

# DENİB aktüel



Dergimizin dijital versiyonuna ulaşmak için QR kodu kullanabilirsiniz.

## DENİZLİ İŞLENMİŞ TAŞ İHRACATINDA TÜRKİYE LİDERİ



Salih Demirkan

### Duayen

"Kontrol edebileceğimiz kadar büyümeyi tercih ettik"



Mehmet Serter

### Röportaj

"Doğal taşlara ilginin daha da artmasını bekliyoruz"



Mercek

### Küresel gıda güvenliği

İklim krizi, pandemi ve savaş sonrası artan gıda krizi tüm dünyayı alarma geçirdi.



Başkan



**Yönetim Kurulu Başkanı**  
Hüseyin Memişoğlu

## “Sektör fiziki fuarlarına kavuştu”

Son günlerde ev tekstili adına hareketli günler geçirdik. Pandemi nedeniyle üst üste iptal edilen dünyaca ünlü ev tekstili fuarları Hometex ve Heimtextil, Mayıs ve Haziran aylarında peş peşe fiziki olarak gerçekleştirildi. Sektör olarak uzun bir sürenin ardından yeniden paydaşlarımızla bir araya gelmenin mutluluğunu bir kez daha yaşadık.

Ev tekstilinde ülkemizin öncü kenti olan Denizli, 3 milyar doları aşan ev tekstili ihracatımızın yarısını karşılıyor. Bugün 180’i aşkın ülkeye ihracat gerçekleştirilirken alt grup bazında ülkemizin havlu ve bornoz ihracatının yüzde 70’ini ve toplam nevesim ihracatının yüzde 55’i Denizli’den yapıyor. Bu veriler ilimizin ev tekstilinde geldiği başarıyı gözler önüne seriyor.

ihracatta ulaştığımız bu başarıyı korumak ve rekabet gücümüzü daha da artırmak adına fuarlar sektörümüzün vazgeçilmez bir parçası. Ancak son iki yıldır pandemi

nedeniyle fuarlar fiziki olarak yapılamıyordu. Bu yıl, sektör olarak dört gözle beklediğimiz fiziki fuarların ilkinin 17 Mayıs-21 Mayıs tarihleri arasında Hometex 26. Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı ile yaptık. DENİB üyesi 90 firmamızla hazır bulduğumuz Hometex Fuarı’nda Denizli olarak sektörü bir kez daha güçlü bir şekilde temsil ettik. Yenilikçi ürünleriyle ziyaretçilerini karşılayan katılımcı firmalarımız uluslararası satın alımcıların yakın markajındaydı.


Ev tekstili sektöründe dünyanın en önemli fuarları arasında gösterilen Heimtextil Fuarı ise, 21-24 Haziran 2022 tarihlerinde Almanya’nın Frankfurt kentinde düzenlendi. Denizli’den 32 firmanın katılımcı olarak yer aldığı fuara Denizli İhracatçılar Birliği olarak Turkish Towels markasıyla 6. kez katılım

sağladık ve yoğun bir ilgiyle karşılandık. Bu yılki Heimtextil Fuarı’nda da ilimizin ev tekstili sektörünü tanıtmaktan dolayı büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

Pandemi sonrasında kan kaybetmeye devam eden Çin, fuarlarda daha az yer alırken Türkiye ağırlığını her geçen gün daha da artırıyor. Bu başarıya Denizlili ihracatçılar olarak katkı sağlamaktan dolayı gurur duyuyoruz. Fuarlar vesilesiyle ülkemizin ev tekstilindeki gücüne ayna tutmaya, başarı çitımızı her daim yükseltmeye devam edeceğiz. Ev tekstilinde tasarım ve marka gücümüzü geliştirerek pazarda daha güçlü bir konuma ulaşmak ise en büyük hedefimiz.

Keyifli okumalar

**GÜVENİLİR ULAŞIMIN EN HIZLI ADRESİ**

  /dntuluslararası

#güvenleyollardayız dnt.com.tr



İçindekiler

**RÖPORTAJ**

30



Gümüşsu Arıtma Genel  
Müdürü Ülkü Emer  
Tekstilin sürdürülebilirliğine  
kadın eli

**SEKTÖR**

34



İşlenmiş taştaki lider Denizli

**TEKNOLOJİ**

46

Dijitalleşmede kaçınılmaz son:  
**SİBER SALDIRILAR**  
Bilgi ve iletişim teknolojileri  
kullanımının artması güvenlik  
sorunlarını da beraberinde  
getiriyor. Siber saldırılar,  
sadece kişileri ve şirketleri  
değil devletlerin güvenliğini ve  
ekonomisini de tehdit ediyor.

**MERCEK**

26



Küresel gıda güvenliği büyük  
**TEHLİKE ALTINDA**  
Nüfus artışı ve iklim kriziyle  
doruğa çıkan gıda krizi,  
pandemi ve Rusya-Ukrayna  
Savaşı ile daha da derinleşti.  
Pandeminin başından  
itibaren yükselen gıda  
fiyatları, gıdada dışa bağımlı  
ülkelerin kırılganlığını daha  
da artırıyor.

**DENİZ RÖPORTAJ**

37



"Doğal taşlara ilginin daha da  
artmasını bekliyoruz"

**DENİZLİ'DE YAŞAM**

56

İnanç turizminin kalesi  
**Laodikya Antik Kenti**

**GİRİŞİMCİ EKOSİSTEMİ**

50

**Daha geniş görüntülemeye  
sahip su altı robotu geliştirdi**  
IoT tabanlı su altı sistemleri,  
uygulamaları ve robotları geliştiren  
Hikio Robotics, Hikio ROV adlı  
ürünüyle uygun fiyatlı, kullanıma  
hazır ve çok amaçlı bir su altı aracı  
üretti. Hiko ROV'a çok daha fazla  
kamera yerleştirilebildiğini söyleyen  
şirketin kurucusu Miraç Memişoğlu,  
ürünü dünyanın en küçük su altı  
kontrol sistemi olarak nitelendiriyor.

**DUAYEN**

40



Deman Aş Yönetim Kurulu  
Başkanı Salih Demirkan  
**"Bugünlere çok  
çalışarak geldim"**



SAHİBİ  
**DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ ADINA**  
Uğur DAYIOĞLU

**YAYIN KURULU**  
Hüseyin MEMİŞOĞLU  
İbrahim UZUNOĞLU  
Mukaddes BAŞKAYA  
Osman UĞURLU  
Pelin ŞENSÖZ  
Bekir Serdar MUTLUBAŞ  
Uğur DAYIOĞLU  
Sadıye BAYKENT



YAYINA HAZIRLIK

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**  
SELDA YEŞİLTAS

**YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ**  
MURAT ERDOĞAN

**EDİTÖR**  
NESLİHAN ARSLAN

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
ERKAN ALTINDAĞ

**MUHABİR**  
MELİS ALPAY

**REKLAM MÜDÜRÜ**  
İLKUR ULUSOY

**REKLAM SORUMLUSU**  
EZGİ ÖZGÜR DAY  
ezgi@viamedya.com

**İLETİŞİM**  
RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI YUNUS APT.  
NO: 45 KAT: 3  
NİSANTASI - SİSLİ / İSTANBUL  
+90 212 236 00 50  
www.viamedya.com, viya@viamedya.com



/viamedya

**BASKI**  
ÖZLEM MATBAA  
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. No: 1BA11  
Topkapı / İstanbul / Türkiye

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

## HOMETEX'e Denizli çıkarması

Ev tekstilinde dünyanın en prestijli fuarlarından birisi olan HOMETEX, sektörün ulusal ve uluslararası oyuncularını İstanbul'da buluşturdu. Yerli ve yabancı 650'yi aşkın firmanın yeni ürünlerini sergilediği fuara Denizli'den 90 firma katıldı.



**S**algın nedeniyle üç yıl ara verilen HOMETEX Fuarı, bu yıl 17-21 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirildi. Sektörün çatı kuruluşu Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSİAD) tarafından Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) iştiraki KFA Fuarçılık Şirketi organizasyonunda düzenlenen HOMETEX Ev Tekstili Fuarı sektördeki moda ve trendleri buluşturdu. İstanbul Fuar

Merkezi'nde düzenlenen fuara 5 günde 126 ülkeden 170 bin ziyaretçi gelirken iş hacmi ise yaklaşık 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti.

### DENİB alım heyeti etkinliği düzenledi

DENİB üyesi 90 firmanın yer aldığı ve DENİB'in alım heyeti etkinliği düzenlediği fuarın açılış törenine; Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Bilgin, dönemin TİM Başkanı İsmail Güllü, TETSİAD Başkanı

Hasan Hüseyin Bayram ile birçok STK temsilcisi katılım sağladı. Başkan Bayram, Türk ev tekstili sektörü olarak pandemi sonrası küresel pazardaki boşluğu en iyi şekilde değerlendirdiklerini ve krizi fırsata çevirmeyi başardıkları son derece faydalı bir fuar geçirdiklerini söyleyerek dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilerle yapılan iş birliklerinin kısa sürede üretim ve ihracata yansarak, sektörün

gelişimine önemli katkılar sağlayacağını vurguladı.

Denizli'nin de güçlü bir şekilde temsil edildiği açılış töreninde; Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu da yer aldı. DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ise yaptığı açıklamada şunları söyledi: "2020 yılının ilk aylarından itibaren ertelenmeye ve iptal edilmeye başlayan fuarlar artık yeniden fiziksel olarak başlıyor. Hometex 26. Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı da pandemi döneminin ardından kapılarını açıyor. Denizli İhracatçılar Birliği olarak, uzun bir sürenin ardından fuara katılanın heyecanını yaşıyoruz."

Denizli'nin binlerce yıldır ticaretin önemli bir noktası konumunda ve ihracatçı olmanın sorumluluğunu



adeta genlerinde taşıyan bir kent olduğundan bahseden Memişoğlu, Hometex Fuarı'na 90 üye firma ile katıldıklarını söyledi. Memişoğlu, "Üye firmalarımız sektörde yaşanan gelişmeleri her zaman

olduğu gibi son dönemde de yakından takip ediyor. Hometex Fuarı'nda katılımcı firmalarımızın uluslararası satın alımcılar tarafından yakından takip edileceğini göreceğiz. Böylelikle sektöre bir kez daha





yön verecek katılımcılarımızın koleksiyonları yakından incelenecek." diye konuştu. **Denizli'den ev tekstilinde 1,5 milyar dolarlık ihracat** 2022 yılında 183 ülkeye, 3 bine yakın ürün grubunda 4,6 milyar dolarlık ihracat yapan Denizli'de en önemli sektör

ev tekstili olarak öne çıkıyor. Ülkemizin 3 milyar doları aşan ev tekstili ihracatının yarısının Denizli'den gerçekleştirildiğinin altını çizen Hüseyin Memişoğlu, bu oranın daha da yükseldiğine dikkat çekti: "Alt grup bazında incelediğimizde; ülkemizin toplam havlu

ihracatının yüzde 75'i, toplam bornoz ihracatının yüzde 67'si ve toplam nevresim ihracatının yüzde 55'i Denizli'den yapıyor. Bu veriler, Denizli'nin ev tekstili sektöründeki gücünün önemli bir göstergesi. Üye firmalarımızın, tıpkı daha önceki yıllardaki gibi bu sene de yakından izleneceğine ve Hometex'e damga vuracağına eminiz."

Hometex Fuarı'nda aynı zamanda sektörel alım heyeti organizasyonu gerçekleştiren DENİB, 15 ülkeden 65 alıcının davet edildiği organizasyon kapsamında, ihracatçılar ithalatçı firmalarla ikili iş görüşmeleri yaptı. Öte yandan DENİB, Design 1. Ev ve Banyo Tekstili Tasarım Yarışması'nın birincilik kazanan tasarımlarının da sergilendiği stand alanında misafirlerini ağırladı.

"Alt grup bazında incelediğimizde; ülkemizin toplam havlu ihracatının yüzde 75'i, toplam bornoz ihracatının yüzde 67'si ve toplam nevresim ihracatının yüzde 55'i Denizli'den yapıyor. Bu veriler, Denizli'nin ev tekstili sektöründeki gücünün önemli bir göstergesi."

# 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



## Heimtextil'de Turkish Towels rüzgârları esti



Ev tekstili sektöründe dünyanın en önemli fuarları arasında gösterilen Heimtextil Fuarı, 21-24 Haziran 2022 tarihlerinde Almanya'nın Frankfurt kentinde düzenlendi. Denizli firmalarının 32 stand ile katılımcı olarak yer aldığı fuarda Denizli İhracatçılar Birliği, "Turkish Towels" markasıyla altıncı kez katılım sağladı.



**B**u yıl Ocak ayında yapılması planlanan Heimtextil Fuarı, salgın sebebiyle ileri bir tarihe ertelenmişti. En son Ocak 2020'de yapılan fuar, iki buçuk yılın ardından ziyaretçileriyle buluştu. 21-24 Haziran 2022 tarihlerinde Almanya'nın Frankfurt kentinde düzenlenen fuara 2 bin 300 katılımcı ve 63 bin ziyaretçi katılım gösterdi. 2022 yılının trendleri belirlendiği; dünyanın çeşitli yerlerinden profesyonel alıcıların, tasarımcıların, stilistlerin, öğrencilerin ve basın mensuplarının da yer aldığı fuarda havlu, bornoz, nevresim, perde, döşemelik kumaş, duvar kâğıdı, yatak örtüsü gibi ev tekstili ürünlerinin yanı sıra teknoloji ürünleri ve makineler de sergilendi.

### "Denizli yenilikçi ürünleriyle bir kez daha damga vuracak"

Denizli İhracatçılar Birliği'nin Turkish Towels markasıyla altıncı kez katıldığı fuarda ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Denizli'nin binlerce yıldır ticaretin önemli bir noktası olan ve ilk ihracatını da tekstil sektöründen yapan bir kent olduğunun altını çizdi. Denizli'nin tarihten aldığı güç sayesinde geleceğe de emin adımlarla yürüdüğünü belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Heimtextil Fuarı'nda 2022 yılında da güçlü bir katılımı temsil edildiğini ifade etti. Memişoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Pandemi dönemi sonrasında



Denizlili katılımcıların yenilikçi ürünleriyle daha önceki yıllarda olduğu gibi 2022 yılında da yakından izleneceğini ve Heimtextil'e bir kez daha damga vuracağını söyleyebiliriz.



ilk kez kapılarını açan Heimtextil Fuarı'nda ilimizin ev tekstili sektörünü tanıtmaktan dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz. Tam iki sene sonra paydaşlarımızla tekrar bir araya gelmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

180'in üzerinde ülkeye ihracat yapan ve ev tekstili sektörünün öncü kenti olan ilimiz, sektörel deneyimi ile son trendleri harmanlayarak

dünyanın beğenisine sunuyor, ev tekstiline yeni bir bakış açısı getiriyor. Bugün itibarıyla ülkemizin toplam havlu ve bornoz ihracatının yüzde 70'inden fazlası, nevresim ihracatının ise yüzde 55'i Denizli'den gerçekleştiriliyor. Denizlili katılımcıların yenilikçi ürünleriyle daha önceki yıllarda olduğu gibi 2022 yılında da yakından izleneceğini ve Heimtextil'e bir kez daha damga vuracağını söyleyebiliriz."





## DENİB DESIGN'da finalist heyecanı

Denizli'yi tasarım ve marka şehri haline getirmek amacıyla gerçekleştirilen "DENİB DESIGN 2. Ev ve Banyo Tekstili Tasarım Yarışması"nın 22-23 Temmuz tarihlerinde Denizli'de yapılan mülakat ve bilgilendirme toplantısında finale kalan yarışmacılar belirlendi.

Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Görevlisi Ayşegül Damla Yücebaşı. Toplantıda jüri heyeti, ev ve banyo tekstili kategorilerindeki toplam 28 proje tasarımlarını birebir inceleyerek değerlendirmede bulundu.

**Tema: "Zamansız Yolculuk"**  
Yedi ev tekstili ve yedi banyo

tekstili olmak üzere toplam 14 finalistin belirlenmesinin ardından, yarışmanın moderatörü Cihan Bahar ve yarışmanın mentorleri Yelda Meriç ve Feriha Işıldar Hekim finalistlerle teknik görüşmeler yaparak, projeleri ayrıntılı olarak değerlendirdiler.

"Zamansız Yolculuk" temasıyla

gerçekleşecek yarışmada finale kalan 14 projenin dikimi ve koleksiyon haline getirilmesinde, Denizli tekstil firmaları tarafından üretilmesi ve ihracatı yapılan ürünlerde kullanılan havlu dokuma, bez dokuma ve örme kumaş çeşitlerinden materyallerin ve baskı-boya çalışmalarının kullanılması amaçlanıyor.



**B**aşvuruları 1 Temmuz'da tamamlanan yarışmanın 28 proje sahibi, 5-6 Temmuz tarihlerinde online olarak gerçekleştirilen "Ön Jüri Elemesi" toplantısında belirlenmiş, sosyal medya ve yarışma web sayfasından duyurulmuştu. Yarışmaya kalan 28 proje, "Mülakat ve

Bilgilendirme Toplantısı"na katılmaya hak kazanmıştı. 22-23 Temmuz tarihlerinde Denizli'de gerçekleştirilen değerlendirme toplantısında jüri heyeti şu isimlerden oluştu: DENİB Design Tasarım Yarışması Komite Başkanı Mukaddes Başkaya, jüri üyeleri DENİB Design Tasarım Yarışması Komite Üyesi Osman

Nuri Kes, DENİB Yönetim Kurulu Üyesi Murat Tosunoğlu, Moda Tasarımcısı Çiğdem Akın, Moda Tasarımcısı Gökhan Yavaş, İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölüm Başkanı Prof. Dr. Elvan Özkavruk Adanır, Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Sedef Acar, Mimar Sinan Üniversitesi



Bu amaçla, Ağustos ayı itibariyle üretimlerine başlanması planlanan ve DENİB üyesi 14 firma ile eşleştirilen finalistlerle bilgilendirme toplantıları gerçekleştirilecek. Finalistler, moderatör ve mentorleri koordinasyonunda üretim çalışmalarını, kreasyonları ile eşleştirilen 14 üye firma ile tamamlamayacaklar. "Tasarım alanında önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz"

DENİB Design Tasarım

Yarışması Komitesi Başkanı Mukaddes Başkaya yaptığı açıklamada; "DENİB olarak özelde Denizli'de olmak üzere, ülke genelinde tekstil sektöründe yeni tasarımcıların yetişmesini sağlamak, yetişen tasarımcıların ülke ihracatına katkıda bulunması amacıyla farklı etkinlikler düzenliyoruz. Bu yıl ikincisini gerçekleştireceğimiz yarışmamızda finale kalan tasarımcıları firmalarımızla eşleştirerek, tasarımlarını koleksiyonlara eklemek için çalışıyoruz. Denizli'nin

markalaşma yolculuğunda sektöre yenilikçi, katma değeri yüksek, inovatif ürünler kazandırma amacındayız. Türk tekstil sektörünün dünya çapında önemli bir bölümünü oluşturan ev ve banyo tekstili üretimini tasarımcıların bakış açısıyla geleceğe taşıyacağına inandığımız yarışmanın bu yıl temasını "Zamansız Yolculuk" olarak belirledik. Yarışmanın tekstil sektörüne tasarım alanında önemli kazanımlar sağlayacağına inancımızın çok yüksek olduğunu vurgulamak isteriz." dedi.



"Türk tekstil sektörünün dünya çapında önemli bir bölümünü oluşturan ev ve banyo tekstili üretimini tasarımcıların bakış açısıyla geleceğe taşıyacağına inandığımız yarışmanın bu yıl temasını "Zamansız Yolculuk" olarak belirledik."

## İhracat Ailesinin Yeni Başkanı Mustafa Gültepe Oldu

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde (TİM) başkanlık seçimi heyecanı sona erdi. TİM'in 29. Olağan Genel Kurulu'nda yapılan seçimle 2018 yılından bu yana İHKİB Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Mustafa Gültepe TİM'in yeni başkanı oldu. DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ise TİM Denetim Kurulu Asil Üyeliği'ne seçildi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2021 İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni ile birlikte 29. Olağan Genel Kurulu'nu İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. "2021 İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni ve TİM 29. Olağan Genel Kurulu"na; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yanı sıra Ticaret Bakanı Mehmet Muş, İlk 1000 İhracatçı Firma Temsilcisi, sivil toplum kuruluşları, dernek ve ilgili paydaş kurumların başkanları, TİM delegeleri, ihracatçı birliklerinin yönetim ve denetim kurulu üyeleri ve delegeleri ile TİM konsey üyeleri katıldı. İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nin ardından gerçekleştirilen Genel Kurul'da, ihracat ailesinin yeni başkanı

da belli oldu. Daha önce birlik ve sektör başkanlarından büyük bölümünün adı üzerinde uzlaşma sağladığı Mustafa Gültepe, Genel Kurul'daki başkanlık seçimine tek aday olarak katıldı. Kullanılan 274 geçerli oyun 273'ünü alan Mustafa Gültepe, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 5.Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

### "Türkiye'yi ihracatta marka ülke yapma hedefiyle yola çıktık"

TİM Başkanlığı seçimi sürecinde sektörlerin ve birliklerin örnek bir dayanışma sergilediklerinin altını çizen Gültepe, kendisine güvenen ve destekleyen herkese teşekkür ederek şunları söyledi:

"İhracat Türkiye'nin geleceği ve vazgeçilmezidir. Biz Türkiye'yi

ihracatta marka ülke yapma hedefiyle yola çıktık. Tüm sektörlerimizde bilimsel ve teknolojik dönüşümü tamamlamak zorundayız. Yüksek katma değerli ihracat yapan, ulaşım ve lojistik altyapısı güçlü, tehditleri fırsata dönüştüren, rekabet gücü yüksek bir Türkiye'yi inşa etmek durumundayız. Dünyadaki trendleri izleyen değil, belirleyen bir ülke olmak için çalışacağız. Ülkemizin küresel ihracattan aldığı pay yüzde 1 civarında. Bu payı yüzde 50 artıracak potansiyelimizin olduğuna inanıyorum. Kilogram başına ihracatta en azından 2 doları yakalayabilmeliyiz. Hedefin zor, sürecin meşakkatli olduğunu biliyorum. Ama ortak akılla, 27 sektörümüzün, 61 birliğimizin etkin katılımıyla, üstesinden gelebileceğimiz sorun olmadığına inanıyorum. Yeni dönemde TİM'i strateji ve vizyon liderliği yapan, gündem belirleyen bir kimliğe kavuşturacağız. Daha aktif ve senkronize çalışacağımız birliklerimizden gelecek projeler ve bilgi akışı en önemli veri kaynağımız olacak. Projeleri olgunlaştırıp, ekonomi yönetimine taşıyarak ihracatımızın gelişimine katkı sunacağız."



## Geleceğin mucitleri ödülleri aldı

“Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması”nın beşincisinde finale gelindi. İnovatif fikirler ve dijital oyun içerik geliştirme kategorilerinde dereceye giren ilkökul, ortaokul ve lise öğrencileri ödülleri aldı.



**D**enizli İhracatçılar Birliği organizatörlüğünde, Denizli İl

Milli Eğitim Müdürlüğü iş birliğiyle Denizli Valiliği'nin himayelerinde düzenlenen “Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması”nın beşincisi, 31 Mayıs 2022 Salı günü gerçekleştirildi. Son derece coşkulu bir katılımla gerçekleşen, 2 binden fazla kişinin katılım sağladığı final gecesinde, 2 binin üzerinde

başvuru arasından büyük bir titizlikle seçilen ve finale kalan projeler değerlendirilirken kazanan genç mucitler ödüllendirildi.

### “Binin üzerinde başvuru aldık”

Final gecesinin açılış konuşmasında, yarışmanın inovasyon yolculuklarının bir parçası olduğuna atıfta bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, çocuklara ve gençlere inovasyon bilinci

aşılama kapsamında Genç Mucitler Aranıyor İnovatif Fikirler Yarışması'nın düzenlemekten büyük heyecan duyduklarını söyledi. Memişoğlu şöyle devam etti: “Ocak ayında başladığımız yarışma sürecinde ilimiz genelindeki ilkökul, ortaokul ve liselerde eğitim gören öğrencilerimizden binin üzerinde başvuru aldık. Değerli jürimiz her başvuruyu detaylı olarak inceledi, değerlendirdi. Bugün de salonumuzda coşkulu bir kalabalık var. Bu

projeye sahip çıkan ve her sene daha büyük bir hevesle yapmamızı sağlayan tüm haziruna, DENİB'deki görevli çalışma arkadaşlarımıza, jüri üyelerimize ayrı ayrı teşekkürlerimizi sunuyoruz.”

Bugün, genç beyinlerin ortaya çıkardıkları icatlar için toplandıklarını ve öğrencilerin ilgisinin kendilerine büyük güç verdiğini anlatan Hüseyin Memişoğlu, bu yarışmayla fikir aşamasındaki projelerin hayata geçmesine katkı sağlamayı amaçladıklarını vurguladı: “Şunu da önemle belirtmek istiyorum ki; öğrencilerimiz kendilerine fırsat verildiğinde çok büyük işler başarabiliyor. Yarışma sürecimizde bu durumu hep birlikte bir kez daha deneyimledik.”

### “İhracat küçük yaşta hafızalarına kazınıyor”

Hüseyin Memişoğlu konuşmasında, yarışma sayesinde çocukların ve gençlerin ihracatı öğrenmeye başladıklarına da dikkat çekti: “Dört aylık yarışma sürecimizde hem evlerde hem de okullarda gündem ihracat ve inovasyon oluyor. Küçük yaşlarda



çocuklarımızın hafızalarına ihracat, teknoloji, yenilik gibi kavramların kazınmasını biz çok önemsiyoruz.”

Bu seneki yarışmaya özel bir kategori eklediklerini açıklayan Memişoğlu, “Ortaokul ve lise kategorisindeki öğrencilerimiz “İhracatı ile Büyüyen Denizli” temalı dijital oyunlar da geliştirdi. Dijital dünyada da ülke olarak adımızdan söz ettirmek istiyoruz. Unicorn'larımız

yavaş yavaş oluşmaya ve adından söz ettirmeye başladı. Son yıllarda dijital dünyada yaşanan gelişmeler hizmet ihracatı verilerine de net şekilde yansıyor. Mal ihracatında ülkemiz ekonomisine sunduğumuz katkılara ek olarak, hizmet ihracatında da ülkemiz ekonomisine fayda sunmak istiyoruz. Biz Denizli olarak decacornlar çıkarmaya talibiz.” dedi.

Her finalde olduğu gibi kazananların olacağını ancak bu gece kimsenin kaybetmeyeceğini sözlerine ekleyen Memişoğlu, bu projede yer alan tüm mucitlerin gerçek kazananlar olduğunu söyleyerek sözlerini şöyle noktaladı: “Azminizden, hevesinizden ve hedeflerinizden hiç vazgeçmeyin. Ben şimdiden hepimizi ayakta alkışlıyorum. Sizler bizim geleceğimiziniz. Sağ olun, var olun.”





### DERECEYE GİREN GENÇ MUCİTLER:

İNOVATİF FİKİRLER YARIŞMASI İLKOKUL KATEGORİSİ		
1	Hasan Utku Bosun, Batuhan Batmazoğlu	Tavas Gazi ilkokulu
2	Mehmet Refik Başarmış	Tavas Gazi ilkokulu
3	Elif Kırılı	19 Mayıs ilkokulu
<b>DENİB Özel Ödülü</b>	Aliye Elizan Ceylan - Nezihe Derya	Baltalı Bilim Sanat Merkezi
İNOVATİF FİKİRLER YARIŞMASI ORTAOKUL KATEGORİSİ		
1	Elif Hamitoğlu - Nezihe Derya	Baltalı Bilim Sanat Merkezi
2	Abdurrahman Nabi Çorbacioğlu	TOBB Ortaokulu
3	Alp Kağan Murat	Hayırseverler Ortaokulu
<b>DENİB Özel Ödülü</b>	Yağmur Bozkus	Hayırseverler Ortaokulu
İNOVATİF FİKİRLER YARIŞMASI LİSE KATEGORİSİ		
1	Mediyne Ceylin Gözüm	Albayrak Borsa İstanbul MTAL
2	Etka Akşit - Nezihe Derya	Baltalı Bilim Sanat Merkezi
3	Ahmet Efe- Nezihe Derya	Baltalı Bilim Sanat Merkezi
<b>DENİB Özel Ödülü</b>	Mustafa Cintemir	Özel Kokpit Havacılık Lisesi
DİJİTAL OYUN İÇERİK GELİŞTİRME ORTAOKUL KATEGORİSİ		
1	Semih Kağan Eskin	Acıpayam Atatürk Ortaokulu
2	Barış Duru	Hacı Halil Bektaş Ortaokulu
3	Cağan Avcu - Rıza Ozgan - Selahattin Yalın Yıldırım	Nezihe Derya Baltalı Bilim Sanat Merkezi
DİJİTAL OYUN İÇERİK GELİŞTİRME LİSE KATEGORİSİ		
1	Yaşar Yiğit Ekren	Lütfi Ege Anadolu Lisesi
2	Celal Ertemür - Nezihe Derya	Baltalı Bilim Sanat Merkezi
3	Selahattin Efe Demirbakan	Sarayköy Menderes Anadolu Lisesi



BULUNDUĞU COĞRAFYADA BİR ADIM ÖNDE  
**DÜNYADA HER YERDE**



\*60 YILI AŞKIN TECRÜBE \*65'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT  
**SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN KAMYON VE  
RÖMORK GRUBU YEDEK PARÇA ÜRETİCİSİ**



HD RUBBER



HD Rubber



hdrubber



hdrubber



info@hd.com.tr

## Tekstil ve konfeksiyon sektörüne yetişmiş iş gücü desteği

DENİB ile İŞKUR arasında imzalanan “Kalite Kontrol Elemanı Yetiştirme Projesi” protokolü ile ihracatçı firmalara hızlı ve kaliteli üretim sağlayabilecek iş gücü sunulması amaçlanıyor.



**D**enizli İhracatçılar Birliği ile Denizli Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü arasında “Kalite Kontrol Elemanı Yetiştirme Projesi” protokolü, 19 Temmuz 2022 tarihinde imzalandı. DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ile İŞKUR Denizli İl Müdürü Fatih Işık'ın katılım sağladığı protokol imza töreninde projenin kapsamı, amacı ve faaliyet

takvimi de paylaşıldı.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, bu projeye çeşitli eğitimlerle yetkinlik kazandırılan kişilerin tekstil-konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren firmalarda istihdam edileceğini belirterek şunları söyledi:

“Bu projemizle, uluslararası

piyasalarda rekabet eden ihracatçı firmaların üretim süreçlerine katkı sağlamayı planlıyoruz. Bilindiği gibi, ihracat siparişlerinde zamanında teslim çok önem arz ediyor. Bunun yolu da planlı üretim noktasından geçiyor. Bu kapsamda, üretim süreçlerinde görev alan çalışma arkadaşlarımızın yeterli kaliteye ve hızla sahip olabilmeleri çok önemli.

Üretimde kalite planlamasına ilişkin giriş, ara ve final kontrolü, kayıt ve iş akışı faaliyetleri konularında yetkinlik kazandırılmasına yönelik eğitim programları düzenleyeceğiz. Proje kapsamında 20 kişiye günde 6 saat olmak üzere 7 günde, toplamda 42 saatlik eğitim verilecek. Projedeki iş birlikleri ve çalışmaları için İŞKUR Denizli İl Müdürlüğüne ve İl Müdürümüz Sayın Fatih Işık'a çok teşekkür ediyoruz.”

Proje için tek başvuru kriteri ilköğretim mezunu olunması. 22 Temmuz 2022 Cuma saat 18.00'de başvuruları sona eren projede, başvurular [www.denib.gov.tr](http://www.denib.gov.tr) web sayfasında yer alan link üzerinden online olarak yapıldı. 25-26 Temmuz tarihleri arasında birebir yapılan görüşmelerle adaylar yetkinliklerine göre değerlendirildi.

## “Senden İhracatçı Olur Projesi”nin eğitimleri tamamlandı

DENİB tarafından yürütülen ve dört hafta süren “Senden İhracatçı Olur Projesi”nin eğitim programı, Haziran ve Temmuz aylarında Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenlendi. Eğitimini başarıyla tamamlayan 30 katılımcıya, DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu tarafından katılım belgeleri takdim edildi.



geliştirilen, farkındalık kazandırılan, uluslararası pazarlara açılabilme üzere yetkinliği artırılan, yeni nesil girişimcilik ve değer yaratan yenilikçi iş fikirlerinin gelişmesine katkı sağlanan ve ihracat girişimci kültürünün yayılabilmesini sağlamak üzere cesaretlendirilen, bilgi ve becerileri artırılan 30 proje katılımcısı programı başarıyla tamamladı.

**S**enden İhracatçı Olur Projesi, Denizli'de daha önce ihracat yapmamış veya daha önce ihracat yapmış fakat süreklilik sağlamamış olan firmalara, ihracat konusunda farkındalık kazandırmayı ve ihracatın gerçekleştirilmesi süreçlerinde destek sağlamayı amaçlıyor. Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nden Ceyhan Yeşilşerit tarafından sunulan eğitim programında; şu konu başlıkları üzerinde duruldu: Bir işletmenin amacı, fonksiyonları ve hedefleri, uluslararası pazarlama, rekabet stratejileri, uluslararası ticarete ilişkin düzenlemeler, uluslararası ticarete teslim şekilleri, INCOTERMS 2020, maliyet unsurları, uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekilleri, uluslararası pazarda fiyatlandırma, doğru pazara

doğru fiyat verebilmek, teklif verebilmek, marka, marka olma süreci, marka yönetimi, ihracat müşterilerini belirleme, hedef pazar analizi, rekabetçi analizi, ihracatta gereken belgeler ve yönetimi, ihracat eylem planı oluşturma, ihracat pazarlarında satış becerilerini, takım/ekip üyesi olma, birlik ve beraber olmak ile liderlik.

Denizli İhracatçılar Birliği'nde gerçekleştirilen proje eğitimleri ile Denizli ilinde ihracat odaklı küresel girişimcilik potansiyelleri

Eğitim esnasında gösterdikleri çalışmalar sonucunda katılımcılara, dört hafta süren eğitimin son gününde DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu tarafından katılım belgeleri takdim edildi. Başkan Memişoğlu, proje katılımcıları ile eğitim programını değerlendirerek ihracat yolculuğu sırasında iş yapma şekilleri, farklı ülkelerin kültürleri, marka olmak gibi birçok konuda bilgi, deneyim ve tecrübelerini katılımcılarla paylaştı.



## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YÖNETİMİ

DENİB AKADEMİ tarafından “Kurumsal Karbon Ayak İzi & Sürdürülebilirlik Bilgilendirme Toplantısı” 7 Temmuz 2022 tarihinde DENİB ve UTSO iş birliği ile TÜV Austria'dan Remziye Yıldız tarafından online olarak gerçekleştirildi. Toplantı programında konu başlıkları şu şekilde sıralandı:

- ▶ 14064 Serisi Genel Bilgilendirmesi,
- ▶ Sera Gazı Ekibinin Belirlenmesi,
- ▶ Sınırların Belirlenmesi ve Kanıtlarla Desteklenmesine İlişkin Açıklama Metni Oluşturma,
- ▶ Sınırlar Dahilinde Veri Yönetiminin Belirlenmesi,
- ▶ Standart Kapsamında Dokümanter Yapının Oluşturulması,
- ▶ Temel Yıl Belirlenmesi,
- ▶ Kategori Bazında Değerlendirme Yapılarak İlgili Yakıt/Malzemenin Değerlendirilmesi
- ▶ Dolaylı ve Doğrudan Emisyonlar için Faaliyetlerin Ayırımı,
- ▶ Yaşam Döngüsü Temelinde Düzenleme Yapılması ve Dolaylı Emisyonların Yaklaşımının Belirlenmesi,
- ▶ Emisyon Faktörlerinin Belirlenmesi ve Yaş Metot Uygulamaları,
- ▶ GHG, Defra vb. Yöntemleri Genel Bilgilendirmesi, a Emisyon Sonuçlarına Göre Güdümlü Faaliyetlerin Belirlenmesi,
- ▶ Sürdürülebilirlik Raporlamaları GRI – IIRC Genel Bilgilendirmesi.

## İHRACAT BEDELLERİNİN YURDA GETİRİLMESİ

DENİB AKADEMİ tarafından “İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi Hakkındaki Düzenlemeler” eğitimi 12 Mayıs 2022 tarihinde Hazine Başkontrolörü R. Bülent Demirbağ tarafından online olarak yapıldı. Eğitim programında; kambiyo mevzuatı uygulamalarından ihracat bedellerinin yurda getirilmesi gereken süre ve tutara, ihracat bedeli dövizlerin Türk lirasına çevrilmesi koşullarından ihracat bedellerinin terkin edilebilme koşullarına kadar her konu irdelendi. Ayrıca banka hesabına gelen/yatırılan ihracat bedelinin TCMB'ye satılma zamanı, TCMB'ye satışlarda geçerli olan döviz cinsleri ve ihracat bedelinden TCMB'ye satılacak oran konuları da konuşuldu.



## E-TİCARETTE SATIŞ ARTIRAN ÇÖZÜMLER

DENİB AKADEMİ, “E-Ticaret'te Satış Artıran Çözümler Eğitimi”ni 18 Mayıs 2022 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenledi. MODS Bilgi Teknolojileri'nden Ersan Ertürk tarafından sunulan eğitim programında şu konu başlıkları üzerinde duruldu: SAAS Tabanlı performans araçları, Kullanıcı Deneyimi (UX) Yönetimi, ERP ve CRM altyapılarının seçimi, üçüncü parti uygulamalarla entegrasyon, satış ortaklıkları & iş geliştirme, e-ticarette fotoğraf uygulamaları yönetimi, Omni-channel ve çok kanallı pazarlama, Google Webmaster Tools yönetimi, ERP, sevkiyat, teslimat, ambalaj stratejileri, Sanal POS ve alternatif tahsilat yöntemleri, Mobilexpress sistemi, kargo entegrasyonları, ödeme altyapıları ve temel gereksinimler, iade yönetimi, şikayet yönetimi, kalite yönetimi ve satış yöntemleri. Eğitim programı, yapılan bilgilendirmelerin ve paylaşımların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.



## RİSK YÖNETİMİ NASIL YAPILIR?



“RİSK BAZLI Süreç Yönetimi Eğitimi”, DENİB AKADEMİ tarafından 25 Mayıs 2022 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği'nde gerçekleştirildi. Nova Akademi'den Bülent Yeni tarafından sunulan eğitim programında; süreç yönetim sistemi, süreç kavramı, süreç bazlı yönetimin avantajları, organizasyonlarda süreç tasarımı, müşteri odaklı süreçler (Ahtapot Modeli), süreç tanımlama (Kaplumbağa Modeli), süreç akış şemaları, süreç performans ölçümü, süreç analizi ve iyileştirilmesi, risk bazlı düşünme ve süreç risklerinin yönetimi, risk kavramı, risk yönetimi, olası süreç risklerinin ve etkilerinin belirlenmesi, olası süreç risklerinin ve etkilerinin analizi, aksiyon planlama ve gerçekleştirme gibi konu başlıkları ele alındı.

## DİJİTAL PAZARLAMA STRATEJİLERİ

“Dijital Pazarlama Stratejileri” eğitimi 30 Haziran 2022 tarihinde DENİB ve Uşak Sanayi ve Ticaret Odası (UTSO) iş birliği ile Eksperin.com'dan Aysun Şabanlı tarafından online olarak düzenlendi. Eğitim programında paylaşılan konular şu şekilde sıralandı:

Dijital Pazarlama Stratejisi, Dijital Pazarlama Strateji Adımları, Pazarlama Karmasının Dijital Dünyaya Uyarlanması, Global Arenada Görünür Olmak, Entegre Dijital İletişim Yöntemleri, Dijital İletişim Taktikleri: SEO, SEM, E-CREM, İçerik Yönetimi, Etkileşim, Dijital Kanallarda Mükemmel Müşteri Deneyimi Kurgusu, E-ticaret Stratejileri, Omni-Channel Uygulamaları ve Müşteri ile Kesintisiz İletişim, Dijital İletişim ve Etkileşim.



## EAC GÜMRÜK BİRLİĞİ SERTİFİKASI\* UKRAYNA UKR-SEPRO DEKLARASYON BİLGİLENDİRME TOPLANTISI

DENİB AKADEMİ, “EAC Gümrük Birliği Sertifikası\* Ukrayna UKR-SEPRO Deklarasyon Bilgilendirme Toplantısı” 21 Temmuz 2022 tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği'nde düzenledi. Ecert Center Certification'dan Nurhan Aydın tarafından sunulan eğitim programında; şu konu başlıkları üzerinde duruldu: EAC Gümrük Birliği Sertifikası, EAC Gümrük Birliği Deklarasyon, Sertifika içeriği olan ALICI (zayavitel) firmanın önemi, CE standardı taşıyan EAC belgesinin dolaşım hakları, EAC belgesinin inspeksiyon kontrolleri, Avrasya Topraklarındaki alıcı firmalara ROSAKREDİSTAYON'la daha hızlı ulaşmak, sertifika akreditasyon açıklaması, EAC logo kullanımı, Gümrüklerde sertifika olmayan firmalara ceza uygulaması, EAC belgesi %50 devlet teşvikleri, Avrasya Toprakları: Rusya, Beyaz Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Ermenistan, Avrasya Gümrüklerinde Yaşanan Sıkıntılar, Ukrayna UKR-Sepro Deklarasyon, UKR-SEPRO belgesinin yeni yapılandırılması.



## Tahıl Sevkiyatı Anlaşması imzalandı

Cumhurbaşkanlığı Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde gerçekleştirilen törende Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Rusya'dan Savunma Bakanı Sergey Şoygu, Ukrayna'dan Altyapı Bakanı Aleksandr Kubrakov ve BM'den Genel Sekreter Antonio Guterres, tahıl ürünlerinin Ukrayna limanlarından sevkiyatına ilişkin belgeyi imzaladı.

İmza töreni öncesi tüm dünyayı uzun süredir meşgul eden küresel gıda krizinin çözümünde büyük rol oynayacak bir girişime vesile olmanın haklı gururunu yaşadıklarını ifade eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Üzerinde mutabakata varılan metinle dünyada milyarlarca insanı bekleyen açlık tehlikesinin önünün alınmasına katkı sağlayacağız." şeklinde konuştu.



## Sanayide beklentinin üzerinde artış

Sanayi üretiminde Mayıs ayında aylık yüzde 0,3 daralma ve yıllık bazda yüzde 8 artış beklenirken aylık bazda yüzde 0,5 artış, yıllık yüzde 9,1 artış gerçekleşti. Üretim Nisan'da yıllık yüzde 10,8 artış şeklindeydi. TÜİK verilerine göre; sanayinin alt sektörleri (2015=100 referans yılı) incelendiğinde, 2022 yılı Mayıs ayında madencilik ve taş ocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,7 azalırken, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 10,7 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 0,3 arttı. Aylık bazda ise madencilik ve taş ocakçılığı sektörü endeksi bir önceki aya göre yüzde 3 azaldı, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 0,8 arttı ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 0,3 azaldı.



## Toplam ciro bir yılda iki katı aştı

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.



## Christine Lagarde enflasyon için uyardı



Avrupa Merkez Bankası Başkanı Christine Lagarde, 11 yıl sonra gelen faiz artışı kararının ardından bir basın toplantısı gerçekleştirdi. Ekonomi faaliyetlerinin yavaşladığına ve Rusya'nın çıkardığı savaşın büyümeleri engellediğine vurgu yapan Lagarde, "Enflasyon Haziran'da yüzde 8,6'ya yükseldi. Küresel enerji ve gıda fiyatlarının kısa vadede yüksek seyretmeye devam etmesi bekleniyor. Endüstriyel ürünlerde devam eden darboğazlar ve güçlü talep de enflasyonu etkileyecek." dedi. Lagarde, enflasyonun bir süre daha istenmeyecek düzeylerde kalmaya devam edeceğini öngördüklerini söyleyerek gıda, enerji ve boru hattı aksamalarının bunun en önemli nedenleri olduğunu belirtti.

## Fitch'ten küresel kredilerde görünüm açıklaması

Açıklamada yüksek resesyon risklerinin artan kredi zorluklarını pekiştirdiğine dikkat çekilerek, küresel kredi ortamına ilişkin görünümün son aylarda bozulmaya devam ettiği kaydedildi. Açıklamada, "Yoğunlaşan enflasyonist baskılar ve bunun sonucunda ortaya çıkan para politikası tepkisi, geniş tabanlı finansal sıkılaşma dahil olmak üzere küresel büyüme için giderek daha zorlu koşullara katkıda bulundu." ifadesi yer aldı.

Avrupa ve ABD'de resesyon risklerinin yüksek olduğu vurgulanan açıklamada, COVID-19'un yeni varyantlarında artış olursa Çin'in büyümesinde daha

fazla gerileme olabileceği ifade edildi. Ayrıca açıklamaya göre, Rusya'dan Avrupa'ya gaz akışının tamamen veya ciddi şekilde durması da yakın vadeli en büyük potansiyel riskler arasında yer alıyor.



## AB doğal gaz için Nijerya'ya yöneldi

Avrupa Birliği (AB), Rusya'nın doğal gaz kesintilerinin ardından yeni rotasını Afrika'da petrol ve doğal gaz zengini Nijerya'ya çevirdi. Nijerya'ya ziyaret eden AB Komisyonu Enerji Departmanı Genel Müdür Yardımcısı Matthew Baldwin, Petrol Kaynakları Bakanı Timipre Sylva ve Maliye Bakanı Zainab Ahmed'in yanı sıra birkaç yetkiliyle bir araya geldi. Baldwin, AB'nin Nijerya'dan sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ithalatını mevcut seviye olan yüzde 14'ün üzerine çıkarmak

istediğini belirtti. Ülkeden yapılan tüm LNG sevkiyatlarının yüzde 60'ının Avrupa'ya gittiğini söyleyen Baldwin, Rusya'nın arzı tamamen kesme tehdidi bulunduğunu kaydetti. Sahip olduğu petrol rezervleri yaklaşık 37 milyar varil olarak bilinen Nijerya, dünyadaki rezervlerin yüzde 3,1'ine sahip. Ham petrol üretiminde dünyanın ilk 15 ülkesi arasında bulunan Nijerya, dünyada en fazla petrol rezervine sahip 8. ülke ve petrol ihracatı bakımından da 6. Sırada.





# Küresel gıda güvenliği büyük TEHLİKE ALTINDA

Nüfus artışı ve iklim kriziyle doruğa çıkan gıda krizi, pandemi ve Rusya-Ukrayna Savaşı ile daha da derinleşti. Pandeminin başından itibaren yükselen gıda fiyatları, gıdada dışa bağımlı ülkelerin kırılganlığını daha da artırıyor.

**G**ünümüzde dünya nüfusu 7 milyar 957 milyon olarak ifade edilirken 2050 yılında bu rakamın 9,8 milyara yükselmesi bekleniyor. Nüfusun artması ise en çok doğal kaynakların ve temel gıdaların sürdürülebilirliğini tehdit ediyor. Dünya Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) verilerine göre dünya genelinde yaklaşık 800 milyon insan açlıkla mücadele ediyor ve bu rakam her geçen gün giderek artıyor. Diğer yandan aşırı sıcaklık, kuraklık ve sel gibi

iklim krizinin etkileri nedeniyle verimli tarım yapılması giderek güçleşiyor. Tüm dünya çok da uzak olmayan bir gelecekte açlık krizi ve su kıtlığı gerçeğiyle karşı karşıya.

Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri Antonio Guterres de dünyanın şimdiye kadar eşi görülmemiş bir küresel açlık kriziyle karşı karşıya olduğuna vurgu yapıyor. Guterres'e göre bugünden kapsamlı tedbirler alınmadığı takdirde, gelecek yıl bu durumun bir insanlık krizine

dönüşmesi an meselesi. Bu nedenle genel sekreter, küresel ölçekte bir birliktelik ile siyaset dünyası ve özel sektörün güçlü liderliğine ihtiyaç olduğu kanaatinde.

## **Pandemi ve savaş krizi derinleştirdi**

Son yıllarda gıda krizinin daha da artmasına yol açan en önemli nedenler ise Covid-19 pandemisi ile Rusya ve Ukrayna Savaşı. Pandemide küresel gıda talebi artarken üretim ve tedarik zincirinde aksaklıkların meydana

gelmesi gıda fiyatlarının yukarı yönde seyretmesine neden oldu. Ardından Şubat ayında başlayan Rusya ve Ukrayna Savaşı gıda krizini daha da tırmandırdı. Çünkü gerek Rusya gerek Ukrayna küresel gıda üretimi ve tedariginde önde gelen iki ülke. Küresel ticaretin önemli bir parçası olan bu iki ülkenin savaş halinde olması ise tüm dünyanın elini kolunu bağıyor.

Rusya dünyanın en büyük buğday ihracatçısıyken Ukrayna ise beşinci büyük ihracatçısı konumunda. İki ülke birlikte dünya arpa arzının yüzde 19'unu, buğdayın yüzde 14'ünü, mısırın ise yüzde 4'ünü sağlayarak küresel tahıl ihracatının üçte birinden fazlasını karşılıyor. Özellikle buğday arzının yüzde 30'undan fazlası Rusya ve Ukrayna'ya bağlı 50 ülke, gıda güvenliği açısından risk altında ki, pek çoğu Afrika, Asya ve Yakın Doğu'daki düşük gelir grubundaki ülkelere oluyor.

Rusya ve Ukrayna aynı zamanda dünya ayçiçek yağı ihracat pazarının yüzde 52'sine sahip. Ayrıca Rusya küresel gübre arzında lider üretici olarak öne çıkıyor. Bu da gübre arzının yüzde 50'den fazlası için Rusya pazarına bağlı ülkeleri kıtlığa sürüklüyor.

## **Pahalı ithalat kırılganlığı artırıyor**

Diğer taraftan FAO tarafından Haziran ayında hazırlanan iki rapor, küresel gıda fiyatları endeksinde rekor fiyat artışlarına dikkat çekiyor. FAO Küresel Gıda Görünüm Raporu'na göre küresel gıda ithalatı faturası bu yıl 1.8 trilyon dolarla rekor bir seviye ulaşabilir. Ayrıca FAO'nun

**Dört büyükten acil eylem çağrısı**

Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Birleşmiş Milletler Dünya Gıda Programı (WFP) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), gıda güvenliği konusunda acil eylem çağrısı yaptı. Konuya ilişkin ortak açıklama yapan Dünya Bankası Başkanı David Malpass, IMF Başkanı Kristalina Georgieva, WFP Direktörü David Beasley ve DTÖ Genel Direktörü Ngozi Okonjo-Iweala'nın ortak açıklamasında, temel gıda maddelerindeki keskin fiyat artışlarının ve arz kıtlığının dünya çapında hane halkları üzerindeki baskıyı artırdığı ve milyonlarca insanı yoksulluğa ittiği ifade edildi. Açıklamada bu tehditten en çok yoksul ülkelerin olumsuz etkileneceği, orta gelirli ülkelerde ise kırılganlığı daha da artıracığı kaydedildi. Dört kuruluş kırılganlığı artan ülkeler için destek çağrısında da bulundu.

küresel gıda fiyat endeksi, geçen yıla göre 51 milyar dolarlık bir sıçrama olacağını öngörüyor. Bu artışın 49 milyar doları gıda fiyatlarındaki artışken 2 milyar doları navlun maliyetlerindeki artışa bağlıyor. Kaygı verici bu tablo, gıda ithalatına bağımlı ülkeleri, gıda güvenliği açısından daha da kırılgan bir hale getiriyor. Çünkü birçok ülke daha yüksek ithalat faturası ödemek zorunda kalacakken daha az miktarda gıdaya erişebilecek. FAO'nun raporuna göre küresel gıdada daralma daha da artacak ve gıda ithalatı ücretleri daha da ağırlaşacak. Dünya Bankası tahminlerine göre ise gıda fiyatlarındaki her bir puanlık artışın karşılığında dünya çapında 10 milyon kişi aşırı yoksulluğa sürüklenecek.

FAO'nun OECD ile birlikte hazırladığı '2022-2031 arası Küresel Gıda Görünüm Raporu' ise, küresel nüfus artışıyla birlikte küresel gıda tüketiminin

daha da artacağına işaret ediyor. Buna göre küresel gıda tüketiminin 10 yıl içinde yüzde 1.4 oranında artacağı tahmin ediliyor. Küresel gıda talebinin büyük bir çoğunluğu düşük ve orta gelirli ülkelere gelmeye devam ederken orta gelir grubundaki ülkelere tüketimlerin gıda tüketimleri ve beslenme çeşitliliğinin artacağı kaydediliyor. Düşük gelirli ülkelere ise tüketimde temel gıda ürünleri ağırlıkta olmaya devam edecek.

## **Gıda güvenliğinde Türk diplomasi başarısı**

Rusya'nın Ukrayna'yı işgal etmesinin ardından 22 milyon ton civarında tahıl ve gıda yüklü gemiler Ukrayna limanlarında mahsur kalmıştı. Gıda ihracatındaki bu duraksama, küresel gıda krizini daha da tırmandırdı. Limanlarda bekleyen tahılların sevkine ilişkin çözüm arayışları bir koridor oluşturma fikri doğurdu. Bu koridorun





Mercek

### Sri Lanka açlığın pençesinde

Dünya Gıda Programı'nın (WFP) açıklamasına göre Sri Lanka'da 6 milyondan fazla kişinin gıda güvenliği yok. Tarihinin en büyük ekonomik kriziyle baş etmeye çalışan ülkede gıda krizi böyle devam ederse her şey daha da kötüye gidecek. Ülkede elektrik kesintileri 13 saati bulurken, halk sokak gösterileri yaptı. Sokağa çıkma yasakları ilan edilen ülkede gıda enflasyonu Haziran 2022'de yüzde 80'i buldu. WFP'nin raporunda gıda güvenliği olmayan 6 milyon kişiden en az 65.6 bini ciddi gıda sıkıntısı yaşarken, 5 milyondan fazla kişi ise öğün sayısını azaltmak zorunda kaldı. WFP ülkeye yardım kapsamında acilen 63 milyon dolara ihtiyaç olduğunu duyurdu.

açılmasında öne çıkan ülke Türkiye oldu ve Cumhurbaşkanı Erdoğan diplomatik girişimlerde bulunmaya başladı. Türkiye, Rusya ve Ukrayna arasında çok sayıda görüşmeden sonra 22 Temmuz Cuma günü tüm dünyayı yakından ilgilendiren Tahıl Sevkiyatı Anlaşması imzalandı. Türkiye, Rusya, Ukrayna ve Birleşmiş Milletler arasında imzalanan bu anlaşma sayesinde Ukrayna'dan tahıl ve yiyecek maddelerinin ihracatının yapılmasına yeniden başlanabilecektir. Böylece Türkiye küresel gıda krizinin çözümünde büyük rol oynayacak bir girişime vesile oldu. Anlaşmanın hemen ardından Rusya Savunma Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, İstanbul'daki Ortak Tahıl Koordinasyon Merkezi açıldı ve faaliyete başladı. İhracı yapılacak tahıl ve benzeri gıda ürünlerin nakliyatı Ukrayna'ya ait Odessa, Çernomorsk ve Yujniy limanları üzerinden denizden gerçekleştirilecek. Limanlara giren ve çıkan gemilerin kontrolü Türk boğazlarına giriş-çıkışlarda da kontrol edilecek.

### Gıda krizine kaynak desteği

Rusya-Ukrayna Savaşı'nın bir sonucu olarak artan gıda fiyatları ve kıtlığı azaltmak için dünyanın çeşitli yerlerinden çeşitli destek paketleri açıklanıyor. Bu yılki gündemi Rusya- Ukrayna savaşı olan G7 Zirvesi sonunda üye ülkeler bir bildirge yayınlayarak, küresel gıda güvenliği kriziyle mücadele için 4,5 milyar dolar ayıracıklarını duyurdu. Bildirgede ortaklara gıda güvenliğini tehdit edecek haksız ticari önlemlerden kaçınmaları çağrısında bulunulurken yetersiz beslenmenin görüldüğü ülkelerde temel beslenme hizmetlerinin yaygınlaştırılacağı sözü verildi. Suudi Arabistan'da düzenlenen Cidde Güvenlik ve Kalkınma Zirvesi'nin ardından Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri ve ABD de ortak bir açıklamada bulundu. Buna göre ABD, 10 Arap ulusal kalkınma ve finans kuruluşunu bünyesinde barındıran Arap Koordinasyon Grubu'nun bölgesel ve uluslararası gıda güvenliği

sorunlarının çözümü için 10 milyar dolarlık destek bulunacak. KİK ülkeleri de ABD'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da kısa ve uzun vadede gıda güvenliği ihtiyaçlarını karşılamak için bir milyar dolarlık ek destek verecek.

**Tahıl Sevkiyatı Anlaşması ile Türkiye, küresel gıda krizinin çözümünde büyük rol oynayacak bir girişime vesile oldu.**



Gümüşsu Arıtma Genel  
Müdürü Ülkü Emer

# Tekstil sürdürülebilirliğine kadın eli

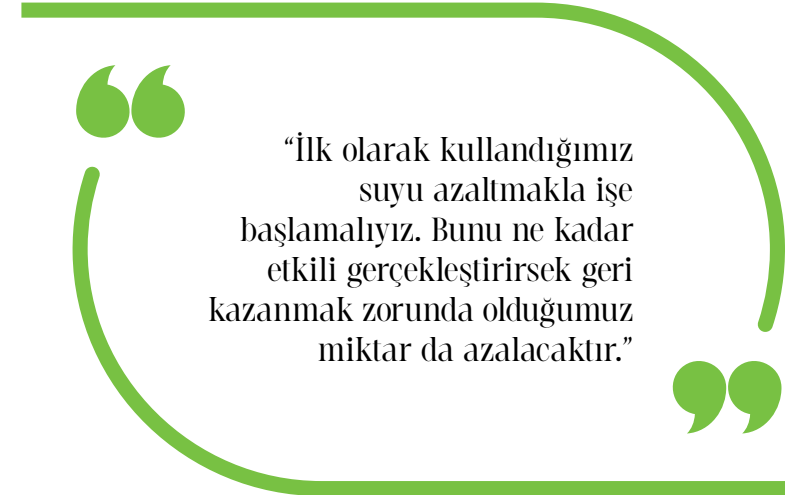
Denizli’de beş tekstil firmasının atık sularını arıtan Gümüşsu Arıtma, mevcut tesisine atık su geri kazanım tesisini de ekledi. Şirketin Genel Müdürü Ülkü Emer, gelecekteki hedeflerini “Arıttığımız suyun tamamının geri kazanımının yapılacağı bir tesis kurmak ve işletmek.” şeklinde açıkladı.

Denizli’ de ilk ve tek olan Çevre ve İSG Laboratuvarımız, 2008 yılında T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı’ndan Çevre Ölçüm ve Analizleri Yeterlilik Belgesi, 2009 yılında Türkiye Akreditasyon Kurumundan (TÜRKAK) TS EN ISO/IEC 17025 Akreditasyon Sertifikası ve 2015 yılında T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’ndan İş Hijyeni Ölçüm, Test ve Analiz Yeterlilik Belgesi almaya hak kazandı. Çevre alanında su/ atıksu, arıtma çamuru, atık, toprak, emisyon, imisyon, çevresel gürültü, çevresel titreşim, mekanik titreşim ve İSG alanında toz, gürültü, termal konfor, aydınlatma, titreşim, VOC, anlık gaz, ağır metal, silis ölçümlerinde hizmet veriyoruz.

**Sizin şirketle yolunuz nasıl kesişti? Ne zamandır Gümüşsu Arıtma AŞ’de çalışıyorsunuz?**

1993 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Öğrencilik döneminde Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi’nde okuyan eşimle tanıştım. Eşimin tayini nedeniyle 1995 yılında Denizli’ye yerleştik. Bunun hemen akabinde Gümüşler’de yedi rakip tekstil firmasının bir araya gelip üretim sonrası ortaya çıkan atık sularını arıtmak için bir firma kuracaklarını öğrendim. Hemen başvuruda bulundum. Çevre mühendisliğinin yeni bir iş dalı olması nedeniyle, Denizli’ye geldiğim gibi yaptığım ilk başvurunun kabul edilmesi ve daha işin temelinde başlayacak olmam beni çok heyecanlandırmıştı.

**Yakın bir zamanda atık su geri kazanım tesisinizin açılışını**



**gerçekleştirdiniz. Projenizi nasıl hayata geçirdiniz? Kimlerle iş birliği kurdunuz?**

Güney Ege Kalkınma Ajansı’nın KOBİ statüsündeki işletmelerin yararlanabileceği bir program açtığını duyduk. Temiz Üretim Mali Destek Programı adındaki desteğe, son başvuru tarihine bir hafta kala İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Çevre Mühendisliği Bölümü’ndeki danışman hocamız Prof. Dr. Hüseyin Selçuk’un da yardımlarıyla başvurduk. GEKA projemiz için ihale ilanı verildi ve projede kurulacak bazı sistemlerin patentini almış olan VERİTAS Çevre Arıtma

Teknolojileri İnş. Org. San. ve Tic. Ltd. Şti.’nin teklifi uygun bulundu. VERİTAS tesisin montaj işlerinde de Denizli firması olan HEDEF SU Endüstriyel Arıtma Sist. San. ve Tic. Ltd. Şti. ile anlaşma sağlayıp, malzeme tedariki ve imalatına başlandı ve projemiz hayata geçirildi.

**Projenizin tekstil şirketlerine ve aslında doğaya sağlayacağı katkılarla ilgili neler söylemek istersiniz?**

Proje ile birlikte renk giderim maliyetleri azalmaktadır. Rejenerasyon sırasında kullanılan tuzlu suyun yüzde 90 oranında geri kazanımı sağlanmaktadır. Böylece



**T**ekstil ve hazır giyim, su kullanımının en fazla olduğu sektör. Türk tekstilinde ihracatın yarısından fazlasının AB ülkelerine yapıldığı düşünülürse, bu alanda sürdürülebilir üretimin yapılması büyük önem kazanıyor. Bu konuda Türk tekstilinin merkezi Denizli’deki Gümüşsu Arıtma, yıllardır tekstil şirketlerine atık su arıtma konusunda hizmet veriyor. Şirket çok yakın bir zamanda

atık su geri kazanım tesisini de sektöre kazandırdı. Gümüşsu Arıtma, GEKA desteğiyle “Sürdürülebilir Su Yönetimi İçin Atıksu ve Tuz Geri Dönüşümü ile Sıfır Deşarj Yolunda İlk Adım Projesi” kapsamında açılan atık su geri kazanım tesisi, Türk tekstilindeki “temiz üretim” için örnek bir proje.

**Gümüşsu Arıtma AŞ’nin kuruluş hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz? Şirket olarak atık su arıtmanın yanı sıra ne gibi hizmetler veriyorsunuz?**

1995 yılında yedi farklı tekstil fabrikasının bir araya gelerek ortaklaşa kurduğu Gümüşsu Arıtma AŞ, 1 Haziran 1998 tarihinde arıtma faaliyetine başladı. O günden bugüne hiç durmadan, 365 gün, 7/24 atıksu arıtma tesisimiz çalışmaya devam ediyor. Rakip firmaların bir araya gelerek üretimleri esnasında oluşan atık suların en iyi şekilde arıtılması için ortaklaşa kurulan Gümüşsu Arıtma A.Ş., bu özelliğinden dolayı Türkiye’de ilk ve tek firma.



işletmelerin kullanacakları tuz oranı azalmaktadır. Atık su geri kullanıldığı için kuyulardan çekilen su miktarı da aynı oranda azalacaktır. Su kaynaklarımız bu sayede korunmuş olacaktır. Tuzun geri kullanımı sağlandığı için doğaya tuz verilmeyecek işletme içinde devir daim olması sağlanmış olacaktır. Böylelikle kuraklığın önüne geçilmiş olacaktır.

**Su kaynakları açısından zengin bir ülke değiliz. Geri kazanım sayesinde ne kadarlık bir su tüketiminin önlenmesi ve geri kazanımı hedefleniyor?**

Tekstil fabrikaları yeraltından elde ettikleri suyu boyamada kullanmak için öncelikle su yumuşatma sisteminde sertlik giderimi yapmaktadır. Yumuşatma sisteminde tutulan sertlik iyonları tuzlu su ile geri yıkama yapıp, atık su olarak arıtma tesisine gönderilmektedir. Tekstil boyahanesinden arıtma tesisine gelen atık suyun ortalama yüzde 15'ini oluşturan ve içeriğinde sertlik iyonları ve tuz bulunan bu su, arıtma



tesisine gönderilmeden fabrika bünyesinde kaynağında geri kazanabilecektir. İletkenliği yüksek, renksiz ve arıtma tesisine geldiğinde diğer atık sular ile karışarak renklenmiş bu suyun kaynağında geri kazanılması ile yüzde 15, arıtma tesisine gelen atık suyun da toplam atık suyun ortalama yüzde 70'i civarında olup, boyahanelerin tekrar işletmede kullanılmasına hazır hale

getirilmektedir. Mevcut arıtma tesisimizde oluşan biyolojik arıtma çamurları yine çamur susuzlaştırma ünitesinde hacmi azaltılıp, çamur keki olarak yakma ya da atık depolama tesislerinde bertaraf edilmektedir. En son kalan tuzlu atık su da elektrodializ sisteminde konsantre tuzlu su ve tuzsuz su olarak geri kazanılmaktadır. Atıksu geri kazanım sistemimizde günlük 760 m<sup>3</sup> çamursuz renk giderimi, 240 m<sup>3</sup> su geri kazanımı yapılıyor. Hedef, mevcut arıtma tesisimizde Su Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği'nde belirtilen deşarj standartlarına göre arıttığımız suyun tamamının geri kazanımının yapılacağı bir geri kazanım tesisi kurmak ve işletmek.

**Şu anda kaç tekstil firmasına hizmet veriyorsunuz ve kapasitenizden bahseder misiniz?**

Şu anda altı tane tekstil firması ortağımız olup beşi tesisimize atık su gönderiyor. Ortak olan firmalarımız; Çiçek Tekstil San.

ve Tic. AŞ, Funika Ev Giyim Tekstil Boya Konf. San. Tic. AŞ, Güvenç Tekstil Boya San. ve Tic. AŞ, Poyraz Boya Apre San. ve Tic. Ltd. Şti., Alında Tekstil Boya Apre San. ve Tic. AŞ, Afyon Tekstil Boyama San. ve Tic. AŞ (Atıksu Deşarji Yapmamaktadır).

**Denizli bir tekstil şehri ve bu nedenle suya talep çok fazla. Üretim ve ihracat arttıkça su kullanımı da artıyor. Bu noktada atık su arıtma ve geri dönüştürme büyük önem taşıyor. Sizin gibi örneklerin artması için girişimde bulunmak isteyenlere neler tavsiye edersiniz?**

Gelecekte su savaşları yaşayacağımız bir döneme gireceğimiz öngörülüyor. Bunun sinyallerini de gün geçtikçe alıyoruz. Gerek kuraklık gerekse kuyulardaki sulara ulaşmanın gittikçe zorlaşması ve imkânsızlaşması bunu bizlere gösteriyor. Bu nedenle ilk olarak kullandığımız suyu azaltmakla işe başlamalıyız. Bunu ne kadar etkili gerçekleştirsek geri kazanmak zorunda olduğumuz miktar da azalacaktır. Azaltmadığımız suyu da geri kazanmanın artık bir gereklilik olduğunu anlamak ve ilk adımı atmamak çok önemli. İleriye dönük dünyamıza verdiğimiz zararı da maliyet hesabına katıp bir çalışma yapmak ve bu işe bir an önce başlamak hedefimiz olmalı.

**Şirketin üst düzey yönetiminde kadınların ağırlığı dikkat çekiyor. Çalışanlar açısından durum nasıl? Kadınların bu alandaki ağırlığını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ekibimizi belirlerken öncelikle kadın çalışanlarımızın ağırlıkta olmasına önem verdik. Laboratuvar, satış, muhasebe gibi birimlerde

**Günlük kapasitesi 10.000 m<sup>3</sup>/gün olan tesisimiz, yıllardır tekstil şirketlerine atık su arıtma konusunda hizmet veriyor. Atık su geri kazanım sistemimizde günlük 760 m<sup>3</sup> çamursuz renk giderimi, 240 m<sup>3</sup> su geri kazanımı yapıyor.**

kadın çalışanlarımız ağırlıkta. Numune almak, sahada ölçüm yapmak ve arıtma tesisinde vardiyalı çalışmalarda da daha çok erkek personelimize görev alıyor. Dolayısıyla kadın-erkek tüm çalışanlarımızın birbiri arasındaki uyumlu çalışmaları, başarılarımızı daha da artırıyor.

**Gelecek dönem hedefleriniz neler?**

Fabrikalarımızın şimdilik birinde gerçekleştirdiğimiz tuz geri kazanımını, diğer ortaklarımızla gerçekleştirmek ve su kullanımı fazla olan sanayi kuruluşlarına örnek olup, yaygınlaşmasını hedeflemekteyiz. Şu an mevcutta atık su arıtma tesisimize gelen yüklü bir miktar tuz var. Bu tuzu işletmeler kendi içerisinde geri kazanıp tekrar kullanmaya başlayacaklar. Tuzu atmamak yerine geri kullanacakları için tekrar tekrar tuz alımı yapmak ve bu tuzu arıtılan suyun içinde doğaya vermek zorunda kalmayacaklar. Bu sayede hem tesisimizin yükü hem doğanın yükü azalmış olacak. Gelecekteki hedefimiz; herhangi bir hibe veya destek bulabilmemiz durumunda,

arıtma tesisimizde arıttığımız atık suyun tamamını geri kazanabileceğimiz bir geri kazanım tesisi kurmak ve işletmek. Sadece bize atık su gönderen firmalarımız değil, su kullanımının yoğun olduğu diğer tekstil firmalarının önce kaynağında su kullanımının azaltılmasına örnek olmak istiyoruz.



**“Gelecekteki hedefimiz; herhangi bir hibe veya destek bulabilmemiz durumunda, arıtma tesisimizde arıttığımız atık suyun tamamını geri kazanabileceğimiz bir geri kazanım tesisi kurmak ve işletmek.”**





Sektör



Sektör



## İşlenmiş taşa lider **DENİZLİ**

Geçen yıl 14 sektörde birden ihracatını artırmayı başaran Denizli, tekstil ve hazır giyim ihracatındaki tescillenen başarısını işlenmiş doğal taş sektörüne de taşıyor.

**S**on dönemde yeni ülkelerin ve üreticilerin pazara katılmasıyla ivme kazanan doğal taş sektörü, hem Türkiye hem de dünya ticareti için önem arz eden sektörler arasında yer alıyor. Dünyada mermer ve doğal taşlara yönelik talebin giderek artması, doğal taş kaynakları açısından zengin olan Türkiye'de de ihracat potansiyelini giderek artırıyor. 2021 yılını iki milyar doların üzerinde bir ciroyla kapatan sektör için beklentiler, bu rakamın çok daha üzerinde...

**Kullanım alanı genişliyor**  
Mermer ve doğal taş kullanımına gösterilen ilginin nedenleri arasında estetik ve şık görünümü, doğal desenleri, çevreyle uyumlu, dayanıklı ve her mekânda kullanıma uygun olması gibi özellikler öne çıkıyor. Tarih boyunca insanlar tarafından inşa edilen yapılarda ve anıtlarda güzelliği ve dayanıklılığı nedeniyle tercih edilen doğal taşların kullanımı zamanla artıyor ve günümüzde duvarlardan döşemelere, heykellerden mezar taşlarına,

basamaklardan süs eşyasına kadar daha geniş alanlara taşınıyor.

Doğal taş grubu; mermerler, travertenler, kireç taşları (kalkerler) ve kum taşları, granit ve sert taşlar ile inşaata elverişli yapı taşlarından oluşuyor. Doğal taş rezervi açısından zengin olan ülkemizde traverten kaynaklar açısından en çok Ege, Akdeniz ve Karadeniz Bölgeleri ağırlıkta. Sert taşlar açısından ise Marmara, Kuzeybatı Anadolu, İç Anadolu ve Karadeniz Bölgeleri

öne çıkıyor. Sektörde yaklaşık bin 500 adet doğal taş ocağı, fabrika ölçeğinde faaliyet gösteren 2 bin kadar tesis, orta ve küçük ölçekli 9 bin atölye faaliyet gösteriyor. Yaklaşık 300 bin kişinin istihdam edildiği sektörde üretimin yüzde 65'i ise Balıkesir, Afyon, Bilecik, Denizli ve Muğla illerinden karşılanıyor.

**Travertenleriyle tanınıyor**  
Doğal taş açısından zengin bir kuşakta yer alan Türkiye'de bu zenginlikten en çok nasibini alan şehirlerden biri de Denizli. Türkiye'nin işletilebilir traverten rezervinin yarısından fazlası Denizli'de bulunuyor. 2012 yılında tescillenen Denizli travertenlerin yanı sıra şehirde siyah, beyaz, kırmızı, gri, bej mermer türleri de işleniyor. Şehrin önemli sektörleri arasında öne çıkan doğal taş ve mermer sektöründe Denizli Sanayi Odası'na kayıtlı 160 firma, doğal taş ve mermer işletmesi olarak faaliyet gösteriyor. Üretim yapan şirketlerin aynı zamanda başka şehirlerde ocakları da bulunuyor.

### **Denizli ihracatından yüzde 6,5 pay**

Denizli, Türkiye'nin işlenmiş doğal taş ihracatında uzun süredir ilk üçte yer alıyor. Ayrıca doğal taş sektörü, geçen yıl 4,6 milyar dolar olarak gerçekleşen rekor il geneli ihracatına da damga vurdu. 30 Mart-2 Nisan 2022 tarihleri arasındaki İzmir-27. Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'nda bu noktanın altını çizen DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, 2021'de doğal taş sektörü ihracatlarının yüzde 37,5 artarak 287 milyon dolara ulaştığını ve toplam ihracatlarından yüzde 6,3 pay aldığını vurguladı.

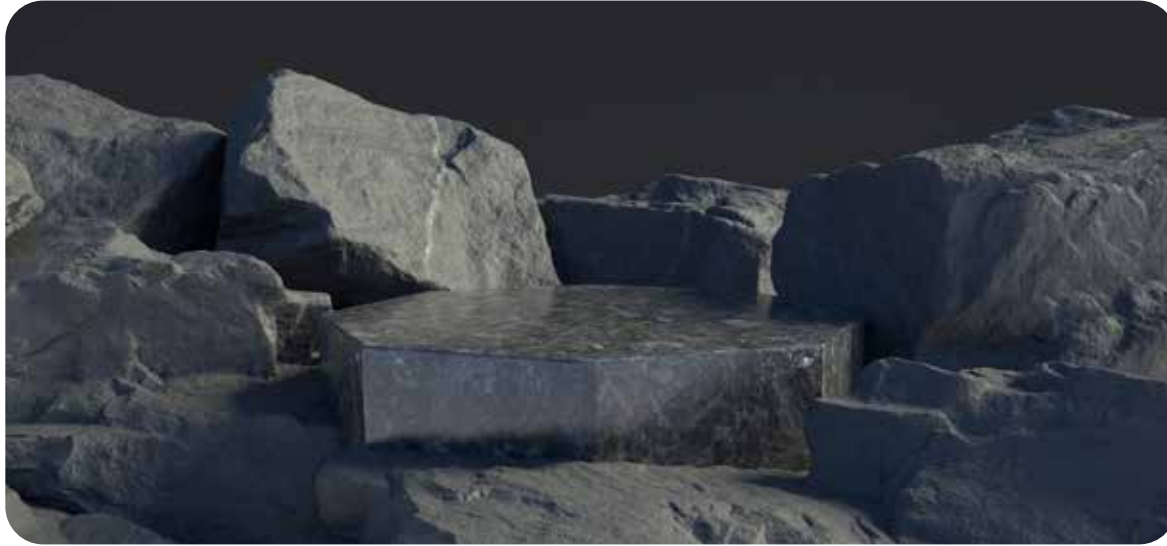
### **2021 yılı Türkiye doğal taş ihracatında ilk 10 ülke**

<b>ÇİN</b>	615 MİLYON DOLAR
<b>ABD</b>	462 MİLYON DOLAR
<b>FRANSA</b>	98,46 MİLYON DOLAR
<b>IRAK</b>	98,06 MİLYON DOLAR
<b>HİNDİSTAN</b>	95,48 MİLYON DOLAR
<b>İSRAİL</b>	94,35 MİLYON DOLAR
<b>ALMANYA</b>	57,32 MİLYON DOLAR
<b>AVUSTRALYA</b>	56,7 MİLYON DOLAR
<b>BAE</b>	56 MİLYON DOLAR
<b>LİBYA</b>	35,6 MİLYON DOLAR

2021 yılında en çok doğal taş ihracatı gerçekleştirdikleri ilk ülkenin yüzde 53 artış ve 132 milyon dolarlık ihracatla ABD olduğunu belirten başkan Memişoğlu, diğer öne çıkan ülkelere de bahsetti. Fransa'ya 36,6 milyon dolar, Çin'e 25,2 milyon dolar, Avustralya'ya 17,5 milyon dolar ve Romanya'ya 9,4 milyon dolar ihracat yapıldığını söyleyen Memişoğlu, "Ülke sayısının bu denli çeşitlilik göstermesi, sektörün gücünü de bir bakıma ortaya koyuyor." dedi.

**İşlenmiş taş ihracatında yüzde 20'yi karşılıyor**  
Denizli, özellikle işlenmiş taşlar alanında büyük bir başarıya imza attı. 2021 yılında "6802 grubu" olarak adlandırılan işlenmiş taşlarda ilk kez birinciliğe yükselen Denizli, Türkiye'nin 1 milyar 250 milyon dolarlık işlenmiş taş ihracatının yüzde 20'sini tek başına karşılıyor. Geçen yıl toplam 287 milyon dolar değerindeki doğal taş ihracatının 245 milyon dolarının işlenmiş taş ihracatından karşılandığını

**Türkiye ham madde tedarikçisi olmanın yanı sıra, işlenmiş üründe de dünya genelinde ilk 5 içinde yer alıyor.**



belirten Memişoğlu, böylece ihracatın yüzde 85'inin katma değeri yüksek işlenmiş taşlar grubundan gerçekleştiğini kaydetti. Memişoğlu, özellikle ABD pazarında Denizlili ihracatçılarımızın algısı çok iyi durumda. Önümüzdeki dönemde, sektörümüzün bu başarısının katlanarak artacağını düşünüyoruz." diye konuştu.

Denizli'nin işlenmiş taş ihracatında geldiği bu noktada, tüm Türkiye'de olduğu gibi klasik mermer üretim yöntemlerinin yerini modern üretim yöntemlerinin alması, bütünleşmiş üretim yapan tesislerin devreye girmesi ve

son teknolojiyle donatılmış tesis sayısının artması etkili oldu. Özellikle 2020 yılında doğal taşta ihracat kompozisyonu, işlenmiş taşların lehine gelişmeye başladı. Bunun da arka planında Türkiye'nin pandemiye fırsata çevirmesi etkili oldu. Bozulan tedarik zincirleri nedeniyle ülkeler Türkiye'ye yönelerek mevcut ihracatı daha da artırdı. En önemli ham madde tedarikçilerinden biri

Türkiye, doğal taşların çeşitliliği, kaynak büyüklüğü, lojistik kolaylığı, deneyimli personel, teknolojik avantajlar sayesinde dünya doğal taş piyasasında önemli bir konumda bulunuyor.

Özellikle kalker kökenli doğal taşlar açısından sahip olduğu zenginlik nedeniyle, dünya doğal taş endüstrisinin en önemli ham madde tedarikçilerinden birisi konumunda. Türkiye ham madde tedarikçisi olmanın yanı sıra, işlenmiş üründe de dünya genelinde ilk 5 içinde yer alıyor.

Dünya doğal taş ithalatı 2020 yılı verilerine göre 15,1 milyar dolar. Bunun yaklaşık yüzde 38'ini, yani 5,8 milyar dolarını mermer ve traverten ithalatı oluşturuyor. Türkiye, bu pastadan pay alan üç ülkeden biri olarak Çin ve Hindistan'dan sonra geliyor. Öte yandan mermer ve traverten özelinde hem üretim hem ihracat olarak Türkiye dünyada ilk sırada.

Ticaret Bakanlığı'nın Doğal Taşlar Sektör Raporu'na göre; Türkiye'nin doğal taş sektöründeki ihracat pazarları arasında Çin yüzde 31,2'lik pay ile ilk sırada. Çin'i yüzde 19'luk pay ile ABD takip ediyor. ABD'ye ise en çok işlenmiş mermer ve traverten ihraç ediliyor. Bu ürünlerde ABD pazarındaki en önemli rakipler ise İtalya ve Çin.

## 2021 yılı ürün bazında Türkiye doğal taş ihracatı

<b>İŞLENMİŞ MERMER</b>	832,3 MİLYON DOLAR
<b>BLOK MERMER-TRAVERTEN</b>	787,2 MİLYON DOLAR
<b>ÇİNKO CEVHERLERİ</b>	467,2 MİLYON DOLAR
<b>BAKIR CEVHERLERİ</b>	451,5 MİLYON DOLAR
<b>DEMİR CEVHERLERİ</b>	422,3 MİLYON DOLAR
<b>İŞLENMİŞ TRAVERTEN</b>	362,2 MİLYON DOLAR

DENMERDER Başkanı Mehmet Serter:

## “Doğal taşlara ilginin daha da artmasını bekliyoruz”

Sene başında Denizli Madenciler ve Mermerciler Derneği Başkanı olarak seçilen Mehmet Serter, Denizli'nin doğal taş sektöründe üretim ve pazar yeri merkezi olma yolunda hızla ilerlediğini kaydetti.

**D**enizli'nin doğal taş sektöründe dikkat çeken dış ticaret potansiyeli giderek artıyor. İthal girdisi olmadan tamamen katma değerli üretim yapan bir sektör olduklarını belirten Denmerder Başkanı Mehmet Serter, "Türkiye'de 2021 yılında işlenmiş doğal taş ihracatında birinciliğe yerleşmiş olmamızın haklı gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.

**DENMERDER Başkanı olarak ne zaman göreve geldiniz ve sektörde gerçekleştirmeyi planladığınız hedefleriniz nelerdir?**



Kurulduğu 2003 yılından bugüne sektöre hizmet eden derneğimizin son seçimli genel kurulu 10 Ocak 2022'de gerçekleşti ve üyelerimizin teveccühleri ile yönetim kurulu başkanı olarak göreve başladım. Başlıca hedeflerimiz; toplum ve çevreye duyarlı sürdürülebilir madencilik anlayışı ile sektörün taleplerini gerekli platformlarda dile getirmek ve yereldeki sorunlarımıza çözüm aramak. Bu doğrultuda yasal sorunları tespit ederek, bu sorunların çözümü için birlikte hareket etmek, madencilik sektörünü etkileyecek olan her türlü yeni yasa ve yönetmenlik çalışmalarına katkı sağlamak ve üyelerimiz arasındaki birlik ve beraberliği güçlendirerek bir arada hareket etme kabiliyetini geliştirmek üzere

çalışmalarımızı yürütmekteyiz. Bunların yanı sıra Denizli ili ve çevresinde üretilen her türlü doğal taşta katma değer sağlayarak ihracatımızı artırmak, ilimizin sembol binalarında, belediyemizin üst yapılarında ve inşaat sektöründe kullanımını artırma yönünde çalışmalar ve projeler geliştirmeyi hedeflemekteyiz.

**Denizli 2021 yılında özellikle işlenmiş taşlar alanında liderliğe yükseldi. Denizli'nin ülkemizin işlenmiş taş ihracatında yüzde 20'lik büyük bir dilime sahip olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Denizli ilimiz; sanayisi, ihracata yönelik üretim anlayışı ve çalışkanlığı ile Türkiye'nin 9. ihracatçı şehridir. Tekstil başta olmak üzere bakır, kablo ve gıda gibi birçok farklı sektörün



ihracatçısı olan Denizli’imizde her ne kadar toplam ihracatta düşük bir yüzdelik alıyor olsak da ithal girdisi olmadan tamamen katma değer sağlayarak üretim yapan bir sektör olmamız ve Türkiye’de 2021 yılında işlenmiş doğal taş ihracatında birinciliğe yerleşmiş olmamızın haklı gururunu yaşıyoruz. Denizli, doğal taş sektöründe her geçen gün daha da öne çıkan üretim ve pazar yeri merkezi olma yolunda ilerliyor. Konum olarak doğal taş ocaklarının yoğunlaştığı birçok bölgeye yakın, Antalya ve İzmir limanlarında yüklemeye potansiyeline sahip ilimiz, ihracata yönelik endüstriyel üretim yaklaşımı ve AR-GE’ye önem veren kaliteli üretim anlayışı ile doğal taş üretim ve ihracatında katma değer sağlama yolunda emin adımlar atıyor. Denizli’de coğrafi işaret tescil belgesine sahip

olduğumuz, tüm dünyada aranan ve bilinen “Denizli Traverteni” nin ocaklarının bulunduğu Ballık Boğazı havzasının Türkiye’nin en büyük traverten rezervine sahip olması, ilimizin doğal taş sektöründeki konumunu daha da pekiştiriyor.

**Rusya-Ukrayna Savaşı, Türkiye’deki doğal taş sektörünü ve ihracatını nasıl etkiledi? Sektörü olumsuz etkileyen başka ne gibi faktörlerden bahsetmek mümkün?**

Rusya ve Ukrayna, doğal taş pazarımızın olduğu ülkeler olmasından dolayı ihracatımızı olumsuz etkiledi. Rusya pazarımız savaştan kısmen etkilenmiş olsa da Ukrayna pazarımız neredeyse durma aşamasına gelmiş durumda. Bunun yanı sıra Karadeniz gemi seferlerinin de aksaması ile o bölgedeki ihracat trafiğine de olumsuz yansıdı. Savaş,

öncelikle enerji piyasasını ve gıda tedarik zincirlerini olumsuz etkilerken zaten resesyonda olan Avrupa ülkelerinde enflasyona ve tüketicinin alım ve yatırım kararlarını ötelemesine sebep oldu. Bizim sektörümüz yapı sektörüne bağlı olduğu için ekonominin seyri iyi olmadığında, yeni bina veya renovasyon yatırımları ilk etkilenen sektörlerin başında geliyor. Fakat sektörümüzü olumsuz etkileyen asıl faktörler, ülke içinde yaşadığımız bürokratik engeller ve yanlış algı yönetiminden dolayı çevresel baskılar ile madencilik faaliyetlerinin zorlaştırılmasından kaynaklanıyor. Bürokratik ve idari zorlukların yanı sıra son zamanlarda hem ülkemizde hem de dünyada yaşanan ekonomik istikrarsızlık da firmalarımızın üretimlerini

sağlıklı bir şekilde sürdürmesine engel teşkil ediyor.

**Doğal taşlar ve işlenmiş taşlarda Denizli’nin nasıl bir potansiyeli bulunuyor? Bu yönünün geliştirilmesi için sizce nasıl bir yol izlenmeli?**

Denizli, Türkiye’nin en büyük traverten rezervine sahip olmasının yanı sıra, çevre illerden elde edilen doğal taş blokların modern fabrikalarda yüksek üretim kapasitesi ile işlenmesi ve paver olarak adlandırdığımız dış yüzey kaplaması, bunun yanı sıra ilimizde artarak devam eden plaka depolarının açılmasından dolayı ülkemizi ziyaret eden yabancı iş insanlarının muhakkak uğradığı ve alışveriş yaptığı bir merkez haline geldi. Dolayısıyla ilimiz diğer illerden de yatırımcı çeken bir durumda. Bu kapsamda Doğaltaş Islah Organize Sanayi Bölgesi ilimize kazandırılabilirse bu potansiyelimizi daha da artırmış olacaktır.

**Türk doğal taş sektörünü dünya pazarında öne çıkaran özellikleri sizce neler?**

Türk doğal taşı sektörünün bine yakın ürün-renk çeşitliliği, kalitesi ve fiyat avantajı öne çıkan en önemli özellikleri. Türkiye doğal taş rezervi açısından dünyadaki en büyük ülke ve karbonat kökenli taşlarda da önemli bir pazar payına sahip. Artarak devam eden fabrika ve ocak yatırımları ile dünya doğal taş pazarında liderliğe oynamaya devam edeceğiz.

**Sahibi olduğunuz Başaranlar A.Ş. sektördeki en köklü firmalardan biri. Şirket olarak ürün yelpazenizden ve ihracat pazarlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Firmamız 1979 yılında kurulmuş ve 1990 yılında Denizli Organize Sanayisinde açmış olduğu modern fabrikası ile doğal taş sektörüne girmiştir. Kurduğumuz günden bugüne üretim ve ürün yelpazemizi devamlı artırmakta ve sektörde moda olan taşları son teknolojiyle buluşturarak iki ayrı fabrikamızda hızlı ve kaliteli bir şekilde müşterilerimize sunmaya devam etmekteyiz. Sahip olduğumuz 12 farklı ocağın dünyada popüler olan diğer doğal taşları da işleyerek 30’a yakın ürünü doğal taş pazarına sunmaktayız. Ayrıca firmamız müşterilerimizin özellikle projelerinde ihtiyaç duyduğu tüm ürünleri, bilfiil fabrikamızda işleyerek tüm taleplerini tek merkezden çözmesine olanak sağlamaktadır. Nitelikli ürün ve üretim çeşitliliği ile 5 kıtada 65’ten fazla ülkeye ihracatımızı sürdürmekteyiz. Sektörde moda taşları bularak ocak yatırımlarına devam ediyor ve Denizli Organize Sanayisi’nde yeni bir fabrika kurmayı planlıyoruz.

**Önümüzdeki yıllarda doğal taş sektöründe yatırım ve ihracat boyutunda neler öngörüyorsunuz?**

Yüzey kaplama sektöründe önemi her geçen gün daha da ortaya çıkan doğal taşlar, en düşük karbon ayak izi ile çevreye duyarlı yeşil binaların vazgeçilmez ürünü olmaya devam ediyor. Fiyat bakımından rakibimiz olan seramik sanayisinin artan enerji maliyetlerinden dolayı bu avantajını gitgide kaybetmesinden ve karbon ayak izi olarak doğal taş sektörü ile kıyaslanmayacak kadar yüksek olmasından dolayı doğal taşta ilginin daha da artacağını düşünmekteyiz. Ayrıca ülkemizin keşfedilmeye devam eden doğaltaş zenginliği ile dünya pazarında söz sahibi ülke olmaya devam etmesini bekliyoruz. Bunun yanı sıra doğal taş makine sanayimizin, AR-GE ve modernizasyonlarını geliştirerek artırması, sektörümüzün makinede dışa bağımlılığını azaltması açısından da çok önemli. Sektördeki modern fabrika yatırımlarımızın giderek artacağını düşünüyorum.



“Denizli’de coğrafi işaret tescil belgesine sahip olduğumuz, tüm dünyada aranan ve bilinen “Denizli Traverteni” nin ocaklarının bulunduğu Ballık Boğazı havzasının Türkiye’nin en büyük traverten rezervine sahip olması, ilimizin doğal taş sektöründeki konumunu daha da pekiştiriyor.”





Duayen

Demsan Aş Yönetim Kurulu Başkanı Salih Demirkan

# “Bugünlere çok çalışarak geldim”



Amerika'dan Japonya'ya seçkin mağaza ve butiklerin raflarını süsleyen ev tekstili ürünlerinin sahibi Demsan'ın Yönetim Kurulu Başkanı koltuğunda Salih Demirkan oturuyor. Bundan 30 yıl önce tekstil işine giren Salih Demirkan, “Kontrol edebileceğimiz kadar büyümeyi tercih ettik” diyor ve başarılarını bu anlayışa bağlıyor.

## Meslek hayatına ne zaman adım attınız?

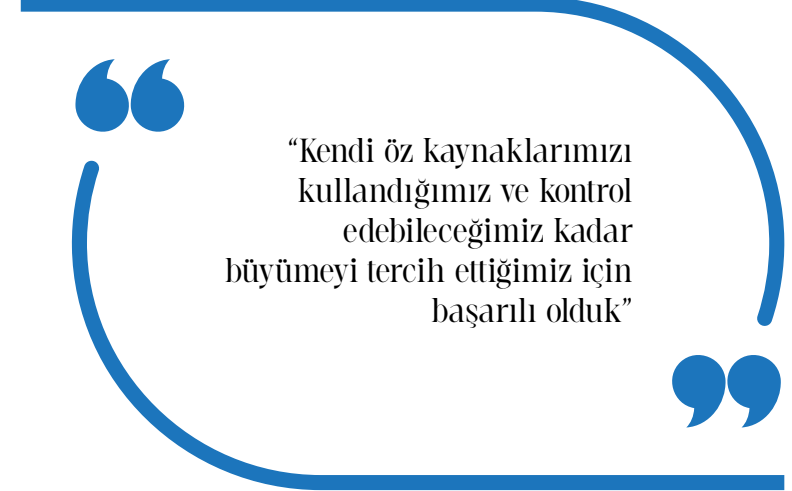
11 yaşındayken marangoz atölyesinde çalışmaya başladım. Kalfalık döneminden sonra askere gittim. Askerden geldikten sonra kendime ait iş yerimi açtım. O zamanlar Denizli'de tekstilde saygıdeğer abilerin üç büyük firması vardı. Biz de tekstil mesleğine 1982 yılında Denizli'de dördüncü firma olarak başladık ve havlu-beroz işine girdik. Bugünlere çok çalışarak geldim. Önce tedarikçi olarak işe başladık, sonra tezgâh sayımızı artırdık. 1985 yılında Avrupa'dan ikinci el tezgâh getirip onları çalıştırarak daha da büyüdük. 1988-90 yıllarında kendi firmamızı adına imalat ve ihracata başlayıp müşterilerimize direkt satışları gerçekleştirdik.

## Denizli'nin önde gelen tekstil şirketlerinden biri olarak bugünlere nasıl geldiniz? 30 sene boyunca hep büyümeyi nasıl başardınız?

Kendi öz kaynaklarımızı kullandık. Krizlerde yara almamak için kredilerde yüzde 25'in üstüne çıkmadık. Bunun yanı sıra ben makinelerimi hep birer ikişer aldım. Hepsini birden almadım. Çünkü global bir pazardayız ve rüzgâr farklı yönlerden esebilir ve her an şartlar değişebilir. Bunlardan etkilenmemek için aşırı büyümemeye karar verdik. Kontrol edebileceğimiz kadar büyüme bizim için yeterliydi.

## İş dünyasındaki en önemli ilkeleriniz nelerdir? Bu ilkeler başarılı olmanızda nasıl bir etkiye sahip oldu?

Birinci derecede dürüstlük, açık ve net olmak, doğru olmak. Bir de ben öğrenmeye aç olan biriyim. 67 yaşındayım ama hala



da öğrenmeye açık bir insanım.

## Tekstilde hangi ürünlere yönelik üretim gerçekleştiriyorsunuz, Demsan'ın ev tekstilinde ortaya koyduğu fark nedir?

Tekstilde havlu kumaşında her türlü giyim ve otel işleri yapıyoruz. Bir de herkesin

yapamadığı ürünlerde fark yaratarak pazarımızı genişletmeye çalışıyoruz.

## Bugün üretiminizin ne kadarını ihracata yönelik hazırlıyorsunuz? Üretiminizin tümü ihracat ağırlıklı olarak devam ediyor.

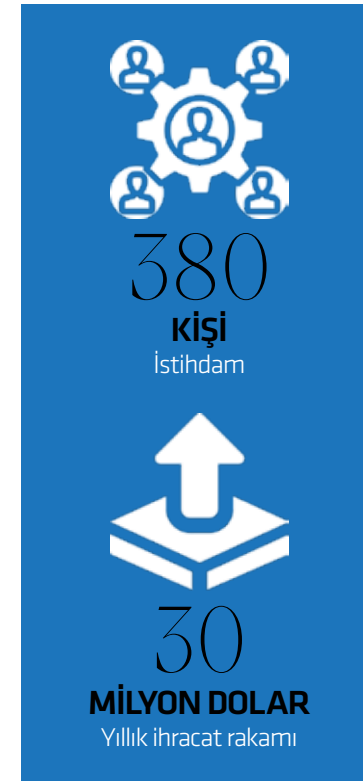
## Demsan'ın tesisleri, üretim kapasitesi ve güncel istihdamı hakkında bilgi verebilir misiniz?

DEMSAN, bünyesinde dokuması, boyahanesi ve konfeksiyonu olan ve toplam grupta 380 kişiye istihdam sağlayan bir firmadır. Yıllık 30 Milyon Dolar ihracat yapmaktadır.

## 2022 yılında yeni pazarlara girmeyi ve yatırımlarınıza hız vermeyi düşünüyor musunuz?

Tabii ki her zaman yeni bir pazar hedefimiz var ve farklı ürün yapabileceğimiz çalışmalara hız kesmeden devam ediyoruz. 2022 yılında üçüncü dünya ve diğer Uzak Doğu ülkelerine ürünlerimizi pazarlamak için arayışlarımız devam ediyor.

## Tekstilde kaliteli üretim markalarının en güçlü silahı ancak günümüz





Duayen



### dünyasında inovasyon, AR-GE ve teknoloji kullanımının önemi de giderek artıyor. Siz bu noktada ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Bizim firma olarak her zaman AR-GE ve teknoloji kullanma konularında en hızlı ve ilk olma yönünde çalışmalarımız var. Hep de olacaktır.

### Sürdürülebilirlikle ilgili çok sayıda sertifikanız bulunuyor. Bu konuya

### verdiğiniz önem faaliyetlerinize nasıl yansıyor?

Sertifikalar bir firma için çok önemli ve müşteriler için olmazsa olmaz. Biz de talepler doğrultusunda tüm sertifika ve sürdürülebilirlik ile ilgili projelerimize her gün üzerinde daha yoğun çalışarak bir yenisini ekliyoruz ve pazarda bunun faydalarını görüyoruz.

### Denizli'nin şu an tüm dünyada ev tekstili noktasında geldiği seviyeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Denizlimiz bugün bulunduğu yere kolay gelmemekle birlikte 25-30 yıl önceye göre yüzde 300-yüzde 500 ilerleme kaydetti. Her geçen yıl da ihracatına yeni bir rekor ekleyerek yoluna devam ediyor. Amerika ve Avrupa pazarında önemli bir yer alan Denizlimiz, ülkemizin ihracatına ciddi seviyelerde katkı sağlıyor ve biz de bu ekibin bir parçası olduğumuzdan dolayı mutluluk duyuyoruz.

### Duayen bir iş adamı olarak yeni jenerasyona neler tavsiye edersiniz?

Birinci dereceden elemanına sahip çıkması, dürüst ve dobra olması lazım. Çünkü ben bunun yararını gördüm. Aile yaşantısına da sahip çıkmalı. Zorluklar olsa da korkmasınlar, işlerini doğru yapsınlar, aynı zamanda doğru söylesinler ki krizleri de aşabilsinler ve büyüyebilsinler.

“Denizlimiz, ülkemizin ihracatına ciddi seviyelerde katkı sağlıyor ve biz de bu ekibin bir parçası olduğumuzdan dolayı mutluluk duyuyoruz.”

Mevzuat



Avukat H. Ozan Ögüt  
Aydın Ögüt Hukuk Bürosu

## Tasarrufun iptali davaları

Tasarrufun iptali davası, 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu'nun 277 ve devamı maddelerinde düzenlenen bir dava türüdür. Tasarrufun iptali davası; bir alacaklının borçluya karşı yapmış olduğu icra takibi neticesinde alacağını tahsil edememesi durumunda, borçlunun geriye dönük ve mal kaçırma amacı ile yapmış olduğu menkul ve gayrimenkul satışlarını iptal ettirerek alacaklının alacağına kavuşması için düzenlenmiş dava çeşididir. Yani borçlunun, henüz icra ya da iflas gibi bir tasarrufu kısıtlayan durumla karşılaşmadan yapmış olduğu muvazaalı tasarruflar, bu davanın konusunu oluşturur.

Daha kısa bir ifadeyle tasarrufun iptali davası; alacağını icra takibi yoluyla borçludan tahsil edemeyen alacaklının, borçlunun son beş yıl içerisinde gayrimenkul veya menkul mallarına ilişkin mal kaçırma amacıyla yapmış olduğu tasarruflarını iptal etmek amacıyla, borçluya ve mali devralan üçüncü kişiye karşı açtığı bir dava türüdür.

**Tasarrufun iptali davası** açılabilmesi için öncelikle alacaklı ve borçlu arasında

gerçek bir borç ilişkisi olmalıdır. Gerçek borç ilişkisinin şart olmasının sebebi, iyi niyetli olarak mali devralan üçüncü kişiyi hukuki olarak koruma altına almaktır. Borç hakkında icra takibi başlatılmış ve bu takibin kesinleşmiş olması bir diğer ön koşuldur.

Borçlu hakkında aciz vesikası bulunması da dava şartlarından. Aciz vesikası, davanın her aşamasında alacaklı tarafından mahkemeye sunulabilir. Eğer hacze çıkmış fakat hacze kabil mal olmadığına ilişkin tutanak tutulmuşsa (geçici aciz vesikası olarak tanımlanan) bu evrak da aciz vesikası yerine geçmektedir. Dava başında geçici aciz vesikası sunulması durumunda daha sonraki aşamalarda kesin aciz vesikası sunulması ise zorunludur.

### **Tasarrufun iptali davasına konu olan hukuki işlemler**

Tasarrufun iptali davasına konu olacak hukuki işlemin, söz konusu borcun doğduğu tarihten sonra yapılması gerekmektedir. Yani bir borç doğumu sonrasında malın devredilmiş olması gereklidir.

Tasarrufun iptali davasının son ve en önemli şartı ise davalı olacak üçüncü kişinin bu tasarruf işleminde iyi niyetli olmaması zorunluluğudur. Yani üçüncü kişinin, borçlunun mal kaçırmak amacı ile bu tasarrufu yaptığını bilmesi ya da bilecek durumda olması gerekir. Burada iyi niyetin ispatı açısından yapılan işlemlerin tam, resmi ve o işle ilgili genel uygulamalara (hayatın olağan akışına) uygun bir çerçevede yapılması önem arz etmektedir.

Tasarrufun iptali davası, dava konusu işlemin yapıldığı tarihten itibaren beş yıllık hak düşürücü süreye tabidir. Buna göre borçlunun geriye dönük beş yıllık işlemleri, tasarrufun iptaline konu edilebilir.

Yukarıda izah edildiği üzere tasarrufun iptali davaları gerek alacaklılar ve gerekse iyi niyetli olarak bir mali iktisap etmek isteyen kişiler açısından oldukça önemli bir dava türü olup, iktisabın türüne göre yapılması lazım gelen hukuki işlemlerin eksiksiz olarak tamamlanmış olması, ileride doğacak ihtilafların ortadan kalkması açısından büyük önem arz etmektedir.



TEKSTİL YARDIMCI KİMYASALLARI ÜRETİMİ  
TEXTILE AND DYEING AUXILIARIES



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

THE  
PUREST  
WHITE

**ENBRITE®**

Profesyonel  
beyazlık için  
"ENBRITE"  
markamızla  
tanışın!

**ENBRITE™**

*THE PUREST WHITE*

POWDER AND LIQUID OPTICS TO MEET CLIENT NEEDS

TEXTILE ■ PAPER ■ DETERGENT

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





## Dijitalleşmede kaçınılmaz son: **SİBER SALDIRILAR**

Bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımının artması güvenlik sorunlarını da beraberinde getiriyor. Siber saldırılar, sadece kişileri ve şirketleri değil devletlerin güvenliğini ve ekonomisini de tehdit ediyor.

**S**on yıllarda teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte dijital dünyanın sınırları giderek genişliyor. Bilgisayarlar, akıllı telefonlar, tabletler hayatımızın vazgeçilmez parçaları haline geldi. Tahminlere göre 2020'de 31 milyar olan internete bağlı cihaz sayısı 2025'te 75 milyara ulaşacak. Bu durumun kaçınılmaz sonucu ise siber saldırılar. Gün geçtikçe artan siber saldırılar başta kuruluşlar olmak üzere tüm kullanıcıları

tehdit ediyor.

Bununla birlikte iş dünyası dijital dönüşüme ayak uydurabilmek için yeni teknolojilere geçişini hızlandırıyor. Bu dönüşüm bir taraftan günümüzdeki rekabet güçlerini kuvvetlendirirken diğer taraftan şirketleri siber saldırılara açık hale getiriyor. Diğer bir deyişle dijitalleşme ne kadar artarsa siber saldırı riski o kadar artıyor. Günümüzde kuruluşların karşı karşıya kaldığı bu büyük riski en aza indirmek için geliştirilen koruma programları

ve denetim mekanizmalarından faydalanılıyor.

Mobil bankacılık, e-ticaret siteleri, sosyal medya kullanımı ise siber saldırı tehdidine en açık alanlar olarak öne çıkıyor. Para, şantaj veya politik gerekçelerle yapılabilen siber saldırılar bazen sadece zarar vermek için de yapılabilir. Siber saldırılar kurumlara ve kuruluşlara yönelik olduğu gibi devletlere karşı da yapılabilir. Kuruluşları büyük zarara uğratabilen bu eylemlere karşı siber güvenlik yatırımları da

büyük önem kazanıyor.

### **Pandemi tetikledi**

Şirketlerin günümüz koşullarında rekabet edebilmelerinin en önemli anahtarı dijital dönüşüm. Geleneksel iş yapış biçimlerinin yerini dijital yöntemler aldıkça güvenlik zaafı daha da artıyor ve kötü niyetli sanal eylemlere zemin hazırlıyor. Siber güvenliğinin son yıllarda hayati bir hale gelmesinin en önemli nedeni ise pandemi. Şirketlerin dijital dönüşüme yoğunlaşması ve uzaktan çalışma şeklinin artmasıyla siber saldırganlara gün doğdu. 2021 yılında yapılan bir araştırmaya göre şirketlerin yüzde 86'sı bir yılda en az bir siber saldırıya uğradı. Küresel ekonomiye de darbe vuran saldırıların maliyeti ise yaklaşık 6 trilyon dolar değerinde.

Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) hazırladığı rapor ise Türkiye'deki durumla ilgili bize bir fikir veriyor. Rapora göre pandemiden sonraki siber saldırılarda artış oranı yüzde 35 ve bu saldırıların yüzde 60'ı fidye yazılımlarından oluşuyor. Daha çok perakende, kamu ve sağlık alanlarını hedef alan fidye yazılımları, sistemi çalışmaz hale getirerek eski haline döndürmek için fidye talep eden yazılımlar olarak tanımlanıyor. Siber saldırılar ayrıca, kimlik avı, virüsler, casus yazılımlar, kötü amaçlı yazılımlar şeklinde de gerçekleştirilebiliyor.

### **WEF: "Küresel bir risk"**

Siber saldırılar Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayımlanan "2022 Küresel Risk Raporu"nda da yer buldu. WEF'in raporuna göre siber saldırılar, iklim değişikliği ve pandemiden

sonra gelen en büyük küresel risklerden biri. Raporla kısa ve orta vadede dünya için bir risk faktörü olarak değerlendirilen siber saldırıların son zamanlarda daha yaygın ve agresif bir hal aldığına dikkat çekiliyor. Siber saldırılar arasında en sık görülenler ise fidye saldırıları ve kötü amaçlı yazılımlar olarak belirtiliyor.

Uzmanlar tarafından siber saldırıya en açık işletmeler olarak KOBİ'ler gösteriliyor. Bunun en büyük nedeni

is kaynak yetersizliği. Bu nedenle saldırılara karşı daha savunmasız olan KOBİ'lerin yarısının siber saldırılarla başı dertte. Özellikle fidye saldırılarına karşı daha açık olan KOBİ'ler veri ihlalleri ve kimlik avı saldırılarına da uğrayabiliyor. Bilişim sektörü uzmanları, siber saldırıların bu yılki hedefinde sağlık, üretim, eğitim ve kamu hizmetleri olduğunu söyleyerek bulut çözümleri kullanan şirketleri dikkatli olmaları konusunda uyarıyor.



2021 yılında önceki yıla göre dört kat daha fazla gerçekleşen tedarik zinciri saldırılarının, saldırganların en önemli hedeflerinden biri olmaya devam edeceği öngörülüyor.





6

**TRİLYON DOLAR**

Siber saldırıların küresel ekonomiye maliyeti



75

**MİLYAR**

2025 yılında ulaşması beklenen internete bağlı cihaz sayısı

173

**MİLYAR DOLAR**

2020 yılındaki siber güvenlik pazarı

**“Siber güvenlik bir milli güvenlik meselesi”**

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, yazılı bir açıklamada bulunarak Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) bünyesindeki yerli ve milli uygulamalarla siber kalkını güçlendirdiklerini vurguladı. Karaismailoğlu, “Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi (USOM) tarafından ülkemiz kritik altyapıları anlık ve sürekli olarak izleniyor. Bu kapsamda, ülkemizdeki kurum ve kuruluşları hedef alan siber saldırılar operatörler tarafından düzenli raporlanıyor. 2020 yılında 118 bin 470 siber saldırı gerçekleşirken bu sayı 2021’de 84 bin 113’e geriledi. Yerli ve milli uygulamalarla siber kalkını günden güne güçlendirmeyi sürdüreceğiz.” diye konuştu. USOM bünyesinde 2 bin Siber Olaylara Müdahale Ekibi (SOME) ve 6 bin 99 siber güvenlik uzmanı bulunuyor.

**“Parolalar karmaşık hale getirilmeli”**

2021 yılında tüm dünyada meydana gelen toplam siber saldırı sayısının yaklaşık 62,5 milyon olarak ifade ediliyor. En çok siber saldırı yapan ülkeler arasında ilk sırada 9,8 milyon ile İrlanda, ikinci sırada 5,6 milyon ile Çin geliyor. Rusya, Hindistan, ABD de en çok siber saldırı yapan ülkeler olarak göze çarpıyor. Bu sonuçlar Türkiye’de siber güvenlik konusunda

çalışmaları bulunan Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret AŞ’nin (STM) Teknoloji Düşünce Merkezi “ThinkTech”in Ekim-Aralık 2021 yılına ait Siber Tehdit Durum Raporu’na ait.

Rapora göre siber saldırılarda en çok tercih edilen kullanıcı isimleri, admin, test, root, user gibi isimlerden oluşuyor. Bu noktada güvenlik açığının önlenmesi için parolaların test sürecinden sonra değiştirilmesi ve daha

karmaşık hale getirilmesi çok önemli. Aynı şekilde kurulumu tamamlanan servis ve panellerin kullanıcı adlarının da bir an önce değiştirilmesi gerekiyor.

**Güvenlik için öneriler**

Küresel siber güvenlik lideri Trend Micro yıl başında yayımladığı raporda, 2021’in ilk altı ayında müşterileri için e-posta tehditleri, kötü amaçlı dosyalar ve kötü amaçlı URL’lerden oluşan toplam

40,9 milyar siber tehdidi engellediklerini açıkladı. Şirketleri özellikle uzaktan çalışmadan kaynaklı risklere karşı uyarıyan Trend Micro, önümüzdeki dönemde siber saldırganların hedefinde IoT sistemleri, küresel tedarik zincirleri, bulut ortamları ve DevOps işlevlerinin olacağına altını çizdi. Siber tehditlere karşı proaktif ve bulut öncelikli bir güvenlik yaklaşımı tavsiye eden Trend Micro, şirketlere şu başlıkları içeren güvenlik önerilerinde bulundu: Fidyeye yazılımlarıyla mücadele etmek için sunucu güçlendirme ve

uygulama konusunda daha sıkı kontrol politikaları, güvenlik açıklarını tespit etmeye yönelik yüksek doğruluklu alarmlar ve riske dayalı yama, bulut kullanan KOBİ’ler için gelişmiş temel koruma, IoT ekosisteminde daha fazla görünürlük için ağ izleme araçları, uluslararası tedarik zincirlerini güvence altına almak için sıfır güven ilkeleri, DevOps riskleri ve sektördeki en iyi uygulamalara odaklanan bulut güvenliği çözümleri, tüm ağlardaki saldırıları belirlemek için genişletilmiş tehdit algılama ve yanıt çözümleri (XDR).

Günümüzde artan siber saldırı risklerine karşı şirketlerin güvenlik yatırımlarını artırmaları da bir zorunluluk. Artan yatırımlarla birlikte siber güvenlik pazarı 2020 yılında 173 milyar dolar büyüklüğüne erişti. Bu rakamın 2026 yılına kadar 270 milyar dolara çıkması öngörülüyor. Özellikle pandemiyle birlikte artan uzaktan çalışma sistemi güvenlik yazılımı yatırımlarının artmasına neden oldu. 2020 yılında 42 milyar dolar olan yatırımlar bir yıl içinde 53 milyar dolara yükseldi.



# Daha geniş görüntülemeye sahip su altı robotu geliştirdi

IoT tabanlı su altı sistemleri, uygulamaları ve robotları geliştiren Hikio Robotics, Hikio ROV adlı ürünüyle uygun fiyatlı, kullanıma hazır ve çok amaçlı bir su altı aracı üretti. Hiko ROV'a çok daha fazla kamera yerleştirilebildiğini söyleyen şirketin kurucusu Miraç Memişoğlu, ürünü dünyanın en küçük su altı kontrol sistemi olarak nitelendiriyor.

**Hikio Robotics'in hayata geçirilmesini sağlayan motivasyondan bahsedebilir misiniz? Şirketinizi hangi amaçlarla ve nasıl kurduunuz?**

2008 yılından bu yana su altı teknolojileri sektöründe araştırma ve geliştirme alanında çalışıyorum. Birçok yenilikçi su altı projesi ve üründe, dünyanın önde gelen şirketleri ve bilimsel kuruluşlarla çalışmak bana çok fazla bilgi ve çalışma deneyimi kazandı. Nesnelerin İnterneti - Endüstri 4.0- kavramının su

altı sektöründe uygulanması konusuna her zaman ilgi duymuşumdur. 2014 yılında bu fikir çok yeni bir konseptti ve doktoramı bu fikir üzerine tasarladım. Su altında dalgıçları, robotları ve bilgisayarları birbirine bağlayan bir platform üzerine bilgisayar mühendisliği doktoramı kurgulamak istedim. Bu doğrultuda Zagreb Üniversitesi'ne bir tez önerisi sundum. Ancak sonunda, onu henüz keşfedilmemiş bir niş pazarda bir ürüne dönüştürmek

için çok fazla zorluk çektim. Bu yüzden akademik yolu pratik alanla değiştirmeye karar verdim. İşte o zaman Hikio Robotics'i kurdum ve artık piyasaya girmeye hazır olan Hikio su altı robotu üzerinde çalışmaya başladım.

**Ürün skalanızdan bahsedebilir misiniz? Ne gibi ürünler tasarlayıp üretiyorsunuz?**

En önemli ürünümüz Hikio ROV; dünyanın en uygun fiyatlı, kullanıma hazır, çok amaçlı su altı aracıdır. Nesnelerin İnterneti tabanlı sistem, sayesinde robotun üzerine modüler olarak ikinci, üçüncü ve daha fazla kamera, görece çok düşük maliyetlerle takılabilir. Bu sayede su altı taraması yaparken daha çok alanı tek seferde görmek mümkün oluyor. Örneğin su altı arkeoloji çalışmalarında veya su altında ceset arama faaliyetlerinde tek bir seferde daha çok bölgeyi kamera ile görüntülemek mümkün oluyor. Ayrıca aracımız teknik açıdan bir baş yapıt ve yer tasarrufunda muazzamdır. Daha az güç tüketimi ve daha fazla ek bağlantı olanağı için ağırlık ve yerden tasarruf sağlamaktadır. Dünyanın en küçük su altı kontrol sistemini barındırmaktadır. Piyasadaki çoğu su altı aracı, yüksek seviyeli programlamaya sahip tek kartlı bilgisayarlardan oluşur. Bu çok fazla enerji ve alan tüketimine yol açar. Hikio ROV, düşük seviyeli programlamaya dayalı yazılımla çalışan, şirket içinde geliştirilmiş donanımıyla tasarruf sağlar. Bunun yanında aracı yüzeyden kontrol etmeye yarayan elektronik donanımız da

mevcut. Robota, kablosuz olarak komutları gönderirken aynı zamanda Wi-Fi veya ethernet kablosuyla başka bir modeme bağlanılabiliyor. Su altı aracını bir yönlendiriciye dönüştürüyoruz. Böylece su altı aracının internete sahip olmasını ve herhangi bir veriyi bulut sistemlerine yüklenmesini sağlar. Tüm ürünlerimiz, elektronik, mekanik, yazılım olarak farklı alanlarda yaptığımız çalışmalar sonunda, Türkiye'de geliştirdiğimiz ürünlerdir. Motorundan gömülü sistemlerine, yüzölçümü ve 'housing'lere kadar hepsi şirket içi geliştirilmiştir. Ayrıca 3d yazıcıyla basılarak değil, kalıp ile üretilen, dayanıklı ve uzun ömürlü parçalardır. Tüm bileşenler 14 bar basınç odasında suyun içinde olacak şekilde test edilmiştir.

**Aynı zamanda bilimsel çalışmalarını destekleme, araştırma ve geliştirme gibi faaliyetleriniz de var. Bu konuda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Her türlü su altı teknolojisi beni çok etkiliyor. Bu yüzden

Hikio Robotics'e liderlik etmenin yanında başka şirketler ve ortaklarla da çalışıyorum. Özellikle dalış güvenliği ile ilgili çeşitli su altı projelerine danışmanlık yapıyorum. Uzmanlık alanım, gömülü sistem tasarımı ve geliştirmesi ve bu gömülü sistemler üzerine yazılım geliştirmektir. Teorik fikirleri, su altı yazılım ve donanım çözümlerine dönüştürüyorum. Örneğin, sanayi ve satürasyon dalgıçlarının risk değerlendirmesi için çeşitli yazılımların geliştirilmesine yardımcı oluyorum veya bir dalgıçın odağını, stres seviyesini ve yorgunluğunu ölçmek için bir platform tasarlayıp, geliştirme süreçlerini yönetip, onların programlanmasında görev alıyorum. Ya da bir fizyoloji profesörü, su altında bir deney gerçekleştirmek istiyor ve bunun için yeterli mühendislik bilgisi yoksa bu bilim insanına hızlı bir uygulama-geliştirme çözümü sunuyorum.

**Su altına yönelik uygulamalar**

“Hikio ROV, piyasadaki çoğu su altı aracının aksine düşük seviyeli programlamaya dayalı yazılımla çalışan, şirket içinde geliştirilmiş donanımıyla kaynaklardan tasarruf sağlar.”



### geliştirme çalışmalarınız hangi noktada?

Henüz yeni tak-çıkart su altı konnektörünün basınç testini başarıyla gerçekleştirdik. Bu konnektörler, su altına özel olarak üretilmiş, tak-çıkart, basınca dayanıklı ve yüksek akım iletebilen, dünyadaki en küçük boyutlu konnektördür. Bu akım standartlarında, tak çıkart tek bir konnektörü dışarıdan tedarik etmek istediğimizde 300\$ gibi bir fiyattan başlamakta. Biz uzun tasarım süreci sonunda kendi üretimimiz olan konnektörleri sadece 4\$ maliyetle çözüm getirmiş olduk. Şu anda 100 adet olarak stoklarımızda bulunuyor.

**Pazarda var olan rakiplerinizin önüne geçmek için ne gibi inovasyonlara sahipsiniz? Hikio Robotics farkı**

### diyebileceğimiz neler var?

Öncelikli olarak piyasada bizim uyguladığımız şekilde, hazır çözüm, birden fazla kamera takılabilen bir sualtı robotu yok. Hikio su altı platformu, birçok sensör paketi de dahil olmak üzere, eklenebilir kameraları ile genişleyebilen, sıfırdan inşa edilerek oluşturulabilen tek su altı sistemidir. Bu genişleyebilir özelliklerinden en önemlisi, platforma kolayca takılıp çıkarılabilen su altı kameralarıdır. Karanlık bir odada elinizde tek bir fenerle "gözlem" yaptığınızı hayal ediniz. Karanlık odada sadece ışık tuttuğunuz bölgeyi görebileceksiniz. Elinizde ikinci bir fener daha aldığınızı hayal edin. Gözlem yaptığınız alan iki katına çıkacaktır. Geliştirdiğimiz sistem sayesinde aynı karanlık odada "gözlem" yapma kapasitenizi

artırdığımız gibi, su altında görüntü yapılabilen alanı artırabiliyoruz. Bunu yaparken görece çok düşük maliyetlerle ve çok büyük kolaylıkla yapabiliyoruz. Mevcut rakiplerin bu yönde kullanıma hazır çözümleri yok. Bunun dışında aynı klasmandaki diğer su altı robotlarını kullanıma hazırlamak gerekirken, ürünümüz kullanıma her zaman hazır. Diğer araçların pillerini her kullanımdan sonra çıkartmak gerekmektedir. Hikio ürünümüz ise su temaslı anahtarlama mekanizmasıyla, suyla temas ettiği anda açılıp, göreve hazır hale gelmektedir. Su altı iticilerinin, robotun gövdesi montajlanması sırasında piyasadaki tüm su altı insansız araçlarında kullanılan yöntemin dışında bir yenilikçi

yöntem düşünülmüştür. İticiler, robot iskeletine kolayca takıp çıkarılabilecek bir tasarıma geçilmiştir. Böylelikle yuvarlak olsun, dikdörtgen olsun, her türlü forma sahip robot iskeleti oluşturmak mümkün olmaktadır. Bu da dinamik olarak değişken robot tasarımları çıkartmaya yaramaktadır.

### Dünyada kaç farklı ülkeye gönderim yapıyorsunuz? Hangi ülkeler ağırlıkta?

Su altı sektörü düşünüldüğünde Türkiye konumu itibarı ile çok önemli bir pozisyonda. Coğrafi konum olarak Akdeniz ve Karadeniz'e kıyımız olması, Bahreyn, Katar gibi su altı petrol ve doğal gaz çıkartan ülkelere yakınlığımız pazar bakımından önemli. Şu anda henüz bu avantajları değerlendiremedik. Akdeniz'e kıyısı olan görece yakın pazar olarak İtalya ile distribütörlük görüşmeleri devam etmekte. Göllerle ön plana çıkan ülkeler de mevcut. Örneğin Almanya'da her su birikintisi için bir gözlem istasyonu mevcuttur. Göllerin sıcaklık, ph değerleri, su kalitesi devamlı olarak monitör edilmektedir. Bu doğrultuda Alman firmalarla da görüşmelerimiz mevcut.

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

TİM-TEB Girişimevi programında yer aldığımız dönem pandemi döneminin ikinci senesiydi. Girişim evi bilhassa içimize kapandığımız salgın döneminde bize yeni bir bakış açısı kazandırdı. İnanılmaz faydalı dökümanlarla ilerleyen workshoplar sayesinde girişimimizi daha iyi tanımamızı sağladılar.



"Karanlık bir odada fener sayısı arttıkça "gözlem" yapma kapasitesi nasıl artıyorsa, biz de geliştirdiğimiz sistem sayesinde su altında görüntü yapılabilen alanı artırabiliyoruz."

### 2022 ve sonrası için hedef, plan ve beklentileriniz neler?

2022 yılı, bizim için nihayet ilk su altı aracımızı pazara sunabileceğimiz bir yıl olacak. Bir yandan hedefimiz, takılıp çıkarılabilen su altı konnektörlerinin ve su altı iticilerinin, robot iskeletine kolayca takıp çıkarılabilmesini sağlayan tasarımların tescil başvurularının sonlandırılması. Ayrıca belirlediğimiz farklı sektörlere en az birer adet satış gerçekleştirmek istiyoruz. Önümüzdeki yıl ise aylık

üretim ve satış rakamlarını çift haneli sayılara çıkartmayı amaçlıyoruz. Bir yandan da AR-GE faaliyetlerini devam ettirmek istiyoruz. Öncelikli hedefimiz 300 metre derinliklere inebilmek. Ancak bunu yapabilmek için bu derinliklerdeki yüksek akıntıların üstesinden gelebilmek adına araçları hem yazılımsal hem de donanımsal geliştirmek istiyoruz. Donanımsal olarak kurduğumuz alt yapı ve edindiğimiz tüm tecrübelerle bu hedefi gerçekleştirmek görece çok daha kolay olacak.



Makale



Prof. Dr. Emre Alkin

## “Yeni Nesil İçin Öneriler”

**P**andemi kişisel, kurumsal, ulusal, küresel ve nihayetinde evrensel

anlamda bugüne kadar ortaya koyduğumuz iş yapma şekillerini tekrar gözden geçirmemize sebep oldu desem yanlış olmaz.

Bir tarafta “her şeyden iyi bilmek yerine bir şeyi çok iyi bilmek lazım” diyen boomer kuşağı, diğer yanda bu konseptin başarılı olmayacağını sezip birçok konuda kabiliyet geliştirmeye çalışan X ve Y kuşağı ve nihayetinde bu çabaların hiçbirinin hızla devam eden değişim karşısında başarılı olamayacağını düşünen Z kuşağı. Açıkçası görev aldığım birçok kurumda birden fazla kuşak ile çalışmak hatta onları yönetmek mecburiyetindeki bir kişi olarak zorlamak yerine uzlaştırmak, emretmek yerine ikna etmeyi prensip olarak edindim. Bu metodun başarısız olduğunu söyleyenlere 28 yıl tahammül ettikten sonra haklı çıkmak, elbette beni sevindiriyor. Ancak çok yorulduğumu da ifade etmek istiyorum.

Meseleye geri dönersek, bağlamsal kırılma, yetersizlik, ya da daha sert bir ifadeyle iflas

olarak tarif edeceğimiz süreç çok uzun süre önce başlamıştı, ancak pandemi bunu oldukça belirgin hale getirdi diyebilirim.

Çok basit bir örnekle anlatayım: Spor karşılaşmalarının sadece televizyon gibi kısıtlayıcı bir mecra da başlayıp sonradan akıllı telefonlarımıza kadar ulaşması, tasarımın mükemmelliğinden çok ulaşılabilir olmasının daha önemli olduğunu ortaya koymuştu. Yani merkezîyetçilikten anonimliğe doğru önemli bir kilometre taşıydı. “Blok zincir ve kripto paraların doğum anı akıllı telefonlardır” desek yanlış olmaz. Ancak geride bıraktığımız 20-30 yılın baş döndüren gelişmeleri bizi körleştirdiği için farkına varamadık.

Çok ilginç bulacaksınız belki ama, neredeyse 19-20 yaşından beri sadece bir konuda aşırı derinleşmekten her zaman uzak durdum. Uсталık ile “kurumsal körlük” arasındaki farkı çabuk anladım. Çünkü aşırı derinleştiğimiz meselelerde hataları görmek veya söz konusu kabiliyetin gelecekte geçerli olmayacağını kabul etmek kolay olmuyor. Dolayısıyla müzik, sanat, ekonomi, yöneticilik ve diğer sosyal bilimlerde tecrübe kazanmayı ve bunları icra

etmeyi biraz da “aç kalmamak” adına geliştirmiş olduğum bir hayatta kalma refleksi olarak adlandırabilirim. Bu refleksten size aktarabileceğim bazı saptamalarım var:

Her şeyden önce bireylerin, sosyal grupların ve ülkelerin ayakta kalmaları için rahatlarını bozmaları gerekiyor. Çünkü aşırı rahatlık ve büyüklük hissi, pandemi de olduğu gafil avlayabiliyor. İlham gücünün sürekli ayakta kalabilmesi gerekiyor, çünkü her ilham kusursuz bir tasarım çıkarmıyor. Dolayısıyla bu nadir anların sayısını artırmak gerekiyor. Bu ancak adalet, özgürlük ve eğitimle mümkün olabilir.

Bundan da önemlisi herhangi bir atılım için zamanı siz seçemiyorsunuz. Zaman geliyor sizi seçiyor, bu sebeple o zaman geldiğinde hazırlıklı olmak için disiplinler arası kabiliyetlere sahip olunması gerekiyor.

Bugün yaşadığımız bağlamsal çöküş, kendimizi tekrar anlamlandırmaya mecbur kalmamızın sebebi maalesef kibir ve egodur. Ezilmiş olanların başkalarını ezmeye hak gördüğü, topluma hizmet yerine şahsi menfaatlerin önceliklendirildiği



dünyada bağlamsal kabiliyete ve yeterliliğe ulaşmak ancak kendimizle alakalı doğru tarifi yapabilmekle olur.

Bugün kuruluş felsefelerini unutmuş ülkeler, siyasal organizasyonlar ve uluslararası kurumlara kuşatılmış durumdayız. Maalesef kendi tariflerini bilmeyen ya da unutmuş olanların başkalarının beklenti dalgalarına kapılmış halleri ile karşı karşıyayız. Bir “doğru liderlik” eksikliği çekildiği apaçık ortada. Liderlik edenler çoğunluğun gücü, matematik hesabı, kıskançlık, kibir, menfaat, dezenformasyon gibi kriterlerle ilerlerken, aslında hepimiz gerçek liderliğin “temel prensiplerle ilerlemek” olduğunu biliyoruz. Yani ahlâk, rasyonellik ve adalet.

Dolayısıyla herkese en önemli tavsiyem şu/ Nutuk attığımız ne varsa bunları yapıyor olmamız lazım. Aksi takdirde inandırıcı olamayız.

Ayrıca bağlamsal güce ulaşmak ve çarpıcı, sıra dışı ve marifetli işler yapabilmek için demokratik olmak önemlidir. Liderlik ederken

şunu çok iyi bilmeniz gerekir ki, demokrasi solo bir performans değil, bir koro görevidir.

Şunu da unutmamak gerekir: Pandemi ile beraber ortaya çıkan sorunlara üzülen veya çağrı arayan sadece biz değiliz, büyük bir çoğunluk bunun farkında. Demokrasilerde büyük değişimler çoğunlukla sağlanır, ayrıca bazı işlerin yanlış gittiğine dair kimseyi ikna etmeye gerek yoktur. Dalgayı başlatın gerisi kendiliğinden gelecektir.

Bugün yöneticiler bir şeyin karışıklığıyla prim yapmaya çalışmakta ve farklı fikirlerin zenginlik oluşturmadığına dair bir kanaati topluma empoze etmeye çalışmaktadır. Dolayısıyla mücadeleimizin tabiatı karışıklık ya da kadercilik değil evrenin en önemli armağanı olan “aklı kullanmak” olmalıdır.

Özetle, temel değerler üzerinde çok farklı kabiliyetlere sahip olmadan kendi kendimize yetmemiz mümkün olmadığı gibi bağlamsal gücü ortaya koyamayız.

Bu arada, unutmadan ifade edeyim: Toplumlara bilim ve sanattan koparmaya çalışmanın, onları kısıtlamanın, üzerlerinde baskı kurmanın ne kadar yanlış bir şey olduğunu pandemi ile beraber daha net anladık diyebilirim. Dijital altyapısı zayıf, insan kaynağının eğitimi konusunda geri kalmış, ihtiras ve ihtiyaçlarını ayırt edememiş toplumların kendi kendilerine yetemedikleri hem bireysel hem kurumsal hem de ulusal bir darboğaz yaşadıkları görülüyor.

O zaman en önemli dersi şöyle çıkaralım. Bundan sonra sadece “ne yapmalıyız” değil, “ne yapmamalıyız” da dersek çok daha isabetli davranmış oluruz. Bugüne kadar sayısız kitap yazarak bilgi vermeye çalışan bir bilim insanı olarak, bizim yaptığımız hataları kimse yapmasın diye uğraşıyorum desem yanlış olmaz.



**Liderlik edenler çoğunluğun gücü, matematik hesabı, kıskançlık, kibir, menfaat, dezenformasyon gibi kriterlerle ilerlerken, aslında hepimiz gerçek liderliğin “temel prensiplerle ilerlemek” olduğunu biliyoruz.**

# İnanç turizminin kalesi Laodikya Antik Kenti

Eski çağlardan günümüze birçok medeniyete ev sahipliği yapan Denizli'nin antik kentleri, nice tarihi ve kültürel zenginlikler barındırıyor. İçlerindeki UNESCO Dünya Miras Geçici Listesi'nde yer alan Laodikya Antik Kenti, barındırdığı kilisenin İncil'de geçmesi sebebiyle Hristiyanların kutsal mekanlarından biri olarak kabul ediliyor.



**D**enizli coğrafi zenginliklerinin yanı sıra kültürel ve tarihi zenginlikleriyle de mutlaka görülmesi gereken şehirlerden biri. Antik kentler açısından zengin bir şehir olan Denizli'de yaklaşık 20 ayrı antik kent var. Bunlardan kimisinde kazı veya restorasyon çalışmaları sürerken kimisi bulunduğu köyle iç içe bir şekilde varlığını sürdürmeye devam ediyor. Bu antik kentler içinde biri var ki, Denizli'yi inanç turizmi açısından da önemli bir destinasyona çeviriyor.

Kazı çalışmaları 19 yıldır devam eden Laodikya Antik Kenti, Hristiyanların hac merkezi olarak öne çıkıyor.

**Efes'in ardından Anadolu'nun en büyük antik kenti olduğu ifade edilen Laodikya,** Denizli ili'nin 6 km. kuzeyinde yer alıyor. Laodikya Antik Kenti aynı zamanda antik coğrafyada Frigya, Lidya, Karya bölgelerinin ortak sınırlarını oluşturan Lykos (Çürüksu) Vadisi'nin göbeğine konumlanmış. Lykos Vadisi; güneyinde Babadağ (Salbakos),

kuzeyinde Çökelez, doğusunda Honaz (Kadmos) ve batısında Buldan Dağları ile çevrili. M.Ö. 3. yy.'da Seleukos Kralı II. Antiokhos tarafından karısı Laodike adına kurulduğu ifade edilen antik kent, bu tarihten yaklaşık 130 yıl sonra bölge Roma'ya bağlanmış. Hristiyanlığın ilk yedi kilisesinden birini barındıran kent, Erken Bizans Dönemi'nde ise dini bir merkez haline gelmiş.

**İncil'de adı geçiyor** Laodikya'da yapılan kazı çalışmaları bölgedeki yerleşimlerin Erken Kalkolitik

Döneme (Bakır Çağı, M.Ö. 5500'den M.S. 7. yy.) kadar uzandığını gösterir. Önemli arkeolojik kalıntılara sahip Laodikya, beş kilometrelik bir alana yayılmıştır. Kentin günümüze kadar ulaşabilen önemli yapıları arasında stadyum, tiyatro, hamam, tapınaklar, evler bulunur. 285x70 metre genişliğindeki Anadolu'nun en büyük stadyumuna sahip kentte iki tiyatro, dört hamam, beş agora, iki anıtsal giriş kapısı dikkat çeker. Nekropol alanlarıyla çevrili Laodikya, M.S. 4. yy.'da kutsal

hac merkezi kabul edildiğinden Hristiyanlık dünyası için çok önemli bir anlamı vardır. İncil'de adı geçen ve Laodikya Kilisesi adına vahiy gönderilen bir kentte, aynı isimli bir kilisenin ortaya çıkarılması bu kutsallığı daha da pekiştirir.

### Başlıca Yapılar

**Suriye Kapısı** - Günümüzde yıkılmış durumda olan yapı, doğu yönde kentin modern giriş kapısının hemen güney tarafında kesilmiş traverten bloklardan yapılmış üç kemerli geçişe sahiptir.

**Doğu Hamamı** - Suriye Caddesi'nin kuzey yanında bir tepe üzerinde bulunan yapı, Roma İmparatorluk Dönemi'ne (M.S. 2. yy.) tarihlenir. Merkezi hamam plan tipinde inşa edilen yapının yapımında kesme traverten bloklar kullanılmıştır.

**Doğu Bizans Kapısı ve Kuleleri** - Antik kentin etrafı M.S. 395-396 yılında İmparator Theodosius ve Arcadius tarafından alınan kararlar doğrultusunda sur duvarlarıyla çevrilmiştir. Suriye Caddesi

üzerindeki Doğu Bizans kapısının iki yanında sur duvarları bulunurken önünde kare şeklinde kuleler vardır. Kulelerin restorasyonunda orijinal bloklar kullanılmıştır.

### Doğu Bizans

**Nymphaeum'u** 21.5 metre boyunda ve 9.85 metre enindeki anıtsal çeşme, M.S. 5. yy.'da inşa edildi. Doğu Bizans Kapısı'nın Kuzey Kulesi ile sur duvarlarına bitişik ve kuzey-güney yönünde dikdörtgen planlıdır. Kentin doğu girişi yanında yer alan yapıdan sur duvarı dışında yaşayanlara ve dışarıdan gelenlere su temin edilmiştir.

**Suriye Caddesi** - Toplam 900 metre uzunluğundaki ana cadde, kent merkezinden doğuya, Suriye Kapısı'na kadar uzanır. Caddenin 400 metrelik kısmının kazısı yapılmış ve dükkânlar, propylonlar (anıtsal geçişler), Merkezi Agora ortaya çıkarılmıştır. 112x60 metre çapında dikdörtgen planlı Merkezi Agora, kentin en işlek caddesinde ticaret ve sosyal hayatın merkezini oluşturmuştur.



Hristiyanlığın ilk yedi kilisesinden birini barındıran kent, Erken Bizans Dönemi'nde ise dini bir merkez haline gelmiş.





### Hristiyanların Hac Merkezi: Laodikya Kilisesi

Antik kent kazıları devam ederken 2010 yılında keşfedilen ve aynı yıl kazı çalışmaları bitirilen kilise, Suriye Caddesi'nden ayrılan ve Kuzey Tiyatrosu'na ulaşan ara sokak üzerinde kentin kuzeydoğu bölümüne konumlandırılmış.

Hristiyanlık tarihinde daha önce hiç görülmemiş bir şekilde tasarlanan Laodikya Kilisesi, biri doğuya, beşi kuzeye ve beşi de güneye bakan toplam

11 adet yarım daire şeklinde nişlere (apsis) sahip. Laodikeia Kilisesi'nin en kutsal mekânını naos (kutsal oda) temsil eder ve oda içerisinde; traverten

bloklarla örülmüş ve devasa yapının çatısını taşıyan 10 adet ayak görülebilir. Odada Prothesis ve Diakonikon adı verilen dini ritüel hazırlık odaları, vaaz kürsüsü, sunak masasının bulunduğu bema adlı bölüm ve doğuya bakan ana apsis içerisinde ilahi koro ve din görevlilerinin oturduğu bölüm olan synthronon yer alır. Çatıyı taşıyan ayaklar, naosun kuzey ve güney duvarlarında nişler arasında olmak üzere, kendi aralarında kemerlerle birbirine bağlanır.

Kiliseye biri kuzeyden biri güneyden olmak üzere iki kapıdan girilebilir. Kuzey-güney yönlü narteksten üç farklı kapıyı kullanarak kutsal odaya geçmek mümkün. Naos (kutsal oda), tipik bir kilise mimarisinde olduğu gibi üç koridora ayrılır. Kuzey ve güneydeki koridorlarda bitkisel ve geometrik şeklide mozaik döşemeler göze çarpar. Mozaikler üzerinde haç içinde iki adet dini görevlinin adı bulunur (protodiakon Polykarpos ve diakon Alexander). Orta nef ve pastoforion tabanları

ise geometrik şekilli mermer plakalarla oluşturulan bir döşemeye sahip. Dev ayakları birbirine bağlayan kemerlerin iç kısımları da mozaik süslemeli olurken kilise duvarları panolar halinde mermer kaplama ve fresklerden oluşur. Yapının en önemli mekânlarından biri de vaftizhane odası olarak öne çıkar. Bu özel oda, hristiyanlık tarihinin en eski fakat sağlam kalmayı başarmış haç planlı mermer kaplamalı vaftiz havuzlarından birini barındırır. Bu bölüme narteks kısmının kuzeyinden başlayan bir koridor ile ulaşılan kilise, Büyük Constantinus zamanında (M.S. 306-337), Hristiyanlığın M.S. 313 yılında serbest bırakılmasıyla birlikte inşa edilmiştir. Üst koruma çatısı yapılan kiliseyi, ziyaretçiler cam gezi yolları üstünde dolaşabilir. Kentte ayrıca Kilisel Peristylli Ev, Propylonlar (Anıtsal Geçişler), Caracalla Nymphaeum, Kuzey Tiyatrosu ve Agorası, Batı Tiyatrosu bulunuyor.

### 2200 yıllık antik tiyatrodaki konser

Kazı çalışmaları 2003 yılında Prof. Dr. Celal Şimşek başkanlığında başlatılan kentte, daha ortaya çıkarılmayı bekleyen pek çok anıt var. Henüz kentin yüzde 5'i bile açığa çıkarılmış değil ama zaten antik kentlerin ortaya çıkarılması çok uzun zaman alan meşakkatli bir iş. Bu nedene Laodikya'nın bütünüyle ayağa kaldırılmasının da asırlar sürebileceği ifade ediliyor.

Öte yandan yapılan çalışmalarda ortaya çıkarılan ve ayağa kaldırılan her anıt yeni bir heyecan... Bunun en



### Su yasası bulunuyor

Leodikyalılar su kullanımına çok önem verildiği için, kaynaklar koruma altına alınarak tüketim belli kurallarla sınırlandırılmış. Bunu Stadyum Caddesi olarak bilinen bölgede İmparator Traian adına yapılan çeşmenin ön kısmında mermer blok üzerine yazılmış su yasasından anlayabiliyoruz. Denizli'den kanallarla kente getirilen suyun korunması adına Laodikya Meclisi tarafından bir su yasası hazırlanmış. M.S. 113-114 yıllarında hazırlanan yasaya göre, su yoluna zarar verilirse ya da su kirletilirse para cezası ödemek zorunlu hale getirilmiş.



son örneği 2200 yıllık antik tiyatronun yeniden açılmasıyla yaşandı. Denizli'nin Pamukkale ilçesindeki Laodikya Antik Kenti'nde yer alan 2200 yıllık antik tiyatro, restorasyon çalışmalarının ardından Mayıs ayında düzenlenen bir konserle yeniden açıldı. UNESCO Dünya Miras Geçici Listesi'nde yer alan Laodikya Antik Kenti'ndeki tiyatronun restorasyon çalışmaları, kazı başkanı Prof. Dr. Celal Şimşek başkanlığında gerçekleştirildi.

Yaklaşık 15 bin kişinin katılım sağladığı konser kapsamında İzmir Devlet Senfoni Orkestrası sahne aldı. Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Ahmet Misbah Demircan konser öncesinde

yaptığı konuşmada, tiyatronun tekrar ayağa kaldırılmasında emeği geçenlere teşekkür etti. Pamukkale Üniversitesi öğretim üyesi ve Laodikya Kazı Heyeti Başkanı Prof. Dr. Celal Şimşek ise projeyi Denizli Büyükşehir Belediyesi ile birlikte yaptıklarını, tiyatroyu Güney Ege Kalkınma Ajansı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı destekleriyle ayağa kaldırdıkları ve kazıların 20'inci yılında bunu Denizlililerle paylaştıkları için mutlu olduklarını söyledi. Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (DETGIS) tarafından organize edilen Denizli Fashion Week (DFW)'in 2021'in galası da Laodikya Antik Kenti'nde tarihi kalıntılar arasında gerçekleştirilmişti.



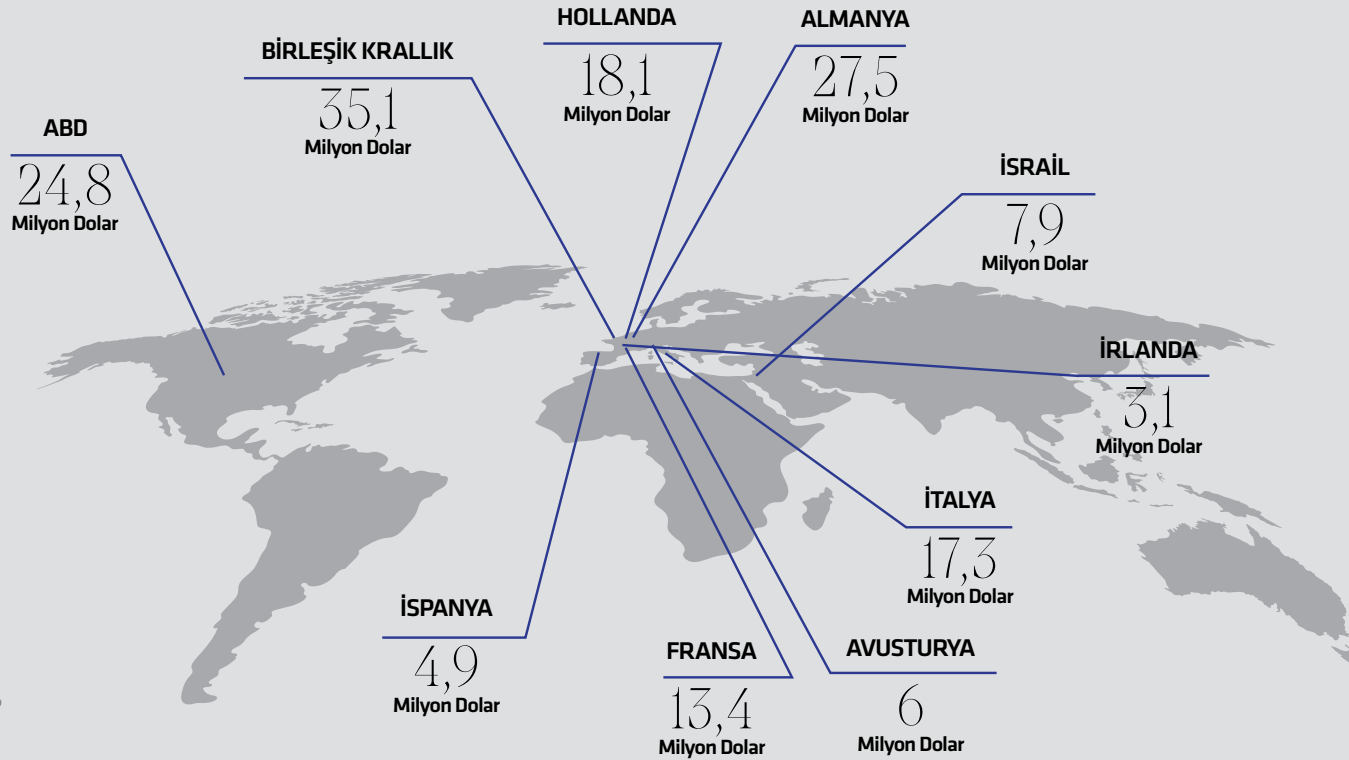
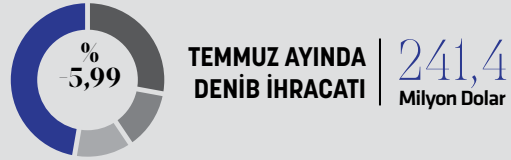
Hristiyanlık tarihinde daha önce hiç görülmemiş bir şekilde tasarlanan Laodikeia Kilisesi, biri doğuya, beşi kuzeye ve beşi de güneye bakan toplam 11 adet yarım daire şeklinde nişlere sahip.



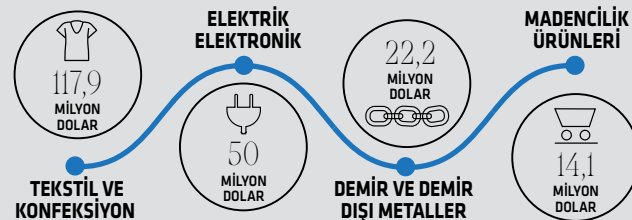


## DENİB ihracatı

- 1 Ocak 2022-31 Temmuz 2022 tarihleri arasında DENİB tarafından kayda alınan ihracat rakamı **yüzde 16,05** artarak **2,1 milyar dolar** olarak gerçekleşti.
- 2021 Temmuz ayında 254,6 milyon dolar olan DENİB ihracatı, 2022 yılı Temmuz ayında geçen yıl aynı aya kıyasla **yüzde 5,99** azalarak **241,4 milyon dolar** oldu.
- 2022 yılı Temmuz ayı içerisinde, DENİB ihracatının ön sıralarında yer alan sektörlerden hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracat kayıt rakamı **yüzde 9,32** azalışla **93,1 milyon dolar**, tekstil ve hammaddeleri sektörünün ihracat kayıt rakamı ise **yüzde 12,81** azalışla **24,8 milyon dolar** olarak kaydedildi.



### Temmuz ayında sektörlerin ihracattan aldıkları pay



## DENİB ihracat değerlendirme raporu

- 2022 yılı Ocak-Temmuz döneminde toplam **166 ülkeye** ihracat gerçekleştirildi. (Geçen yıl aynı dönemde **160 ülkeye** ihracat yapılmıştır.)
- Ocak-Temmuz döneminde, en çok ihracat gerçekleştirilen ilk **10 ülkenin** toplam DENİB ihracatından aldığı pay **yüzde 65,48**, ilk üç ülkenin toplam DENİB ihracatından aldığı pay ise **yüzde 36,41**'dir.
- DENİB üyeleri tarafından Avrupa Birliği üyesi ülkelere yapılan ihracat 2022 yılı Temmuz ayında **yüzde 1,54** azalışla **118,9 milyon dolar** olarak gerçekleşti. Geçen yılın Temmuz ayında ise, AB ülkelerine yapılan ihracat, **120,8 milyon dolar** olarak kayıtlara geçti.

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

SEKTÖR	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	(FOB/1000 \$)	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)	2021	2022	Değişim %
TEKSTİL VE KONFEKSİYON	131.160	117.944	-10,08	48,85	923.587	1.022.245	10,68	48,45
ELEKTRİK, ELEKTRONİK	49.884	50.044	0,32	20,73	323.212	423.277	30,96	20,06
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	27.782	22.282	-19,80	9,23	201.840	205.528	1,83	9,74
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	14.675	14.192	-3,29	5,88	115.367	120.582	4,52	5,72
DİĞER SEKTÖR ÜRÜNLERİ	31.158	36.983	18,69	15,31	253.890	338.128	33,18	16,03
GENEL TOPLAM	254.660	241.445	-5,19	100,00	1.817.896	2.109.761	16,06	100,00

Birliğimizin 2022 yılı temmuz ayındaki toplam ihracatının, 64.845.027 USD ile %26,86'sını oluşturan Bornoz-Sabahlık, Havlu-Mutfak Bezleri ve Çarşaf-Nevresim ihracat kayıt rakamlarının karşılaştırmaları ise şu şekildedir:

MAL GRUPLARI	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	(FOB/1000 \$)	2021	2022	Değişim %	Pay % (2022)	2021	2022	Değişim %
BORNOZ- SABAHLIK	13.482	11.683	-13,35	4,84	82.663	89.918	8,78	4,26
ÖRME-DOKUMA, PAMUKLU BUKLE HAVLU	38.740	36.557	-5,64	15,14	260.527	304.604	16,92	14,44
ÇARŞAF-NEVRESİM	18.996	16.605	-12,59	6,88	150.699	138.240	-8,27	6,55
TOPLAM	71.219	64.845	-8,95	26,86	493.890	532.761	7,87	25,25

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

ÜLKELER	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	(FOB/1000 \$)	2021	2022	Değişim %	pay % (2022)	2021	2022	Değişim %
BİRLEŞİK KRALLIK	45.556	35.142	-22,86	14,55	296.812	344.679	16,13	16,34
BİRLEŞİK DEVLETLER	26.312	24.899	-5,37	10,31	196.957	212.962	8,13	10,09
ALMANYA	27.442	27.517	0,27	11,40	189.254	210.487	11,22	9,98
İTALYA	17.301	17.332	0,18	7,18	124.522	164.527	32,13	7,80
HOLLANDA	11.112	18.118	63,06	7,50	85.701	133.957	56,31	6,35
FRANSA	12.494	13.483	7,92	5,58	98.971	116.488	17,70	5,52
İSRAİL	7.392	7.965	7,75	3,30	61.788	59.976	-2,93	2,84
İSPANYA	5.410	4.941	-8,66	2,05	46.555	56.747	21,89	2,69
AVUSTURYA	8.486	6.017	-29,10	2,49	43.843	43.871	0,07	2,08
İRLANDA	4.637	3.128	-32,54	1,30	27.677	37.805	36,59	1,79
DİĞER ÜLKELER	88.518	82.904	-6,34	34,34	645.815	728.263	12,77	34,52
GENEL TOPLAM	254.660	241.445	-5,19	100,00	1.817.896	2.109.761	16,06	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 İnternet: www.tim.org.tr

**Birlik adresleri**

<b>Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> Limonluk Mah. Vahit 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	<b>İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> 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
<b>Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği</b> 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	<b>İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. B Blok Yenibosna/ İstanbul Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01 E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr
<b>Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği</b> 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: daiborge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr	<b>İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> 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
<b>Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği</b> 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	<b>Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> 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
<b>Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> 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	<b>Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr
<b>Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> Gazimühürpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr	<b>Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği</b> 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
<b>Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği</b> 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@degia.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 Mermiciler 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 (AYSİAD)** 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  
Faks: 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



# “Size Kaliteyi Vaad Etmiyoruz Size Kaliteyi Veriyoruz.”



Çalışkan Tarım, ticari hayatına 1958 yılında başladı, 1994 yılında kayıtlı bir şirket haline geldi. İlk faaliyetlerimiz arasında taze ve kuru doğal mantar ve kapari ihracatı olduğunu belirtebiliriz. Bölgemizde yer alan tarım ürünlerinin zenginliği, ürün portföyümüzün artmasına olanak sağladı. Böylelikle, üretimimiz diğer bitki, baharat ve mantar çeşitlerine doğru hızla genişledi. Geçmişten bugüne ilimiz ve ülkemiz ekonomisine katkı sunmaya çalışıyoruz. 65 farklı ilde ve 250'nin üzerinde bayi ve tedarikçilerimizle; taze, kurutulmuş ve dondurulmuş ürünlerimizi dünyanın dört bir yanına ihraç ediyoruz.



Ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşması için üzemize düşen sorumluluğun farkındayız. Bugün, 60'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Temel prensibimiz “kalite”. Çünkü kalitenin katma değeri de beraberinde getirdiğinin bilincindeyiz. Bazı mantar türlerimiz, Avrupa mutfağında sıklıkla tüketiliyor ve Avrupalıların damak tadına oldukça hitap ediyor. Miktar bazında ihracatımız aylık yaklaşık 500 tonun üzerinde... Bazı ürünlerimizin kilogram fiyatı neredeyse 300 Euro seviyesinde. Öte yandan, doğal kaynakları ülkemiz ekonomisine kazandırmanın ve bunu gerçekleştirirken iş gücüne katkıda bulunmanın da gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Geçmişten gelen bir gücümüz var. Bu gücümüzü değişen ve gelişen teknolojiyle her zaman bir adım daha öteye taşımaya çalışıyoruz. Ancak; bu değişim sürecinde çalışkan olma zihniyetimizden asla taviz vermiyoruz.



Bozburun Mah. 7040 Sok. No:33/A Denizli www.caliskantarim.com/www.mush.com.tr/www.baharatcidan.com





# Marka adınız, **TUTKUMUZ.**

Hikâyemizi dinlemek için;  
QR kodu okutun.



mesaetiket



Fabrika:

Eskihisar Mah. 45. Sok. No:4  
Merkezefendi / Denizli / TÜRKİYE  
Telefon: +90 258 268 73 75

Şube (İstanbul):

Keresteciler Sitesi Kayalar Sokak  
Maviş Çarşısı No: 14 / 10  
Merter – İstanbul/ TÜRKİYE  
Telefon: +90 (212) 637 16 14

# MESAETIKET®