilk çok uluslu ve global ölçekte faaliyetleri olan müşterimiz ile çalışmaya başladık. Ardından benzeri pek çoğu ile ilişkimiz başladı. 22 yıldır global ölçekte operasyonel, pek çok bilinen markanın onaylı tedarikçisi olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Mevcut çalıştığımız ülkelerde yeni müşterilerimiz de oluyor. Bunun yanında mevcut satışlarımız içinde ağırlılığının artacağını içinde ağırlılığının artacağını düşündüğümüz ürünler de var.



Günümüzün rekâbet koşullarında inovasyon, AR-GE ve teknoloji kullanımı en önemli unsurlar olarak öne çıkıyor. Sizin bu noktada gerekletirdiğiniz çalışmalar var mı?

Günümüz şartlarında bu sorunuza hayır demek çok zor tahmin edersiniz. Hele ki kimya gibi bir sektörde, AR-GE olmadan rekbeti korumak çok mümkün değil. Devam eden yatırımlarımız çerçevesinde, mevcut fabrika yerlekemiz içerisindeki yeni binamızı da tamamlayıp AR-GE merkezi olmak istiyoruz.

Belirttiğim gibi devam eden yatırımlarımız çerçevesinde mevcut kalite kontrol laboratuvarımız haricinde, sektöre özel müşterilerimizin hassas oldukları bazı performans testlerini de yapabileceğimiz bir performans laboratuvarı da kuracağız. Bunun haricinde, maliyet düşürücü, kalite ve verimlilik arttırıcı çalışmalarımızı sürdürdüğümüz AR-GE faaliyetlerimize de ayrı bir laboratuvar da devam etmek istiyoruz. Burada daha çok pilot tesis şekilde çalışacak mini bir üretim hattı olacak ve AR-GE faaliyetleri kapsamında ne çıkan projeler, öncelikle AR-GE laboratuvarında pilot üretimde deneme üretimi seviyesinde üretilerek ürün portföyüne dahil edilmesi gerçekleşecek. Dolayısıyla laboratuvarlarımızı, kalite kontrol, sektörel ürün performansı ve AR-GE laboratuvarı olacak şekilde üç ayrı yapıda konumlandırmak istiyoruz. Bu yapıda AR-GE laboratuvarı kısmı aynı zamanda devlet desteklerinden de faydalanacağımız AR-GE Merkezi mevzuatına uygun bir yapıda olacak.



Sürdürülebilirlik her sektörün gündeminde ve kimya sektörü bu sektörlerin başında geliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Denkim olarak Avrupa Yeşil Mutabakatı ve sürdürülebilirlik çerçevesinde ne gibi çalışmalar gerekletiriyorsunuz? Rekbet koşullarından bahsetmiken sadece AR-GE ve inovasyon ile sınırlı kalmak dar bir bakış olur kanaatindeyim. İçinde bulunduğumuz dönem sebebiyle rekâbet koşullarının sadece fiyat-kalite-servis emesinden oluşmadığı artık hepimizce

malum. Sürdürülebilirlik tanımı kapsamında özellikle dijitalleşme ve yeşil mutabakat bu lemeye kısa zamanda dahil olacak yeni parametreler. Türk rnlerinin dünya piyasalarında satılmaya devam etmesi için üreticilerimizin süratle aksiyon alması gerekiyor. Biz de yeni yatırımlarımız çerçevesinde gerek sürdürülebilirlik gerek yeni ürünler ve de karbon izimizin azaltılması amacıyla stratejimizi oluşturduk. Tam istediğimiz hıza da hedefimize doğru yürüyoruz.



2024 yılı hedefimiz 40 bin ton

Devam eden yatırım sürecimiz ile üretim kapasitemizi ilk etapta 30.000 ton/yıl seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun yanında, mevcut ürünlerimizin katma değerini arttırmak amacıyla bazı ek makine ve ekipman yatırımlarımız da devam ediyor. 2024 sonuna kadar toplamda 40.000 ton/yıl kapasiteye ulaşmayı hedefliyoruz. Bu yatırımın bir kısmını mevcut tesisimize ilave ederek büyüttüğümüz yeni yerimizde, bir kısmını da ardak OSB'de yeni yapacağımız yerimizde planlıyoruz.

Yenilenebilir enerji yatırımlarımız da olacak ve bir an önce balamak istiyoruz. Karbon ve su ayak izini azaltmak için de farklı projelerimiz var. Mevcut yerlekemizin yanında bulunan 17 bin 500 metrekare büyüklüğündeki arazimizde ve Güney iesinde bulunan 51 bin 300 metrekarelik yerimizde GES projesi yapmamak istiyoruz.





Türk ihracatçılarına lojistik destek

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) tarafından hizmete açılan Türkiye Lojistik Portalı, küresel ticaretle lig atlamaya hazırlanan Türkiye için önemli bir kazanım sağlıyor. Portal, Türkiye'nin büyümesinde ve istihdamın artırılmasında büyük rol oynayan ihracatın geliştirilmesine katkıda bulunacak.

Türk ihracat ailesi, 2021 yılında yakaladığı 225,4 milyar dolarlık ihracat rekorunun ardından bu başarısını kalıcı kılmak ve daha sürdürülebilir bir büyüme için gözünü daha yükseklerle dikti. 2022 yılındaki yeni hedef 300 milyar dolar olarak açıklanırken daha uzak ülkelere ihracat yapılması da gündemde. Bunu için Ticaret Bakanlığı'nın öncülüğünde "Uzak Ükelere İhracatın Artırılması Stratejisi" oluşturuldu. Projeye göre Türkiye'nin ihracatının büyük bir kısmını oluşturan 2 bin

kilometrelik mesafenin 8 bin 500 kilometreye çıkarılması hedefleniyor. Böylece 8,2 trilyon ihracat potansiyeline sahip olan ABD, Avustralya, Brezilya, Çin, Endonezya, Filipinler, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Japonya, Kanada, Malezya, Meksika, Nijerya, Pakistan, Şili, Tayland ve Vietnam ülkelerine ihracat yapılabilecek.

İhracatta belirlenen bu hedeflere rağmen küresel lojistik sorunu giderek büyüyor. Pandemiden bu yana meydana gelen talep ve arz dalgalanmaları navlun fiyatlarında artışa

sebebi olarak ihracatçıları zor durumda bırakıyor. Taşıma maliyetlerinin artması küresel olarak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sıkıntılara yol açıyor. Bu noktada geliştirilen milli çözümler ise ihracatçılara umut aşıyor. Lojistikte yaşanan sorunu aşmak için harekete geçen TİM, ihracatçılarla lojistik sektörü temsilcilerini bir araya getirmeyi amaçlayan bir portal hayata geçirdi. Türkiye Lojistik Portalı adını taşıyan dijital platform, İhracat Ailesi'nin "dış ticaret fazlası veren Türkiye" hedefi bağlamında da önemli bir proje.



Dijitalleşme

Daha hızlı, güvenli ve ucuz

Milli lojistik kaynaklarının verimliliğini artıracak, ihracatçılar ile lojistik sektörü arasında dijital bir köprü vazifesi görecektir Türkiye Lojistik Portalı, ihracatçı firmalar ve yük taşıyıcı firmalar arasında veri iletişim bağlantısını kurmayı hedefleyen teknoloji merkezli bir portal. İhracatın yanı sıra ithalat, transit ticaret ve yurt içi yüklerinin en uygun araçla ve en uygun maliyetle taşınmasına aracılık eden Türkiye Lojistik Portalı'nda kara, hava, deniz ve demiryolu yüklerinin yanı sıra ETGB (mikro ihracat) yükleri için de ilan açılabilir. Türkiye Lojistik Portalı ile ihraç ürünlerinin dünyanın dört bir köşesine daha hızlı, daha ucuz ve daha güvenli bir şekilde ulaşması, ihracat hacminin artması ve lojistik noktasında önemli avantajlar elde edilmesi amaçlanıyor.

Türkiye Lojistik Portalı'nın sunduğu faydalara gelirsek, öncelikle firmalar tarafından beyan edilen yük bilgilerinin taşıyıcı firmalar tarafından izlenmesini sağlayarak hangi bölgelerde ne oranlarda yük potansiyeli olduğunun belirlenmesi ve bu potansiyele

uygun taşıma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine imkân tanıyor. Ayrıca firmalar tarafından potansiyel gönderiler ile ilgili çıkış limanı, varış limanı, gönderi tarihi, taşıma şekli, ambalaj biçimi gibi bilgilerin bir havuzda toplanmasını sağlayarak ihracat sürecinin öngörülebilir olmasını ve ürünlerin verimli biçimde taşınmasını mümkün kılıyor. Böylece sürdürülebilir tedarik zinciri çözümlerinin ve yenilikçi lojistik anlayışların gelişmesine de katkı sunuyor.



Üye nasıl olunur?

İhracatçılar, turkiyelojistikportali.com sitesine üye olabilmek için vergi kimlik numaraları ile firma yetkilisi belgelerini kullanıyor. Taşımacılık sektörü firmaları ise uluslararası taşımacılık belgelerini ve firma yetkilisi belgelerini sunarak başvuru yapıyor. Yüklenen belgeler TİM yetkilileri tarafından incelendikten sonra ihracatçılar ve lojistik temsilcileri sisteme kabul ediliyor. Sistem sayesinde ihracatçılar yurt dışına gönderecekleri yüklerin bilgilerini girerek ilan oluşturabiliyor. Bu ilanlarda taşıma için gerekli gönderim tarihi, ağırlık, ebat, gönderim şekli, varış noktası gibi bilgilerin detaylandırılması gerekiyor. Bu noktadan sonra karşı taraf, ilanlar arasında kendi programına uygun ilanları filtreleyip ilan sahipleri ile iletişime geçebiliyor. Böylece her iki taraf karşılıklı anlaşarak yüklerin yurt dışına güvenli bir şekilde ulaştırılması sağlanıyor.





Mevzuat



YMM Erdoğan Karahan
ROTAX Denetim Danışmanlık ve YMM A.Ş.

İthal edilen malın bedelinde sonradan ortaya çıkan ödemeler ile ilgili bildirim karmaşası

I. Giriş

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 9 Şubat 2022 tarihinde "ebeyanname.gib.gov.tr" internet sitesinde yaptığı duyuruda "2 no.lu Katma Değer Vergisi Beyannamesine, Vergi Bildirimi-Tam Tevkifat Uygulanan İşlemlere Ait Bildirim-İşlem Türü seçmeli alanına "106-İthal Edilen Malın Bedelinde Sonradan Ortaya Çıkan Ödemeler" eklenmiştir. Ayrıca Ekler bölümünde, İthal Edilen Malın Bedelinde Sonradan Ortaya Çıkan Ödemeler ilgili bilgilerin ayrıntılarına ilişkin "Tam Tevkifat Kapsamında İthalat İşlemlerine İlişkin Bilgiler" tablosu oluşturulmuştur. Söz konusu değişiklikler için beyanname düzenleme programının güncellenmesi gerekmektedir." açıklamasında bulunmuştur. Söz konusu duyuru, özetle mal ithalatı sonrasında söz konusu malın bedeline ilişkili olarak sonradan yapılan ödemelerin sorumlu sıfatıyla 2 no.lu KDV beyannamesi ile vergi dairesine beyan edilmesi gerektiğini belirtmektedir.

Ülkemizde KDV, dahilde ve ithalatta olmak üzere iki şekilde alınmaktadır. Dahilde alınan KDV Maliye'nin, ithalde alınan KDV

ise Gümrük İdaresi'nin görev ve sorumluluğundadır.

II. Değerlendirme

KDV ve gümrük mevzuatına göre mal ithalatına ilişkin eksik beyan edilmiş değerler veya gümrük kıymetine ilavesi gereken ve sonradan ortaya çıkan maliyetler ve farklar ile ilgili KDV, gümrük idaresine ek beyanda bulunmak suretiyle tamamlanır.

Mal ithalatı ile ilgili eksik beyan olunan veya sonradan ortaya çıkan KDV'lerin 2 no'lu KDV beyannamesi ile beyanı yasal olarak mümkün değildir.

İthalatla ilgili fark meblağı gümrük idaresine beyan etmesi gerekirken yanlışlıkla 2 no'lu KDV Beyannamesi vererek bu farkı beyan edenler hakkında ne işlem

yapılacağı gümrük idaresinin 2011/48 sayılı Genelgesinde düzenlenmiştir.

Bu düzenlemeye göre ithalatçı gümrük idaresince tahakkuk ettirilmesi gereken KDV'yi 2 no'lu KDV Beyannamesi ile vergi dairesine ödemiş ise, bu tutara ilişkin ek KDV tahakkuku yapılmaması öngörülmekte ise de söz konusu farkın gerektirdiği başka gümrük vergilerinin varlığı nedeniyle cezalı duruma düşüleceği gibi usulsüzlük cezası ile de karşılaşılabilir.

Görüldüğü üzere, devletin iki farklı kurumu ithalatçıları ikilemde bırakacak duyuruda bulunarak ithalat sonrası ortaya çıkan ödemelere ilişkin KDV'nin kendisine beyan edilmesini istemektedir.



KDV ve gümrük mevzuatına göre mal ithalatına ilişkin eksik beyan edilmiş değerler veya gümrük kıymetine ilavesi gereken ve sonradan ortaya çıkan maliyetler ve farklar ile ilgili KDV, gümrük idaresine ek beyanda bulunmak suretiyle tamamlanır.

Hal böyle iken mükelleflerin mal ithalatı ile ilgili olarak 2 nolu KDV Beyannamesi vermeye yönlendirilmesi Devletin iki ayrı kurumunun birbirinden habersiz aynı alanda hakimiyet kurmak istemesinden kaynaklanmaktadır. Sürece bakıldığı zaman da bu uyumsuzluğun Maliye Bakanlığı bürokrasisinden kaynaklandığı izlenimi doğmaktadır.

Maliye tarafından, ithal edilen malın bedelinde sonradan ortaya çıkan ödemeler için 2 no'lu KDV Beyannamelerinde güncelleme yapıldığı ve bu tarz ödemelerin burada yapılması gerektiği yönündeki bilgilendirme; ne yazık ki Gümrük Kanunu'nun Kıymete İlişkin Hükümleri dikkate alınmaksızın yapılmıştır. Çünkü ithal edilen eşyanın bedelinde sonradan ortaya çıkan ödemeler, sadece KDV'yi ilgilendirmemektedir. Bu ödemeler, aynı zamanda, Gümrük Vergisi, İlave Gümrük Vergisi, Ek Mali Yükümlülük, ÖTV vb. onlarca vergi türünün de matrahına dahil edilmesi gereken ödemelerdir.

Bu nedenle; bu tarz ödemelerin İstisnai Kıymet ile Beyan edilmeyip, 2 no'lu KDV Beyannamesi ile ödenmesi, birçok verginin eksik ödenmesine neden olacak ve yapılacak denetimlerde firmaların çok ciddi Ek Tahakkuk ve Para Cezası ile karşılaşmalarına neden olacaktır (Gümrük Kanunu 234. maddede, eksik ödenen vergilerin tahsili ve bunun üç katı para cezası öngörülmektedir).

Zaten Ticaret Bakanlığı Ticaret Araştırmaları ve Risk Değerlendirme Genel Müdürlüğü 23.02.2022 tarihli yazısında "Genel Müdürlüğümüzce sistematik bir şekilde yürütülen sonradan ve ikincil kontrol denetimleri neticesinde,

Bizim önerimiz, eşyanın ithalinden sonra ortaya çıkan ve eşyanın gümrük kıymetine dahil edilmesi gereken bu tarz ödemelerin kesinlikle İstisnai Kıymetle Beyan kapsamında Tamamlayıcı Beyanlarla ödenmesi uygulamasına devam edilmesidir.



herhangi bir cezai yaptırım ile karşılaşılması adına ithal edilen malla ilgili gümrük yükümlülüğünün başladığı tarihten sonra ortaya çıkan her türlü kıymet unsurunun gümrük idaresine istisnai kıymetle beyan hükümleri çerçevesinde beyan edilmesi önem arz etmektedir." ifadesine yer vermiştir.

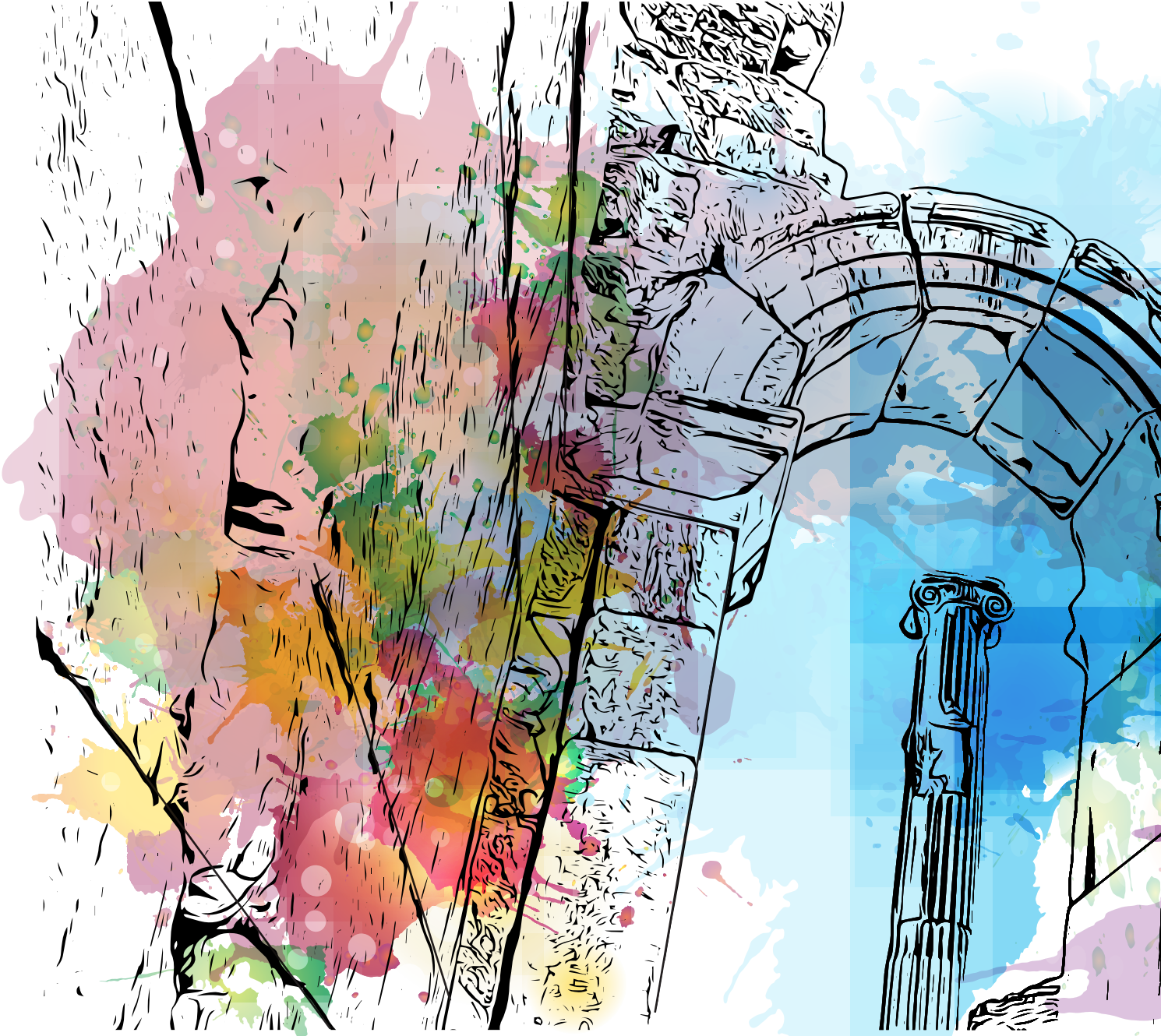
III. Sonuç

Bizim önerimiz, eşyanın ithalinden sonra ortaya çıkan ve eşyanın gümrük kıymetine dahil edilmesi

gereken bu tarz ödemelerin kesinlikle İstisnai Kıymetle Beyan kapsamında Tamamlayıcı Beyanlarla ödenmesi uygulamasına devam edilmesidir. Bu uygulamaya devam edilmesi, en kötü senaryoda bile sadece KDV'nin Maliye'ye değil de Gümrüğe ödenmesi sonucunu doğuracaktır. Bu durumda da hiçbir şekilde eksik vergi ödenmesinden söz edilemeyecektir. Ancak tersi durumda; birçok vergi türünün eksik ödenmesi söz konusu olacaktır.



Gündem



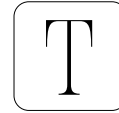
Kalkınma yolunda bir “Ege hikâyesi”



Denizli merkezli GESİFED tarafından yürütülen “Ege Hikâyesi” Projesi ile, Güney Ege’de el sanatlarına verilen değerin artırılması, yöresel lezzetlerin yaygınlaştırılması, az bilinen tarihi yerlere gelen turist sayısının artırılması ve bu sayede bölgenin kalkındırılması amaçlanıyor.

GESİFED

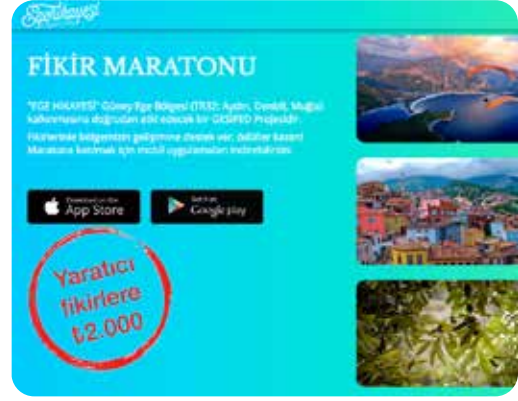
GÜNEY EGE SANAYİ VE
İŞ DÜNYASI FEDERASYONU



avas’ın tel kırması,
Söke’nin körüklü
çizmesi, Denizli’nin
mısır gömbesi,

Aydın’ın sabuniye lokumu...
Herkesin bilmediği fakat Ege’nin kültürel mirasından süzülüp gelen el sanatları ve yemeklerden sadece birkaçı. İşte bunun gibi kültür, tarih, tarım, coğrafi yer ve sanatın her alanında unutulmaya başlayan fakat hayatın içinde yer alan değerlerin her biri Ege Hikâyesi projesi ile yeniden canlandırılıyor.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) üyesi Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED) tarafından hayata geçirilen Ege Hikâyesi Projesi; Denizli, Aydın ve Muğla şehirlerini kapsıyor. Proje ile bu bölgede bulunan tarım (gıda ve ürün), turizm, tarih ve kültür alanlarında en iyilerin, Proje Danışma Kurulu tarafından oluşturulacak kriterlere yükseltilmesi, yatırımların daha odaklı ve etkin hale getirilmesi, tanıtımının yapılması ve bölgeye özel bütünsel yaklaşım



Ege Hikâyesi'nde bu yıl, Muğla ve Aydın illeri için de rota belirlenmesi ve gezi düzenlenmesi amaçlanıyor.



içinde spesifik alt rotaların oluşturulması ve tanıtılması planlanıyor. Nihayetinde bölgede sosyal, kültürel, doğal, tarihi ve ekonomik alanda gelişimin ve değişimin artırılması, yurt içi ve yurt dışında bölgenin değerinin üst düzeye çıkarılması ve bölge halkı ile bölgedeki iş insanlarının yaşamına dokunacak değişimlerin gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

Orijinal rotalar belirlenecek

Güney Ege bölgesine özel bir rota oluşturulması amaçlanan proje kapsamında deneyim ve kültür turizmine odaklı alt rotalar belirleniyor. Üç şehirdeki spesifik alt rotalar belirlenirken iyi tarım örnekleri-markalı üretim yapan sanayi tesisleri, örnek girişimciler, bölgede büyüyen ünlü kişiler, antik şehirler, gün yüzüne çıkmamış ya da bilinse

de yeterince parlamamış coğrafi noktalar, geleneksel el sanatları, lezzet kriterleri dikkate alınıyor. Rotalar klasik turizm destinasyonlarına alternatif ve yeni turizm deneyimlerine uygun olacak şekilde düzenleniyor. Tarım alanında ise yatırımların iyileştirilmesi, yöresel satış ağlarının kurulması, işletmelerde iyi yönetim modelleri oluşturulması, nitelikli insan kaynağı yaratılması, yenilikçi ve organik üretimini artırılması hedefleniyor. Projenin eğitim ayağında da değerler ve proje rotaları konusunda bölgede hizmet veren rehberlerin, işletmelerin ve hizmet veren işveren-işçilerin, bilinçlendirilmesi için çalışmalar yapılıyor.

GESİFED ailesinin ortak akıl ve çalışmaları sonucu ortaya



çıkan Ege Hikâyesi, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Tarım ve Orman Bakanlığı'nın desteğini arkasına almayı planlıyor. Projenin paydaşları arasında valilikler, belediyeler, üniversiteler, sanayi ve ticaret odaları, ihracatçı birlikleri, TÜRKONFED yer alırken ayrıca TÜROFED, TÜRSAB, TÜSİAD, ticaret borsaları, esnaf ve sanatkârlar odaları, tarım kredi birlikleri ve kooperatifleri ile de görüşmeler yapılması ön görülüyor.

Denizli'de başladı

Ege Hikâyesi kapsamındaki gezi programının ilki Denizli'de gerçekleştirildi. 7-8 Aralık 2019 tarihleri arasında yapılan Denizli gezisinde, şehrin ve ilçelerin geçmişten günümüze taşınan doğal, tarihi, kültürel yerleri, sanayi tesisleri, el sanatları atölyeleri gezildi, yöresel lezzetler tadıldı ve el sanatları örnekleri görüldü. Pandemi nedeniyle ara verilen gezilerin 2022 yılı yaz aylarında yeniden yapılması planlanıyor. Bu defa Denizli'de daha alternatif noktaların seçileceği gezi rotasını, Ege Hikâyesi Komisyon Üyeleri deneyimleyecek ve ardından asıl gezi gerçekleştirilecek. Bu yıl Muğla ve Aydın illeri için de rota belirlenmesi ve gezi düzenlenmesi amaçlanıyor.



GESİFED Başkanı Oktay Mersin:

“Bölge değerlerinin tanıtımına odaklanıyoruz”

Proje, 2018 yılında federasyonumuza dahil derneklerimiz ile GESİFED'in etki alanı olan Denizli, Muğla ve Aydın'daki üye derneklerin aynı hedefte ve etkinlikte birleştirilmesi gerektiği düşüncesiyle başladı. Geleceği Paylaş Sivil İnisiyatifi ve VİDEA Bilişim tarafından tasarlanan sentez toplantılarının sonucunda ortak akıl ile her üç ilin ortak noktasının “turizm odağı” olduğu görüldü. Turizm ile birlikte organik tarım üretiminin geliştirilmesi, ticaretin ve sanayinin artırılması, kadın istihdamının sağlanması, işsizliğin azaltılması, genç beyin göçünün engellenmesi, işletmelerin iyileştirilmesi hedeflendi. Tüm bu sorun alanlarını çözmek amacıyla üç ili de kapsayacak şekilde “Ege Hikâyesi” adı altında turizm rotaları oluşturulması amaçlandı.



Öncelikle Ege Hikâyesi ile ilgili üye derneklerimizden katılımcılarla bir komisyon oluşturuldu. Ardından 2019 senesinde tekrar GEKA Teknik Destek Programı'na başvuruda bulunuldu ve “Gelecek Turizm ile Şekilleniyor” konulu projemiz destek almaya hak kazandı. Bu proje kapsamında Denizli ve Aydın'da Odak Grup toplantıları yapıldı. Denizli'de toplam 44 kuruluş temsilcisinin ve Aydın'da toplam 30 kuruluş temsilcisinin katılımı ile bölgeye ait pek çok değer öğrenildi ve veri deposu beslendi. 2021 senesinde ise AB Sivil Düşün programından “GESİFED Ege Hikâyesi ile Bölgeye Değer Katıyor” konulu projemiz onaylandı ve bu proje stratejik hedefler ve planlar belirlendi.

Öncelikli olarak Denizli, Muğla ve Aydın rotalarının oluşturulması odağımızda. Ardından Proje Yürütme Kurulu ile rota gezileri yapılacak. Bu rotalarda tarihi yerler, kültürel değerler, unutulmaya yüz tutmuş el sanatları ve yöresel tatları ön plana çıkarmayı istiyoruz.

Ege Hikâyesi; Aydın, Denizli ve Muğla illerinde sosyal-kültürel ve ekonomik kalkınmayı hedefliyor. Kalkınma için; bölge değerlerinin belirlenmesine, geliştirilmesine ve bunların yurt içi ve yurt dışında tanıtılmasına odaklanan bir proje. Hedef kitlesi ise bölgede faaliyet gösteren işletmeciler, üreticiler, yurt içi ve yurt dışındaki potansiyel turistler ve alıcılardan oluşuyor. Bu anlamda proje, bölgedeki aktörlerin bölge refah ve kalkınmasını tesis etmek yolunda bir araya gelebilmeleri için önemli bir fırsat.





“Aynı maliyetle daha fazla e-ticaret operasyonu sağlıyoruz”

Üzüm Teknoloji'nin kurucusu Sadık Önal, büyüyen e-ticaret pazarında ürün hazırlamadan faturalamaya, doğru sevkiyattan idelere, maliyetlerin azaltılmasından kârlılığa kadar e-ticaretin her aşamasında şirketlere yazılım desteği veriyor.



Üzüm Teknoloji henüz kurulalı bir buçuk yıl olan, Denizli'nin en yeni girişimlerinden biri. Adını geliştirdikleri yazılım ve çözümlerin sağladığı faydaların, hedeflenen sektörlerin, entegre oldukları platformların fazlalığından alan Üzüm Teknoloji, “Müşterilerimizin başarısı bizim başarımızdır” ilkesiyle hareket ediyor.

Şirketin kurucusu Sadık Önal, hedeflerini “Akıllı çözümlerimizle işletmelerin verimliliğine ve kârlılığına katkıda bulunmak, hayatlarını kolaylaştırmak ve özellikle e-ticarette ulusal ve uluslararası alanda başarılarının ortağı olmak” şeklinde özetliyor.

Öncelikle Üzüm Teknoloji'yi hayata geçiren motivasyondan bahsedebilir misiniz? Şirketiniz hangi amaçlarla ve

nasil kuruldu?

Denizli'de 2020 yılı Eylül ayında e-ticaret yapan firmaların iş süreçlerini kolaylaştıran yazılım çözümleri geliştirmek amacıyla kuruldu. Pandemiyle birlikte herkesin hayatının bir parçası haline gelen internetten alışveriş, bu alandaki sistemlerin son bir-iki yılda planlananın çok üstünde muazzam bir yükseliş yakalamasına neden oldu. Bu yükselişin devamı



da globalde yepyeni alışveriş alışkanlıklarını beraberinde getirdi. Gerek tedarikçi gerekse tüketici sayılarındaki artış, yeni entegrasyon, işi süreci yazılım, ürün tedariki, taşımacılık gibi alanlarda da paralel talepleri ve büyümeleri de yanında getirdi. Yıllar içerisinde oluşan e-ticaret ve Erp alanındaki tecrübemizi dikey bir alan olan entegrasyon ve e-ticaret süreç yönetimi alanına kaydırmak ve bu alanda yapılanmak istedik.

Yazılım alanında faaliyet gösteren bir firma olarak müşterilerinize iş süreçlerini yönetmeleri için çeşitli çözümler sunuyorsunuz. Bu çözümleri kısaca anlatır mısınız?

Üzüm Teknoloji olarak hedef yazılım sektörü olarak belirlediğimiz e-ticaretin B2B, B2C ve C2C alanında çözümler üretmekteyiz. Bu çözümlerimiz Uzum Connect, Uzum BPM ve Uzum B2B şeklindedir. Uzum Connect ile 50'den fazla platform (Pazaryeri, Muhasebe/ Erp, E-Ticaret Sitesi, Fırsat siteleri vb.) entegrasyonumuz bulunmakta ve her ay ortalama iki-üç yeni entegrasyon ilavesi yapmaktayız. Uzum BPM ile e-ticaret iç süreçlerini (Sipariş hazırlama, paketleme, faturalama, iade işlemleri, finansal işlemler vb.) yöneten sistemimiz ile işletmelere büyük bir katma değer sağlamaktayız. Uzum B2B ile de bayilik sistemi ihtiyacı olan firmalara hizmet üretmekteyiz.

Günümüzde işletmeler için iş süreçlerini kolaylaştıran, hata payını azaltan ve verimlilik artıran teknoloji çözümleri hayati bir önem kazandı. Siz bu açıdan ne gibi faydalar sağlıyorsunuz?

E-ticaret yapan firmalar iş



süreçlerinde sevkiyat, ürün toplama, sipariş hazırlama, fatura eşleştirme, fatura gönderim, iade işlemleri, komisyon ve tahsilat takibi, kârlılık, tedarik planlama gibi sorunlar yaşamaktadırlar. Uzum BPM ile işletmelerin sıfır hata ile yüzde 80'e varan oranda daha hızlı ve personel, kırtasiye gibi giderlerinden tasarruf yapmalarını sağlamaktayız. Böylece işletmelerin aynı işletme maliyetiyle dört-beş kat e-ticaret operasyonu yapmalarını sağlamaktayız. Ayrıca iade yönetimi ile gelen iadelerin takibini yapmaktayız. Birçok işletmede bu işlemler farklı yöntemlerle yapılır. Fakat bu yöntemlerin çoğu işletmenin iade üzerinden yaşadığı kâr



3

MİLYON

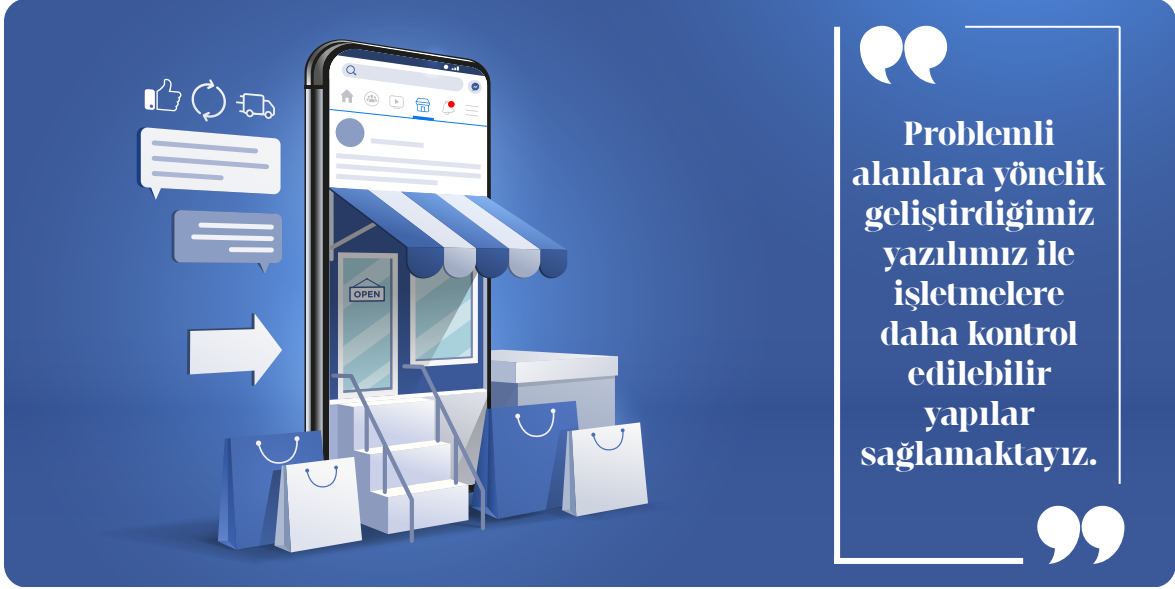
Yönetilen sipariş sayısı



65

BİN

Yönetilen ürün sayısı



Problemler alanlara yönelik geliştirdiğimiz yazılımımız ile işletmelere daha kontrol edilebilir yapılar sağlamaktayız.

ETBİS verilerine göre e-ticaret alanında faaliyet gösteren şirketlerin sayısı 2019 yılında 68 bin 457, 2020 yılında 256 bin 861, 2021 yılında 312 bin 74'ye yükseldi.

kaybını gizler. Finans sistemimiz ile işletmelerin e-ticaretten gerçekten kâr edip etmediğini, ödemelerinin takibini, kargo, komisyon, reklam, ceza bedellerinin de takibini kolaylaştırıyoruz.

E-ticaret pandemiyi birlikte daha fazla ivmelendi. Bu alanda yeni işletmelerin e-ticarete entegre olmasında ya da var olan e-ticaret platformlarının iyileştirilmesinde ne gibi katkılarda bulunuyorsunuz?

ETBİS verilerine göre e-ticaret alanında faaliyet gösteren şirketlerin sayısı 2019 yılında 68 bin 457, 2020 yılında 256 bin 861, 2021 yılında 312 bin 74'ye yükseldi. Bu büyüme yanında değişik sorunlar getiriyor. Bu sorunlar da işletmenin iç yapısı, stok, sevkiyat, operasyon, rakiplerin çokluğu gibi alanlarda meydana geliyor. Bu problemler alanlara yönelik geliştirdiğimiz yazılımımız ile işletmelere daha kontrol edilebilir yapılar sağlamaktayız.

Pazarda var olan rakiplerin önüne geçmek için ne gibi inovasyonlara sahipsiniz? Üzüm Teknoloji farkı diyebileceğimiz neler var?

Her sektörde olduğu gibi bulunduğumuz yazılım sektörü de büyük rakiplerin olduğu, fiyat kıyaslamasının çok yapıldığı sert bir pazara sahip. Uzun Connect ürünümüzü bu rakiplerin bulunduğu alana katarken diğer ürünlerimizin fazla rakibi bulunmuyor. Farkımıza gelirsek, biz bu pazarda yer alabilmek için sistemimize değişik özellikler ekledik. Bu özelliklerimizin başında dinamik yapıya sahip olmamız ve özelleşebilmemiz geliyor. İşletmelerde kullanılan birçok yazılıma entegre olabilmek, farklı platformlarla haberleşme, işletme içerisindeki iş akışını kolaylaştırma gibi özelliklerimiz var. Bunun yanında sürekli yeni özellikler de eklemekteyiz. Ayrıca ürün toplama sürecinde rota, raf, ürün grubu gibi kriterler kullanmak, ürün-fatura eşleştirme sorununu ortadan



kaldırmak, ürün satış döngü hızına göre tedarik planlama, farklı programlar arasında fatura-sipariş aktarımları, kullanılan Muhasebe/Erp/ Mrp programlarını birbiri ile haberleştirme, işletmelerin e-ticaretten ettiği kârın raporlanması gibi birçok özelliğimizle öne çıkıyoruz. Bir başka özelliğimiz ise işletmelere e-ticarette kurumsal hafıza oluşturmak. Tüm rakiplerimiz işletmenin datalarını kendi sunucularında tutmakta ve anlaşma fesihlerinde kullanılabilir hiçbir bilgiyi vermemekte. Oysa bizim yazılımlarımızla işletmenin mevcut altyapısını kullanarak tüm datalarını kendi sunucularına konumlandırmaktayız. Bir süre sonra iş zekâsı ve raporlama araçları ile yıllık, aylık, ürün, müşteri, şehir, kârlılık gibi birçok analiz yapılmasını sağlamaktayız.

Denizli TİM-TEB Girişimevi'nin size sağladığı katkılardan bahsedermisiniz?

İşletmelerin kendi güçlerini ve kapasitesini bilmesi, buna göre iş planlarını, markalaşma ve büyüme stratejilerini geliştirmeleri gerekiyor. Ayrıca yeni kurulan işletmeler finansman, vergiler, SGK, genel giderler, personel, AR-GE ve pazarlama maliyeti, yeni müşteri bulma, mevcut müşteriyi elde tutma, destek süreçleri gibi konularda desteğe ihtiyaç duyuyorlar. Bazı sorunlar öz kaynaklar ile çözülebilirken bazıları zamanla öğreniliyor, bazıları da danışmanlıkla ve dış kaynaklarla çözülüyor. Özellikle finansman, pazarlama

stratejileri, işletmenin yatırım alabilir hale gelmesi süreçleri gibi alanlarda işletmelerin ayrı ayrı danışmanlık almasının maliyetleri çok yüksek ve bizim gibi girişimcilerin bunları karşılaması çok zor. TİM-TEB Girişim Evi tam da bunlara ihtiyaçlarımızın olduğu bir dönemde hayatımıza girdi. Firmamıza, özellikle ürün konumlandırma, büyüme ve yatırım planları, görüşme ortamları, yeni müşteri kazanma imkânları gibi konularda mentorluk, ofis, network ve eğitim gibi desteği sağladı. Bu destekler sayesinde 2022 ve daha sonrasındaki hedeflerimiz ve büyüme planlarımızı yaparken kendimize daha fazla güvenmeye başladık.

2022 ve sonrası için hedef, plan ve beklentileriniz neler?

2020 yılı Eylül ayında faaliyetlerine başladığımız Üzüm Teknoloji, hızlı bir büyüme gerçekleştirdi. İş planımıza göre iki yıl AR-GE süreci ile geçirmeyi planlamıştık. Bu plana uygun hareket ederek sürekli geliştirmeler ve yeni modüller yapmaktayız. En büyük farkımız ise geliştirdiğimiz her yeniliğin müşterisinin hazır olması. Bu da bize finansman ve iş kolaylığı sağlamakta. 2022 yılı içerisinde AR-GE sürecimiz tamamlayıp büyüme sürecine girmek için planlamalarımızı yapıyoruz. 2022 yılından itibaren ulusal ve uluslararası markalaşma çalışmalarımız yapacağız. Bu amaçla Uzum ve E-grape markalarımız tanıtımı, yurt içi ve yurt dışı konumlanmaları, sosyal medya çalışmaları, sponsorlu reklamlar, fuar,

etkinlik vb. konularda çalışmalar ve planlamalar yapmaktayız. Ayrıca 2022 yılı içerisinde İstanbul satış ofisimizi faaliyete geçirmek ve yurt dışı satışları yapmayı planladık. Bu planımıza uygun olarak Almanya, Hollanda, ABD ve İngiltere'den yeni iş ortaklıkları ile ilgili görüşmeler yapmaktayız.



İşletmelerin kendi güçlerini ve kapasitesini bilmesi, buna göre iş planlarını, markalaşma ve büyüme stratejilerini geliştirmeleri gerekiyor.



Makale



✍️ Prof. Dr. Emre Alkin

İktisada yeniden giriş...

Biliyorsunuz son kitabımın ismi "İktisattan Çıkış" idi. Baktım ki çıkış hızlandı, hemen bir yeni kitap yazdım. "İktisada Yeniden Giriş" ile ilgili bu sayıda sizlere kısa bilgiler vereyim dedim.

Ekonomi Yönetiminden Spor Yönetimine kadar yapılan hatalardan çıkarılan dersleri topladığım kitap aynı zamanda bireylere tasarruf, yatırım ve kazanç felsefesi konusunda bilgi veriyor.

Mart ayında verdiğim konferanslarda da tekrar ettiğim, ihracatçı birliklerin toplantılarında söylediğim bazı tavsiyeleri, tam zamanı olduğunu düşündüğüm için paylaşıyorum:

- Şahsi masraflarınızı ya da işinizle alakası olmayan harcamalarınızı firmaya fatura etmeyin, hem etik olarak yanlış hem de ekonomik olarak zararlı bir davranıştır.
- Harcamalarınızı önceliklendirin, ayakta kalmanızı sağlayacak faaliyetler için kaynaklarınızı kullanın.
- Eğer mevcut kapasiteyi tam olarak kullanamıyorsanız ilave kapasite için yatırıma kalkışmayın.
- Borç-Alacak ilişkilerinde uykunuzu kaçırarak adımlar atmayın.

- Tahsilat imkanlarınızı artırın, alacakları yaşlandırmayın, tahsilatı kolaylaştırmak için yeni metotlar geliştirin.
- Malın tedariki malın fiyatından daha önemli hale geldi, bu konuya ciddiyetle eğilin ve kaderinizi başkalarının eline bırakmayın.
- Döviz maliyetlere karşı TL geliri olan firmaların riskli davranışlar göstermemesi, ödeme ve borç gerçeğine uygun şekilde döviz kurları geri çekildiği her anı değerlendirmesi gerekir.
- Mümkünse ihracatınızı cironuzun en az yüzde 50'i düzeyine getirin.

"Parasına Hükmü Geçen Kurum Batmaz..."

Mart ayında gerçekleşen Galatasaray Olağan Mali Genel Kurulu'nda söz aldığımda şunu ifade ettim:

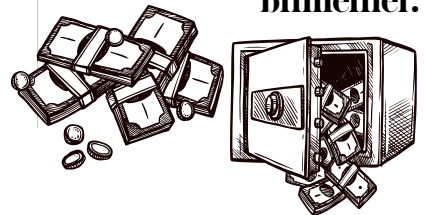
Profesyonel olarak çalışan üst düzey personelin aldığı kritik kararların mali sonuçlarından haberdar olması ve sorumluluğunu alması gerekir. Başarısızlıkların tamamını bütçeye bağlayamazlar. Çünkü sınırsız kaynak diye bir durum yok hayatta. Mali sonuçları olan işleri siyaset ederek yönetmek de imkansızdır. Çünkü önünde sonunda sözler uçar ama zarar gerçektir.

Bundan başka, firmaların sahipleri, Kurumların Yöneticileri ve tabii ki profesyoneller, zamansız talep ve harcamalara hem etik gereği hem de rasyonellik gereği "dur" demeyi bilmeliler. Örnek vereyim: Üst düzey profesyonellerin altına pahalı arabalar çekmek yerine, çalışanların işe geliş gidiş şartlarını ve çevre şartlarını iyileştirmek, verimliliği artırmak için önemli olabilir.

Lüks mutluluk getirmez ama başarı mutluluk getirir. Başarının olmadığı yerde kimse sorumluluk almaz, suçlu hep başkasıdır. Mutsuz insanların çalıştığı yerde zaten verim olmaz sonunda batır, bunu unutmayalım.



**Firmaların sahipleri,
Kurumların
Yöneticileri ve
tabii ki profesyoneller,
zamansız talep
ve harcamalara
hem etik gereği
hem de rasyonellik
gereği "dur" demeyi
bilmeliler.**



DENKİM
DENİZLİ KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

TECRÜBE KİMYAMIZ BAŞARI MİRASIMIZDIR.

26 yıldır uluslararası standartlarda
kimya ürünleri üretiyoruz.



www.denkim.com.tr
denkim@denkim.com.tr



Bereketli topraklar üzerinde Çivril

Ekonomisi tarım ve hayvancılığa dayanan Denizli'nin Çivril ilçesi, Türkiye'nin elma cenneti olarak da biliniyor. Tarihi, kültürel ve doğa güzellikleriyle kendine hayran bırakan ilçenin barındırdığı turizm potansiyeli ise dikkate değer.



Verimli ve geniş düzlükleri sayesinde geçmişten bugüne yerleşim ve tarım alanı olarak tercih edilen Çivril'in ekonomisi büyük ölçüde tarıma dayanıyor. 1960'lı yıllara kadar tahıl, üzüm ve haşhaş üretimi yapılan ilçenin tarımı bu tarihten sonra DSİ ve Toprak Su Hizmetleri'nin gelmesiyle daha da canlanmış. İlçe her türlü tarım ve hayvancılık faaliyetlerine uygunken pancar, elmacılık, bağcılık, sebzeçilik ve su ürünleri halkın önemli bir gelir kaynağını oluşturuyor. Bölge özellikle yöreye ait elmasıyla bir marka olmuş durumda.

Denizli il merkezinden yaklaşık 102 kilometre uzaklıkta bulunan Çivril, keşfedilmeyi bekleyen doğal güzellikleri, kültürel ve tarihi mirasıyla turizm açısından da büyük bir potansiyel taşıyor. Nilüfer tarlalarıyla bezeli Işık Gölü, Tokalı Kanyonu, endemik bitki ve hayvan çeşitliliğine sahip Akdağ bölgesi, tarihi mezar taşları ve camileri ile görülmeyi bekleyen çok yer barındıran bölgenin turizm zenginliği yeterince keşfedilmiş değil. Fakat ilçe belediyesi tarafından turizm potansiyeli için çeşitli tanıtım çalışmaları yürütülüyor.

Anadolu tarihindeki yeri
Milattan önce 3 bin tarihine



uzanan bir geçmişe sahip Çivril ilçesinde ilk yerleşimin Hitit İmparatorluğu'na bağlı Arzava Krallığı olduğu söyleniyor. Ardından Frigyalılar, Lidyalılar ve Bergama Krallığı'nın hüküm sürdüğü bölge sonra Roma ve Bizans İmparatorlukları'nın hakimiyetine giriyor. 1119 yılında Selçuklular'ın egemenliğine geçen Çivril, Türklerin Anadolu'daki varlığı için



önemli bir dönüm noktası oluşturuyor. Tarihte 1176 yılında gerçekleşen Miryokefalon Savaşı, Selçuklular'ın Bizanslılar karşısında zafer kazanmalarıyla sonuçlanıyor. Böylece Türklerin Anadolu'ya yerleşmeleri kesinlik kazanıyor. İlçenin adının "Çevril!" komutundan geldiği ve Türkler Anadolu'ya yerleşirken bölgedeki askeri birliklerin başka yerde mola vermek amacıyla

geri döndürülmesi için söylendiği rivayet ediliyor.

Çivril, Eumania Antik Kenti'nden Savranşah Cami'ye, Akdağ'dan Işıklı Gölü'ne kadar hem doğal hem tarihi güzellikleriyle görülmeye değer birçok turistik nokta barındırıyor.

Çivril Eumania Antik Kenti
Günümüzde "Saribaba Tepesi"

olan anılan antik kent, Işıklı Köyü Çivril-Dinar yolu üzerinde bulunan doğal su kaynağının yakınlarında bulunuyor. Bergama Kralı 2. Eumenes adına kurulduğu söylenen Eumania Antik Kenti, birçok tarihi eseri antik çağlardan bugüne taşıyor. Bir tıp merkezi olarak kullanıldığı tahmin edilen kentte eğitim ve tedavi bir arada veriliyormuş. Bizans Dönemi'ne gelince kale



Türkiye'nin elma cenneti

Çivril aynı zamanda Türkiye'nin önde gelen elma üretimi merkezlerinden biri. Hem iç hem de dış piyasada ilgi gören Braeburn, Golden delicious, Granny Smith cinslerindeki Çivril elmaları, sulu-yumuşak yapısı ve tadı nedeniyle tercih ediliyor. Rengi, sululuk oranı ve tadıyla kendini belli eden Çivril elmasının rağbet görmesinin bir nedeni de raf ömrünün uzun olması. Hasat edilen elmalar bir sorun çıkmazsa altı-yedi ay taze bir şekilde depolarda muhafaza edilebiliyor.

olarak kullanılmaya başlayan antik kent keşfedildikten sonra çıkarılan eserler çevredeki müzelere taşınsa da hâlâ çoğu eser gün yüzüne çıkarılamamış.

Türk Balbalları

Balbal taşları, 6. ve 13. Yüzyıllar arasında Türk Toplulukları tarafından oldukça yaygın kullanılan eski bir gelenek. Balbal taşı dikme geleneği, Türklerin yerleşmeye başlamasıyla Anadolu'da giderek yaygınlaşmış. Savaşçıların mezarlarına anıt amaçlı dikilen balbal taşları, Denizli'nin Çivril ilçesinde de yoğun bir şekilde bulunuyor. Mezara dikilen balbal taşı, ölen kişinin düşmanını ya da yaşamında öldürdüğü kişiyi temsil ediyor ve kaç kişiyi öldürdüyse balbal sayısı ona gire artıyor. Çivril merkezine 38 km uzaklıkta bulunan Türk Balbalları, Özdemirci

Mahallesi'nde yer alıyor. Minibüsler ya da özel araçla yarım saatte ulaşılan mezarlığın ve balbalların hangi zamana ait olduğu bilinmese de Malazgirt ve Miryokefalon Savaşı'ndan sonra yapıldıkları düşünülüyor. İslam dininin kabul edilmesiyle birlikte balballar yerini mezar taşlarına bırakıyor.

Savranşah (Serbanşah) Cami

1882 yılında inşa edilen Savranşah Cami, özellikle mimari eserlere meraklı ziyaretçiler tarafından ilgi görüyor. İlçe merkezine aşağı yukarı 11 km uzaklıkta yer alan cami, ziyaretçilerini girişte bir kitabe ile karşılıyor. Dikdörtgen bir yapıda olan Savranşah Cami'nin kemerleri, ortada üçer adet altı ahşap sütun tarafından taşınıyor. İçinde ve dışında birçok motifle süslenen cami, zaman içinde hasar görünce



koruma altına alınarak restore edilmiş.

Işıklı Gölü

300 dönümü aşkın büyüklüğüyle Türkiye'nin en büyük nilüfer tarlasına ev sahipliği yapan Işıklı Gölü, yaz aylarında nilüfer çiçeklerinin açmasıyla seyrine doyum olmaz bir manzara sunuyor. Doğal sit alanı ilan edilen Işıklı Gölü, yaban hayatı ve biyoçeşitliliği ile de doğaseverleri bir mknatıs gibi kendine çekiyor. Tatlı su gölü özelliğindeki Işıklı Gölü'nde düzenlenen tekne gezileri ziyaretçilerine bu doğa güzelliğini yakından görme fırsatı veriyor. Yılın yaz aylarında kuş sesleri eşliğinde nilüfer çiçekleri arasında kayak gezisi yapmak eşsiz bir deneyim. Su kuşları, ender balık türleri ve yaban hayvanların bulunduğu bölge, sahip olduğu büyük turizm potansiyeliyle dikkat çekiyor.

Göl; özellikle Küçük Baladan, Alaca Balıkçıl, Küçük Ak Balıkçıl, Büyük Ak Balıkçıl, Erguvan Balıkçıl, Çeltikçi, Boz Kaz, Angit, Pasbaş Dalağan, Deniz Kartalı, Saz Delicesi, Kızıl Şahin, Uzunbacak, Gülen Sumru, Bıyıklı Sumru, Akkanatlı Sumru, Kır İncirkuşu için önemli bir yaşam alanı oluşturuyor. Ayrıca göl çevresinde Deniz Kartalı, Sakallı Akbaba, Gökçe Delice, Büyük Orman Kartalı (maks.16), Şah Kartal, Bıyıklı Doğan, Ulu Doğan gibi yırtıcı kuşlar da görülüyor.

Akdağ

Işıklı Gölü'nün kuzeyinde, Çivril ve Sandıklı ovaları arasında yer alan Akdağ, yüksek ve kayalık bir yapı şeklinde. Bitki çeşitliliği açısından oldukça zengin olan Akdağ'da 124'ü endemik olmak



Denizli il merkezinden yaklaşık 102 kilometre uzaklıkta bulunan Çivril, keşfedilmeyi bekleyen doğal güzellikleri, kültürel ve tarihi mirasıyla turizm açısından da büyük bir potansiyel taşıyor.



üzere yaklaşık 1060 adet bitki türü mevcut. Bölgedeki doğal çevre, yerleşim yerlerine olan uzaklık gibi nedenlerden yabanıl hayat oldukça gelişmiş. Geyik ve Yılkı atlarının bulunduğu bölgede kayıtlara göre 500'den fazla geyik yaşıyor. Akdağ ayrıca kara akbaba, kızıl akbaba, sakallı akbaba gibi koruma altındaki kuş türlerine ev sahipliği yapıyor.

Tokalı Kanyonu

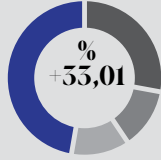
Çivril Belediyesi tarafından turizme kazandırılması için çalışmalar yürütülen Tokalı Kanyonu, 1200 metre uzunluğundaki alanı, yüksekliği zaman zaman 200 metreye kadar çıkan kaya kütlelerinden oluşuyor. Kayaların arasından

akan derenin oluşturduğu Akdağ Kanyonu'nu geçmek ancak 7-8 saatte mümkün oluyor. Sarp kayalar içinden geçerek yapılan yolculuk bazen yürüyerek, bazen tırmanarak bazen yüzerek gerçekleştirilebiliyor. Dere yatağı en geniş yeri 4 metreyi bulurken en dar yeri ise 1,5 metreye düşüyor. Bu kısımda 25 metre yükseklikte yer alan ve kayaların arasına sıkışan büyük bir kaya kütlesi gökyüzünü görünmez hale getiriyor. Kanyon macerasının en zor etabı da işte bu kayanın altından yüzerek geçmek. Bu dar boğazdan sonra kayalar daha alçalarak geniş vadilere dönüşüyor ve Çivril Ovası'yla buluşuyor

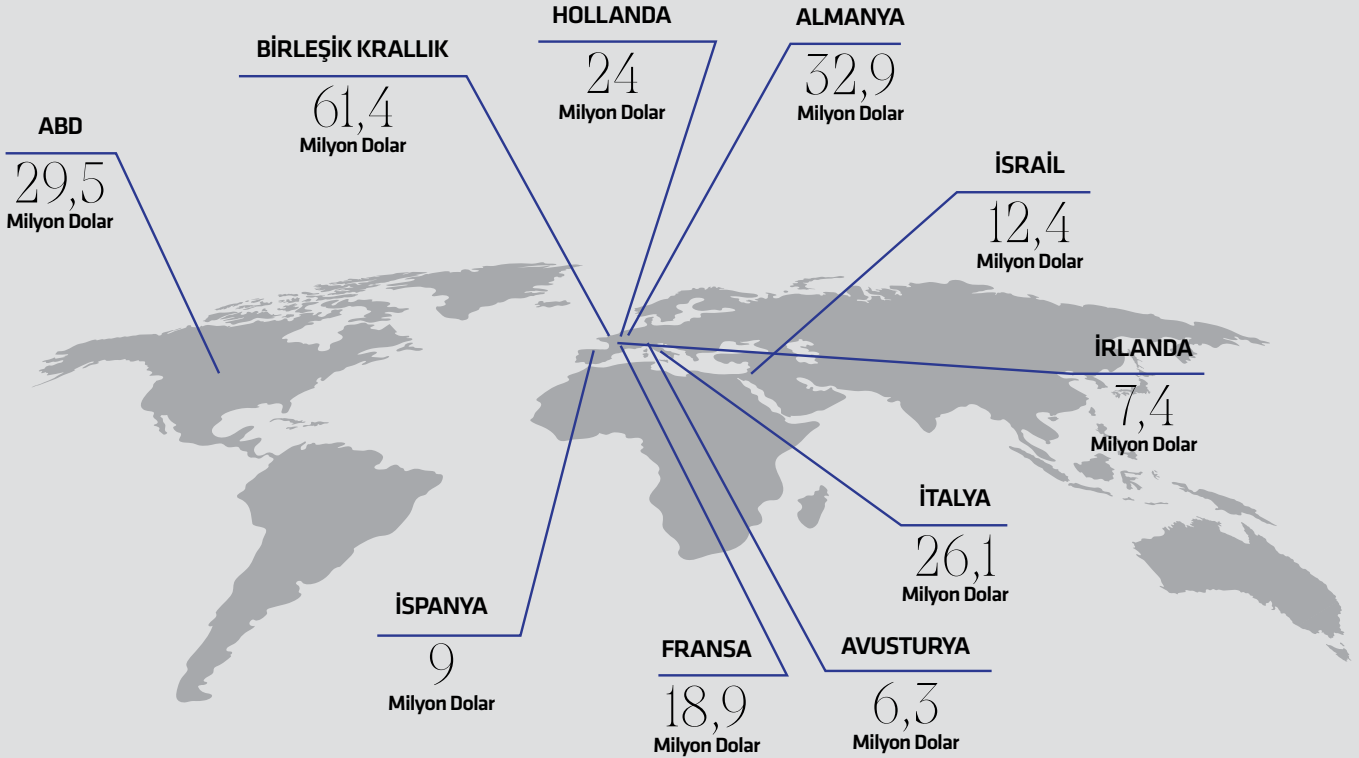


DENİB ihracatı

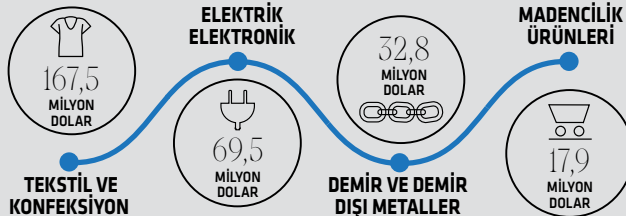
- 1 Ocak 2022-31 Mart 2022 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı **yüzde 24,88** artarak **897,7 milyon dolar** olarak gerçekleşti.
- 2021 Mart ayında 258,8 milyon dolar olan DENİB ihracatı, 2022 yılı Mart ayında geçen yıl aynı döneme kıyasla **yüzde 33,01** artarak **344,2 milyon dolar** oldu.
- 2022 yılı Mart ayı içerisinde, DENİB ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracat kayıt rakamı **yüzde 25,65** artışla **126,2 milyon dolar**, tekstil ve hammaddeleri sektörünün ihracat kayıt rakamı ise **yüzde 30** artışla **41,2 milyon dolar** olarak kaydedildi.



MART AYINDA
DENİB İHRACATI | 344,2
Milyon Dolar



Sektörlerin Aralık Ayı İhracatı





DENİB ihracat değerlendirme raporu

- 01 Ocak 2022 - 31 Mart 2022 tarihleri arasında Birliğimizce kayda alınan ihracat rakamı **%24,88 artmış** ve **897.794.138 USD** olmuştur. 2021 yılı Ocak-Mart döneminde gerçekleşen ihracat **718.901.309 USD**'dir.
- 2021 yılı mart ayında **258.806.232 USD** olan ihracatımız ise, 2022 yılı mart ayında geçen yıl aynı döneme kıyasla **%33,01 artarak 344.245.804 USD** olmuştur.
- 2022 yılı mart ayı içerisinde, Birliğimiz ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden Hazır Giyim ve Konfeksiyon sektörünün ihracat kayıt rakamı **%25,65 artışla 126.235.044 USD**, Tekstil ve Hammaddeleri sektörünün ihracat kayıt rakamı ise **%30,16 artışla 41.284.279 USD** olarak kaydedilmiştir.

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

SEKTÖR (FOB/1000 \$)	MART				OCAK - MART			
	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)
TEKSTİL VE KONFEKSİYON	132.184	167.519	26,73	48,66	371.918	447.319	20,27	49,82
ELEKTRİK, ELEKTRONİK	42.870	69.550	62,23	20,20	120.735	171.677	42,19	19,12
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	29.139	32.819	12,63	9,53	79.781	89.178	11,78	9,93
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	17.369	17.990	3,58	5,23	44.130	45.213	2,45	5,04
DİĞER SEKTÖR ÜRÜNLERİ	37.245	56.368	51,35	16,38	102.337	144.407	41,11	16,09
GENEL TOPLAM	258.806	344.246	33,01	100,00	718.901	897.794	24,88	100,00

Birliğimizin 2022 yılı mart ayındaki toplam ihracatının, 86.424.749 USD ile %25,11'ini oluşturan Bornoz-Sabahlık, Havlu-Mutfak Bezleri ve Çarşaf-Nevresim ihracat kayıt rakamlarının karşılaştırmaları ise şu şekildedir:

MAL GRUPLARI (FOB/1000 \$)	MART				OCAK - MART			
	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)
BORNOZ- SABAHLIK	10.587	12.890	21,76	3,74	31.692	36.150	14,06	4,03
ÖRME-DOKUMA, PAMUKLU BUKLE HAVLU	36.134	47.453	31,33	13,78	102.864	127.099	23,56	14,16
ÇARŞAF-NEVRESİM	23.805	26.081	9,56	7,58	63.236	62.662	-0,91	6,98
TOPLAM	70.525	86.425	22,54	25,11	197.793	225.910	14,22	25,16

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

ÜLKELER (FOB/1000 \$)	MART				OCAK - MART			
	2021	2022	Değişim %	pay % (2022)	2021	2022	Değişim %	pay % (2022)
BİRLEŞİK KRALLIK	39.040	61.432	57,36	17,85	107.705	142.057	31,89	15,82
ALMANYA	28.806	32.971	14,46	9,58	79.426	91.135	14,74	10,15
BİRLEŞİK DEVLETLER	29.268	29.585	1,08	8,59	77.211	80.228	3,91	8,94
İTALYA	16.554	26.151	57,97	7,60	49.318	73.594	49,23	8,20
HOLLANDA	11.205	24.037	114,51	6,98	33.222	59.578	79,33	6,64
FRANSA	14.099	18.935	34,30	5,50	39.658	47.543	19,88	5,30
İSRAİL	9.981	12.472	24,95	3,62	26.931	27.429	1,85	3,06
İSPANYA	7.325	9.037	23,37	2,63	21.264	25.337	19,15	2,82
İRLANDA	4.007	7.386	84,31	2,15	10.511	17.165	63,31	1,91
AVUSTURYA	6.562	6.343	-3,33	1,84	16.148	16.701	3,43	1,86
DİĞER ÜLKELER	91.958	115.898	26,03	33,67	257.507	317.025	23,11	5,31
GENEL TOPLAM	258.806	344.246	33,01	100,00	718.901	897.794	24,88	100,00



Adres



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.gov.tr
Web Adresi: www.denib.gov.tr

TİCARET BAKANLIĞI

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



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme 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 internet: www.tim.org.tr



Birlik adresleri

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	İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. C Blok, Yenibosna/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
Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 442 311 80 00 Faks: 0 442 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr	İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok Yenibosna/ İstanbul Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01 E-Posta: immb@immb.org.tr Web Adresi: www.immb.org.tr
Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K. 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr	İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. B Blok Yenibosna/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
Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Pazarıkapı 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	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
Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir Tel: 0 232 498 60 00 Faks: 0 232 498 61 00 E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr
Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Gazimuharapaşa Bulvarı Mıcahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr	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
Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. A Blok Yenibosna/İstanbul Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr	

İlgili kurumlar

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

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ Tel: 0 258 296 20 00 Faks: 0 258 296 23 38
e-mail: ozelkalem@pau.edu.tr Web: 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 Web: 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 Web: 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 Web: www.dtb.org.tr

Denizli Esnaf Odaları Birliği (DESOB) Tel: 0 258 2427176 Faks: 0 258 242 71 78
e-mail: desob20@hotmail.com e-mail: info@denizliesob.org Web: 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 Web: 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@degiaad.org Web: www.degiad.org.tr

Denizli Nakıs 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 Web: www.densad.org

Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği (DESİAD) Tel: 0 258 213 87 83
Faks: 0 258 213 87 84 e-mail: desiad@desiad.org.tr Web: 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 Web: www.detgis.org.tr

Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği (BASİAD) Tel: 0 258 212 74 27
Faks: 0 258 212 74 24 e-mail: basiad@basiad.org.tr Web: www.basiad.org.tr

Denizli Madenciler ve Mercimciler Derneği (DENMERDER) Tel: 0 258 242 22 11
Faks: 0 258 263 29 40 e-mail: info@denmerder.org Web: www.denmerder.org

Makine Sanayici ve İş İnsanları Derneği (MAKSİAD) Tel: +90 542 788 78 82
e-mail: info@maksiad.org.tr Web: 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 Web: 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 Web: 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 Web: 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 Web: 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 Web: www.musiad.org.tr

Ulusal Sanayici ve İşadamları Derneği (USİAD) Denizli Şubesi
e-mail: modal20@hotmail.com Web: 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 Web: www.denizlispor.org.tr



RENKLERİN EN DOĞAL HALİ



AKÜRÜN
TEKSTİL A.Ş.




REBEKA
HOME COLLECTION



BERKAY®
HOME COLLECTION

Home **SERAY**
Home Collection

BERRA®
HAVLU DÜNYASI

 Everything you need for home

Berberler Textile

BOZBURUN MAH.7045 SOK. NO:75 DENİZLİ/TÜRKİYE

✉ info@berberler.com.tr

☎ +90 537 865 87 55

📱 instagram.com/rebakahome

☎ +90 258 377 02 70

🌐 www.rebakahome.com