



Chemist

İKİMİB'in ücretsiz dergisidir. Ocak/January 2021 Sayı: 64

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YAŞANAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

ISSUES AND
PROPOSED
SOLUTIONS IN
LOGISTICS

AR-GE

Plastik sektöründe
AR-GE yeni keşfediliyor

R&D

R&D is just being discovered
in the plastics industry

HEDEF PAZAR

Çin dış ticarete her
yönüyle 'Hedef'te

TARGET MARKET

China is 'on target' in all aspects of
foreign trade

İHRACAT

Yapıştırıcılar, tutkallar ve
enzimler ihracatta adım
adım yükseliyor

Export

Adhesives, glues and glue
enzymes rise in exports step by step





CHEMICALS REGULATORY COMPLIANCE IS A GLOBAL COMPETITION STRATEGY, NOT A FORMALITY!



- EU REACH & Turkish KDDIK OR Services
- SIEF-Consortia Management
- Chemical Safety Report & SDS Authoring
- EU Cosmetics Regulation RP Services
- CPNP Notification • PIF Preparation & Safety Assessment
- K-REACH, CSCL, MEP Order 7, TCSCA Representations

*Your regulatory
compliance partner since*

2008

EUROPEAN UNION • TURKEY • JAPAN • CHINA • KOREA • TAIWAN

Başkanın Mesajı

Message From The President

LOJİSTİK, İNOVASYON GİBİ BÜTÜNCÜL BİR SÜREÇ

LOGISTICS, A HOLISTIC PROCESS SUCH AS INNOVATION

Sevgili dostlar...

Chemist dergimizin yeni sayısında birbirinden önemli konularla sizlerle tekrar birlikteyiz. Bu sayımızda lojistik temalı kapak haberimizle ilginizi bu alana çekmek istiyoruz. Lojistik ihtiyaç duyulan bir kaynağın, ihtiyaç duyulduğu anda ve yerde hazır bulundurulmasıdır. Çoğu zaman lojistik, yalnızca nakliye işiymiş gibi algılansa da tıpkı inovasyonun yalnızca yenilik yapmakmış gibi eksik anlaşılmasından ibaret bir tanımlamadır. Zira lojistik yine aynen inovasyon gibi bütüncül bir süreç yönetimidir. Kaynak temin süreci organizasyonu olarak lojistik; satın alma faaliyeti ile başlayıp nakliye, depolama, elleçleme, paketleme ile devam eden, nihayetinde ise son kullanıcıya kadar ulaştırılan bütün bir üretim ve stok sistemidir. Buradan hareketle lojistik için 'hesap kitap' işi desek yanlış olmaz. Küresel COVID-19 salgınının bütün ekonomik süreçleri büyük ölçüde bozması sonucu en çok etkilenen sektörlerin başında lojistik sektörü geldi diyebiliriz. Salgının hasta etmeye devam ettiği bu sıkıntılı günlerin sonunda, bulunan aşı ve geliştirilen tedavi yöntemleriyle umuyoruz ki, 2021 yılının ikinci yarısı hepimiz için daha sağlıklı ve iş akış süreçleri daha düzenli bir evreye kavuşacağız. Yine lojistik sektörünün gelişen dijital çağa uygun olarak yeni bazı teknolojileri de gündemimize getireceğine inanıyorum. Makinelerin birbirleriyle 5G teknolojisi vasıtasıyla iletişimi hızlandırması sayesinde kaynakların gereksinim duyulma anı artık daha önceden bilinebilecek. Bu durum iş dünyasına hız ve maliyet optimizasyonu da sağlayacak. COVID-19 sonrası küresel ekonomide en çok gündem olacağına inandığım 'Endüstriyel Verimlilik' esasının başat aktörü de lojistik sektörü olacaktır. İletişim teknolojilerindeki gelişmeyle birlikte dünyamızda bambaşka bir çağın eşiğinde olduğumuzu öngördüğümüzü belirterek bu yeni çağın hepimiz için sosyo ekonomik bir gelişmişliğin müjdecisi olmasını diliyorum, hepimize sağlıklı günler temenni ediyorum.



Adil PELİSTER
İKMİB Başkanı
İKMİB President

Dear friends...

In the new issue of our Chemist Magazine, we are with you again with important topics from each other. In this issue, we would like to draw your attention to this area with our logistics-themed cover news. Logistics is the availability of a needed resource when and where it is needed. Often times logistics is perceived as merely a transport business, but it is simply a description of innovation being incomplete as if it were just innovating. Because logistics is a holistic process management just like innovation. Logistics as a resource procurement process organization; it is a whole manufacturing and inventory system that starts with purchasing activities and continues with transportation, storage, handling, packaging, and ultimately is delivered to the end user. Based on this, we would not be wrong if we said 'accounting business' for logistics. As a result of the global covid-19 epidemic greatly disrupting all economic processes, we can say that the logistics sector was one of the most affected sectors. At the end of these troubled days, when the epidemic continues to sicken, we hope that with the vaccine found and the treatment methods developed, we will have a healthier and more regular phase of work flow for all of us in the second half of 2021. Again, I believe that the logistics sector will bring some new technologies to our agenda in accordance with the developing digital age. Thanks to the fact that machines accelerate communication with each other through 5G technology, the moment when resources are needed will now be known in advance. This will also provide speed and cost optimization to the business world. Logistics industry will be the main actor of the 'Industrial Efficiency' basis, which I believe will be the most imported agenda in the global economy after COVID-19. Stating that we foresee that we are on the verge of a completely different era in our world with the development of communication technologies, I wish this new era to be a harbinger of socio-economic development for all of us, and I wish you all healthy days.

14 KAPAK COVER STORY

Lojistik Sektöründe Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Issues and proposed solutions in logistics



04 HABER NEWS

'9. Kimya AR-GE Proje Pazarı' ödülleri sahiplerine verildi

9th Chemicals and Chemicals Products R&D Project Market Awards

26 SEKTÖR SECTOR

Boya sanayisinde hedef Avrupa'da zirveye oynamak

Target in dyeing industry is to play to the peak in Europe



58 AR-GE R&D

Plastik sektöründe AR-GE yeni keşfediliyor

R&D is just being discovered in the plastics industry



52 HEDEF PAZAR TARGET MARKET

Çin dış ticarete her yönüyle 'Hedef'te

China is 'on target' in all aspects of foreign trade



64 ÇEVRE ENVIRONMENT

Sürdürülebilir kalkınma gözden kaçmamalı

Sustainable development should
not be overlooked

86 HOBİ HOBBY

Fotoğraf ile istediğiniz anı dondurun

Freeze any 'moment'
with photo



Chemist

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri
İhracatçıları Birliği (İKMİB) adına Coşkun Kıriloğlu

Yönetim Yeri

Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Dış Ticaret
Kompleksi 34197 Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 454 00 00 Faks: (0212) 45400 01

Yayın Kurulu

Adil Pelister, Kenan Baytaş,
Hasan Ünver, O. Mutlu Topal, Mehmet Uysal

YAYINA HAZIRLIK



Genel Yönetmen

Gürhan Demirbaş

Editör

Güntan Mavigözlü
guntan.mavigozlu@dunyaeko.com

Grafik Tasarım

Şahin Bingöl

Fotoğraf Editörü

İbrahim Karadeniz

Pazarlama Müdürü

Sait Ravanoğlu
(0212) 285 10 12 - (0212) 285 10 14
Dahili 1136

Kurumsal Satış Uzmanı

Özlem Adaş
ozlem.adas@dunyaeko.com

Reklam Satış Uzmanı

Özgür Hasçelik
ozgur.hascelik@dunyaeko.com

İletişim

Tel: 0 (212) 285 10 12/14 Dahili: 1150
e-mail: ajansd@dunyaeko.com

Yayın Türü

3 aylık süreli yayın
İstanbul, Ocak 2021

Baskı

BPC Matbaacılık San. Tic. A. Ş.
Tel: (0212) 886 83 30

Sertifika No: 35428



Ticaret Bakanlığı onayında İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) organizasyonu ile düzenlenen '9. Kimya AR-GE Proje Pazarı' yarışmasında ödüller sahiplerini buldu. Altı kategoride toplam 141 projenin başvurduğu yarışmada ilk üçe giren 18 proje ödüle layık görüldü. Toplamda 600 bin TL ödül verilen törenin yanı sıra, bir yıl içerisinde ticarileşme şansı bulacak başarılı projelere de ilaveten 100 bin TL özel ödül de takdim edilecek. Pandemi nedeniyle ilk defa dijital ortamda gerçekleşen ve İKMİB'in youtube kanalından canlı olarak yayınlanan ödül törenine ilgi büyük oldu. 'İlaç', 'Medikal', 'Boya ve Yapıştırıcılar', 'Plastik ve Kauçuk', 'Kozmetik-Sabun ve Temizlik Ürünleri' ile 'Temel Kimyasallar' kategorilerindeki projeler 21 Kasım'da jüriye sunuldu. Ayrıca etkinlik kapsamında başarılı olan projelerin tanıtım videoları ise <https://www.kimyaargeprojepazari.com> sitesinden de takip edilebilir. Yarışmanın önemine vurgu yapan İKMİB Başkanı Adil Pelister, "AR-GE faaliyetleri, 'Ölçek Ekonomisi' yaratmak için gerekli olan kurumsal yönetim modelinin vazgeçilmez bir parçası. Bunun içindir ki, 2011 yılından bu yana her sene düzenli olarak AR-GE yarışması düzenliyor ve elimizden geldiğince yenilikleri desteklemeye çalışıyoruz" dedi.

Awards of 9th Chemistry R&D Project Market Competition approved by the Ministry of Trade with the organization of Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association found their owners. In the competition, a total of 141 projects were applied in six categories, 18 projects that placed in the top three were awarded. In addition to the ceremony, where a total of 600 thousand TL was awarded, a special award of 100 thousand TL will be presented in addition to successful projects that will find a chance to commercialize within a year. The award ceremony, which was held for the first time on a digital platform due to the pandemic and broadcast live on İKMİB's youtube channel, attracted great interest. Projects in the categories of "Medicine", "Medical", "Dyes and Adhesives", "Plastic and Rubber", "Cosmetics-Soap and Cleaning Products" and "Basic Chemicals" were presented to the jury on 21 November. In addition, promotional videos of successful projects can be followed on <https://www.kimyaargeprojepazari.com>. Emphasizing the importance of the competition, İKMİB President Adil Pelister said, "R&D activities are an indispensable part of the corporate governance model required to create an 'Economy of Scale'. This is why we have been holding R&D contests every year since 2011 and we try to support innovations as much as we can".



Stratejik üretim ile 21 milyar dolarlık ithalatın önü kesilecek

IMPORTS WORTH \$ 21 BILLIONON WILL BE CUT OFF WITH STRATEGIC PRODUCTION

Kimya endüstrisinin çatı kuruluşu İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), kimya ithalatını frenleyecek ve cari açığın azalmasına etkin rol oynayacak önemli bir girişimde bulundu. İKMİB, hazırladığı 'Türk Kimya Sektörü Yatırım Öncelikli Ürünler Raporu' ile kimya alanında en fazla ithal edilen 157 ürün kategorisini mercek altına aldı. Raporda kimya sanayisinin en fazla ithal ettiği hammadde ve ara mamullere dikkat çekilerek, kimya sanayinin küresel ticarete rekabet üstünlüğü sağlayabilmesi için bunların yerli üretime yönelik yatırım hamlesiyle imal edilmesinin gerekliliği ortaya kondu. İthal edilen öncelikli 103 stratejik ürünün yerli üretimi ile ilgili yeni yatırım projeksiyonu da sunulan rapora göre hedeflere ulaşılması halinde hem kimya sanayi hem de cari açık açısından önemli bir ithalat yükünün önüne geçileceği öngörülmüyor. Raporda öne çıkan verilere göre Türkiye'nin yeni stratejik üretim yatırımlarıyla toplamda 20.7 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilmesi hedefleniyor.

İstanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association (İKMİB), the umbrella organization of the chemical industry, made an important initiative to curb chemical imports and play an active role in reducing the current account deficit. With the "Turkish Chemical Industry Investment Priority Products Report", İKMİB scrutinized the most imported 157 product categories in the field of chemistry. In the report, it was pointed out that the most imported raw materials and intermediate products by the chemical industry, and the necessity of manufacturing these raw materials and intermediate products in order for the chemical industry to have a competitive advantage in global trade was revealed. According to the report



presented in the new investment projection related to domestic production of 103 strategic products imported which are the priority, if the targets are reached, a significant import burden will be avoided in terms of both the chemical industry and the current account deficit. According to the data featured in the report is aimed at curbing imports of 20.7 billion dollars in total production with new strategic investments in Turkey.

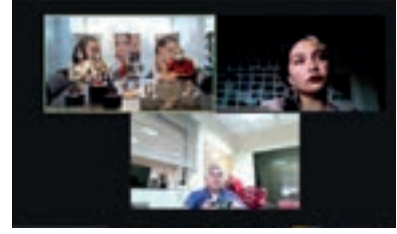
Kimya sanayi ihracatta kürsüye çıktı

CHEMICAL INDUSTRY TAKES THE STAND IN EXPORTS

Kimya sanayi, 2020 yılında 18 milyar 313 milyon dolarlık ihracatla en fazla dış satış yapan ikinci endüstri grubu oldu. İhracattaki başarıyı değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Adil Pelister, "Pandemiye rağmen 2020 yılında sanayimiz büyük bir çaba ile ihracatına devam etti. Sanayimizde yer alan dezenfektan, kolonya, sabun, tanı kitleri ve ilaç gibi COVID-19 ürünleri, pandemide öne çıkarak ihracatta rekorlar kırdı. Bununla birlikte tek kullanımlık plastik ürünler ve ambalaj ürünleri de üretimini ve ihracatını artırdı. Sanayimiz tüm olumsuzluklara rağmen, 2019 yılında olduğu gibi 2020 yılında da Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ikinci endüstrisi olmayı başardı. Bu başarıda emeği geçen tüm ihracatçılarımızı katkılarından dolayı tebrik ediyorum" dedi.



The chemical industry became the second industrial group with the highest foreign sales in 2020 with exports of 18 billion 313 million dollars. Evaluating the success in exports, Adil Pelister, President of the Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association (İKMİB), said, "Despite the pandemic, our industry continued to export with great effort in 2020. COVID-19 products such as disinfectants, cologne, soap, diagnostic kits, and medicines in our industry broke records in exports by standing out in the pandemic. In addition, the production and export of disposable plastic products and packaging products also increased. Despite all the negativity, our industry has managed to become the second most exporting industry in Turkey in 2020 as in 2019. I congratulate all our exporters who contributed to this success for their contribution."



Latin Amerika'ya ihracat hamlesi

EXPORT MOVE TO LATIN AMERICA

Üyelerinin ihracatını artırabilmesi için organizasyonlar düzenleyen İKMİB, kozmetik, kişisel bakım ve ev temizliği sektöründe faaliyet gösteren firmaların Kolombiya ve Latin Amerika pazarlarına girmelerine destek olabilmek için Cosmeet Latam Sanal Ticaret Heyeti gerçekleştirdi. 23-27 Kasım 2020 tarihleri arasında İKMİB üyesi 18 üretici ve ihracatçı firmanın katılımı ile düzenlenen etkinliğe Latin Amerika'daki 11 ülkede faaliyet gösteren 30 alıcı şirket katıldı. Toplamda 175 ikili iş görüşmesi gerçekleşen organizasyon zoom platformu üzerinden düzenlenirken, katılımcı tüm firmalar pandemi dönemindeki böyle bir etkinliğin dış ticaret adına olumlu sonuçlar vereceğine inandıklarını ifade ettiler.

İKMİB, which organized organizations to increase the exports of its members, organized a Virtual Commerce Delegation Cosmeet Latam to support companies operating in the cosmetics, personal care and home cleaning industry to enter the Colombian and Latin American markets. 30 buyer companies operating in 11 countries in Latin America participated in the event, which was held between 23-27 November 2020 with the participation of 18 manufacturers and exporters which are members of İKMİB. While the organization held 175 bilateral business meetings in total, all participating companies expressed their belief that such an event during the pandemic period would produce positive results on behalf of foreign trade.

İKMİB, faaliyetlerini ara vermeden sürdürdü

İKMİB CONTINUED ITS ACTIVITIES WITHOUT INTERRUPTION

İKMİB Ekim – Aralık 2020 döneminde faaliyetlerini aksatmadan sürdürdü. Bu dönemde İKMİB, Türkiye Tanıtım Grubu Danışma Kurulu, İhracat Ana Planı Kimya Çalışma Grubu 3. Toplantısı, Medikal Sektörü Sanal Faaliyetleri, Avrupa Yeşil Mutabakatı Farkındalık Toplantıları, TOSYÖV'ün 16. KOBİ Zirvesi, Dünya Gazetesi Türk Dış Yatırımları Paneli, 2020 Ötesinde E-İhracat ve Dijitalleşme Webinarı, Brexit Bilgilendirme, Kozmetik Sektörü Çin E- Ticaret Pazarına Giriş Projesi, İMMİB Başkanlar Kurulu ve TİM Yıl Sonu Değerlendirme toplantılarına katıldı. İKMİB, bu süreçte ayrıca Kimya Teknoloji Merkezi, Kadın Kimya İhracatçıları Komitesi, Ekim-Kasım-Aralık Yönetim Kurulu, Kozmetik ve Temizlik Sektörü Komitesi, Yapı Malzemeleri Sektörü Komitesi, Kimya Sektör Platformu Başkanlar Kurulu ve İSTKA ile Kimya Teknoloji Merkezi toplantılarını da gerçekleştirdi. Kimya Teknoloji Merkezi ile ilgili çalışmalarına da devam eden İKMİB, bu kapsamda Marmara Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi, İSEK, Maltepe Üniversitesi, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kaçır'ı da ziyaret ederek projeye ilişkin görüş alış verişinde bulundu.

İKMİB continued its activities without interruption in October – December 2020 period. During this period, İKMİB attended the meetings such as Turkey Promotion Group Advisory Board, 3rd Meeting of the Export Master Plan Chemistry Working Group, Virtual Activities Of The Medical Sector, European Green Consensus Awareness Meetings, 16th SME Summit of TOSYÖV, Dünya Newspaper Turkish Foreign Investments Panel, Beyond 2020 E-export and Digitalization Webinar, Brexit Information, Cosmetics Sector of China E-Commerce Market Entry Project, İMMİB Board of Presidents and TİM Annual Evaluation Meetings. İKMİB, also carried out Chemical Technology Center, Women Chemical Exporters Committee, October-November-December Board of Directors, Cosmetic and Cleaning Industry Committee, Construction Materials Industry Committee, Chemical Industry Platform Board of Presidents and Chemical Technology Center meetings with İSTKA. Continuing its work on the Chemical Technology Center, İKMİB also visited Marmara University, Boğaziçi University, İSEK, Maltepe University, Deputy Minister of Industry and Technology Mehmet Fatih Kaçır and exchanged views on the project.

PLMA fuarı ilk kez sanal ortama taşındı

PLMA FAIR WAS MOVED TO VIRTUAL ENVIRONMENT FOR THE FIRST TIME

'Özel Etiketli Ürünler Sektörü'ne yönelik her yıl Hollanda'nın Amsterdam kentinde düzenlenen ve 11 yıldır milli katılım organizasyonu İKMİB tarafından gerçekleştirilen PLMA's World of Private Label fuarı COVID-19 pandemisi nedeniyle iptal edildi. Ancak bu fuarın yerine 1-4 Aralık 2020 tarihlerinde PLMA 2020 Online World of Private Label Fuarı düzenlenerek bu alanda ilk kez online fuar gerçekleştirildi. İKMİB organizasyonunda 51 firma fuarda yerini alırken, 24 ihracatçı firma da bireysel olarak organizasyona katılım sağladı. Gıda, kozmetik, kişisel bakım, temizlik, ev mutfak eşyası ve ambalaj gibi pek çok sektörde faaliyet gösteren bin 56 katılımcının yer aldığı sanal fuar, Avrupa ülkelerinden 710'u perakendeci/toptancı olmak üzere bin 160 firmadan toplam 2 bin kişi tarafından ziyaret edildi. Sanal fuara katılan firmaların sayfaları ayrıca, <https://plmaonlineworldofprivatelabel.com/> linkinde yer alan portalda 2021 yılı Nisan ayı ortasına kadar yer izlenebilecek.



PLMA's World of Private Label Fair, which is organized in Amsterdam, Netherlands every year for the Private Label Products Industry and which has been organized by the national participation organization İKMİB for 11 years, has been canceled due to the COVID-19 pandemic. However, instead of this fair, PLMA 2020 Online World of Private Label Virtual Fair was organized on 1-4 December 2020, and an online fair was held for the first time in this area. While 51 companies took part in the İKMİB organization, 24 exporter companies participated in the organization individually. The virtual fair, with a participation of 566 participants operating in many sectors such as food, cosmetics, personal care, cleaning, home kitchenware, and packaging, was visited by a total of 2 thousand people from 1,160 companies, 710 of which were retailers/wholesalers from European countries. The pages of the companies participating in the virtual fair can also be viewed on the portal at <https://plmaonlineworldofprivatelabel.com/> until mid-April 2021.

Kristal elma ödülü Nesos Sabun'un

NESOS SOAP WAS AWARDED BY CRYSTAL APPLE

Nesos Sabun, German Design Award ve Felis Ödülleri'nin ardından ambalaj tasarımı kategorisinde Kristal Elma ödülünü de kazandı. Nesos Sabun, marka kimliği ve ambalaj tasarımını logosundaki N harfiyle ortaya koyarken, bunu zeytinyağını ifade eden damlalardan yaparak özgün bir çalışmaya imza attı. Marka ürünlerinin yolculuğunu, en saf malzemelerle başlayıp tüm süreçleri boyunca el yapımı olarak imal edildiği tasarım konseptiyle ortaya koyan Nesos Sabun, bunu da 'el yapımı', 'saf' ve 'özenle yapılmıştır' anahtar sözcükleri üzerine inşa etti. Müşterilerin, ambalaja bakarak ve dokunarak bu konsepti hissetmeleri sağlanırken, ayrıca ambalajın doğal kağıt ve pamuk dikişle hazırlanması da ilgi çekti. Kristal Elma jürisi de ödüle layık gördüğü Nesos Sabun ile ilgili; "Hassas tasarım konsepti temel değerleri; el yapımı, saf ve özenle yapılmış" değerlendirmesinde bulundu ve ürün ambalajının kaliteli sabun kültürünü görsel olarak aktardığını ifade etti.



Nesos Soap also won the Crystal Apple Award in the packaging design category after the German Design Award and Felis Awards. Nesos Soap, while revealing its brand identity and packaging design with the letter N in its logo, created an original work by making it from drops that express olive oil. Nesos Soap, which started the journey of brand products with the purest materials and introduced the design concept in which they are handmade throughout all processes, built this on the keywords 'handmade', 'pure' and 'carefully made'. While customers were provided to feel this concept by looking at and touching the packaging, the preparation of the packaging with natural paper and cotton stitching also attracted interest. Crystal Apple Jury which awarded Nesos Soap stated that "sensitive design concept is their core values; handmade, pure and carefully made" and said that the product packaging visually conveys the quality soap culture.

ATIK İTHALATINDA DENETİM GÜNDEME GELMELİ

AUDIT OF WASTE IMPORTS SHOULD BE ON THE AGENDA

Döngüsel ekonomi, son yıllarda tüm dünyada gündemden düşmeyerek insanoğlunun hayatına girdi. Bugün pek çok küresel markanın çevre dostu ürünler piyasaya sürmek adına geri dönüştürülmüş hammadde kullanacağı ile ilgili hedeflerini paylaştığı ve bunu teşvik ettiği görülüyor. Dünyadaki döngüsel ekonomi anlayışına paralel gelişmeleri takip eden Türk plastik geri dönüşüm sektörü de bu alandaki ihtiyacı şu an itibarı ile ülkede karşılayabiliyor. Ancak geri dönüşüm sektörünün ana girdisi olan atıkların ülkedeki mevcut yapısal zorluklar nedeniyle ithalat yoluyla temin edilmesi, plastik sektörünü düşündürüyor. Çünkü Türkiye plastik geri dönüşüm endüstrisi, kaynağında ayrıştırma yetersizliğine, toplama ayrıştırma sistemindeki zafiyetlere ve kurumsallaşma eksikliklerine bağlı olarak yurtiçindeki hurdadan miktar, kalite ve sürdürülebilirlik bağlamında yeterli derecede yararlanamıyor.

In recent years, the cyclical economy has entered the life of humanity, without falling off the agenda all over the world. Today, many global brands share and promote their goals of using recycled raw materials to market environmentally friendly products. Turkish plastic recycling sector, which follows the developments in parallel with the understanding of the circular economy in the world, can meet the demands in this area in the country as of now. But the supply of waste through imports, which is the main input of the recycling sector, makes the Plastics sector think, due to the current structural difficulties in the country. Because the Turkish plastic recycling industry cannot make sufficient use of domestic scrap in the context of quantity, quality and sustainability due to the lack of parsing at its source, the weaknesses in the collection separation system and the lack of institutionalization.



Diğer yandan 31 Aralık 2020 itibariyle yayınlanan tebliğde 3915.90.11.90.00 ve 3915.90.80.00.19 GTİP kodu ile ticarete konu olan karışık plastik atıkların ithalatının yasaklanması bu alandaki endişelerin artmasına neden oldu. Bu yasak yalnızca, temiz ve sürdürülebilir atık için ithalat yapmak zorunda olan geri dönüşüm sektörünü etkiliyor gibi görülse de dolaylı olarak girdi sağladığı pek çok alanda hasar yaratacak. Çünkü bakanlığın bu GTİP kodlu ürünlerin ithalatını yasaklaması, polyamid ve polikarbonat gibi yüksek katma değerli mühendislik plastikleri atıklarının da ülkeye girmesini engelleyecek. Tüm bu ürünlerin ülkeye aynı ürün kodu ile giriş yaptığı düşünüldüğünde, bu noktada ithalatın durması anlamına gelecek. Dolayısıyla geri dönüşüm sektöründe faaliyet gösteren firmaların geri dönüşümün ana girdisi olan mühendislik plastiği kullanmalarının önüne geçilmesi işletmeleri zor durumda bırakacak. Döngüsel ekonominin işleyişi için ihtiyaç duyulan ana girdinin atıklarda yasaklanmayla değil, denetimin gündeme gelmesiyle önem kazanıyor.

On the other hand, the ban on the import of mixed plastic waste that is subject to trade with the HS Code 3915.90.11.90.00 and 3915.90.80.00.19 in the communiqué published as of December 31, 2020 has caused increased concerns in this area. Although this ban seems to affect only the recycling sector, which has to import for clean and sustainable waste, it will indirectly damage many areas where it provides input. Because the ministry's ban on the import of these HS Code products will also prevent high-added-value engineering plastics such as polyamide and polycarbonate from entering the country. Having considered that all these products enter the country with the same product code, it will mean that imports will stop at this point. Therefore, preventing companies operating in the recycling sector from using engineering plastics, which is the main input of recycling, will leave businesses in a difficult situation.

PLASTİK SEKTÖRÜ 2020'DE İHRACATLA BÜYÜDÜ

PLASTICS SECTOR GREW
BY EXPORTS IN 2020

Plastik sektörü, 2018'de yaşanan kur şoku ve 2019'daki küresel otomotiv sanayinde daralmayla ihracatta beklentileri karşılayamamıştı. Ancak 2020'de ihracatını 6 milyar doların üzerine çıkaran plastik sektörü, dış ticarete başarılı geçen 2017 yılının da üzerinde performans göstererek sektör temsilcilerinin yüzünü güldürdü. Tüm dünyada derin yaralar açan pandemi boyunca hijyenin sağlanması ve tedarik zincirinin kırılmaması için büyük önem arz eden plastik üretiminin önemine değinen Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Başkanı Selçuk Gülsün, sektörün mevcut kapasitesi ve esnek yapısı sayesinde dünyada artan talebi karşılamada önemli bir atılım yaptıklarını ve 2020'de plastik mamul üretimini 10.5 milyon ton dolayına yükselttiklerini söyledi. Pandeminin etkisiyle ihracatta yaşanan artışın kalıcı hale getirilmesinin önem arz ettiğine dikkat çeken Gülsün, "Gerek artan talep gerekse Uzak Doğu menşeli ürünler yerine Türk ürünlerinin tercih edilmesinin ihracatta yarattığı artış, Türkiye Tanıtım Grubu gibi kuruluşların tanıtım faaliyetleri ile kalıcı hale getirilmeli" diye konuştu. 2021 yılı ile ilgili de değerlendirmelerde bulunan Gülsün, dış pazarlarda bu yıl da başarı beklediklerini ifade ederek, "2020 yılında sektörümüz ihracatla büyümesini sürdürmüş olsa da belirsizliklerin yoğun olduğu böyle dönemlerde tüm imalat sanayi için güçlü bir iç pazar büyük önem arz etmektedir. Tüm gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kalıcı ve sürdürülebilir bir büyüme için imalat sanayimizi geliştirmemiz şart" dedi.

Döngüsel ekonomi konusunun da pandemi sonrası dönemde yeni önemli bir gündem maddesi olacağını altını çizen Gülsün, "AB Yeşil Mutabakat süreci ve sınırda karbon vergisi uygulamalarıyla döngüsel ekonomi her geçen gün gündemimizde daha büyük bir yer kaplayacak. Bu sürece hazırlık için gerek geri dönüşüm sistemimizi gerek toplama ayrıştırma sistemimizi geliştirmek ve sıfır atık hedefine kararlı şekilde yürümemiz şart" bilgisini paylaştı.

The plastics sector failed to meet expectations in exports due to the currency shock in 2018 and the contraction in the global automotive industry in 2019. But the plastics sector, which increased its exports to more than \$ 6 billion in 2020, performed above 2017, which was successful in foreign commerce, made the face of the representatives of the sector laugh. (PAGDER) Turkish Plastics Industry Association President Selçuk Gülsün, who



Selçuk Gülsün PAGDER Başkanı

Selçuk Gülsün (PAGDER) Turkish Plastics Industry Association President

mentioned the importance of plastic production, which is of great importance for ensuring hygiene and not breaking the supply chain during the pandemic that has caused deep wounds all over the world, said that thanks to the current capacity and flexible structure of the sector, they have made an important breakthrough in meeting the growing demand in the world and increased the production of plastic products to about 10.5 million tons in 2020.

Gülsün who noted that it is important to make the increase in exports permanent under the effect of the pandemic, said: "both increased demand and the increase in exports caused by the preference of Turkish products instead of Far Eastern products should be made permanent by the promotional activities of organizations such as the Turkish Promotion Group." Gülsün, who also evaluated 2021, said that they expect success in foreign markets this year, "although our sector continued to grow with exports in 2020, a strong domestic market is of great importance for the entire manufacturing industry during such periods when uncertainty is intense. As in all developed countries, it is essential to develop our manufacturing industry for permanent and sustainable growth" said.

Gülsün who stressed that the issue of the cyclical economy will again be an important agenda issue in the post-pandemic period, shared the information that "the cyclical economy will take a bigger place on our agenda every day with the EU Green Deal process and the carbon tax implementations on the border. In order to prepare for this process, it is necessary to develop both our recycling system and our collection parsing system and to proceed decisively to the zero-waste target."



Dr. S. Armağan VURDU
İMMİB Genel Sekreteri
İMMİB General Secretary

Lojistikte dijitalleşme ile karşılaştırmalı üstünlük edinme

“ Lojistik sektöründe her kırılma noktası ihracata direkt olarak yansıyor ve ihracatımızı artırmak için lojistik sektörünün yılmazlığını ve verimliliğini artırıp maliyetlerin düşmesini sağlamalıyız. ”

COVID-19 pandemisi ile birlikte lojistikte çeşitli duraksama ve engellerle karşılaştık ve bu etkenlerin hem operasyonel işleyiş ve verimlilik hem de maliyetler üzerindeki negatif etkilerine karşı çözüm yaratmaya çalıştık. Pandemi ile toplumun her kesiminin değiştiği yeni düzende lojistik sektörünün yılmazlığını sağlamak üzere dijital çözümleri hayata geçirmek, işletmeler ve kamu açısından öncelik ve aciliyet kazandı. Bu konu ihracat için çok önemli çünkü aralarında yüksek ilişki mevcut; lojistik sektöründe her kırılma noktası ihracata direkt olarak yansıyor ve ihracatımızı artırmak için de lojistik sektörünün yılmazlığı ve verimliliği artırıp maliyetlerin düşmesini sağlayacak şekilde daha fazla yatırım ile güçlendirilmesi gerekiyor.

Nitekim sektörde daralma olduğu halde dijital altyapılarını pandemi öncesinde iyi bir şekilde dizayn etmiş olan şirketler bu süreçte öne geçti; dijital alt yapısı yeterli olmayan firmalar ise operasyonlarını yönetmekte zorlandı ve çok sayıda şirket dijital alt yapısını güçlendirmek için harekete geçti. Temassız iş yapış şeklinin böylesine zorunlu bir gereksinim hali almış olduğu bir zamanda taşıma talebinden depolamaya, araçların konum, yakıt, yük bilgilerinden teslimata kadar lojistiğe dair tüm operasyonların tek bir ekrandan görüntülenebiliyor olması nedeniyle, görüntülemeye ilaveten, sürücü atamak gibi çeşitli iş emirlerinin girilmesini de sağlayan bu yazılımların kullanılması yöneticiler açısından bir tercih olmanın ötesine geçti. Bunlar pandemi sonrasında kalıcı tercihler olacak, sebeplerini maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, operasyonel mükemmellik, verimlilikte artış, veri güvenliği, rekabetçilik olarak sınıflandırabilirim. Lojistik yazılımlarında operasyonel ve finansal işlemler tek bir havuzda yönetilebildiği için yapılan işlerin sonuçlarını görebilmek ve yorumlayabilmek, yeni iş modelleri geliştirebilmek de mümkün ve çok daha kolay olabiliyor.

Bitler ve baytlar, 21. yüzyılda yenilikçiliği yönlendiriyor. 2020 yılında dünya çapında yaklaşık 5 milyar insanın çevrimiçiydi ve hepimiz çevrimiçi yaptığımız her etkileşimde muazzam miktarda veri yaratıyoruz. Lojistik sektöründe karar vericiler, veri konusunda ne kadar bilgili birer tüketici olurlarsa, akıllı telefonlardan, dronlardan, otomatik sürüşten, yapay zekadan ve blok zinciri teknolojilerinden gelen fırsatlardan o derece daha hızlı ve iyi faydalanabilirler. Akıllı mobilite, özellikle ulaşım tarafında politika yapıcıların merceği altında. Blockchain tüm veri ve işlemlerin depolanır şeklini değiştirmek için büyük bir potansiyele sahip ve hızlı büyüyen bir teknoloji. Son zamanlarda lojistik sektöründe de özellikle ulaşım tarafında birçok tartışma blokzincir ve diğer dağıtık defter teknolojilerine (Distributed Ledger Technologies -DLT) odaklanıyor. Diğer ekonomik sektörler gibi, ulaşım da blockchain ve merkezi olmayan uygulamaların paydaşlar arası (peer-to-peer) ağlarda çalışmasını sağlayan DLT'ler tarafından derinlemesine dönüştürülebilir. Lojistik sektörü gibi, çok sayıda bağımsız paydaşın işlerinin birleşimiyle gerçekleşen süreçlere sahip bir sektörün, bu yeni teknolojiden faydasının yüksek olabileceğini düşünüyorum. Türkiye lojistik sektörünün GSYH içerisindeki payının yaklaşık %12 olduğu kabul ediliyor. Sektörün ekonomik büyüklüğünün yarısı doğrudan lojistik hizmeti sağlayan firmaların faaliyetlerinden, diğer yarısı ise mal ticareti yapan firmaların kendi bünyelerinde gerçekleştirdiği lojistik faaliyetlerden kaynaklanıyor. Ekonomiye katkısı bu kadar yüksek olan bu çok paydaşlı sektörün, dış ticaretin gerçekleşmesindeki iskelet görevi düşünüldüğünde sektörü iyileştiren veya aksatan faktörlerin ekonomide çarpan etkisi olacağını görmek zor değil. Dijital teknolojilerin lojistik sektöründe kullanımının yaygınlaşması ile ülkeler de uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlük sahibi olabileceklerdir. Özellikle Türkiye gibi coğrafi yönden zaten karşılaştırmalı üstünlüğe sahip bir ülkenin lojistik hizmetinde dijitalleşme vasıtasıyla karşılaştırmalı üstünlük edinmesi, sahip olunan coğrafik avantajlardan faydayı artırabilme, ihraç malı çeşitlendirme ve ihracat hacmini genişletme açısından önemli bir fırsattır.

Gaining comparative advantage via digitalization in logistics

“Every vulnerability in the logistics sector is directly reflected in exports, and in order to increase our exports, we must increase the resilience and efficiency of the logistics industry and ensure that costs are reduced.”

With the COVID-19 pandemic, we encountered various hesitations and obstacles in logistics, and we tried to create solutions against the negative effects of these factors on both operational functionality and efficiency, and costs. In the new order where every segment of society changes with the pandemic, it has become a priority and urgency for businesses and the public to implement digital solutions to ensure the resilience of logistics industry. This issue is very important for export because there is a high relation: Every fragility in the logistics sector is directly reflected in exports, and in order to increase our exports, the logistics sector must be strengthened with more investments in a way that will increase the resilience and efficiency and reduce costs.

As a matter of fact, companies that designed their digital infrastructures well before the pandemic, despite the contraction in the sector, came to the fore in this process. Firms with insufficient digital infrastructure struggled to manage their operations and many companies took action to leverage their digital infrastructure. At a time when the non-contact way of doing business has become such a compulsory requirement, the use of softwares which enable all operations related to logistics, from transportation demand to storage, from vehicle location, fuel, load information to delivery to be monitored on a single screen, and also allow various work orders such as assigning drivers to be given digitally, went beyond being a preference for managers. These will be permanent preference after the pandemic, and I can classify the drivers as cost saving, time saving, operational excellence, increase in productivity, data security, competitiveness. Since operational and financial transactions can be managed in a single pool in logistics software, it is also possible and much easier to see and interpret the results of the work done and to develop new business models.

Bits and bytes drive innovation in the 21st century. Nearly 5 billion people were online around the world in 2020, and we all create an enormous amount of data with every interaction we do online. The more knowledgeable data consumers the decision makers in the logistics industry are, the faster and better they can benefit from the opportunities that come from smartphones, drones, auto-driving, artificial intelligence and blockchain technology. Smart mobility is under the spotlight of policymakers, especially on the transport field. Blockchain is a fast-growing technology that has great potential to change the way all data and transactions are stored. Recently, many discussions in the logistics sector focus on blockchain and other distributed ledger technologies (DLT) particularly for transportation. Like other economic sectors, transportation can be deeply transformed by blockchain and DLTs, which enable decentralized applications to run in peer-to-peer networks. I think that a sector like the logistics which has processes that occur with the combination of the tasks done many independent stakeholders can benefit greatly from this new technology.

Share of the logistics industry in Turkey's GDP is assumed to be about 12%. Half of the economic size of the sector stems from the activities of companies providing direct logistics services, and the other half from the logistics activities carried out by companies engaged in merchandise trade. Considering the skeletal role of this multi-stakeholder sector, which has such a high contribution to the economy, in the realization of foreign trade, it is not difficult to see that the factors that improve or disrupt the sector will have a multiplier effect on the economy. With the widespread use of digital technologies in the logistics industry, countries can also gain a comparative advantage in international trade. For a country like Turkey in particular that already has a comparative advantage due to its geographical position, gaining comparative advantage in logistics service through digitalization is an important opportunity towards increasing the benefits of the geographic advantages, diversifying the export goods and expanding the export volume.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YAŞANAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

ISSUES AND PROPOSED SOLUTIONS IN LOGISTICS

Yaşanan COVID-19 pandemisi, 2020'de küresel ticareti zaman zaman durma noktasına getirirken, gelecekte de benzer sorunlarla karşılaşmamak için lojistik sektörünün master planından dijitalleşmeye kadar birçok alanda gözden geçirilmesi gerekiyor.

While the COVID - 19 pandemic has brought global commerce to a standstill from time to time in 2020, it needs to be reviewed in many areas, from the logistics industry's master plan to digitalization, so as not to face similar problems in the future.

Küresel ticarete yalnızca üretim yapmak değil, bunun ihraç pazarlarına tedariki de son derece önem arz ediyor. Bu noktada lojistik sektörü üreticilerin yanında yer alarak yalnızca taşımacılık yapmıyor. Lojistik sektörü, elleçleme, depolama, envanter yönetimi, sigortalama, gümrükleme ve diğer katma değerli hizmetlerin hepsini bir disiplin içerisinde üreticilere sunuyor. Tüm bu çalışma modellerinin uyumlu sürdürülmesi, lojistik hizmetlerinde ürünün hızlı, güvenilir, uygun maliyette ve çevre dostu bir şekilde tedarikini sağlıyor. Ancak 2020 yılı COVID-19 pandemisi nedeniyle öyle sorunlar ortaya koydu ki, birçok ülke için ürün tedariki kimi zamanlarda yapılamaz bir hal alarak küresel ticaret durma noktasına geldi.

In global trade, it is extremely important not only to produce, but also to supply it to export markets. At this point, the logistics industry taking part alongside manufacturers by not just doing transportation, Logistics industry offers all value added services such as, handling, warehousing, inventory management, insurance, customs clearance and other value-added services manufacturers in one discipline. The harmonious maintenance of all these working models ensures the fast, reliable, affordable and environmentally friendly supply of the product in logistics services. But the year 2020 has presented such problems due to the COVID-19 pandemic that the supply of products for many countries has sometimes become impossible, and global trade has come to a standstill.



Örneğin uluslararası lojistikte piyasada dolaşan konteyner sayısı belli iken, pandemi nedeniyle yaşanan sıkıntılarda ihracatta ve ithalatta aksamalar yaşandı, deyim yerinde ise eksen kaydı. Mesela Çin'den ithalat azalması sonrasında ülkemizde konteyner gelmesinde sorun yaşandı. Boş konteyner olmayınca da ihracat yapılamadı ve gönderi tarihleri ötelendi. Ayrıca navlun fiyatları arttı. Burada firmaların talebi gelen konteynerlerin ülkemizde bekletilmesi ve ihracat yapılacağı zaman istenen ülkeye dolu şekilde gönderilebilmesi yönündeydi. Böyle bir durumun bir daha yaşanmaması için lojistik sektörü hem dünyada hem de Türkiye'de adeta yeniden ele alınırken dijitalleşmeden inter modal taşımacılığa, gümrüklemeden lojistik üslerine ve konteyner teminine kadar birçok alanda bakış açısının gözden geçirilmesine neden oldu.

For instance, disruptions took place in exports and imports due to the problems caused by the pandemic, while the number of containers circulating in the market was obvious in international logistics and the axis shifted. For example, problems occurred in the arrival of containers in our country after the decrease in imports from China. Export could not be done without empty containers and shipping dates were shifted. Freight prices also increased. Here, the demand of companies was that incoming containers should be kept in our country and sent full to the demanded country when exports would be made. While the logistics sector was almost re-considered both in the world and in Turkey in order to avoid such a situation again, it led to a review of its perspective in many areas, from digitalization to inter modal transportation, customs clearance to logistics bases and container supply.



COVID-19 pandemisi, 2020 yılında küresel ticarete en çok lojistik sektörünün gündeme gelmesini sağladı. Türkiye'nin de bu alanda zaman zaman sıkıntılar yaşaması, tekstil, otomotiv, gıda gibi ihracat ürünlerinde gerek gümrüklerde gerekse seyahat kısıtlaması nedeniyle ortaya çıkan sorunlar ve gecikmeler tedarik süreçlerinde beklenmedik sıkıntılar yarattı. Bu nedenle yıl içinde birçok alanda ve sektörde sürekli lojistik konusu gündeme gelerek iyileştirme yapılması yönünde girişimlerde bulunuldu. Örneğin finansal anlamda Ziraat Bankası ve Halkbank TOBB ile ticarete tedarik finansmanını güvence altına almak ve firmaların nakit akışını kolaylaştırmak için işbirliğine giderken, demir çelikten petrokimyaya ve tarıma kadar birçok sektörde 'Sektörel Tedarik Zincirleri Toplantıları' organize ederek sorunlarına çözüm aradı. Gelecekte de olası benzer sorunlar karşısında lojistik anlamında hazırlıklı olmak adına ürün temininden fiyatına, gümrük işlemlerinden hızlı, zamanında güvenilir teslimata kadar birçok konuda sektörel bazda çözüme odaklanıldı.

LOJİSTİK ALTYAPISINA 5.7 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Lojistiğin öneminin farkında olduklarını dile getiren Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Halkalı-İstanbul Havalimanı Metro Hattı Şantiyesi'nde incelemelerde bulunduğu sırada yaptığı açıklamada sektöre yönelik yapılan yatırımı hatırlattı. Bakan Karaismailoğlu, "Salgın sürecinde özellikle martla ekim arasında bütün dünya salgınla savaşırken, biz tam 5.7 milyar dolarlık yatırım yaptık, sırf ulaştırma altyapısı için. Bütün tedbirlerimizi aldık, maske, mesafe ve hijyen kurallarına riayet ederek şantiyelerimiz canla başla çalışıyorlar, çok büyük bir hareketlilik var. Zaten güçlü altyapımız var, üzerine ekleyerek devam ediyoruz. Yine bu yatırımlarla ülkemiz lojistik süper güç olma yolunda ilerliyor. Atılımlarımız bir bir devam ediyor" dedi.

\$ 5.7 BILLION INVESTMENT IN LOGISTICS INFRASTRUCTURE

Minister of Transport and Infrastructure Adil Karaismailoglu, who expressed their awareness of the importance of logistics, reminded that the investment made for the industry in his statement while he was conducting inspections at the Halkalı-İstanbul Airport Metro Line Construction Site. Minister Karaismailoglu said that " we invested exactly \$ 5.7 billion, just for transport infrastructure during the epidemic process, especially between March and October, when the whole world was fighting the epidemic. We have taken all our precautions, our construction sites are working hard, following the rules of mask, distance and hygiene, there is a great deal of mobility. We already have strong .

The COVID-19 pandemic brought the logistics industry to the top of the agenda in global trade in 2020. Also experiencing problems from time to time in this area in Turkey, problems and delays caused by both customs and travel restrictions in export products such as textiles, automotive, food have created unexpected problems in supply processes. For this reason, attempts were made to make improvements in many areas and industries during the year by constantly raising the issue of logistics. For example, in financial terms, while Ziraat Bank and Halkbank cooperated with TOBB to secure supply financing in trade and facilitate the cash flow of companies, many sectors, from iron and steel to petrochemicals and agriculture, also sought solutions to their problems by organizing 'Sectoral Supply Chain Meetings'. In order to be prepared in terms of logistics in the face of similar problems in the future, many issues from product supply to price, customs procedures to fast, reliable delivery on time were focused on solutions on an industry basis.

Optimum çözüm üreten şirketler tercih edilecek

Companies that produce optimal solutions will be preferred



Prof. Dr. Mehmet Tanyaş Lojistik Derneği (LODER) Başkanı
Prof. Dr. Mehmet Tanyaş Chairman of the Logistics Association (LODER)

Lojistik sektörünün Türkiye’de 2019’da Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın yüzde 12’si olan yaklaşık 514 milyar liralık bir büyüklüğe ulaştığını aktararak değerlendirmelerde bulunan Lojistik Derneği (LODER) Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, pandemi olayının sektörde esneklik, adaptasyon ve dirençlilik kavramlarının önemini ve gerekliliğini çok baskın bir şekilde ortaya koyduğunu hatırlattı. Esneklik ve adaptasyonun ise ancak etkin bir dijitalleşme ile gerçekleştirilebileceğine dikkat çeken Tanyaş, gelecekte dijitalleşmeye dayalı dinamik ve optimum çözümler üretebilen lojistik şirketlerin tercih

edileceğine işaret etti. “Pandemi sonrası bize düşen görev, ülkemiz lojistik sektörünü sürekli değişen koşullara etkin ve verimli bir şekilde uyum sağlaması konusunda hazırlamaktır. Bu da etkin planlamaya dayalı ulusal çapta lojistik master plan, strateji ve eylemleri belirlemekten geçer. Sektörün dört önemli performans göstergesi; süre, maliyet, risk ve emisyonudur. Dolayısıyla uzlaşık seçenek çözümler bulmak zorundayız” diyen Tanyaş, Türkiye’nin bir an önce uluslararası ulaştırma koridorları ile bağlantılı doğu-batı ve kuzey-güney yönünde ulusal ana ulaştırma koridorlarını oluşturması gerektiğinin altını çizdi. Tanyaş, “Bu koridorların çok modlu taşımayı gerçekleştirecek şekilde tasarlanması, çok fonksiyonlu lojistik merkez/köylerin en uygun yerlerde oluşturulması, lojistiğin sanayi ve ticaret sektörlerinin gereksinimlerine göre şekillendirilmesi gerekiyor. Lojistik sektöründe verimliliğin artmasındaki temel etmen ölçek ekonomisi, lojistik terimiyle konsolidasyondur. Bu nedenle lojistik master plan, tarım, sanayi ve diğer master planları ile mutlak uyum içinde olmalıdır. Aksi halde atıl lojistik merkezler, terminaller ve yollar oluşacak” bilgisini paylaştı.

LOJİSTİK POLİTİKALARI İÇİN TULA KURULMALI

‘Lojistik Sistem Standartları’nın bir an önce oluşturulması ve lojistik şirketlerin bu standartlara göre akreditasyonun artık bir zorunluluk olduğunu ifade eden Tanyaş, yeni dönemde kamuya görevler düştüğünü de hatırlattı. Bu noktada birçok bakanlıktan belediyelere kadar çok disiplinli bir yapı oluşturulduğunu ve zaman zaman yetki karmaşası yaşandığını ifade eden Tanyaş, “Dolayısıyla lojistik, hem herkesin hem de hiç kimsenin işi şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bu durum, kamu otoritesinin lojistik sektörü konusunda etkin karar alma ve uygulama yetkinliklerini sınırlamaktadır. Dolayısıyla politika, strateji ve eylem birliğini sağlayacak ve lojistik faaliyetlerin tümünde sorumlu olarak ülkemizin Lojistik Performans İndeksi (LPI) sıralamasındaki yerimizi yükseltecek Türkiye Lojistik Ajansı (TULA) olarak isimlendirilebilecek bir kamu otoritesine gereksinim bulunmaktadır. TULA, ülkemizin lojistik politika, strateji ve eylem planlarını belirleyen ve uygulanmasını sağlayan bir otorite olmalı” diye konuştu.

The logistics sector in Turkey in 2019, has reached a size of about 514 billion pounds, which is 12 percent of gross domestic product, said the Chairman of the Logistics Association (LODER) Prof. Dr. Mehmet Tanyaş recalled that the pandemic event showed the importance and necessity of the concepts of flexibility, adaptation and resilience to the industry in a very dominant way. Tanyaş emphasized that flexibility and adaptation can only be achieved with effective digitalization and pointed out that logistics companies that can produce dynamic and optimal solutions based on digitalization will be preferred in the future.

“After the pandemic, our task is to prepare the logistics industry of our country to adapt effectively and efficiently to constantly changing conditions. This is related to determining the logistics master plan, strategy, and actions at the national level based on effective planning. The four key performance indicators of the industry are duration, cost, risk, and emission. Therefore, we have to find compromise solutions.” Turkey should immediately create national main transport corridors in the east-west and north-south direction, connected with international transport corridors,” Tanyaş said. He also shared that, “It is necessary to design these corridors to carry out multi-mode transportation, to create multi-functional logistics centers/villages in the most suitable places, and to shape logistics according to the requirements of the industrial and commercial industries. The main

factor in increasing efficiency in the logistics sector is the economy of scale, consolidation in the terms of logistics. Therefore the logistics master plan should be in absolute harmony with agriculture, industry and other master plans. Otherwise, idle logistics centers, terminals and roads will be formed.”

TULA SHOULD BE ESTABLISHED FOR LOGISTICS POLICIES

Expressing that the creation of ‘Logistics System Standards’ as soon as possible and accreditation of logistics companies according to these standards is now a necessity, Tanyaş reminded that the duties of the public are falling upon the new period. Stating that at this point, a multidisciplinary structure has been created from many ministries to municipalities, and from time to time there is a confusion of authority, Tanyaş said: “Therefore, logistics can arise in the form of both everyone’s work and no one’s work. This limits the effective decision-making and implementation competencies of the public authority in the logistics industry. Hence, there is a necessity for a public authority that can be called the Turkish Logistics Agency (TULA), which will ensure the unity of policy, strategy and action and increase our place in the Logistics Performance Index (LPI) ranking of our country as responsible for all logistics activities. TULA should be an authority that determines and ensures the implementation of our country’s logistical policy, strategy and action plans”.



‘Risk ve dayanıklılık planları’ hazırlanmalı ‘Risk and durability plans’ must be prepared



Dr. Haluk R. Cezayirlioğlu, İstanbul Esenyurt Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı

Dr. Haluk R. Cezayirlioğlu, Head of Logistics Management in Faculty of Business and Management Sciences at Istanbul Esenyurt University

İstanbul Esenyurt Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Dr. Haluk R. Cezayirlioğlu da lojistik sektörünün geleceğine ilişkin görüşlerini aktarırken, yaşanan pandemi dönemi nedeniyle herkesin dersini çok iyi çalışmak zorunda olduğunu ifade etti. Çoğu firmanın, böyle durumlarda devreye sokabilecekleri ‘risk planlamalarının’ olmadığını gördüğünü hatırlatan Cezayirlioğlu, “Oysa lojistik, ‘ulaşabilirlik’ üzerine kurulu bir operasyonlar bütünüdür. Bundan sonra olabilecek değişik krizlerde; üzerinde önceden çalışılmış ‘risk ve dayanıklılık’ planlarının mutlaka, devreye alınması gerekiyor. Krizin büyüklüğüne ve şiddetine göre bu senaryolardaki adımlar tedricen devreye alınıp, yedek güçler ve kaynaklar devreye sokulabilir. Lojistik firmalarının normal zamanlarda da tam çözüme kavuşturamadıkları, ‘son kilometre’ gerçeğinin, krizlerde çok daha önemli olduğunu, pandemide yaşayarak gördük. Bu konu da çözüm bekliyor” bilgisini verdi.

Lojistikte katma değer zincirinin doğru ilkeler ve planlama üzerine kurulması gerektiğinin altını çizen Cezayirlioğlu, bu süreci öncelikle iyi anlayıp, bu konuda ileriye gitmiş ülkelerin modellerinin iyi analiz edilmesini önerdi. İşin başında ‘lojistik bakış açısının’ iyi özümsemesi gerektiğine inandığını ifade eden Cezayirlioğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Katma değer zincirini hizmet götürülecek müşteriden başlayarak, geriye doğru ‘değer planlaması ve optimizasyonu’ ile yalın ve sürdürülebilir şekilde gerçekleştirilebiliriz. Bu süreçte yer alan tüm aktörlerin ve paydaşların yaratacağı değeri de bu planlamanın içinde görmeliyiz. Sonrası, fiziksel altyapının gerçekleştirilmesi olacaktır.

Dr. Haluk R. Cezayirlioğlu, Head of Logistics Management in Faculty of Business and Management Sciences at Istanbul Esenyurt University, expressed his views on the future of the logistics sector and stated that everyone had to study very well due to the pandemic period. Recalling that most companies do not have ‘risk planning’ that they can put into operation in such situations, Cezayirlioğlu said: “However, logistics is a whole of operations based on ‘accessibility’. After that, in various crises that may occur; previously studied ‘risk and endurance’ plans must be put into operation. Depending on the size and severity of the crisis, steps in these scenarios can be gradually activated and reserve forces and resources can be activated. We have seen by living in a pandemic that the fact of the ‘last kilometer’, which logistics companies cannot fully solve in normal times, is much more important in crises, . This issue is waiting for a solution.”

Emphasizing that the value added chain in logistics should be established on the right principles and planning, Cezayirlioğlu first understood this process well and recommended a good analysis of the models of countries that have gone forward in this regard. Stating that he believes that the ‘logistical point of view’ should be well assimilated at the beginning of the work, Cezayirlioğlu continued his words:

“We can conduct the value added chain in a lean and sustainable way, starting from the customer to be served, with backwards ‘value planning and optimization’. We must also see the value that all actors and stakeholders involved in this process will create in this planning. The aftermath will be the realization of the physical infrastructure.





Türkiye, henüz lojistik yapılanmasını tamamlamamış bir ülke olarak, son yenilikleri daha hızlı entegre edebilme şansına sahip. Türkiye'nin yanı sıra dünya açısından da bakarsak 'kombine taşımacılığın' ortaya çıkan gerçekler bazında planlanması gerekecek. Ülkemiz açısından da lojistik köylerin eksikliği, dijitalizasyonun akıllıca operasyonlara dahil edilmesi ve koridorlar konusundaki eksiklerimizin tamamlanması öncelik taşıyor. Ana perspektifi gözden kaçırmadan, altyapıdaki eksiklerimizi hızla tamamlamamız gerektiğine inanıyorum. Bunları dikkate alarak 'lojistik üssü' olabiliriz."

DİJİTALLEŞME GELECEK 50 YILIN KONUSU

Dijitalleşmenin gelecek 50 yılın önemli konularından olacağını aktaran Cezayirlioğlu, "Çünkü, sektör ancak kaliteli bilgi ile büyüyüp, rekabetçi olabilir. Bu da dijitalleşmenin özünü oluşturuyor. Bu noktada işin özünü ve uygulanabilirliğini görmek gerekir. Bir işletmedeki yapı; insan, süreç ve yapıyla yakından ilişkili... Dolayısı ile yapılacak yazılım/donanım yatırımının bu üçlüyü ileriye taşınması ve verimliliği, etkinliği artırması gerekir. Oysa, ülkemizde yapılan yatırımların yüzde 60'ına yakını, ciddi bir katkı sağlamıyor. Her işletme kendi durumunu çok iyi analiz edip, gerçek ihtiyaçların belirlemeli. Konuya bir moda trendi olarak bakmamalı. Firmaların genel bir 'dijital strateji' planlaması olmalı ki, geleceğe doğru adım adım dijitalleşmenin yararlarını sağlayabilsinler. Öncü lojistik firmaların bu konudaki yaklaşımlarının takip edilmesi gerektiğini tavsiye edebilirim. Müşterilere 'özel hizmetin' çok değer kazanacağı bir döneme giriyoruz. Bu da beraberinde, taşınan malın özelliklerine göre, lojistikte ihtisaslaşmayı getiriyor. Firmalar, süreçlerini bu yönde geliştirip, yenileyebilirler. İşbirliği noktasında, kendi ülkemizde ve dünyada diğer lojistik firmaları ile 'ortak hizmetlerin' operasyonu konusunda beraber hareket etmelerini tavsiye edebiliriz."

As a country that has not yet completed its logistics structure, Turkey has the opportunity to integrate the latest innovations faster. If we look at Turkey as well as the world, 'combined transport' will have to be planned on the basis of emerging facts. For our country, the lack of logistics villages, the inclusion of digitalization in smart operations and the completion of our deficiencies in corridors are a priority. I believe that we must quickly complete our shortcomings in infrastructure, without losing sight of the main perspective. Taking these into account, we can become a 'logistics base'."

DIGITALIZATION IS THE SUBJECT OF THE NEXT 50 YEARS

Stating that digitalization will be one of the important issues of the next 50 years, Cezayirlioğlu said, "Because the industry can only grow with quality information and be competitive. This is the essence of digitalization. At this point, it is necessary to see the essence and applicability of the work. The structure in a business is closely related to people, processes, and structures ... Therefore, the software/hardware investment to be made should carry this triad forward and increase efficiency and effectiveness. However, almost 60 percent of the investments made in our country do not make a serious contribution. Every business should analyze its own situation very well and determine the real needs. Companies should have a general 'digital strategy' planning so that they can provide the benefits of digitalization step by step towards the future. I can recommend that the approach of leading logistics companies should be followed. We are entering a period in which the 'special service' to customers will gain great value. This situation, according to the characteristics of the carried goods, brings specialization in logistics. Companies can develop and renew their processes in this direction. At the point of cooperation, we can recommend them to act together with other logistics companies in our country and in the world on the operation of 'joint services'."



Lojistik sektörünün pandemiden olumsuz şekilde etkilendiğini ancak doğası gereği durmadığını belirten Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, böyle bir dönemde kendilerinin de iş yapış biçimlerinde kalıcı değişimlere gittiklerini hatırlattı. Pandemi ile birlikte altyapısı hazır olan uzaktan çalışma modelini hayata geçirdiklerini ve temassız taşımacılığa imkan sağlayan intermodal taşımacılık modelini öne çıkararak müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ettiklerini söyleyen Günhan, "Pandemi döneminde lojistik sektörünün ve tedarik zincirinin hayati öneme sahip olduğunu, lojistiğin varlığını sürdürmesinin ne denli önemli olduğunu bir kez daha gördük. Bu nedenle lojistik yavaşlasa da hacmi azalsa da asla durmadı. Herkes gibi bizim için de 2020 yılı zorlu geçti. Pandemi döneminin ilk günlerini de kapsayan ikinci çeyrekte iş hacmimizde bir düşüş yaşandı. Ülkemizin dış ticaretine paralel olarak lojistik için de lokomotif sektörler olan otomotiv ve tekstil bu dönemde yavaşladı. Fakat aynı dönemde ambalaj, gıda, hijyen, kimya gibi sektörler hızlandı. Sektör ve müşteri çeşitliliğini bir strateji olarak belirlediğimiz için bu eksen kaymasında müşterilerimize maksimum seviyede destek olduk. Dünya olarak yeni normale alışmaya başlayınca haziran ayından itibaren işlerimiz normal seyrine dönmeye başladı" bilgisini paylaştı.

Stating that the logistics sector was adversely affected by the pandemic, Mars Logistics Board Member Gökşin Günhan reminded that they also made permanent changes in their way of doing business in such a period. Saying that they have implemented the remote working model with ready infrastructure with the pandemic and that they continue to respond to the demands of customers by highlighting the intermodal transportation model that enables contactless transportation, Günhan said, "During the pandemic period, the logistics sector and the supply chain are of vital importance, we saw it once again. Therefore, although logistics slowed down, its volume decreased, it never stopped. Like everyone else, 2020 was a difficult year for us. There was a decrease in our business volume in the second quarter, which also covers the first days of the pandemic period. Automotive and textile, which are the leading sectors for logistics, in parallel with the export of our country, slowed down in this period. But in the same period, sectors such as packaging, food, hygiene, and chemistry gained speed. Since we have determined the sector and customer diversity as a strategy, we have supported our customers at the maximum level in this axis shift. "As the world started to get used to the new normal, our business started to return to normal as of June."

Diğer yandan 2020 yılında yatırımlara da devam ettiklerini ifade eden Günhan, “2019 yılı stratejik planımızda evden çalışma modelinin altyapısını kurmak vardı. Teknolojik yatırım gerçekleştirerek planladığımız bu modeli pandemi döneminde hızlıca hayata geçirdik ve iş süreçlerimize uzaktan çalışmayı dahil ettik. Yeniliklerimize Mayıs ayında Halkalı-Duisburg hattımıza Marmaray Tüneli’ni dahil ederek devam ettik ve bu hattı uluslararası ihracat taşımacılığında ilk kez kullanan firma olduk. Ayrıca Ağustos ayında Hadımköy depomuzun elektrik ihtiyacını çatı üstüne kurulan güneş enerji sistemi panellerinden karşılamaya başladık. Yenilenebilir enerji kullanımı ile kaynaklarımızı çevre dostu sistemler ile değiştirmeyi ve sürdürülebilirlik anlayışımızı Mars Logistics’in her alanına dahil etmeyi hedefliyoruz” diye konuştu.

On the other hand, Günhan stated that they continue to make investments in 2020 and said, “Our strategic plan for 2019 was to establish the infrastructure of the home-working model. By making technological investments, we quickly implemented this model during the pandemic period and included working remotely in our business processes. We continued our innovations by including the Marmaray Tunnel and became the first company to use this line in international export transportation. In addition, we started to meet the electricity demands of our Hadımköy warehouse from solar energy system panels installed on the roof in August. We aim to include it in every field of Mars Logistics”.



TÜRKİYE, LPI PERFORMANSINDA 47. SIRADA

✓ Dünya Bankası tarafından iki yılda bir yayımlanan ‘Logistics Performance Index (LPI) 2018’ raporuna göre 160 ülkenin lojistik performansı incelenirken, Türkiye’nin buradaki konumu 3.15 puanla 47. sıra olarak açıklandı. Rapor verilerine göre Türkiye, lojistik potansiyelini tam anlamıyla kullanamayan ülkeler arasında yer alıyor. Türkiye’nin lojistik performans indeksine göre istenen düzeyde gelişmemesinin başlıca nedenleri arasında karayolu ağırlıklı taşıma yapılması, geleneksel taşımacılık yapısından çağdaş lojistik ve tedarik zinciri yaklaşımına geçilememesi, birçok lokasyonda serbest piyasa ekonomisi kurallarının tam olarak oluşmaması olarak dikkat çekiyor. Ayrıca uzun gümrükleme süreleri, yoğun bürokrasi, liman ve demiryolu alt yapısındaki yetersizlikler, çok modlu taşımacılık yapısına dayalı ana ulaştırma koridorlarının kurulamaması ve buna bağlı lojistik merkezlerin oluşturulamaması da etkenler arasında sıralanıyor. Diğer yandan yine rapor verilerine göre sektörün istenen düzeyde kurumsallaşamaması, eğitim, araştırma, sertifikasyon eksikliği, bilişim teknolojisi kullanımındaki yetersizlikleri de öne çıkıyor.

TURKEY RANKED 47TH IN LPI PERFORMANCE

✓ According to the ‘Logistics Performance Index (LPI) 2018’ report published every two years by the World Bank, while the logistics performance of 160 countries is examined, Turkey’s position here is declared with a score of 3.15 in the 47th ranking. According to the report data, Turkey is among the countries that cannot fully use its logistics potential. According to the Logistics Performance Index, Turkey’s main reasons for not developing at the desired level draw attention as road-weighted transport, the inability to move from traditional transport structure to modern logistics and supply chain approach, the inability to fully form the rules of a free market economy in many locations. In addition, long customs clearance durations, intensive bureaucracy, deficiencies in port and railway infrastructure, the inability to establish main transport corridors based on a multi-mode transport structure and the inability to create associated logistics centers are also listed among the factors. On the other hand, according to the report data, the sector’s inability to institutionalize at the desired level, lack of education, research, certification, and inadequacies in the use of information technology are also highlighted.

Tüketicilerin satın alma davranışları değişti

Consumers 'purchasing behavior has changed



Claus Lassen DHL Express Türkiye CEO'su
Claus Lassen CEO of DHL Express Turkey

DHL Express Türkiye CEO'su Claus Lassen, lojistik sektöründe dijitalleşmenin önemine dikkat çekerek pandeminin de bu süreci hızlandığını ifade etti. DHL Express olarak da pandemi sürecinde dünya çapındaki e-ticaret hacminde tüm zamanların en yüksek seviyelerine ulaşıldığını aktaran Lassen, "2020'de yaklaşık yüzde 35 e-ticaret hacmi büyümesi yaşamış olan dünya, önümüzdeki yoğun sezon bunu daha da hızlandıracak ve geçen yılın en yoğun sezonuna kıyasla yüzde 50'nin üzerinde daha yüksek sevkiyat miktarları ile sonuçlanacak. Böyle bir dönemde tüketicilerin satın alma davranışlarının değiştiğini söyleyebiliriz. Ancak aynı zamanda, B2B alıcıları da önemli ölçüde değişti ve çevrimiçi dünyaya gittikçe daha fazla yer değiştirdi. e-ticaret açısından bakıldığında, COVID-19'un 2030'u 2020'ye getirdiğini bile söyleyebiliriz" diyerek kendilerinin de bu yöndeki değişimleri dikkate alarak gelişim sağladıklarını belirtti.

Claus Lassen, CEO of DHL Express Turkey, pointed out the importance of digitalization in the logistics industry and stated that the pandemic also accelerated this process. Conveying that all-time highs have been reached in e-commerce volume worldwide during the pandemic process as DHL Express, Lassen said that "The world, which has experienced e-commerce volume growth of about 35 percent in 2020, will accelerate this further in the coming busy season and will result in more than 50 percent higher shipment volumes compared to the peak season of last year." In such a period, we can say that the purchasing behavior of consumers has changed. But at the same time, B2B buyers have also changed significantly, and are increasingly changed locations by getting more and more involved in the online world. From the point of view of e-commerce, we can even say that COVID-19 brings 2030 to 2020. They also provide development by taking into account changes in this direction."



Lojistikte yazılımın payı yüzde 50'ye yükseldi

Share of software in logistics increased to 50 percent



Kenan Çelik Siber Yazılım CEO'su

Kenan Çelik Siber Software CEO

Pandemi sürecinde önemi daha da artan lojistik ve yazılım sektörlerinin 2020'de daha fazla iç içe geçtiğini dile getiren Siber Yazılım CEO'su Kenan Çelik de dijitalleşmenin bu dönemde hız kazandığını aktardı. "Pandemide lojistik sektöründe yazılımın payının yüzde 50'lere çıktığını görüyoruz. Özellikle pandemi sürecinde dijital alt yapısı yeterli olmayan firmalar operasyonlarını yönetmekte zorlandı. Çok sayıda şirket dijital alt yapısını güçlendirmek için harekete geçti" bilgisini paylaşan Çelik, dijital alt yapısı güçlü olan şirketlerin operasyonlarını aksatmadan yönetebildiğinin altını çizdi. Çelik, "Lojistik sektöründe bir dijital dönüşüm söz konusuydu. Pandemiyle bu süreç hızlandı. Artık lojistikte operasyonların yüzde 50'sini yazılımlar yönetiyor. Tek bir ekrandan taşıma talebinden depolamaya, araçların konum, yakıt, yük bilgilerinden teslimata kadar lojistiğe dair tüm operasyonlar görüntülenebiliyor, sürücüye görev atanabiliyor. Bu süreçte birçok lojistik şirketi, operasyonlarını yazılımlar sayesinde uzaktan-evden yönetebiliyor" diye konuştu.

Stating that the logistics and software industries, whose importance is increasing in the pandemic process, are becoming more intertwined in 2020, Cyber Software CEO Kenan Çelik said that "Digitalization is gaining momentum during this period. "In the pandemic, we see that the share of software in the logistics industry has increased to 50 percent. Especially in the pandemic process, companies whose digital infrastructure was not sufficient had difficulty managing their operations. A large number of companies have taken steps to strengthen their digital infrastructure" Çelik said, stressing that companies with a strong digital infrastructure can manage their operations without disrupting them."

Çelik said that "There was a digital transformation in the logistics sector. This process was accelerated by the pandemic. Softwares now manage 50 percent of operations in logistics. All logistics operations from transport request to storage, vehicle location, fuel, cargo information to delivery can be displayed on a single screen, and the task can be assigned to the driver. In this process, many logistics companies can manage their operations remotely from home thanks to the softwares."



BOYA SANAYİSİNDE HEDEF AVRUPA'DA ZİRVEYE OYNAMAK

TARGET IN DYEING INDUSTRY IS TO PLAY TO THE PEAK IN EUROPE

Boya sanayisinde Avrupa'nın beşinci büyük üreticisi olan Türkiye, orta vadede ilk üçe girmeyi hedefliyor. BOSAD Başkanı Mehmet Akın Akçalı, iki yıllık dönemde sanayileri adına gelişmelerin pozitif olacağına inanıyor.

Turkey, Europe's fifth-largest producer of dyeing industry, aims to enter the top three in the medium term. Mehmet Akın Akçali, chairman of BOSAD, believes that developments on behalf of their industry will be positive in the two-year period.



BOYA SANAYISİNİN
2020 İHRACATI

872

MİLYON DOLAR

2020 export of dyeing
industry \$ 872 million

BOYA SANAYİSİ
2020 YILINDA

160

ÜLKEYE İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ

Dyeing industry in
2020 Exported to
160 countries

Kimya endüstrisi içinde önemli bir ekonomik büyüklüğe sahip olan boya sanayi, otomotivden beyaz eşyaya, inşaattan tekstile ve mobilyaya kadar birçok sektör ile güçlü bir etkileşim ve dinamik bir yapıyla gelişimini sürdürüyor. Pazar açısından değerlendirildiğinde de Avrupa'nın en büyük boya pazarlarından biri olan Türkiye, üretim, istihdam ve ihracatta da önemli bir potansiyel taşıyor. Pazarın yanı sıra üretimde de Avrupa'nın beşinci büyük boya sanayisi olan Türkiye, sahip olduğu dinamik yapı ve ülkenin dış pazarlara erişim anlamındaki coğrafi konumu avantajıyla da potansiyelini artırmaya çalışıyor. Dünya boya endüstrisinde de yüzde 2'lik pay alan Türk boya sanayisi, tüm bunlar dikkate alındığında orta vadede Avrupa'nın en büyük üçüncü boya üreticisi konumuna gelmeyi de hedefliyor.

Dyeing industry, which has a significant economic size within the chemical industry, continues its development with a strong interaction and dynamic structure with many sectors from Automotive to white appliances, construction to textiles and furniture. Turkey, which is one of the largest paint markets in Europe when evaluated in terms of the market, also has significant potential in production, employment and exports. Turkey, which is the fifth largest dyeing industry in Europe in production as well as the market, is also trying to increase its potential with the dynamic structure it has and the advantage of the country's geographical location in terms of access to foreign markets. Considering all this, Turkish dyeing industry, which also has a 2 percent share in the world dyeing industry, also aims to become the third largest dye producer in Europe in the medium term.



Türk boya sanayisi, 2020 yılında pandemi yaşanmasına rağmen ihracatta beklentileri yakalayamasa da dış satışlarını bir milyar dolar seviyesinde tutmayı başarıyor. 160 ülkeye ihracat yapan boya sanayisi, dış satışlarda kısa vadede 1.5 milyar dolarlık hedef öngörürken, bunun için her yıl yeni pazarlara ulaşmanın çalışmalarını yürütüyor. Bu konuda İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) bünyesinde oluşturulan ticaret heyetleri de boya sanayisinin ihracatına katkı sağlıyor. Diğer yandan İKMİB verileri çerçevesinde 2020'de en çok ihracat yapılan ülkeler sırasıyla Irak, Özbekistan, Rusya Federasyonu, Almanya, İran olarak öne çıkarken, 2021'de ülke ekonomisiyle birlikte boya sanayinin de önemli bir büyüme ivmesi yakalayacağı öngörülüyor.

Although the Turkish dye industry does not meet expectations in exports, despite the pandemic in 2020, it manages to keep its foreign sales at the level of one billion dollars. While the dyeing industry, which exports to 160 countries, predicts a target of \$ 1.5 billion in foreign sales in the short term, it works to reach new markets every year. In this regard, the trade delegations established within İstanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association (İKMİB) also contribute to the exports of the dyeing industry. On the other hand, according to İKMİB data, while the countries with the most exports carried out in 2020 stand out as Iraq, Uzbekistan, Russian Federation, Germany, Iran, respectively, it is predicted that the dyeing industry will achieve significant growth momentum along with the country's economy in 2021.

Kalite ve ürün çeşitliliği ön planda

Quality and product diversity at the forefront

Türk boya sanayisini değerlendiren Boya Sanayicileri Derneği (BOSAD) Başkanı Mehmet Akın Akçalı, büyük ölçekli ve gelişmiş üretim teknolojisi yapısına sahip 20 firma ile yurt geneline dağılmış çok sayıda küçük ve orta ölçekli işletmenin direkt ve dolaylı 300 bin istihdam sağlayarak faaliyet gösterdiğini hatırlatıyor. Akçalı, kimya endüstrisinde boya sanayisinin en yüksek AR-GE teşviki alan sektörlerden biri olduğunu ve tüketici taleplerine bu yönde inovatif ürünlerle yanıt verdiklerini söylüyor. Bu çerçevede solvent bazlı boyalardan su bazlı boyalara geçiş hızlanarak ihtiyaca yönelik yenilikçi ürünler ortaya çıktığını ifade eden Akçalı, "Nano yapılar ve çoklu fonksiyonlu içerik kombinasyonları ile üretimde katma değer in olumlu etkilendiğini görüyoruz" diyor.

Boya sanayisinin üretiminin hacim bazında dağılımı incelendiğinde yüzde 60'dan fazlasının inşaat boyaları üretimi ve geri kalan payın ise sanayi boyaları üretiminden oluştuğunun görüldüğünü belirten Akçalı, değer anlamındaki dağılımda ise sanayi boyalarının payının yüzde 60, inşaat boyalarının payının ise yüzde 40 oranında olduğunu ifade ediyor. Sanayilerinde konsantrasyon, uzmanlaşma, küreselleşme ve çok yönlü ortaklıklar ağırlık kazandığını aktaran Akçalı, "Yönetmelikler, rekabet artışı, formülasyonlardaki, teknolojilerdeki ve ürün geliştirmedeki ilerleme, sektörün küresel anlamda gücünü etkilemektedir. Bunlarla birlikte kalite ve ürün çeşitliliği ön plana çıkmış, sektörümüz gelen taleplere hızlıca cevap verebilir konuma gelmiştir. Diğer yandan küresel boya üretimi, Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri gibi gelişmiş bölgelerden; Asya, Kore, Hindistan ile Çin gibi gelişen ve yükselen bölgelere önemli ölçüde kaymıştır. Gelişmiş ülkelerdeki talep kararlılığının yanında, gelişen ve yükselen ülkelerdeki yükselen talep; dünya çapındaki genel artışa katkı sağlıyor" bilgisini paylaşıyor.



Mehmet Akın Akçalı Boya Sanayicileri Derneği (BOSAD) Başkanı
President of the Dyeing Manufacturers Association (BOSAD)

Mehmet Akın Akçalı, President of the Dyeing Manufacturers Association (BOSAD), who evaluates Turkish Dyeing Industry, reminds that 20 companies with a large-scale and advanced production technology structure and a large number of small and medium-sized enterprises scattered throughout the country operate directly and indirectly by providing 300 thousand jobs. Akçalı says that the dyeing industry in the chemical industry is one of the sectors receiving the highest R & D promotion and that they respond to consumer demands with innovative products in this direction. In this context, Akçalı who stated that the transition from solvent-based dyes to water-based dyes has accelerated and innovative products have emerged for the needs, says, "We see that the added value in production has been positively affected by Nano-structures and content combinations with multiple functions."

Akçalı, who stated that when the distribution of the production of the dyeing industry on the basis of the volume is examined, it is seen that more than 60 percent of the production of construction dyes and the remaining share consists of the production of industrial dyes, says that the share of industrial dyes is 60 percent, and the share of construction dyes is 40 percent, in the distribution in terms of value. Stating that concentration, specialization, globalization, and versatile partnerships are gaining weight in their industries, Akçalı said, "Regulations, increase in competition, progress in formulations, technologies, and product development affect the global power of the sector. With these, quality and product diversity come to the fore, our industry became capable of responding to incoming demands quickly. On the other hand, global dyeing manufacture has shifted significantly from developed regions such as the European Union and the United States to developing and emerging regions such as Asia, Korea, India, and China. Besides the determination of demand in developed countries, the rising demand in developing and emerging countries; contributes to the general increase worldwide".

Endüstri 4.0'ın önemine de vurgu yapan Akçalı, bu yöndeki teknolojilere yönelik ulusal sanayi stratejileri kavramı içinde yeni bir üretim, yatırım ve işgücü modeli oluşturma amacıyla dijitalleşme çalışmalarına devam ettiklerinin altını çiziyor. Akçalı, konu ile ilgili değerlendirmelerini şöyle paylaşıyor: "Sanayimizin yüksek teknoloji üretim gücünü planlarken, başta işgücü verimliliği, otomasyon, yeni iş modellerinin oluşması gibi alanlarda teşvik ve uygulama sürecine ihtiyaç duyulacak. Henüz kimya sanayimizin bu süreçleri daha yeni tanımlamaya başladığını düşünürsek, önümüzdeki dönemde sanayinin dijitalleşme hamlesi içinde bu temel konuların ele alınması gerekiyor. Ayrıca ölçek ekonomisi dikkate alınarak büyük ekonomik ölçekli işletmelerde bu süreçlerin başlatıldığı örneklerle sektörümüzde mevcuttur.

Emphasizing the importance of Industry 4.0, Akçalı underlines that they continue their digitalization studies in order to create a new production, investment, and workforce model within the concept of national industrial strategies for technologies in this direction. Akçalı shares his evaluations on the subject as follows: "While planning the high-tech production power of our industry, there will be a demand for incentives and implementation processes in areas such as labor productivity, automation, and the formation of new business models. Considering that our chemical industry has just begun to define these processes, these basic issues need to be addressed in the industry's digitalization move in the coming period, and there are examples in our industry where these processes have been initiated in large economic-scale enterprises considering the economy of scale.



YÜZDE 100 YERLİ SERMAYE

✓ Akçalı Boya ve Kimya Sanayi'nin CEO'su da olan Mehmet Akın Akçalı, firma olarak ürün, hizmet kalitesi ile müşterileri memnuniyetini en üst seviyede tuttuklarını ve dünyanın önde gelen global firmalarının standartlarını Türkiye'de uyguladıklarını hatırlatıyor. 26 ülkeye ihracat yaptıklarının altını çizen Akçalı, 1996'dan bu yana Rusya'da ve 2006 yılında Nijerya'da kurulan üretim tesisleri ve İngiltere'de Akçalı UK isimli bir şirket ile yüzde 100 yerli sermayeli bir firma olduklarını ifade ediyor. Akçalı, faaliyetlerini; "Akçalı Boya, Avrupa başta olmak üzere dünyadaki sektörel gelişmeleri takip ederek, AR-GE alanındaki çalışmalarını sürdürüyor. Uluslararası ürün kalitesini aşmayı hedefleyen yeni ürünler ve sistemler üretmeyi amaçlıyor. 260 adet ürün çeşidine sahip Akçalı Boya, tavan boyası denildiğinde akla gelen ilk firmalardan. Talepler doğrultusunda piyasaya sürdürdüğümüz antibakteriyel, yangın geciktirici, bina ömrünü uzatan, sıva çatlaklarını göstermeyen esnek yeni ürünlerimiz de mevcut" şeklinde aktarıyor.

100 PERCENT DOMESTIC CAPITAL

✓ Mehmet Akın Akçalı, who is also the CEO of Akçalı Dyeing and Chemical Industry, reminds us that as a company, they keep product, service quality and customer satisfaction at the highest level and apply the standards of the world's leading global companies in Turkey. Underlining that they export to 26 countries, Akçalı states that they are a 100 percent domestic capital company with production facilities established in Russia in 1996 and Nigeria in 2006 and a company named Akçalı UK in England. Akçalı carries out its activities by following the sectoral developments in the world, especially in Europe, and continues its work in the field of R & D. It aims to produce new products and systems that aim to exceed international product quality. Akçalı Dyeing, which has 260 product types, is one of the first companies that comes to mind when it is called ceiling dye. Antibacterial, fire retardant, building life extension, flexible new products that we put on the market in accordance with the demands, are also available."

Endüstri 4.0 ile temelde toplumsal ve kültürel değişimler başta olmak üzere, yeni işgücü oluşumu ve iş hayatında organizasyon süreçlerinde değişiklikler ortaya konuyor. Bilim ve ekonominin entegrasyonu ile temel mühendislik gibi meslekler başta olmak üzere meslek gruplarından beklentiler de büyük ölçüde değişecektir. Sektörümüz yüksek teknoloji ve katma değerli ürün yapısı hedefiyle bu alandaki stratejik beklentilerini orta ve uzun vadede belirleyerek, dijitalleşen iş yapış şekillerine uyum gösterecektir.” Akçalı, ekonomi yönetiminin alacağı önlemlerin etkisiyle 2021’in son iki yıla kıyasla daha pozitif olacağını umut ettiklerini ifade ediyor. Özellikle iç talep odaklı olumlu gelişmelerin yanı sıra maliyet artışlarının da dengelenmesini öngördüklerini dile getiren Akçalı, “Bu nedenlerle gerek yurt içi gerekse yurt dışına yönelik üretimin artırılması, sektörün orta vadedeki temel hedefleri arasında yer alıyor. Önümüzdeki dönemlerde çevre ve insan odaklı üretim anlayışının daha da gelişmesi beklenirken, çevre regülasyonlarına uyum süreci ile beraber, geri kazanım ve dönüşüm konularında da önemli gelişmeler kaydedilmeye devam edecek” diyor. COVID-19 pandemi sürecinin ülke ekonomisini ve dolayısıyla sanayilerini olumsuz etkilediğini, ancak her türlü beklentiye de karşılık verdiklerini aktaran Akçalı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Pandemi sürecini yaşadığımız 2020 yılında, sektörümüzün başlıca üretim alanlarından biri olan sanayi boya grubunda, otomotiv boya, OEM, metal, ahşap ve toz gibi alt üretim alanlarında daralmaların yaşandığı, inşaat boya ise tüketici talebine paralel artışlar görülüyor. Bu nedenle yılsonu sektörel büyümenin, enflasyon ile paralel gerçekleşmesi bekleniyor.”

With Industry 4.0, changes are revealed in the formation of new workforce and organization processes in business life, especially social and cultural changes. With the integration of science and economics, expectations from occupational groups, especially professions such as basic engineering will also change significantly. Our industry will adapt to the digitalized business types by determining its strategic expectations in this field in the medium and long term with the aim of high technology and value-added product structure.” Akçalı expresses that they hope that 2021 will be more positive compared to the last two years with the effects of the measures to be taken by the economic administration. Stating that they foresee the balancing of cost increases besides the positive developments focused on domestic demand, Akçalı said, “For these reasons, increasing the production both domestically and abroad is among the main objectives of the sector in the medium term. “While the environment and people-oriented production approach is expected to develop further in the upcoming periods, along with the process of compliance with environmental regulations, important developments will continue to be made in recycling and recycling.” Stating that the COVID-19 pandemic process negatively affected the country’s economy and thus the industries, but they responded to all kinds of expectations, Akçalı continued as follows: “In 2020, when we experienced the pandemic process, the group of industrial paints, which is one of the main production areas of our sector, experienced contractions in sub-production areas such as automotive paints, OEM, metal, wood, and dust, while construction paints increased in parallel with consumer demand. Therefore, the sectoral growth at the end of the year is expected to be parallel to inflation. “





Aydın YILMAZ
İKMİB Şube Müdürü
İKMİB Manager

İhracatçılarımızın AYM sürecindeki performansı fırsat doğurabilir

“Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın (AYM) öngördüğü dönüşüm; tüm üreticilerin süreçlerini gözden geçirmelerini gerektiriyor. İhracatçılarımızın bu süreçte gösterecekleri performans, rakiplerinin önüne geçmeleri için bir fırsat doğurabilir.”

Avrupa Birliği Komisyonu, 11 Aralık 2019'da duyurduğu Avrupa Yeşil Mutabakatı ile (The European Green Deal), temelde Avrupa Birliği'nin (AB) iklim değişikliğini ve çevresel bozulmayı önleme amacıyla yeşil ve dijital dönüşümü öncelleyen planlarını içeren yeni bir büyüme stratejisini ortaya koymaktadır. Avrupa Yeşil Mutabakatı, bu strateji vesilesiyle 2050 yılında sera gazı emisyonlarını sıfıra indirmeyi, ekonomik büyümeyi kaynak kullanımından ayırtırmayı ve AB'yi modern, kaynak-verimli ve rekabetçi bir ekonomiye sahip adil ve müreffeh bir topluma dönüştürmeyi amaçlamaktadır. AB, bu hedeflerine tek başına ulaşamayacağı için diğer ülkeleri de bu sürece dahil etmek istemektedir. Bu nedenle, sera gazı emisyonları içinde en büyük paya sahip karbonun salınımının azaltılması için somut adımlar atmakta ve karbon salınımına neden olanın bunun bedelini de ödemesi gerektiği temel prensibini ortaya koymaktadır. Karbonun fiyatlandırılması, emisyonun azaltılması için harekete geçirecek en önemli önlem olarak öne çıkmaktadır. AB, kendi üreticilerinin sebep olduğu karbon salınımının bedelini tahsil etmeyi amaçlarken; bu üreticilerin üretimlerini karbonun ücretlendirilmediği ülkelere kaydırmaması (karbon kaçığı) ve karbonun ücretlendirilmediği ithal ürünler karşısında dezavantajlı duruma düşmemeleri için AYM'nin en fazla ön plana çıkan uygulaması olan Sınırdaki Karbon Düzenlemesi'ni (SKD) hayata geçirmeyi planlıyor. Türkiye, ihracatının yüzde 50'sini AB'ne yapmakta ve AB ülkelerinin ihracatında yüzde 3.8'lik pay ile beşinci sırada yer almaktadır. Kimya sanayimizin 2020 yılında yaptığı 18.3 milyar dolarlık ihracatın ise 7.2 milyar doları (yüzde 52) AB ülkelerine yapıldı. Sınırdaki Karbon Düzenlemesinin hayata geçmesi durumunda ülkemizin ve kimya sektörümüzün doğrudan etkileneceği aşikâr. Prof. Dr. Erinç Yeldan ve arkadaşları tarafından yapılan bir çalışma ; SKD'nin devreye girmesi durumunda ülkemizin AB'ye ihracatında karşılaşacağı karbon maliyetinin, karbonun tonunun 30 Euro olması halinde bir milyar 85 milyon Euro ve 50 Euro olması halinde ise bir milyar 809 milyon Euro olacağını öngörüyor. Buna göre kimya sanayinin karşılaşacağı maliyet ise 30 Euro/ton senaryosuna göre 72 milyon Euro ve 50 Euro/ton senaryosuna göre 121 milyon Euro olarak hesaplanıyor. Bu ihracatımızın üzerinde yüzde 1.1 ile yüzde 1.9 arasında bir maliyet oluşacağı anlamına geliyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yayınladığı 'Sera gazı emisyon envanteri'ne göre toplam sera gazı emisyonu 2018 yılında 520.9 Mt CO2 eşdeğeri oldu. 2018 yılı emisyonlarında CO2 eşd. olarak en büyük payı yüzde 71.6 ile enerji kaynaklı emisyonlar alırken bunu sırasıyla yüzde 12.5 ile endüstriyel işlemler ve ürün kullanımı, yüzde 12.5 ile tarımsal faaliyetler ve yüzde 3.4 ile atık takip etti. Kimyasalların üretiminden kaynaklanan emisyon yaklaşık yedi milyon ton olurken bu endüstriyel işlemler ve ürün kullanımı emisyonları içinde yüzde 11.8'lik bir pay alındığını gösteriyor.

Yeldan, P. D., Acar, D. D., ve Aşıcı, D. A. (2020, Eylül). EKONOMİK GÖSTERGELER MERCEĞİNDEN YENİ İKLİM REJİMİ. İstanbul: TÜBİTAK.

The performance of our exporters in the EGD process may create an opportunity

“The transformation envisaged by the European Green Deal requires all manufacturers to review their processes. The performance of our exporters in this process may provide an opportunity for them to get ahead of their competitors.”

With the European Green Deal announced on December 11, 2019, the European Union Commission puts forward a new growth strategy that basically includes the European Union's (EU) plans that prioritize green and digital transformation in order to prevent climate change and environmental degradation. The European Green Agreement, on the occasion of this strategy, is signed up to reduce greenhouse gas emissions to zero in 2050, separate economic growth from resource use, and transform the EU into a fair and prosperous society with a modern, resource-efficient, and competitive economy. Since the EU cannot achieve these goals alone, it wants to include other countries in this process. Therefore, it takes concrete steps to reduce carbon emissions, which has the largest share in greenhouse gas emissions, and reveals the basic principle that those who cause carbon emissions must also pay the price. Carbon pricing stands out as the most important measure to reduce emissions. Aiming to collect the cost of carbon emissions caused by its own producers, the EU plans to implement the border carbon regulation (BCR), which is the most prominent application of the EUGD, so that these producers wouldn't shift their production to countries where carbon is not charged (carbon leakage) and not to be disadvantaged against imported products where carbon is not charged. Turkey makes 50 percent of its exports to the EU and ranks fifth with a 3.8 percent share in the exports of EU countries. 7.2 billion dollars of the exports of 18.3 billion dollars made by our chemical industry in 2020 were made to EU countries (52 percent). It is obvious that our country and our chemical industry will be directly affected by the implementation of the Border Carbon Regulation. A study conducted by Prof. Dr. Erinc Yeldan and his friends predicts that if the BCR comes into play, the carbon cost that our country will face in exports to the EU will be 1 billion 85 million euros in case the ton of carbon is 30 euros, and it will be one billion 809 million euros in case it is 50 euros. Accordingly, the cost to be faced by the chemical industry is calculated as 72 million Euros according to the 30 Euro/ton scenario and 121 million Euros according to the 50 Euro/ton scenario. This means that cost between 1.1 percent and 1.9 percent of our exports will occur. According to the 'Greenhouse Gas Emission Inventory' published by the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT), total greenhouse gas emissions were equivalent to 520.9 Mt CO₂ in 2018. The largest share of CO₂ equivalent emissions in 2018 was energy-related emissions with 71.6 percent, followed by industrial processes and product use with 12.5 percent, agricultural activities with 12.5 percent and waste with 3.4 percent, respectively. Emissions caused by the production of chemicals amounted to about seven million tons, which represents an 11.8 percent share of emissions from industrial processes and product use.

“ REACH ve CLP tüzükleri başta olmak üzere kimyasallara ilişkin mevzuatın iyileştirilmesi ile ‘Tek madde tek değerlendirme’ ve ‘veri yoksa pazar da yok’ prensiplerinin güçlendirilerek yasal çerçevenin birleştirilerek basitleştirilmesi hedefleniyor. ”

Yukarıda bahsedilen çalışmada Yeldan, 2018 yılı için hazırlanmış TÜİK girdi-çıkıtı tablosundaki teknik katsayıları kullanarak Madencilik ve Petrol sektörlerinden aldığı girdi oranında emisyonları dağıtmış ve kimya sektörü için yıllık emisyonu 10.1 milyon ton olarak hesaplamıştır. Diğer taraftan AB'ye olan 7.2 milyar dolarlık ihracatımızın kompozisyonuna baktığımızda plastikler ve mamullerinin yüzde 35 pay ile 2.5 milyar dolar, mineral yakıtlar ve madeni yağların yüzde 23 pay ile 1.6 milyar dolar ve kauçuk ürünlerinin yüzde 10 pay ile 746 milyon dolar olduğu görülüyor. Dolayısıyla bu üç ürün grubunun olası bir karbon vergilendirmesinde en fazla etkilenen sektörler olacağı düşünülebilir. Ancak her üç sektörün de farklı ürünlerde farklı üretim yapılarının olduğu, karbon ayak izlerinin farklılaşabileceğini de unutmamak gerekiyor.

Yukarıdaki tüm veriler ışığında kimya sanayimizin olası karbon vergisi düzenlemesini yakından takip etmesi, şimdiden emisyon azaltıcı tedbirleri hayata geçirmeye başlaması ve ölçülebilir bir sistem ortaya koyması gerekiyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın öne çıkan unsuru karbon vergisi olsa da mutabakat metni birçok farklı alanda yasal düzenleme ve önemli değişiklikler öngörüyor. Geri dönüşüm, dögüsel ekonomi, yapı malzemeleri, lojistik ve ambalajlar gibi farklı alanlara yönelik düzenlemeler hızla hayata geçiriliyor ve mevcut mevzuat AYM perspektifi ile yeniden şekillendiriliyor.

AYM'nin aksiyon planında yer alan ‘kimyasallar stratejisi’ de bu düzenlemelerden biri. AB dünyanın en büyük ikinci kimyasal üreticisi olmayı sürdürüyor. Ancak takip edilen yol 2030 yılında AB'yi ikinci sıradan üçüncü sıraya indirecek gibi görünüyor.

14 Ekim 2020'de yayınlanan Sürdürülebilirlik İçin Kimyasallar Stratejisi ile temel olarak insan sağlığını korumayı amaçlayan üretime yönelik tavrını daha da derinleştiriyor ve risk analizini farklılaştırıyor.

Güvenli ve sürdürülebilir kimyasallar için öncelikle tasarımlarının sonrasında ise üretimlerinin desteklenmesi ve bu amaçla kamu fonlarının yönlendirilmesi amaçlanıyor. REACH ve CLP tüzükleri başta olmak üzere kimyasallara ilişkin mevzuatın iyileştirilmesi ile ‘Tek madde tek değerlendirme’ ve ‘veri yoksa pazar da yok’ prensiplerinin güçlendirilerek yasal çerçevenin birleştirilerek basitleştirilmesi hedefleniyor.

Gerek AYM, gerekse AYM'nin öngördüğü dönüşüm; tüm üreticilerin süreçlerini gözden geçirmelerini gerektiriyor. İhracatçılarımızın bu süreçte gösterecekleri performans rakiplerinin önüne geçmeleri için bir fırsatı da doğurabilir.

İKMİB olarak; ülkemizde de hayata geçirilmesi öngörülen emisyon ticaret sistemi hazırlıklarını, Karbon Piyasalarına Hazırlık Ortaklığı (PMR) Programını takip ediyor ve ihracatçılarımızın karbon ayak izi ölçümü ile ilgili farkındalıklarının artırılması amacıyla AB Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı IPA-III Dönemi çerçevesinde TİM öncülüğünde gerçekleştirilecek projede yer alıyoruz.

“REACH and CLP regulations, it is aimed to strengthen the principles of ‘one substance one assessment’ and ‘no market without data’ and to simplify the legal framework by combining them.”

In the study mentioned above, Yeldan distributed emissions in the ratio of inputs he received from the mining and petroleum sectors using the technical coefficients in the TurkStat input-output table prepared for 2018 and calculated the annual emissions for the chemical sector as 10.1 million tons. On the other hand, looking at the composition of our exports to the EU of 7.2 billion dollars, plastics and manufactured goods are 2.5 billion dollars with a share of 35 percent, mineral fuels and mineral oils are 1.6 billion dollars with a share of 23 percent, and rubber products are 746 million dollars with a share of 10 percent. Therefore, it can be assumed that these three product groups will be the most affected sectors in a possible carbon tax. But it is also important to note that all three sectors have different production structures in different products, and their carbon footprints can differ.

In light of all the data above, our chemical industry needs to closely monitor possible carbon tax regulation, start implementing emission reduction measures already and put forward a measurable system. Although the carbon tax is the main element of the European Green Deal, the memorandum foresees legislative regulation and significant changes in many different areas. Regulations for different areas such as recycling, cyclical economy, building materials, logistics and packaging are being implemented quickly and the existing legislation is being reshaped with EUGD perspective. One of these arrangements is the ‘chemicals strategy’, which is included in the EUGD’s action plan. The EU remains the world’s second largest chemical producer. But the path that follows seems likely to drop the EU from second to third in 2030. With the Chemicals for Sustainability Strategy, published October 14, 2020, the European Green Deal further deepens its attitude towards production, which is mainly aimed at protecting human health, and differentiates risk analysis. For safe and sustainable chemicals, first of all, their design and then their manufacture are aimed at supporting and directing public funds to this end. With the improvement of the legislation on chemicals, especially the REACH and CLP regulations, it is aimed to strengthen the principles of ‘one substance one assessment’ and ‘no market without data’ and to simplify the legal framework by combining them.

Both the EGD and the transformation envisaged by the EGD require all manufacturers to review their processes. The performance of our exporters in this process may also provide an opportunity for them to get ahead of their competitors.

As IKMIB, we follow the emission trading system preparations which are expected to be implemented in our country too, the Carbon Markets Preparation Partnership Program and take part in the project to be carried out under the leadership of TIM within the framework of the IPA-III Period which is the EU pre-accession financial assistance tool in order to increase the awareness of our exporters about carbon footprint measurement.

YAPI KİMYASALARI ALGISI OLUŞTURDU



'MADE IN TURKEY' PERCEPTION OCCURRED
IN CONSTRUCTION CHEMICALS

YAPI KİMYASALLARI
KONUSUNDA DÜNYADA
ÖNEMLİ ÜRETİCİ
ÜLKELERDEN BİRİ
HALİNE GELEN
TÜRKİYE, 'MADE IN
TURKEY' MARKASI VE
KALİTESİYLE FARKLI
COĞRAFYALARDA
MİLYONLARCA
KULLANICI TARAFINDAN
TERCİH EDİLEN
ÜRÜNLERE SAHİP.

Turkey, which has become one of the important producer countries in the world in terms of construction chemicals, has the products preferred by millions of users in different geographies with the 'Made in Turkey' brand and quality.

Teknolojinin gelişmesi ile tüm toplumlarda hızlı bir kültürel dönüşüm yaşanırken, barınma ihtiyacı ve mesken kullanımına yönelik beklentilerde de ciddi bir değişim gözleniyor. Artık daha çevreci, hafif, ekonomik, konforlu, teknolojik ve daha az enerji tüketen yapılar talep ediliyor. Bu beklentiler de yapının tüm tamamlayıcı unsurlarında yeniliği ve gelişimi zorunlu kılıyor. Yapı kimyasalları sektörü de bu beklentileri karşılayabilmek adına AR-GE ve inovasyona büyük önem vererek gelişimini sürdürüyor. Bu çerçevede yapı kimyasalları konusunda dünyada önemli üretici ülkelerden biri haline gelen Türkiye, 'Made in Turkey' markası ve kalitesiyle farklı coğrafyalarda milyonlarca kullanıcı tarafından tercih edilen ürünlere sahip olmayı başarıyor. Sektör, bu başarıyı sürdürebilmek için de katma değerli ürünlere odaklanıyor ve güçlü pazarlama çalışmalarını hayata geçirmenin yollarını arayarak dış pazarlardaki başarısını artırmayı hedefliyor.

While a rapid cultural transformation is taking place in all societies with the development of technology, a serious change in the need for housing and expectations for the use of housing is also observed. More environmentally friendly, lightweight, economical, comfortable, technological, and less energy-consuming structures are now in demand. These expectations also require innovation and development in all complementary elements of the construction. In order to meet these expectations, the construction chemicals sector continues its development by giving great importance to R & D and innovation. In this context, Turkey, which has become one of the important producer countries in the world in terms of construction chemicals, manages to have the products preferred by millions of users in different geographies with the 'Made in Turkey' brand and quality. In order to continue this success, the sector also focuses on value-added products and aims to increase its success in foreign markets by looking for ways to implement strong marketing efforts.

İnşaat sektöründe temelden çatıya kadar geniş bir alanda yapıların en önemli bileşenlerinden biri olan yapı kimyasalları, ürünlerin teknik kalitesi ve kullanım alanına uygunluğuyla projenin de kalitesini, güvenliğini ve ömrünü belirliyor. Üretim ve işçilik kalitesiyle global pazarlarda rekabet edilen birçok ülkeye göre daha üst seviyede ürünlerle küresel pazarlara açılan Türk yapı kimyasalları sektörü, sağladığı güvenle güçlü bir ihracat ve gelişim potansiyeli de barındırıyor. Özellikle son yıllarda iç pazarda inşaat sektöründeki düşüşe paralel olarak daralma yaşanırken, sektör dış pazarlara yönelerek ihracatını artırmanın yollarını arıyor. Kalite ve ürün çeşitliliğiyle rakiplerinden ayrılan sektör, TÜİK verilerine göre 2017 yılında 415.9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirenken, 2019'da bu rakam 491.5 milyon dolara yükseliyor. Diğer yandan 2017 ve 2018 yıllarında Türkiye'nin dünya yapı kimyasalları ihracatındaki payı 1.43 iken, 2019'da bu payın yüzde 1.52 oranına yükselmesi de artış ivmesinin yönünü işaret ediyor. Ancak 2020'nin başında da beklentiler pozitif yönde iken ilerleyen dönemde yaşanan pandemi, üretimde ve ihracatta mevcudun korunmasına yönelim sağlıyor. Koronavirüsün önlenmesine yönelik aşı haberlerinin gündeme gelmesiyle 2021'de ekonomilerde bir umut meydana gelirken, yılın ikinci yarısında küreselde beklenen hareketlenmeyle birlikte yapı kimyasalları sektörünün de yeniden olumlu yönde harekete geçeceği öngörülüyor.

Construction chemicals, which is one of the most important components of buildings in a wide area from foundation to roof in the construction sector, determine the quality, safety, and life of the project with the technical quality of the products and their suitability for the field of use. With the quality of production and workmanship, the Turkish construction chemicals sector, which has opened to global markets with higher-level products than many countries competing in global markets, also has a strong export and development potential with the confidence it provides. Especially in recent years, while the contraction in the domestic market has occurred in parallel with the decline in the construction sector, the sector is looking for ways to increase its exports by turning to foreign markets. According to TurkStat data, while the sector, which distinguishes itself from its competitors with its quality and product diversity, realized exports of 415.9 million dollars in 2017, this figure increases to 491.5 million dollars in 2019. On the other hand, as Turkey's share in world construction chemicals exports in 2017 and 2018 was 1.43, the increase in this share to 1.52 percent in 2019 also points to the direction of growth momentum. But while the expectations were positive at the beginning of 2020, the pandemic in the coming period led to the preservation of the presence in production and exports. While hope emerged in the economies in 2021 with news of the vaccine to prevent coronavirus on the agenda, it is predicted that the construction chemicals sector will again take positive action with the expected global movement in the second half of the year.



Sektör bilinçli çalışma yürütüyor

Sector conducts conscious work



Hazreti Akdemir Akkim Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Hazreti Akdemir, Chairman of the Executive Board of Akkim Construction Chemicals Industry and Trade Inc.

Sektörü değerlendiren Akkim Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hazreti Akdemir, 2019 yılında yapı kimyasallarında dünya ihracatı daralırken Türkiye'nin ihracatının arttığına işaret ediyor. Bu sayede Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı payın yüzde 1.52 ye yükseldiğini aktaran Akdemir, "2020 için ise beklentiler daha yüksekti. Ancak COVID-19 pandemisi nedeniyle sektör genel olarak mevcudu korumaya odaklandı. 2020 yılı dünya ticareti raporları henüz kesinleşmemiş olsa da Türk ihracatçılarının mevcudu koruma ve hatta 2019 rakamlarının az da olsa üstüne çıkma konusunda önemli çaba gösterdiğini inanıyorum. Çünkü bilinçli çalışmalar yürüten Türk yapı kimyasalları sektörü, katma değerli ürünlere yönelmenin yanı sıra güçlü pazarlama çalışmalarına da odaklanarak dış pazarlarda daha başarılı olabilmek ve ülke ekonomisine güçlü finansal destek sağlamak için çalışıyor" diyor.

Hazreti Akdemir, Chairman of the Executive Board of Akkim Construction Chemicals Industry and Trade Inc. points out that Turkey's exports are increasing while world exports in construction chemicals are shrinking in 2019. Akdemir who transmitted the information that Turkey's share of world exports increased to 1.52 percent in this way also said that "expectations in 2020 was higher. Due to the COVID-19 pandemic, the industry has generally focused on maintaining its presence. Although the world trade reports for 2020 have not yet been finalized, I believe that Turkish exporters are making significant efforts to maintain availability and even to go above the figures of 2019 with a small amount. Because Turkish construction chemicals sector, which carries out conscious studies, is working to be more successful in foreign markets and provide strong financial support to the country's economy by focusing on strong marketing efforts as well as turning to value-added products".



AKKİM'DEN 118 ÜLKEYE İHRACAT

Akkim Yapı Kimyasalları, yapı-inşaat, mobilya ve otomotiv başta olmak üzere birçok farklı endüstriye yönelik, yapıştırıcı ve tutkallar, derz dolgu silikon ve mastikleri, poliüretan montaj köpükleri, bakım ve onarım ayresolleri, sprey boyalar ile su ve ısı yalıtım kimyasallarının üretimini yapıyor. "450'ye yakın ürün çeşidimiz ile yedi kıtada, 118 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yapı kimyasalları alanında, Türkiye'nin en fazla ithalat yaptığı Almanya, Fransa, Amerika, İngiltere ve Çin gibi ülkelerde ürünlerimizi tüketicilerle buluşturuyoruz. Gelişen ve değişen tüketici ihtiyaçlarına cevap verebilmek için üretim teknolojilerimizi sürekli yeniliyoruz. AR-GE çalışmalarına yatırımlarımız her geçen yıl daha da artıyor" ifadesini kullanan Akdemir, 'Made in Turkey' imajını dünyanın farklı coğrafyalarında yükseltmeye katkı sağlamaya çalıştıklarının altını çiziyor.

EXPORTS FROM AKKIM TO 118 COUNTRIES

Akdemir said that Akkim Construction Chemicals produces adhesives and glues, sealant silicone and mastics, polyurethane mounting foams, maintenance and repair aerosols, spray dyes, and water and thermal insulation chemicals for many different industries, especially for building-construction, furniture, and automotive. We export to 118 countries on seven continents with nearly 450 product types. In the field of construction chemicals, we bring our products to consumers in countries such as Germany, France, America, Britain and China, where Turkey imports the most. We are constantly renewing our production technologies to respond to evolving and changing consumer needs. Our investments in R & D work are increasing every year. We are trying to contribute to raising the image of 'Made in Turkey' in different geographies of the world.

Türk yapı kimyasalları sektörünün katma değerli ürünler için AR-GE'ye önem verdiği bilgisini de paylaşan Akdemir, "Sektörümüzde birçok firmanın bu alanda yatırımlar yaptığını büyük mutlulukla söyleyebiliriz. Boya sanayinde, su ve ısı yalıtımında, enerji verimliliği sağlamada, yapı malzemelerini bir araya getirmek için kullanılan yapıştırıcılarda ve daha birçok alanda inovatif çalışmalar yapılıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulamaya konulan AR-GE merkezleri projesi de bu çalışmaların hızlanmasına katkı sağladı" ifadesini kullanıyor.

Akdemir, who also shares the knowledge that the Turkish construction chemicals sector cares about R & D for value-added products, "We can say with great happiness that many companies in our sector make investments in this area. Innovative work is being done in the dyeing industry, water and heat insulation, energy efficiency, adhesives used to assemble building materials, and many more. The R & D centers project implemented by the Ministry of Industry and Technology also contributed to the acceleration of these studies," he says.

Dijitalleşme, Endüstri 4.0, evden çalışma, makine öğrenimi, nesnelere arası iletişim, yapay zeka, karanlık fabrikalar, online toplantılar gibi bir çok terimin tartışıldığı bir dönemde, bir de COVID-19'un dünya gündemini meşgul etmesi sonucu insanlık olarak olağanüstü bir davranış değişikliği ile karşı karşıya kalındığını anımsatan Akdemir, "COVID-19 pandemisi ile beraber üretimin ve tedarik zincirinin ne kadar önemli olduğunu, kesintiye uğramadan devam etmesinin hayati bir değer taşıdığını tüm dünya olarak tecrübe etmiş olduk. Bu dönemde tedarik ve üretim ağını otonom hale getirmiş ve iş süreçlerini dijitalleştirmiş olanların üretimlerini durdurmadan devam ettirebildiğini gördük. Tedarik, ürün geliştirme, üretim, lojistik, pazarlama, satış kanalları ve satış sonrası hizmetler gibi tüm değer çemberinde entegre bir dijitalleşme ve güçlü bir ağ yönetimi kaçınılmaz görünüyor. Yapı kimyasalları sektörü olarak birçok firmanın bu konuda başlatmış olduğu çalışmaları daha da hızlandırarak sürece adapte olacağını düşünüyorum" bilgisini paylaşıyor.

Reminding that at a time when many terms such as digitalization, Industry 4.0, working from home, machine learning, inter-object communication, artificial intelligence, darkness, factories, online meetings are being discussed, Akdemir said that as a result of COVID-19 occupying the world agenda, an extraordinary behavioral change has been faced as a result of the COVID-19 pandemic, and we have experienced that production and supply chain continue without interruption is vital. During this period, we saw that those who have made the supply and production network autonomous and digitized, their business processes can continue their production without stopping. Integrated digitalization and strong network management seem inevitable in the context of the entire value circle, such as procurement, product development, manufacturing, logistics, marketing, sales channels, and aftermarket services. As the construction chemicals sector, I think that many companies will adapt to the process by further accelerating the work they have started on this issue."



PLASTİK SEKTÖRÜNDE AR-GE YENİ KEŞFEDİLİYOR

R & D IS JUST BEING DISCOVERED IN THE PLASTICS INDUSTRY

Küresel rekabette öne geçmek için önemli rol oynayan AR-GE, son 10 yılda Türkiye gündemine girmeyi başardı. Plastik sektörünün de ilgi gösterdiği AR-GE faaliyetleri, 2019'da Türkiye'nin GSYİH'sının yüzde 1.06 oranına yükseldi.

R & D, which plays an important role to stand out in global competition, has managed to enter the Agenda of Turkey in the last 10 years. R & D activities in which the Plastics sector also showed interest rose to 1.06 percent of Turkey's GDP in 2019.

AR-GE, insan ve toplumun bilgi dağarcığının artırılmasından kültüre, yazılım dahil yeni süreçlerden sistem ve uygulamalar tasarlamaya kadar sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalar olarak öne çıkıyor. Dolayısıyla küreselde ülkelerin teknolojiye, bilime, eğitime, sürdürülebilir büyümeye ve rekabete verdiği önem, artık AR-GE harcamaları ve yatırımlarıyla ilişkili seyrediyor. Rekabette büyük önem arz eden AR-GE ile ilgili global şirketler bu alandaki çalışmalarını hayli yol alırken, Türkiye araştırma geliştirme konusunu neredeyse yeni keşfetti denilebilir. 10 yılı aşkın bir süredir Türkiye'nin ve Türk şirketlerin yoğun gündemine giren AR-GE konusunda gidilecek daha çok yol olduğu gözlenirken, devlet teşvikleriyle bu alanda hızla ilerlemek için çalışmalar yürütülüyor. TÜİK'in 'Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması'na göre AR-GE harcamasının GSYİH içindeki oranı 2009'da yüzde 0.8 iken, 2019'da yüzde 1.06 seviyesine yükselmesi, şirketlerin bu alandaki farkındalığının arttığını gösteriyor. Genel anlamda temel, uygulamalı ve deneysel araştırmalar olmak üzere üç başlık altında incelenen AR-GE adına Türk firmalar para harcamaya mesafeli dururken, bu alının kısılması için devlet dahil her platformda yoğun bilinçlenme faaliyeti sürdürülüyor. Türk plastik sektörü de son yıllarda ilgi göstermeye başladığı AR-GE faaliyetlerinde genel olarak deneysel araştırmalara odaklanarak küresel pazarlarda fark yaratmaya çalışıyor. Türkiye'de de plastik sektöründe özellikle son yıllarda AR-GE bilinci oluşmaya başlarken, küresel rakiplerle aradaki rekabetin azalması için yeni ürünler, çözümler, süreçler, sistemler ve hizmetler tesis edilmeye çalışılıyor. Firmaların da bu süreçlerin farkına vararak AR-GE konusunda danışmanlık, eğitim, laboratuvar hizmetleri, sertifikasyon, devlet teşvikleri gibi konularda bilgilenmeye ve bu alanlarda destek almaya açık olması gerekliliği gündeme geliyor. Böylece AR-GE algısının daha da güçlenmesiyle fark yaratılabileceği ve rekabette öne geçilebileceği algısının güçlenebileceği üzerinde duruluyor.

R & D stands out as creative work carried out on a systematic basis, from increasing the knowledge of people and society to culture, from new processes including software to designing systems and applications. Therefore, the global importance that countries attach to technology, science, education, sustainable growth and competition is now associated with R & D expenditures and investments. While global companies have come a long way with their work that pays attention to R & D, which is of great importance in competition, Turkey has almost just discovered the topic of research and development. While it has been observed that there are more ways to go in R & D, which has been on the intensive agenda of Turkey and Turkish companies for more than 10 years, efforts are being carried out to move forward rapidly in this area with government incentives. According to TÜİK's research and development activities survey, the ratio of R & D spending in GDP was 0.8 percent in 2009 and rose to 1.06 percent in 2019, indicating that companies' awareness of this area is increasing. While Turkish companies are distant from spending money on behalf of R & D, which are studied under three headings: basic, applied and experimental research in a general sense, intensive awareness activities are carried out on every platform, including the state, in order to break this perception. The Turkish plastics sector is also trying to make a difference in global markets by focusing on experimental research in general in R & D activities, which it has started to show interest in recent years. While R & D awareness has started to form in the Plastics sector in Turkey, especially in recent years, new products, solutions, processes, systems, and services are being tried to be established for the reduction of competition between global competitors. Necessity of companies to be aware of these processes and to be open to information on R & D issues such as consultancy, training, laboratory services, certification, government incentives and to receive support in these areas is on the agenda. In this way, the perception of R & D can be made a difference by further strengthening and the perception of being ahead in competition can be strengthened is focused on.

AR-GE konusunda yatırımdan kaçmıyor

The plastics industry does not shy away from investment in R & D



Erkan Aydın Gema Polimer Plastik Ürünleri Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi

Erkan Aydın member of the board of directors of Gema Polymer Plastic Products Industry

Plastik sektörü adına AR-GE'nin önemini işaret eden Gema Polimer Plastik Ürünleri Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Aydın, küresel pazardaki rakiplerin teknolojiye yönelik farkındalıklarının yüksek olduğunu ve AR-GE ile inovasyon ışığı altında katma değerli ürünler geliştirebilmek için gerekli stratejiyle birlikte altyapılarını kurduklarını ifade ediyor. Aydın, ayrıca küresel pazarda rekabet ettikleri firmaların üniversitelerle birlikte ortak AR-GE laboratuvarları bulunduğunu, bilim parkları ile kuluçka merkezlerinden yoğun şekilde beslendiklerini ve bu alana yatırıma yüksek bütçe ayırdıklarını hatırlatıyor. "Bu kapsamda her ne kadar ülkemizde son yıllarda AR-GE ve inovasyon konusunda strateji ve politikaların oluşturulmasına yönelik farkındalık ve teşvikler artsa da halen eksiklerimiz var. Ancak mevcut imkanlara rağmen AR-GE faaliyetleri konusunda GEMA Polimer olarak yatırımdan kaçmıyor, devlet desteklerinin yanı sıra kendi öz sermayemizle rekabet gücümüzü artıracak katma değeri yüksek, inovatif ürünler üretmeye ve küresel pazarda rekabet şansımızı artırmaya çalışıyoruz" bilgisini paylaşan Aydın, 2010 yılından bu yana AR-GE kültürünün gelişmesi için çalıştıklarını söylüyor.

Aydın, AR-GE çalışmalarını Ege Serbest Bölge'de yer alan tesislerinde 500 m²'lik yüksek teknoloji ile donatılmış laboratuvarlarında biri doktoralı, ikisi yüksek lisans ve çok sayıda lisans mezunu mühendis ve kimyagerden oluşan ekipleriyle sürdürdüklerinin altını çiziyor. AR-GE faaliyetlerini 2014 yılından bu yana devlet destekli KOBİ AR-GE (TÜBİTAK TEYDEB) projeleri ile yürüttüklerini de dile getiren Aydın, "GEMA Polimer olarak 1984 yılından bu yana plastik sektöründe; mühendislik plastikleri, masterbatch ve kompaund, yani cam elyaf takviyeli, baryum sülfat, talk, kalsiyum karbonat dolgulu kompaund, yüksek etkili katkı masterbatch üretimi gerçekleştirmekteyiz. Bebek bezlerinde nefes alabilen plastik katmanın geliştirilmesine yönelik 'Breathable Polietilen Hammadde Üretimi' (2014-2017), yanmaz plastik malzemelerin geliştirilmesine yönelik 'Alev Geciktirici Poliolefin Hammadde Üretimi' (2014-2017) ve çevre dostu plastik hammaddelerin geliştirilmesine yönelik 'Biyobazlı ve Biyobozunur Plastik Hammadde Üretimi' (2016-2018) konulu TÜBİTAK destekli AR-GE projelerini gerçekleştirdik. Bu projeler kapsamında geliştirilen GEMATİLEN BRD serisi ile Breathable/nefes alabilen kompaund, GEMATİLEN FR B-1 seri ile aliminyum kompozit panel, yanmaz özellikte mineral kompaund ve GEMABİO serisi ile biyo-bazlı ve biyobozunur kompaund ürünlerinin ticarileştirilmesi sağlanmıştır" diyor. GEMA Polimer'in sadece Avrupa'ya ihracat yapmakla kalmadığını ve aynı zamanda iç pazarda da bu ürünlerin ithalatının önüne geçerek dış ticaret dengesine olumlu katkı sağladıklarını ifade eden Aydın, "Firma olarak her zaman sürdürülebilir büyümeyi ve katma değeri yüksek ürünler üretmeyi hedefleyerek, gücümüzü AR-GE'den alıyoruz ve bu doğrultuda AR-GE harcamalarını bir gider kalemi değil, bir yatırım, bir gereklilik olarak değerlendiriyoruz" bilgisini paylaşıyor.





Erkan Aydın, member of the board of directors of Gema Polymer Plastic Products Industry, who pointed out the importance of R & D on behalf of the plastic sector, says that competitors in the global market have a high awareness of technology and have established their infrastructure together with the necessary strategy to develop value-added products in the light of R & D and innovation. Aydın also reminds that the companies that they compete in the global market have common R & D laboratories with universities, they are heavily fed from science parks and incubation centers, and they allocate a high budget for investment in this area. Aydın who shared the information that “although awareness and incentives for creating strategies and policies on R & D and innovation have increased in our country in recent years, we still have deficiencies. However, despite the existing opportunities, Gema Polymer does not shy away from investment in R & D activities, besides government support we strive to produce high value-added, innovative products that will increase our competitiveness with our own equity, and increase our chances of competing in the global market.” says that they have been working for the development of R & D culture since 2010.

Aydın underlines that they continue their R & D work in their high-tech laboratories of 500 m² in their facilities located in the Aegean Free Zone with teams consisting

of engineers and chemists, one of whom is a doctor, two are masters, and a large number of undergraduate graduates. Aydın who stated that they have been carrying out their R & D activities with state supported SME R & D projects (TÜBİTAK TEYDEB) since 2014, said: “on behalf of Gema Polymer, we have been producing engineering plastics, masterbatch and compound, i.e. glass fiber reinforced, barium sulfate, talc, calcium carbonate filled compound, highly effective additive masterbatch in the plastics sector since 1984. We carried out TÜBİTAK supported R & D projects on ‘Breathable Polyethylene Raw Material Production’ (2014-2017) for the development of breathable plastic layer in baby diapers, ‘Flame Retardant Polyolefin Raw Material Production’ (2014-2017) for the development of fireproof plastic materials and ‘Bio-based and Biodegradable Plastic Raw Material Production’ (2016-2018) for the development of environmentally friendly plastic raw materials.”

Aydın who stated that Gema Polymer not only exports to Europe but also makes a positive contribution to the foreign trade balance by preventing the import of these products in the domestic market, shares the information “as a company we gain our strength from R&D by aiming to produce sustainable growth and products with high added value, and in this direction we evaluate R & D expenditures as an investment, a requirement, and not an expense item”.

İnovatif ürünlerle beklentiler karşılanıyor

Expectations are met with Innovative products



Hakan Dirgeme Beno Plastik Ambalaj ve Kalıp Sanayi İş Geliştirme ve Satış Direktörü

Hakan Dirgeme Hakan Dirgeme, Business Development and Sales Director of Beno Plastic Packaging and Molding Industry

Beno Plastik Ambalaj ve Kalıp Sanayi İş Geliştirme ve Satış Direktörü Hakan Dirgeme de dünyada plastik hammaddeli ürünler üzerine birçok çalışma yapılsa da bunun Türkiye özeline indirgenğinde yeterli olmadığını bilindiğini ifade ediyor. Dirgeme, "Bu konuda Türkiye'de öncülük etmek üzere çalışmalarımız, müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına yönelik inovatif fikirler üretmek, bunları ürüne dönüştürmek üzere çalışmalar yapmaktayız. Aynı zamanda kendi bünyemizde bulunan geri dönüşüm tesisimiz ile düşük maliyetli ve müşterilerin performans beklentilerini karşılar nitelikte hammaddelerle üretim yapmak ve bu konuyu daha da geliştirmek üzerine çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

AR-GE faaliyetleri için mühendislerden oluşan üç kişilik bir tasarım ekibinin inovatif yeni endüstriyel ambalaj tasarımları yaptığını aktaran Dirgeme, çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Bunun yanı sıra hammadde, boya ve katkıların ihtiyaca uygunluğunun iyileştirilmesi, geri dönüşüm hammaddelere farklı katkı gibi kombinasyonlarla kaliteli hammaddelere dönüştürülmesi için dört kişilik bir laboratuvar ekibimiz çalışıyor. Bu sayede çevreci ve farklı sektörlerin talebini karşılayan ürünler üretebiliyoruz. Bu zamana kadar ürettiğimiz ürünleri göz önünde bulundurduğumuzda ilk olarak süt ve süt ürünleri taşımacılığında yeni

seri kasa tasarımları yaptık. Bu çalışmamız, AR-GE çalışmasının nimetlerini net olarak gördüğümüz önemli projelerimizden biri oldu. Aynı şekilde damacana su taşınmasında bir yenilik yaparak dik olarak sevk edilmesi için çalışma yaptık ve sektörün çoğu şu an bu tip taşımaya geçmiş durumda. Yol tonaj limitlerini aşmadan aynı araçla yüzde 12 daha çok ürün taşınmasını sağladık."

Beno Plastik olarak AR-GE'ye cirolarından yüzde 1-1.5 seviyesinde pay ayırmayı hedeflediklerini dile getiren Dirgeme, sürdürülebilirlik kavramının şu an tüm dünyada sorgulandığını hatırlatıyor. Kendilerinin de bu yöndeki ürün portföylerinde lojistik amaçlı kasa, palet, konteyner taşıma/depolama gibi endüstriyel ambalajlar geliştirerek aynı araçla daha çok ürün taşınması ve buna bağlı karbon ayak izinin düşürülmesini hedeflediklerini bildiren Dirgeme, "Doğal kaynakların tüketimini azaltmak için farklı bio hammaddelere yönelim talebi müşterilerimizin çözüm beklediği ana AR-GE faaliyetleridir. Tüm bu taleplerle ilgili çalışmalarımız mevcuttur. Özellikle boş sevk maliyetlerini, tüketimi ve karbon ayak izini azaltmak üzere; katlanır taşıma ekipmanları üzerinde çalışmaktayız. Depolama ve taşıma verimliliğini artıran yeni tasarımlarla müşterilerimizin rekabette öne geçmeleri için fırsatlar sunmaktayız. Bio hammaddelerle ilgili çalışmalarımız ise devam ediyor. Kabul edilebilir maliyet seviyelerini aşmayan ve ürün taşıma performansını kaybettirmeyecek yeni nesil bio hammaddelerin gelecekte öne çıkacağını düşünmekteyiz" ifadesini kullanıyor.





Hakan Dirgeme, Business Development and Sales Director of Beno Plastic Packaging and Molding industry, says that although many studies have been conducted on plastic raw material products in the world, it is known that this is not enough when it is reduced to Turkey in particular. Dirgeme says that “ we are working to lead in Turkey on this issue, producing innovative ideas for the demands and needs of our customers, and we are working to turn them into products. At the same time, with our own recycling facility, we are working on producing low-cost and raw materials that meet the performance expectations of customers and further developing this issue”. Dirgeme who conveys that a three-person design team consisting of Engineers has made innovative new industrial packaging designs for R & D activities, gives the following information about his work: “in addition, we have a four-person laboratory team working to improve the suitability of raw materials, dyes and additives for needs, to convert them into quality raw materials with combinations such as different additives for recycling raw materials. In this way, we can produce products that are environmentally friendly and meet the demand of different sectors. Considering the products we have produced up to this time, we first made new series of case designs in milk and dairy products transportation. This study became one of our important projects where we clearly see the benefits of R & D work. In the same way, we have made

an innovation in water transportation with water carboy and worked to ship it upright, and most of the sector has now switched to this type of transportation. We allowed 12 percent more products to be transported by the same vehicle without exceeding road tonnage limits.” As Beno Plastik, Dirgeme stated that they aim to allocate a share of 1-1.5 percent of their turnover to R & D, reminding that the concept of sustainability is now being questioned all over the world. Dirgeme who stated that they are aiming to transport more products by the same vehicle and to reduce the carbon footprint by developing industrial packaging such as cases, pallets, container transport/storage for logistics purposes in their product portfolios in this direction, also said that “orientation demand for different bio-raw materials to reduce the consumption of natural resources is the main R & D activities that our customers expect solutions for. We are working on all these requests. In particular, we work on retractable transport equipment to reduce empty shipping costs, consumption and carbon footprint. We offer opportunities for our customers to stand out in competition with new designs that increase storage and transport efficiency. Our work on bio raw materials continues. We believe that the next generation of bio-raw materials that do not exceed acceptable cost levels and will not lose product transport performance will stand out in the future.”

Gazete ilanıyla başlayan 40 yıllık yolculuk

A 40-YEAR JOURNEY THAT BEGAN WITH A NEWSPAPER AD!

BAŞARININ ŞİFRESİ YEDİ 'İ'DE

Başarının evrensel koşulları var; çalışmak gibi... Bazen şans faktörü de geçici başarılar yakalamanızı sağlayabilir. Kalıcı başarı için mutlaka değerlerinizin olması gerektiğini düşünüyorum. Ben bu değerleri yedi 'İ' diye tanımlıyorum.

İyi insan olmak: Ne olursanız olun önce iyi insan olun.

İdeale sahip olmak: Bu benim için başarının pusulasıdır. İdealiniz yoksa neyi başaracağınızı bilemezsiniz.

İnanmak: İdealinize öyle inanmalısınız ki, hiçbir şey sizi yolunuzdan geri çevirmemeli.

İçten olmak: Yaptığımız işi içten, yürekten yapmalısınız.

İletişim: Adını çağa veren adeta her kapıyı açan kilit kavram...

İş birliği: Tek başınıza sadece kendinizsiniz. Daha fazlası olmak için iş birliğine ihtiyacınız var.

İleriye bakmak: Geçmişten feyz al, ama takılıp kalma. Daima geleceğe, yeniliğe, yaratıcılığa ve değişime odaklan.

THE PASSWORD FOR SUCCESS IS IN SEVEN "I"

Success has universal conditions; such as working... Sometimes the luck factor can also help you achieve temporary successes. I think you must have values for permanent success. I define these values as seven 'I'.

Being a good person: *be a good person first, no matter what you are.*

Having a goal: *This is the compass of success for me. You won't know what you will achieve if you don't have a goal.*

Believe: *you must believe in your goal so that nothing should turn you away from your path.*

Being sincere: *you have to do what you do from the heart.*

Communication: *the key concept that opens almost every door that gives its name to the era...*

Collaboration: *you are just yourself when you are alone. You need cooperation to be more.*

Looking ahead: *take a lesson from the past, but don't get stuck in. Always focus on the future, innovation, creativity and change.*

Petkim'de 40 yıllık çalışma deneyimi ile petrokimya sektörünün önemli isimleri arasına giren Dr. Mevlüt Çetinkaya, başarılarının ardında gizli olan 'İ' adını verdiği ve önemseydiği yedi değeri Chemist dergisi ile paylaşıyor. Çetinkaya, Türkiye'de petrokimya sektörünün gelişiminden Petkim'e ve yaşadığı tesadüflere dair hikayesini anlatıyor.

Dr. Mevlüt Çetinkaya'yı tanıyabilir miyiz?

Ankara'nın Kalecik ilçesinde 1959'da doğdum. Lise eğitiminin ardından bir dönem TCDD'de inşaat teknisyeni, sonrasında İçişleri Bakanlığı'nda yeni kurulan Merkezi Nüfus Sistemi'nin çekirdek ekibinde kadrolu memur olarak çalıştım. 1982'de ise Petkim'de inşaat teknisyeni olarak görev aldım ve 40 yıllık petrokimya maceram da böylece başladı. Halen Petkim'de Petrokimya Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyorum. 2010 yılından itibaren iki dönem Plastik Sanayicileri Derneği'nde yönetim kurulu üyeliğini üstlendim. Bu arada Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyeliğim ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde delegeliğim sürüyor. Ayrıca TOBB Plastik Meclisi üyesiyim.

İŞ VE EĞİTİM BİRLİKTE YÜRÜDÜ

İş yaşamınızla ilgili serüveninizi öğrenebilir miyiz?

İçişleri Bakanlığı'nda çalıştığım sırada hafta sonları trenle doğduğum köye gidiyordum.

Bu seyahatlerimin birinde, yolcuların bıraktığı bir gazetede Petkim'in iş ilanını gördüm ve iş başvurusunda bulundum. Ardından İzmir'in yolunu tuttum ve sınav ile mülakat sürecinde Petkim'in müthiş organizasyonu beni bu kuruma hayran bıraktı. Yazılı sınav ve mülakat sonrası 5 Nisan 1982 tarihinde Petkim'de inşaat teknisyeni olarak Mukavele Takip Müdürlüğü'nde işe başladım. Aynı yıl üniversite sınavlarına da girdim ve iyi bir puan aldım. Çalıştığım ofisin şefine üniversiteyi kazandığımı, Petkim'i bırakacağımı söylediğimde bana; "İyi düşün, burası birçok üniversiteden daha iyi bir kurum, illaki okumak istiyorsan Eskişehir Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim'e kaydını yaptır, hem çalışır, hem de okursun" diyerek Petkim' de kalmamı sağladı. 1985'de fabrikalar devreye alındı ve üretim başladı. Bu sırada Açık Öğretim Fakültesi'nde İktisat Bölümü'nü derece ile bitirdim.

Dr. Mevlüt Çetinkaya, who is one of the most important names in the petrochemical sector with 40 years of working experience in Petkim, shares The Seven values that he calls 'I' and cares about which are hidden behind his achievements with Chemist magazine. Çetinkaya tells his story about the development of the petrochemical sector in Turkey and the coincidences he has experienced.

Can we get to know Dr. Mevlüt Çetinkaya?

I was born in 1959 in Kalecik District of Ankara. After my high school education, I worked as a construction technician in TCDD for a period and then as a staff officer in the core team of the newly established Central Population System in the Ministry of Internal Affairs. In 1982, I took a job as a construction technician in Petkim, and that's how my 40-year petrochemical adventure began. I am currently the director of petrochemical marketing at Petkim. Since 2010, I have been a board member of the Plastic Industrialists Association for two terms. In the meantime, I am a member of the Ferrous and Non-ferrous Metals Exporters' Association within the Aegean Exporters' Association and a delegate to the Turkish Exporters' Assembly. I'm also a member of the TOBB Plastic Council.

Association and a delegate to the Turkish Exporters' Assembly. I'm also a member of the TOBB Plastic Council.

WORK AND EDUCATION CONTINUED TOGETHER

Can we find out about your adventure with your work life?

When I was working in the Ministry of Internal Affairs, on weekends I used to take the train to the village where I was born. On one of these trips, I saw

a Petkim job ad in a newspaper left by passengers and applied for the job.

After that, I followed the path of İzmir, and during the exam and interview process, the amazing organization of Petkim made me admire this institution. After a written exam and interview, I started working as a construction technician in Petkim on April 5, 1982 in the Contract Tracking Department. In the same year, I also took the university exams and got a good score. When I told the chief of the office where I worked that I had won the university, that I would leave Petkim, the chief told me: "think carefully, this is a better institution than many universities, if you want to study, register at Eskişehir Anadolu University Open and Distance Education Faculty, both work and study," and allowed me to stay in Petkim. In 1985, the factories were commissioned and production began. At this time, I graduated from the Department of Economics at the Faculty of Open Education with a degree.

Dr. Mevlüt Çetinkaya'nın tren seyahati sırasında gördüğü gazete ilanı ile başlayan iş yaşamı, kendisini 40 yıllık Petkim serüvenine taşıdı.

Dr. Mevlüt Çetinkaya's business life, which began with a newspaper advertisement that he saw during a train trip, carried him to the 40-year-old Petkim adventure.



Ardından 1987’de Petkim Satış Müdürlüğü’nde çalışmaya başladım. Burada yaşamımı değiştiren bir başka gelişme daha oldu. Aynı bölümde sipariş şefi olarak çalışan arkadaşım, Dokuz Eylül Üniversitesi (DEÜ) İktisat Fakültesi’nde doktora yapıyordu. Onun teşvikleri ile DEÜ’de yüksek lisansa başvurduğum. DEÜ’de sınıftan iki arkadaşımınla birlikte yaptığımız çalışmaların sonucunda, o dönem katıldığımız tüm bilimsel araştırma yarışmalarında dereceye giriyorduk. Bu başarılarım, akademik camiada karşılık buldu ve yüksek lisanstan sonra aynı fakültede iktisat bölümünde doktoramı da tamamladım.

Petkim’deki rolünüzü ve kuruma katkılarınızı öğrenebilir miyiz?

Uzun yıllar satış ve pazarlama biriminde çalıştığım için bir ölçüde Petkim’in müşteriye açılan yüzü olarak sektörü yakından tanıma fırsatım oldu. Ben de Petkim’de başından itibaren endüstriyel pazarlama bakış açısı ile hareket etmeye çalıştım. Kamu kuruluşu olduğumuz dönemde bile müşteri odaklı olmaya, tedarik güvenliğini sağlamaya ve etkili iletişime özen gösterdim. Petkim’de çalıştığım sürece elimden geldiği kadar sektöre de katkı yapmaya gayret ettim. 2010 yılında PAGDER’in yönetim kuruluna seçildim. O dönemde birçok projeyi hayata geçirdik. Bunlardan biri de Plastik Sanayicileri Federasyonu’nun (PLASFED) kurulması...

Then in 1987, I started working in Petkim Sales Department. Another development has occurred here that has changed my life. My friend, who worked as an order chief in the same department, was doing a Ph.D. at Dokuz Eylül University (DEU) Faculty of Economics. I applied for a master’s degree at the DEU with his encouragement. As a result of our work with two friends from my class at DEU, we were awarded degrees in all the scientific research competitions we participated in at the time. These achievements were reciprocated in the academic community, and after a master’s degree, I also completed my doctorate in economics at the same faculty.

Can we learn about your role in Petkim and your contributions to the institution?

As I worked in the sales and marketing department for many years, to some extent I had the opportunity to get to know the sector closely as the face of Petkim to the customer. I tried to act from an industrial marketing point of view from the beginning at Petkim. Even when we were a public company, I took care to be customer-oriented, ensure supply security and communicate effectively. As long as I worked at Petkim, I tried to contribute to the industry as much as I could. In 2010, I was elected to the board of directors of PAGDER. We implemented many projects at that time. One of them is the establishment of the Turkish Plastics Industry Association (PLASFED).

TÜRKİYE, PETROKİMYA SEKTÖRÜNE GİREN İLK ÜLKELERDEN

Yılların birikimine dayanarak sektörün gelişimi- ni nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, 1965 yılında Petkim'i kurarak petrokimya sektörüne ilk giren ülkelerden oldu. 1971 yılında üretime başlamasından kısa bir süre sonra talepte büyük bir artış olunca Aliağa'da ikinci bir kompleksin dönemin en yeni teknolojiyle daha büyük kapasitelerde kurulması planlandı. Petkim Aliağa Kompleksi'nin kuruluşunda 1,9 milyon ton olan brüt üretim kapasitesi, yapılan ilave yatırımlarla bugün 3,6 milyona yükseldi. Petkim'in SOCAR Türkiye tarafından satın alınmasından sonra kapasite ve verimlilik artırıcı yatırımlara, modernizasyon çalışmalarına daha fazla ağırlık verilmeye başlandı. Özellikle 2019'da tam kapasite üretime geçen STAR Rafineri'nin sağladığı sinerji ile Petkim'in rekabet gücü çok daha arttı. Petkim dışında yeni bir petrokimya kompleksi kurulamadığı için maalesef bugün ülkemiz dünya petrokimya üretim sıralamasında 32'nci sırada yer alıyor. Petrokimya piyasasına ilk giren ülkelerden biri olan Türkiye, bu sıralamadan daha iyisini hak ediyor.

Hayatın her alanına dokunan kimya endüstrisi sizin için ne ifade ediyor?

Petrokimyasal ürünler, insanlığın en önemli buluşlarından biri... Gündelik yaşamımızda kullandığımız, dokuduğumuz hemen hemen her nesnede petrokimyasal ürünlerin izini görmek mümkün. İnsanlığın gelişim sürecinde ve refahında, artan dünya nüfusuna bağlı olarak doğal kaynaklar ne yazık ki ihtiyaçları karşılamaktan çok uzak. Petrokimyasal ürünler ise doğal kaynaklar yerine ikame edilen sentetik ve uzun ömürlü ürünler. Sanılanın aksine, petrokimyasal ürünler doğal kaynakların korunmasını sağlayan en çevreci ve sürdürülebilir ürünler aslında.

Peki iş hayatınız dışında hobileriniz oldu mu?

En önemli hobim spor yapmak. Her gün en az bir saat yürüyorum ve haftada iki gün koşuyorum. Yüzmeyi çok seviyorum. Yazın neredeyse her gün 45 dakika yüzüyorum. Dostluğa da önem veriyorum ve "Dostluğu, kendine bile açıklamakta zorlandığın bir şeyi paylaşabildiğin kişi" olarak tanımlıyorum. İnsanın sınıf arkadaşı, iş arkadaşı, mahalle arkadaşı gibi birçok arkadaşlıkları olabilir ama az sayıda dostu vardır. Bu konuda kendimi çok şanslı hissediyorum.

TURKEY IS ONE OF THE FIRST COUNTRIES TO ENTER THE PETROCHEMICAL SECTOR

How do you evaluate the development of the sector based on years of accumulation of knowledge?

Turkey became one of the first countries to enter the petrochemical sector by establishing Petkim in 1965. When demand increased significantly shortly after the start of production in 1971, a second complex in Aliağa was planned to be built in larger capacities with the latest technology of the period. The gross production capacity of Petkim Aliağa Complex, which was 1.9 million tons in its establishment, has increased to 3.6 million today with additional investments. After the purchase of Petkim by SOCAR Turkey, more emphasis was placed on capacity and efficiency-enhancing investments and modernization efforts. Especially with the synergy provided by STAR Refinery, which started production at full capacity in 2019, Petkim's competitiveness has increased much more. Due to the fact that a new petrochemical complex could not be established outside Petkim, unfortunately, today our country is ranked 32nd in the world petrochemical production ranking. Turkey, one of the first countries to enter the petrochemical market, deserves better than this ranking.

What does the chemical industry, which touches every aspect of life, mean to you?

Petrochemical products are one of the most important inventions of humanity. It is possible to see traces of petrochemical products on almost every object we use and touch in our daily lives. In the development process and prosperity of humanity, natural resources are unfortunately far from meeting the needs due to the growing world population. Petrochemical products are synthetic and long-lasting products that are replaced by natural resources. Contrary to popular belief, petrochemical products are actually the most environmentally friendly and sustainable products that protect natural resources.

And have you had any hobbies outside of your business life?

My most important hobby is sports. I walk for at least an hour every day and run two days a week. I love swimming. I swim for 45 minutes almost every day in the summer. I also care about friendship, and I define friendship as "someone you can share something that you find difficult to explain even to yourself." A person can have many friendships, such as a classmate, colleague, neighborhood friend, but they have few fellows. I feel very lucky about that.

Çin

DIŞ TİCARETTE HER YÖNÜYLE 'HEDEF'TE

CHINA IS 'ON TARGET' IN ALL ASPECTS OF FOREIGN TRADE



Türkiye, dünya devi Çin'i ihracatta hedef pazarlar listesine alarak, bu devasa pazardan daha fazla pay almayı ve dış ticaret açığını da azaltmayı hedefliyor.

Turkey aims to take a greater share of this huge market and reduce its foreign trade deficit by taking the world giant China to the list of target markets.

Çin Halk Cumhuriyeti, 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü üyeliğine kabul edilmesinin ardından hem ürünlerini küresel pazarlara rahatça ulaştırma hem de dış pazarlardan ithalat yapma imkanına kavuştu. Sanayi devi ülkeler ve markalar, 1.4 milyarlık nüfusa sahip Çin'i devasa bir pazar olarak gördüğü bu dönemde 'burada ne olursa satarız' yaklaşımını benimseyerek adeta bu ülkeye odaklandılar. Kimisi de ucuz işgücü olan bu ülkede üretim yaparak, kâr hanelerine artı değer katma fırsatını kolladı. Ancak Çin, sanayide, üretimde, teknolojiye öyle bir gelişim sağladı ki, artık her alanda dünya devi markaların önüne geçebilecek konuma geldi. 20 yıllık sürede Çin'in ticarete dünya devi ABD'yi sollayabilecek noktaya gelmesi, küreselde birçok ekonomik dengenin değişmesine de neden oldu. Böyle gelişim göstren bir ülkeye karşı duyarsız kalmayan Türkiye'de Çin'i ihracatta hedef pazarlar arasına alarak satışlarını artırma yönünde girişimlerde bulunuyor. Özellikle madencilikten plastiğe, teknolojiyen mobilyaya kadar birçok alanda iki ülke adına fırsatların ön plana çıkması, Çin ile ticaretin önemini ortaya koyuyor.

After being accepted as a member of the World Trade Organization in 2001, Republic of China had the opportunity to easily transport its products to global markets and import them from foreign markets. Industrial giant countries and brands have focused on this country by adopting the 'we can sell anything here' approach during this period, when China, with a population of 1.4 billion, is seen as a huge market. Some also pursued the opportunity to add surplus value to profit households by manufacturing in this country, which has cheap labor. But China has achieved such an improvement in industry, production, and technology that it is now in a position to get ahead of giant brands in all areas. In 20 years, China's arrival to the point where it can overtake the United States which is a global trade giant has also caused many economic balances to change in the world. Turkey, which is not insensitive to such a developing country, it attempts to increase its sales by taking China among the target markets in exports. Opportunities standing out on behalf of the two countries, especially in areas ranging from mining to plastics, technology to furniture, reveal the importance of trade with China.



Çin, maden ve mineraller yönünden zengin bir ülke olurken, özellikle altın ve kömür üretiminde dünyada ilk sırayı alıyor. Aralarında demir cevheri, demir alaşımlı metal cevherleri, kalay, doğal gaz, civa, manganez, vanadyum, kurşun, çinko, alüminyumun fosfat, tungsten, uranyum, manyetit molibden, titanyum, gibi maden, mineral ve yer yüzünde az bulunan toprak elementlerine sahip ülke, bu konuda adeta dünyanın tedarik merkezi konumunda yer alıyor. Diğer yandan tarım anlamında da arazi büyüklüğü dünyadaki ekilebilir alanın yüzde 7'sine, kendi yüz ölçümünün ise yüzde 12,7'sine karşılık gelirken, bu alanda da önemli bir gıda deposu olarak öne çıkıyor. Ancak bu büyük oranlar kendi nüfusunu besleme anlamında önem arz ediyor.

ÇİN, GSYİH'DA 14 TRİLYON DOLARI AŞTI

Çin, Dünya Bankası verilerine göre 2019'da nominal GSYİH olarak 14,1 trilyon doları aşarak ABD'nin ardından dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olmayı başarırken, önümüzdeki yıllarda da ilk sırayı alması bekleniyor. Bu başarının sırrı ise 1978 yılında temelleri atılan dışa açılma politikasının benimsenmesi, ilgili reformların başlaması ve merkezi planlı ekonomiden pazar ekonomisine geçiş olarak öne çıkıyor. Ardından geçen 40 yıllık sürede yüzde 10'ları bulan büyüme oranlarıyla gelişen ülkede 850 milyon kişinin yoksulluktan kurtarıldığı öne sürülüyor. Çin, uyguladığı bu politikalar nedeniyle dünyanın en büyük imalat sanayisi, yani fabrikası haline gelirken, pazarının büyüklüğü de ayrı bir cazibe noktası olmayı başardı. Tüm bunlar ülke inşaat sektörünü ivmelerken, bu alan ülke ekonomisinde yüzde 46'yı bulan bir ekonomik güç olmasını sağlıyor. Demir çelik sektöründe de bu bağlamda dünyanın en büyük üreticisi konumuna ulaşıyor. Diğer yandan otomotiv endüstrisinde de oldukça önemli yol kat eden ülkede yalnızca elektrikli araç üretimi için 100 firmanın faaliyette olduğu biliniyor ve bu alanda da Çin dünyanın ilk sırasını alıyor. Kişisel bilgisayar üretiminden cep telefonuna kadar daha birçok alanda dünyanın ilkleri arasına girmeyi başaran Çin'de üretimin yüzde 80'i Guangdong, Jiangsu, Zhejiang, Shandong, Fujian, Şanghay gibi bölgelerde toplanırken, büyük şehirlerdeki firmaların imalatı dış pazarlara yönelik oluyor.

Becoming a country rich in minerals and minerals, China ranks first in the world, especially in the production of gold and coal. The country, which has mines, minerals and rare earth elements such as iron ore, iron alloy metal ores, tin, natural gas, mercury, manganese, vanadium, lead, zinc, aluminum phosphate, tungsten, uranium, magnetite molybdenum, titanium, is almost the world's supply center in this regard. On the other hand, in terms of Agriculture, the land size corresponds to 7 percent of the arable land in the world and 12.7 percent of its own area, it stands out as an important food store in this area.

CHINA CROSSES \$14 TRILLION IN GDP

China is expected to become the second-largest economy in the world after the United States, surpassing \$ 14.1 trillion in nominal GDP in 2019, according to World Bank data, and to take first place in the coming years. The secret of this success is the adoption of the outward opening policy, which was founded in 1978, stands out as the start of related reforms and the transition from market economy to centrally planned economy. It is claimed that 850 million people were rescued from poverty in the developing country with a growth rate of 10 percent in the last 40 years. While China has become the world's largest manufacturing industry, namely its factory, due to these policies it implements, the size of its market has also managed to become a separate attraction point. While all these accelerate the construction sector of the country, this field makes it an economic power in the country's economy, reaching 46 percent. In this context, it becomes the world's largest producer in the iron and steel industry. On the other hand, it is known that there are 100 companies operating only for the production of electric vehicles in the country, which has made a significant progress in the automotive industry, and China takes the first place in this field. In China, which has managed to be among the world's firsts in many areas from personal computer manufacture to mobile phones, while 80 percent of manufacture is concentrated in regions such as Guangdong, Jiangsu, Zhejiang, Shandong, Fujian, Shanghai, the production of companies in big cities is directed to foreign markets.



İKİ ÜLKE DIŞ TİCARETTE 20 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye ile Çin'in dış ticaret verileri incelendiğinde ise 2019 yılında iki ülke arasında 20 milyar 984 milyon dolarlık hacime ulaştığı görülüyor. Türkiye, bu dönemde Çin'e 2 milyar 587 milyon dolarlık ihracat yaparken, bu ülkeden 18 milyar 397 milyon dolarlık ithalat yapıyor. Buna göre Türkiye 15 milyar 810 milyon dolarlık dış ticaret açığı veriyor. Türkiye bu dönemde Çin'e en çok çimento-toprak- taş-tuz-kükürt-alçı-kireç ürün grubu ihracatı yaparken, bunu sırasıyla metal cevherleri-cüruf ve kül, makinalar- mekanik cihazlar ve aletleri, sebzeler ve meyveler, demir veya çelikten eşyalar ürün grupları takip ediyor. Çin'den yapılan ithalatta ise sırasıyla elektrikli makina ve cihazlar, makinalar-mekanik cihazlar ve aletleri, organik kimyasallar, sentetik ve suni filamentler ile plastikler ve mamulleri ürün grupları yer alıyor.

TWO COUNTRIES EXCEED 20 BILLION DOLLARS IN FOREIGN TRADE

When Turkey and China's foreign trade data are examined, it is seen that the volume between the two countries reached 20 billion 984 million dollars in 2019. While Turkey exports worth \$ 2 billion 587 million to China during this period, it imports worth \$ 18 billion 397 million from this country. Accordingly, Turkey gives a foreign trade deficit of 15 billion 810 million dollars. During this period, Turkey exported the most cement-soil - stone-salt-sulfur-gypsum-lime product groups to China, followed by product groups of metal ores-slag and ash, machinery - mechanical devices and tools, vegetables and fruits, iron or steel products respectively. Imports from China include electrical machinery and devices, machinery-mechanical devices and tools, organic chemicals, synthetic and artificial filaments, plastics and products, respectively.





İTHALATTA DÜNYADA İKİNCİ SIRADA

İhracat ve ithalat anlamında büyük fırsatlar vaat eden Çin, 2019'da dünya ihracatında yüzde 13.3 pay ile ilk sırada yer alırken, ithalatta ise yüzde 10.9 pay ile ikinci sırada bulunuyor. Ülke ayrıca ithalat ve ihracat verileri kapsamında en fazla dış ticaret fazlası veren ülke olmayı da başarırken, 2015-2019 yılları arasında ülkenin ihracatı yıllık ortalama yüzde 4, ithalatı ise yıllık ortalama yüzde 7 artış olarak kayıtlara yansıyor. Çin, buna göre 2019'da 2.49 trilyon dolar ihracata, 2.07 trilyon dolar da ithalata imza atarak, bu dönemde dış ticaretinde 429.6 milyar dolar fazla vermeyi başarıyor. Buna göre ülkenin dünyaya ihracatında öne çıkan en önemli ürün grupları sırasıyla elektrikli makina ve cihazlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, mobilyalar ve aydınlatma cihazları, plastikler ve plastikten mamul eşyalar, motorlu kara taşıtları ve aksesuarları olarak kayıtlara geçiyor. İthal ürünlerinde ise sırasıyla elektrikli makina ve cihazlar, mineral yakıtlar, yağlar, mekanik cihazlar ve aletler öne çıkarken, Türk iş dünyasının bu alanları dikkate alması gerekiyor. İnşaat sektörünün önemi nedeniyle Türkiye adına ayrıca mermer sektörü de ihracat anlamında fırsatlar vaat ediyor.

CHINA RANKS SECOND IN THE WORLD IN IMPORTS

Promising great opportunities in terms of exports and imports, China ranks first in 2019 with a share of 13.3 percent in world exports, and second in imports with a share of 10.9 percent. Achieving the highest foreign trade surplus within the scope of import and export data, the country's exports between 2015-2019 are reflected in the records as an average annual increase of 4 percent and imports as an average annual increase of 7 percent. China, achieves to give a surplus of \$ 429.6 billion in its foreign trade in 2019 by signing 2.49 trillion dollars in exports and 2.07 trillion dollars in imports. Accordingly, the product groups that stand out in the country's exports to the world are listed as electrical machinery and devices, machinery, mechanical devices and tools, furniture and lighting devices, plastics and plastic products, motor vehicles and components respectively. While electrical machinery and devices, mineral fuels, oils, mechanical devices and tools stand out respectively in imported products, Turkish business world needs to take these areas into account. Because of the importance of the construction industry, the marble sector also promises opportunities in terms of exports on behalf of Turkey.



YABANCI YATIRIMDA 'MİLLİ MUAMELE' İLKESİ UYGULANIYOR

Dünyada en çok yabancı yatırım alan ikinci ülke olan Çin, UNCTAD'ın yayınladığı 2020 Dünya Yatırım Raporuna göre 2019'da ülkeye giren yabancı sermaye miktarının bir önceki yıla göre yüzde 2 artarak 141 milyar dolara ulaştığı gözleniyor. Ülkede doğrudan yabancı yatırım sürekli artmasının başlıca nedenleri; ekonomi ve yatırım ortamının serbestleştirilmesi yönündeki planların yapılması, yüksek teknoloji sektörünün hızla büyümesi ve Serbest Ticaret Bölgeleri'nin açılması olarak öne çıkıyor. Çin hükümeti, ülkenin bu alanda bir doyuma ulaştığı düşüncesi ile son yıllarda yabancı yatırımlara ayrıcalıklı muamele yerine, yerli ve yabancı yatırımlara eşit muamele anlamına gelen uluslararası kabul görmüş, 'Milli Muamele' ilkesini uyguluyor. Bununla birlikte altyapının zayıf olduğu batı ve iç bölgelerde özellikle uzun vadeli projeler için bazı özel teşvikler veriliyor. Çin her ne kadar ihracatta hedef ülke olsa da yurtdışına yatırım yapan ülkelerin de başında geliyor. Son 10 yılda bu yatırımlar her ne kadar azalsa da 2019'da Çin'in yurtdışına 117 milyar dolarlık yatırım ile ön plana çıkıyor. Türkiye de bu ülkeden yatırım çekerek ekonomik anlamda bir değer ortaya koyabilir.



KÜNYE / ÇİN

Başkent/Capital: Pekin

Yüzölçümü/Surface Area: 9 milyon 561 bin km²



GSYİH (Milyon \$): 15.222.155
(IMF, 2020 tahmini)

GDP (\$million): 15.222.155
(IMF, 2020 estimated)



Nüfus: 1.404 milyon
(IMF, 2020 tahmini)

Population: 1.404 million
(IMF, 2020 estimated)



KBGSYİH (\$): 10.839 (2020)
(IMF, 2020 tahmini)

GDP per capital (\$): 10.839 (2020)
(IMF, 2020 estimated)



Büyüme Oranı (%): 1.85
(IMF, 2020 tahmini)

Growth Rate (%): 1.85
(IMF, 2020 estimated)

THE PRINCIPLE OF 'NATIONAL TREATMENT' IN FOREIGN INVESTMENT IS APPLIED

China, the second most foreign investment country in the world, according to the 2020 World Investment Report published by UNCTAD the amount of foreign capital entering the country in 2019 increased by 2 percent compared to the previous year and reached \$ 141 billion. The main reasons for the permanent increase in foreign direct investment in the country are the making of plans for the liberalization of the economy and investment environment, the rapid growth of the high-tech industry and the opening of Free Trade Zones. With the idea that the country has reached a satisfaction in this area, the Chinese government has been applying the internationally accepted 'National Treatment' principle, which means equal treatment for domestic and foreign investments, instead of preferential treatment of foreign investments in recent years. However, some special incentives are given especially for long-term projects in western and inner regions where infrastructure is weak.

Although China is the target country for exports, it is also one of the countries that invest abroad. Although these investments have decreased in the last 10 years, in 2019, China comes to the fore with an investment of 117 billion dollars abroad. Turkey also pulling investments from these countries can reveal value in economic terms.

BREXIT, FİRMANIZIN DURUMUNU ETKİLEYECEK Mİ?

WILL BREXIT AFFECT YOUR COMPANY'S STATUS?

31.12.2020 tarihi itibarıyla Birleşik Krallık Avrupa Birliği'nden çıkmıştır. Bu tarih itibarıyla BK ile AB arasında gümrük birliği, malların, insanların ve hizmetlerin serbest dolaşımı ve ortak mevzuat uyumu uygulamaları sona ermiştir. Bunun yerine AB ile BK arasında geçtiğimiz haftalarda imzalanan BREXIT anlaşması uyarınca ikili bazda serbest ticaret hükümleri geçerli olacaktır. UK REACH ile ilgili tüm çalışmalar Birleşik Krallık tarafından hazırlanan ve 2021 yılı itibarıyla online olarak erişilebilecek UK REACH-IT sistemi üzerinden gerçekleştirilecektir. Birleşik Krallık pazarına kimyasallarınızı ihraç edebilmek, veya var olan ihracatlarınıza devam edebilmeniz için bazı aksiyonların alınması gerekmektedir. AB Tek Temsilciniz tarafından yapılan EU REACH kayıtları Birleşik Krallığı kapsamayacağından, Birleşik Krallık dışında yerleşik firmalar Birleşik Krallık'ta yerleşik bir Tek Temsilci atayarak işlemlerini gerçekleştirebilmektedirler. Birleşik Krallık'ta yerleşik ithalatçılar/alt kullanıcılar/tek temsilciler 27 Ekim 2021 tarihine kadar, madde ithal etmeye devam etme niyetlerini Alt Kullanıcı İthalat Bildirimi (Downstream User Import Notification -DUIN) ile HSE'ye bildirmelidirler. UK REACH mevzuatı BK yetkili makamı Health and Safety Executive – HSE tarafından yürütülmekte ve denetlenmektedir. DUIN bildirimini ardından kayıt edilecek madde için Soruşturma (inquiry) dosyası oluşturularak, aynı maddeyi kayıt ettirecek firmalar arasında iletişimler ve kayıt hazırlıkları başlayacaktır. Birleşik Krallık pazarına kimyasalların erişiminin sürekliliğine ve ithalatın aksamadan devam etmesine yardımcı olacak UK REACH tüzüğü kapsamında yapılacak kayıtlar için, tonaj bandı ve maddenin risk düzeyine göre geçiş hükümleri bulunmaktadır.

Birleşik Krallık'a ihracatlarınızın aksamaması için firmanızın en kısa sürede Birleşik Krallık'ta yerleşik bir Tek Temsilci atayarak aşağıdaki son tarihlere riayet etmek suretiyle, Alt Kullanıcı İthalat Bildirimi ve UK REACH kayıtlarının tamamlaması gerekmektedir. Bu yolla Birleşik Krallık'ta yerleşik müşterileriniz Alt Kullanıcı olarak sınıflandırılacaklar ve kayıt numarasını kullanarak ithalatlarını kolaylıkla gerçekleştirebileceklerdir.

The UK withdrew from the EU on 31 January 2020. Therefore the customs union between UK and EU, free movement of goods and services, and common legislative alignment have ended. Instead, bilateral free trade provisions will apply under the BREXIT agreement signed last week between the EU and the UK.

All the processes associated with the UK REACH Compliance will be carried out through the UK REACH-IT system, which is prepared and managed by the UK Competent Authority Health Safety and Environment (HSE) and can be accessed online by 2021. There may be actions you need to take to maintain or gain access to the UK markets. Since EU REACH registrations made by your EU Only Representative will not cover the UK, companies located outside of the UK should appoint a local Only Representative based in the UK.

Importers / downstream users / only representatives established in the UK must notify their intention to continue importing substances until 27 October 2021 via the Downstream User Import Notification (DUIN) to HSE. UK REACH legislation is administered and audited by the UK HSE. After DUIN notification, an inquiry dossier will be created and

submitted for the substances to be registered. The communications and registration preparations will begin between companies that will register the same substances. There are transitional provisions according to the tonnage band and the risk level of the substances for the registrations to be made under the UK REACH regulation, which will help the continuity of the access of chemicals to the UK market and the continuation of imports. In order to prevent your exports to the UK from being disrupted, your company must appoint an Only Representative in the UK as soon as possible and complete the Downstream User Import Notification and UK REACH registrations until deadlines. In this way, your customers residing in the UK will be classified as Downstream Users and will be able to import easily using registration numbers.

RGS is a professional regulatory consulting company advising clients in the chemicals and cosmetics industries to comply with European Union and Turkish Republic chemicals legislation. Within the scope of Brexit, RGS provides all services related to UK REACH with its long-term partner, with whom it has been successfully cooperating for many years.



KKDİK KAYITLARI İÇİN LİDER FİRMALAR BELİRLENMEYE BAŞLIYOR

LEADING COMPANIES FOR TURKISH REACH REGISTRATIONS WILL BE DETERMINED

Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik (KKDİK) kapsamında 31 Aralık 2020 tarihinden önce imal edilen veya ithal edilen kimyevi maddelerin (kendi halinde veya karışım içinde, yıllık miktarı bir ton ya da daha fazla olan) 31 Aralık 2020 tarihine kadar ön-MBDF gönderimi sonrasında 31 Aralık 2023 tarihine kadar nihai kayıt yükümlülüğü zorunlu kılınmıştır. KKDİK kapsamında kayıt yükümlülüğü herhangi bir tonaj bandı ayırımı olmaksızın 1 Ocak 2021 tarihi itibarıyla başlamış olup, 2023 yılı sonuna kadar devam edecektir. Bundan sonraki süreçte ön-MBDF gönderen firmalar; MBDF sorgulama yaparak aynı maddenin ön-MBDF göndermiş olan diğer firmaların iletişim bilgilerine ulaşabilmekte olup, sürdürülen iletişimler sonrası MBDF'de Lider firmanın kim olacağı belirlenecektir. Lider firmalar belirlendikten sonra; maddenin MBDF sorgulamasında diğer firmalar tarafından Lider Firma bilgisi görülebilecektir. Lider firma kayıt dosyasını gönderirken üye firmaları da dosyasında belirtecektir. Bakanlığın 29/01/2021 tarihinde yaptığı duyuruda Lider firma beyanlarına 15/02/2021 tarihinde başlanacağı, daha önce yapılmış olan Liderlik beyanların geçerli sayılmayacağı bildirilmiş olup, lider firmanın 'Madde için Lider Firmayım' beyanını yapmadan önce MBDF'deki tüm firmalarla iletişime geçmesi gerekliliğinin altı çizilerek, beyan yapıldıktan sonra da iletişimlerin devam edeceği ve MBDF'ye yeni eklenen firmaların da sürece dahil edileceği bildirilmiştir. Bu çerçevede Bakanlığın kayıt sürecine yönelik duyurusuna web adresinden erişim sağlanabilir. Kimya sektörümüzün ilgili tarihlere kadar yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için bu sürece bugünden itibaren vakit kaybetmeksizin hazırlanması önem arz etmektedir.

It has been obliged within the scope of Turkish REACH to make the final registration of chemical substances (on their own or in a mixture, annual amount of one ton or more) manufactured or imported before 31 December 2020 until 31 December 2023 after submission of the preliminary substance information exchange forum (pre-MBDF) until 31 December 2020.

Registration obligation under Turkish REACH started as of 1 January 2021, without any tonnage band differentiation, and will continue until the end of 2023. In the subsequent process, companies that sent pre-MBDF can access the contact details of other companies that have sent pre-MBDF for the same substance by querying MBDF, and it will be determined who the Leading company will be in MBDF after carrying out the relevant negotiations. After the leading companies are determined, information of the Leading Company will be visible by other companies in the MBDF query of the substance. While sending the registration file, the leading company will also indicate the member companies in the file. In the announcement made by the Ministry on 29/01/2021, it was stated that the Leading company declarations will start on 15/02/2021 and the Leadership declarations made previously will not be considered valid, and it was underlined that the leading company must contact all companies in the MBDF before making the 'I am the Leading Company for the Substance' declaration and it was indicated that the communications will continue even after the declaration is made and that the companies recently added to the MBDF will also be included in the process.

In this context, the Ministry's announcement regarding the registration process can be accessed from the website. In order for our chemical industry to fulfill its obligations until the relevant dates, it is important to prepare for this process starting from today without wasting any time.



'MAYOZ BÖLÜNMENİN YAŞLANMA ÜZERİNE ETKİSİNİ' ARAŞTIRAN DOÇ. DR. ELÇİN ÜNAL, "EĞER YAŞLILIK SONUCUNDA ORTAYA ÇIKAN HASARLARI HÜCRE SEVİYESİNDE TEDAVİ EDEBİLİRSEK, KANSER VE ALZHEİMER GİBİ HASTALIKLARIN RİSKİNİ AZALTABİLİRİZ" DİYOR.

Assoc. Prof. Dr. Elçin Ünal, who is investigating the 'effect of meiosis division on aging', says that "If we can treat the damage caused by old age at the cell level, we can reduce the risk of diseases such as cancer and Alzheimer's."

Kanser riski Mayoz bölünme ile azalabilir

CANCER RISK MAY DECREASE WITH MEIOSIS DIVISION

Bilimsel kariyerini mayoz bölünme ve yaşlanmanın ilişkileri üzerine kuran Doç. Dr. Elçin Ünal, hücrelerde yaşlanma sonucunda biriken hasarların doğal yollarla nasıl tedavi edilebileceğini araştırıyor. Ünal ve ekibinin temel amacı, hücresel yaşlanmayı anlayıp geriye çevirmeyi başarmak. Lisedeki bir öğretmeninden ilham alarak Bilkent Üniversitesi'nde Moleküler Biyoloji ve Genetik okuyan Ünal, ABD'deki Johns Hopkins Üniversitesi'nde doktorasını yaparken mayoz bölünme üzerine odaklanmaya başlıyor. Mayotik farklılaşmanın ilkelerini tanımlamayı hedefleyen Ünal, 2014'te UC Berkeley'de Moleküler ve Hücre Biyolojisi Bölümü'ne katıldı ve yenilikçi araştırmalarına burada kendi adıyla kurduğu laboratuvarında devam ediyor.

Sahadaki birçok araştırmacı, 'yaşlanmanın mayoz bölünme üzerine etkisini' araştırırken, Ünal bunun tersini yaparak 'mayoz bölünmenin yaşlanma üzerine etkisini' araştırmaya karar veriyor. Beslenme stili, egzersiz, uyku düzeni, sigara, alkol kullanımı ve stres gibi etkenlerin hem hücre hem de organizma yaşlanmasını etkilediğini belirten Ünal, "Hücre yaşlanması (senescence) hücrelerin yenilenme kapasitelerinin sınırlanması olarak tanımlanır. Vücudumuzdaki hücreler, mesela kök hücreleri, birçok kez bölünebilir, fakat yaşam süreleri sonsuz değil, bir noktada ölürlür. Hücreler yaşlandıkça, evrimsel olarak mayadan insana kadar her canlıda görülen ve toplu olarak yaşlanmanın alameti farikaları dediğimiz birtakım değişiklikleri biriktirirler. Bunlar birçok başka belirtilerin yanı sıra genomla ilgili düzensizlikler, protein kalite kontrolünde düşüş, mitokondriyal işlev bozukluğu, besin algılamada düzensizleşme sayılabilir. Organizmal yaşlanma ile hücresel yaşlanma arasındaki ilişki şudur ki, organizma yaşlandıkça, kök hücre havuzunu azaltır veya farklı dokulardaki hücreler yaşlanmaya başlar, bölünmeyi bırakır" bilgisini paylaşıyor.

Assoc. Prof. Dr. Elçin Ünal, who has established his scientific career on the relationship between meiosis division and aging, explores how damage accumulated as a result of aging in cells can be treated in natural ways. The main goal of Ünal and his team is to understand and reverse cellular aging. Ünal who studied molecular biology and Genetics at Bilkent University, inspired by a teacher in high school. She begins to focus on meiosis while doing his doctorate at Johns Hopkins University in the United States. Aiming to define the principles of meiotic differentiation, Ünal joined the Department of Molecular and Cell Biology at UC Berkeley in 2014 and continues his innovative research here in his laboratory, which he founded under his own name.

While many researchers in the field are investigating the effect of aging on meiosis division, Ünal decides to do the opposite to investigate the 'effect of meiosis division on aging'. Ünal who said that exercise, sleep patterns, smoking, alcohol use and stress affect both cell and organism aging, explains that cells in our body, such as stem cells, can divide many times, but their life expectancy is not infinite, they die at some point. As cells age, they accumulate a number of changes that are evolutionarily seen in every living thing, from yeast to humans, and collectively called farikas, an omen of aging. These can be counted as genome-related irregularities, decline in protein quality control, mitochondrial dysfunction, and irregularity in nutrient perception, among many other symptoms. The relationship between organism aging and cellular aging is that as the organism ages, it reduces the pool of stem cells or cells in different tissues begin to age, cease to divide.





HASTALIKLARIN ORTAYA ÇIKMA DURUMU AZALABİLİR

Yaşlanma sonucunda hücrelerde protein kalite kontrolü ve organel fonksiyonlarında düşüş gözlemlendiğini ve vücuttaki üreme hücrelerinin bu hasarları doğal olarak etkisiz hale getirebildiğini aktaran Ünal, “Eğer üreme hücrelerinin bunu nasıl başardığını anlayabilirsek, diğer hücrelere de bu mekanizmaları uygulayabiliriz. Yaşlanma, kanser, nörolojik dejenerasyon ya da alzheimer gibi çok değişik tipteki hastalıkların birinci risk faktörü. Eğer yaşlılık sonucunda ortaya çıkan hasarları hücre seviyesinde tedavi edebilirsek, değişik tipteki hastalıkların ortaya çıkma şansını da azaltabiliriz. Eğer yaşlanma sürecini ve mayotik hücrelerin nasıl geri döndürdüğünü anlayabilirsek, biz de bu mekanizmayı kullanarak yaşa bağlı ortaya çıkan hastalıklara karşı harekete geçebiliriz” dedi. Ekibinin çalışmaları üzerine de bilgiler paylaşan Ünal, yaşlı hücrelerin mayoz bölünmeye uğradıklarında, yaşlanma saatlerini resetlediklerini, bir diğer deyişle mayoz bölünme ürünlerinin genç doğduğunu gözlediklerini aktarıyor. Gamet adı verilen bu gelişmenin daha da ötesinde, yaşlılığa bağlı olarak gerçekleşen hücresel değişikliklere bakıldığında bu gametlerde zararlı etkilerin içerilmediğini, taşınmadığını tespit ettiklerini söylüyor. Bunun da kendilerine mayoz bölünme sürecinin içeriden yaratılan yeniden gençleşme yolu olduğunu düşündüğünü bildiren Ünal, bu yönde çalışmalarını geliştirdiklerini vurguluyor.

THE STATE OF OCCURRENCE OF DISEASES MAY DECREASE

By saying that as a result of aging, a decrease in protein quality control and organelle function is observed in cells, and reproductive cells in the body can naturally neutralize these damages Ünal explained If we can understand how reproductive cells achieve this, we can apply these mechanisms to other cells. Aging is the first risk factor for many different types of diseases such as cancer, neurological degeneration, or Alzheimer's. If we can treat the damage caused by old age at the cell level, we can reduce the chances of different types of diseases. She also said that If we can understand the aging process and how meiotic cells return it, we can use this mechanism to take action against age-related diseases.

Ünal, who also shared information on his team's work, says that when older cells undergo meiosis division, they reset the hours of aging, in other words, they observe that meiosis division products are born young. He says that even beyond that development, called gametes, they found that the harmful effects in these gametes are not contained, not carried, when looking at the cellular changes that occur due to old age. Ünal, who reported that this development makes them think that the process of meiosis division is a path of re-rejuvenation created from the inside, emphasizes that they have developed their work in this direction.

“HEDEFİMİZ SAĞLIKLI YAŞAM SÜRESİNİ UZATMAK”

“Bizim amacımız mayoz bölünme ile yeniden gençleşen hücrelerin içeriden uyguladıkları mekanizmaları anlamak ve bu işleyişi diğer hücre tiplerine uygulamak. Temel hedefimiz kendi başına insan yaşam süresini uzatmak değil, daha çok sağlıklı yaşam süresini uzatmak. Bir diğer deyişle, yaşam kalitesini daha ileri yaşlara taşıyabilmek” diyen Ünal, sözlerini şöyle tamamlıyor: “Eğer yaşlanma sürecini ve mayotik hücrelerin nasıl geri döndürdüğünü anlayabilirsek, biz de bu mekanizmayı kullanarak yaşa bağlı ortaya çıkan hastalıklara karşı harekete geçebiliriz. Bu tabii ki çok uzun bir zaman alacak proje ve bizim grubumuz oraya ulaşamayabilir, fakat umudumuz odur ki, bizim buluşlarımız uzun dönemli bir vizyona destek olacak.”



OUR GOAL IS TO EXTEND HEALTHY LIFE

“Our goal is to understand the mechanisms that cells that regenerate with meiosis cleavage apply from the inside and apply this functioning to other cell types. Our main goal is not to extend human life on its own, but rather to extend healthy life. In other words, the ability to move the quality of life to a more advanced age,” said Ünal and completed his words with the following statement:

“If we can understand the aging process and how meiotic cells return, we can use this mechanism to take action against age-related diseases. Of course, this is a project that will take a very long time, and our group may not get there, but our hope is that our inventions will support a long-term vision.”

Sabri Ülker Bilim Ödülü Ünal’ın

‘Mayoz bölünmenin yaşlanma üzerine etkisi’ araştırması ile 2020 yılı Sabri Ülker Bilim Ödülü’nü kazanan Doç. Dr. Elçin Ünal, “Sabri Ülker Bilim Ödülü’ne layık görülmekten büyük onur duydum. Bu ödül, bilimsel çalışmalarımdaya yalnız olmadığımı hatırlatması açısından benim için çok değerli. Başta Sabri Ülker Bilim Ödülü Jürisi olmak üzere herkese şükranlarımı sunuyorum. Umuyorum ki, ben de çalışmalarım ile diğer araştırmalara ve buluşlara katkıda bulunabilirim” görüşünü paylaştı.



Sabri Ülker Science award belongs to Ünal

Associate Professor Elçin Ünal , who won the Sabri Ülker Science Award in 2020 for his research on the effect of meiosis division on aging said that “I am very honored to be awarded the Sabri Ülker Science Award. This award is very valuable to me in terms of reminding me that I am not alone in my scientific work. I express my gratitude to everyone, especially the jury of the Sabri Ülker Science Award. I hope that I can also contribute to other research and inventions through my work.” Assoc. Dr. Elçin Ünal is with his team-mates, with whom she conducts her work.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA GÖZDEN KAÇMAMALI

SUSTAINABLE DEVELOPMENT SHOULD NOT BE OVERLOOKED

Dünyanın ve insanlığın geleceği açısından üretimde, enerjide, çevrede sürdürülebilirlik gün geçtikçe önem kazanıyor. Sürdürülebilir bir ekosistem yaratarak kalkınan ülkeler ve şirketleri gelecekte fırsatlar bekliyor.

Sustainability in production, energy, and the environment is gaining importance day by day from the point of view of the future of the world and humanity. Opportunities are waiting in the future for aspiring countries and companies that create a sustainable ecosystem.



Sürdürülebilirlik, gelecekte insanların tüketim ve refah düzeylerini bugünküne oranla azaltmayacak şekilde alınması gereken önlemler ile ilgileniyor. Üretimden tarıma, enerjiden çevreye birçok sürecin vazgeçilmez eylemi haline gelen sürdürülebilirlik, dünyanın ve insanlığın yaşamına dair geleceği şimdiden kurgulamanın gerekliliğini ortaya koyuyor. Özellikle kurumlar için önemli bir strateji haline gelen sürdürülebilirlik, riskleri kadar fırsatlarıyla da ortaya konan performans çerçevesinde şirketlerin satış hacminden kar marjına ve markalarının büyümesine kadar birçok avantaj barındırıyor.

Sustainability is dealing with measures that need to be taken in such a way that people's consumption and well-being levels in the future do not decrease compared to today's. Sustainability, which has become an indispensable act of many processes, from production to agriculture, energy to the environment, already reveals the need to create a future for the life of the world and humanity. Sustainability, which has become an important strategy, especially for institutions, has many advantages, along with the performance demonstrated by their opportunities as well as their risks, from the volume of sales of companies to the profit margin and the growth of their brands.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK FIRSATLAR YARATABİLİR

Çevresel faktörler dışlanarak kısa vadede şirketler belki bir takım karlar sağlayabilir, ancak uzun vadede başta atıktan enerjiye, üretimden tüketime kadar sürdürülebilirlik kavramından uzaklaşanların kesinlikle kaybedeceği yönündeki öngörüler her geçen gün güç kazanıyor. Sürdürülebilir işletme uygulamalarında ise ekolojik endişeler sosyal ve ekonomik şekilde üretim süreçlerine entegre edilebilirse büyük fırsatlar yakalanabilir. Örneğin sürdürülebilir yaklaşımda atık azaltımı sayesinde bu atıklardan kaynaklanan elden çıkarma maliyeti, çevresel cezalar ve sigorta primleri gibi ödeme kalemlerinde azalma gerçekleşebilir. Bu, kamuoyunda iyileştirilmiş imaj nedeniyle pazar payında artışa yol açabilir. Ayrıca enerji verimliliğinde de giderlerde düşüş sağlanarak kar sağlanabilir. Bunların yanı sıra sürdürülebilir iş fırsatlarının büyümesi ile yeşil-yaka çalışanları ortaya çıkabilir ve yeni iş yaratılmasına katkıda bulunulabilir.

SUSTAINABILITY CAN CREATE OPPORTUNITIES

In the short term, companies may be able to make some profit by excluding environmental factors, but the predictions that those who move away from the concept of sustainability, from waste to energy, from production to consumption, will definitely lose out in the long term are gaining strength every day. Great opportunities can be captured in sustainable business practices if ecological concerns can be integrated into production processes in a social and economic way. For example, waste reduction in a sustainable approach can reduce payment items such as disposal costs, environmental penalties, and insurance premiums resulting from these wastes. This can lead to an increase in market share due to an improved image in public opinion. In addition, profit can be achieved by reducing expenses in energy efficiency. In addition, with the growth of sustainable business opportunities, green-collar employees can emerge and contribute to the creation of new jobs.



Sürdürülebilirliğin farkına varan iş dünyası, yaşanan COVID-19 pandemisi nedeniyle 2020 yılında bu eylemlerinin önüne set çekmiş gibi görünseler de geleceğin sürdürülebilirlikle daha yaşanır olacağı öngörülüyor. 17 Aralık 2020'de sürdürülebilirlik ile ilgili hazırladığı raporunu paylaşan Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nda (UNEP) da 'COVID-19 ile mücadelede ülkeler, sürdürülebilir kalkınmayı gözden kaçırmamalı' teması ele alınırken, çevre konusunun her zaman ön palanda yer alması gerektiğine vurgu yapılıyor. UNEP'in raporuna göre çevre ile birlikte birçok konuda devletlerin sürdürülebilir kalkınma hedeflerini kendi programları üzerinde uygulamalarının altı çiziliyor.

COVID-19 pandemisi, sürdürülebilirlik kavramının gelişmesinin ve bu yöndeki uygulamaların nispeten önüne geçmiş olsa da yakın gelecekte bu algının yeniden birçok kesimin ilk gündemlerinden biri olacağı üzerinde duruluyor. Çünkü kaynak kullanımı kontrol edilmez ise modern küresel uygarlığın kaynakları aşırı tüketmesi sonucu çöküşün başlayabileceği endişeleri gün geçtikçe güç kazanıyor. Bu nedenle yine UNEP'in 2011 yılında organize ettiği 'Doğal Kaynak Paneli'nde sürdürülebilirlik kavramında ekolojik-ekonomik yaklaşım öne çıkarak karbon salımının azaltılması küresel gündemde yer almıştı. O dönemki UNEP rapo-



runa göre eğer ciddi adımlar atılmaz ise 2050 yılına kadar insanoğlunun, yıllık tüketilen miktarların üç katı, yani yaklaşık 140 milyar ton mineral, cevher, fosil yakıt ve biyokütle kullanır duruma geleceği konusu öne sürülmüştü. Bugün gelinen süreç bu öngörülerini doğrular nitelik kazanırken, sürdürülebilir olmayan ekonomik büyümenin de tıpkı bir sinsi hastalık gibi gezegenin ve insanlığın yok olmasını kaçınılmaz kılacağı öngörülmüyor. Dolayısıyla sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için ekolojik ekonomi kavramının öne çıkarak bu konuda topyekün bir mücadele gereklilik arz ediyor.

TÜRK ŞİRKETLERİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN FARKINDA

Küresel bir sorun olan çevre ve iklim sorunlarının önüne geçmek için dünyada birçok kurum ve şirket sürdürülebilirlik yaklaşımıyla gezegenin ömrünü uzatabilmek amacıyla birçok faaliyet gerçekleştiriyor. Türkiye'de de bu alanda Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği (SÜT-D) ile Sürdürülebilir Kalkınma Derneği'nin öncülüğünde önemli ve başarılı adımlar atılıyor. Birçok kurum ve şirket de bu kapsamda sürdürülebilirliğin farkında olarak çalışmalar yürütürken, adeta dünyaya 'suni teneffüs' yaptırıyorlar.

Although the business community, which is aware of sustainability, seems to have pulled ahead of these actions in 2020 due to the COVID-19 pandemic, predicts that the future will be more livable with sustainability. While the theme of 'countries in the fight against COVID-19 should not lose sight of sustainable development' was discussed in the United Nations Environment Programme (UNEP), in which the prepared report on sustainability on 17 December 2020 was shared, it was emphasized that the environmental issue should always be at the forefront. According to the UNEP report, it is underlined that, countries should implement their sustainable development goals along with the environment, above their own programs.

Although the COVID-19 pandemic has relatively prevented the development of the concept of sustainability and applications in this direction, it is emphasized that this perception will again be one of the first agendas of many segments in the near future. Because the concerns that the collapse may begin as a result of the excessive consumption of resources by modern global civilization are gaining strength every day if the use of resources is not controlled. For this reason, the ecological-economic approach in the concept of sustainability was highlighted at the 'Natural Resource Panel' organized by UNEP in 2011 and the reduction of carbon emissions took part in the global agenda. According to the UNEP report at the time, if serious steps were not taken, it was suggested that, humanity would use three times more than the annual amounts consumed, that is, about 140 billion tons of minerals, ore, fossil fuels and biomass, by 2050. While today's process confirms these predictions, it is predicted that unsustainable economic growth will make the extinction of the planet and humanity inevitable, just like an insidious disease. Therefore, in order to ensure sustainability, the concept of ecological economy should be put forward and a total struggle on this issue is expected.

TURKISH COMPANIES ARE AWARE OF SUSTAINABILITY

Many institutions and companies around the world are carrying out a lot of activities to extend the life of the planet with a sustainability approach to prevent environmental and climate problems, which are global. Important and successful steps are being taken under the leadership of the Sustainable Production and Consumption Association and the Sustainable Development Association in Turkey too. While many institutions and companies are aware of sustainability in this context, they are almost giving the world 'artificial respiration'.



Sürdürülebilirlik konusunda çalışmalar yürüten şirketler arasında olan yer alan Polisan Holding, bu alandaki yaklaşımını tüm paydaşlarının ekonomik kârlılığını koruyarak, dünyayı tehdit eden çevresel ve sosyal konularla mücadele etmenin kurumsal stratejilerinin bir parçası olduğunun altını çiziyor. Polisan Holding, bu alanda Küresel Raporlama Girişimi (GRI) uyumlu Sürdürülebilirlik Raporlarına göre iklim değişikliği ile mücadele, enerji verimliliği, ürün yaşam döngüsü değerlendirmeleri, yönetim sistemleri ve kurumsal sosyal sorumluluk gibi alanlarda projeler uyguluyor.

Sürdürülebilir Kalkınma Derneği tarafından oluşturulan, bir firmanın atığının başka bir firmanın hammaddesi olması esasına dayanan 'Turkey's Materials Market Place Projesi'ni uygulayan Kalekim de atıklarını faydalı bir değere dönüştürmeyi hedefliyor. Kalekim sürdürülebilirlikle ilgili ayrıca geri dönüşüm kavramını ürün tasarım süreçlerinde değerlendiriyor ve üretim süreçleri ile hizmetlerinde çevre dostu ürünler tasarlıyor. Şirket, insana ve çevre sağlığına zarar vermeyen mamulleri piyasaya sunuyor.

Organik Kimya da sürdürülebilirliğin farkında olan şirketlerden. İklim değişikliğinin etkileri ve küresel ısınma potansiyeline odaklanan Organik Kimya, Ürün Ömrü Değerlendirmesi (LCS) ve Organizasyonel Ürün Ömrü Değerlendirmesi (O-LCA) gerçekleştirdi. Karbon ayak izinin etkisini azaltmak, küresel ısınma etkilerini ortadan kaldırmak amacıyla tedarikçileriyle birlikte ve kurum içi operasyonlarında aktif şekilde çalışan şirket, emisyonlarını, enerji, su tüketimini ve atık tüketimini sürekli olarak ölçüyor, değerlendiriyor ve azaltıyor.

Polisan Holding, which is one of the companies that conduct sustainability studies, emphasizes that its approach in this area is part of its corporate strategies to combat environmental and social issues that threaten the world while maintaining the economic profitability of all its stakeholders. Polisan Holding implements projects in areas such as combating climate change, energy efficiency, product lifecycle assessments, management systems, and corporate social responsibility according to the Global Reporting Initiative (GRI) Compliant Sustainability Reports.

Kalekim, which implements the 'Turkey's Materials Market Place Project' created by the Sustainable Development Association, based on the fact that one company's waste is the raw material of another company, also aims to turn its waste into a useful value. Kalekim also evaluates the concept of recycling in product design processes related to sustainability and designs environmentally friendly products in production processes and services. The company offers products to the market that do not harm human and environmental health.

Organik Kimya is also one of the companies that is aware of sustainability. Focusing on the impacts of climate change and the potential for global warming, Organik Kimya conducted a Life Cycle Assessment (LCS) and an organizational life cycle assessment (O-LCA). Company which works actively with its suppliers and in-house operations in order to reduce the impact of carbon footprint and eliminate the effects of global warming, continuously measures, evaluates and reduces its emissions, energy, water consumption and waste consumption.



Turkish Healthcare

www.turkishhealthcare.org

Dünyanın En Prestijli Fuarlarında Yerinizi Alın!



Dubai

21.06 | 24.06 | **2021**



Dubai

29.06 | 01.07 | **2021**



Köln

22.09 | 25.09 | **2021**



Milano

09.11 | 11.11 | **2021**



Düsseldorf

15.11 | 18.11 | **2021**

We are at the Most Prestigious Fairs in the World



IKMIB İstanbul Kimyevi Maddeler ve
Mamulleri İhracatçıları Birliği

f t i y ikmibnews in ikmib

www.ikmib.org.tr

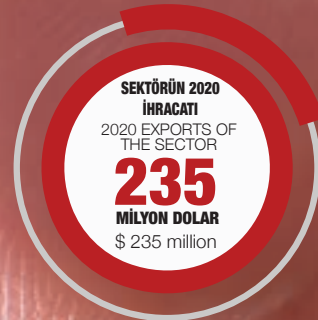


YAPIŞTIRICILAR-TUTKALLAR VE ENZİMLER İHRACATTA ADIM ADIM YÜKSELİYOR

ADHESIVES, GLUES AND GLUE ENZYMES RISE IN EXPORTS STEP BY STEP

Birçok sektörün girdi maddesi olan yapıştırıcılar-tutkallar ve enzimler, son üç yılda ihracatını artırarak dış pazarlarda gelişiyor. Sektör bu ivme ile 2023 yılındaki 284 milyon dolarlık hedefini yakalamaya odaklanıyor.

Adhesives, glue and enzymes, which are the input substances of many sectors, have been developing in foreign markets by increasing their exports over the past three years. The sector is focused on achieving its target of \$ 284 million in 2023 with this momentum.



Yapıştırıcılar-tutkallar ve enzimler, mobilyadan inşaata, denizcilikten metale, otomotivden oyuncuğa, kağıt ambalajdan hobi amaçlı kullanım ve tamirat tadilat işlerine kadar akla gelebilecek hür türlü sektörün çok önemli girdileri arasında yer alıyor. Yapıştırıcılar-tutkallar ve enzimler sektörü, birçok sanayi dalına hayat verirken, özellikle son yıllarda ihracatta yukarı doğru bir ivme ile büyümesi dikkat çekiyor. Sektörün 2018 dış satışları 192 milyon 803 bin doları bulurken, 2019'da bu rakam 217 milyon 55 bin dolara, 2020'de ise 234 milyon 631 bin dolara yükselme başarısı gösteriyor.

Adhesives, glue and enzymes are among the very important inputs of all types of industry which can be imagined, from furniture to construction, from marine to metal, from automotive to toys, from paper packaging to hobby use and repair repair work. Adhesives, glue and enzymes sector draws attention with its growth with an upward momentum in exports, especially in recent years, while giving life to many industries. When external sales of the sector was 192 million 803 thousand dollars in 2018, this figure was 217 million 55 thousand dollars in 2019, and it is 234 million 631 thousand dollars in 2020.



Türkiye'de yapıştırıcılar-tutkallar ve enzimler sektöründe 4 bine yakın firma faaliyet gösterirken, TOBB verilerine göre ise yalnızca tutkal imalatında kayıtlı 215 üretici firmada 12 bine yakın istihdam sağlandığı bilgisi yer alıyor. 2020'de yaşanan COVID-19 pandemisine rağmen ihracatta büyüme trendini sürdüren sektör, özellikle geçen yıl ekimde 22 milyon, kasımda 22.5 milyon ve aralık ayında ise 24.8 milyon dolarlık ihracata imza atması, ivmenin yönünü de açıkça gösteriyor. Diğer yandan sektör, pazar bazı takip edildiğinde 2020'de Yakın ve Orta Doğu Asya'ya 69, Avrupa Birliği'ne 39, diğer Avrupa ülkelerine 64, Kuzey Afrika'ya 24 ve Batı Afrika'ya ise dokuz milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiği gözleniyor.

İHRACATTA HEDEF LATİN AMERİKA

Sektörün 2023 yılı ihracat hedefi 284 milyon dolar olarak belirlenirken, bu hedefe ulaşabilmek için de mevcut pazarların öncelikle korunması ve geliştirilmesi gerekliliği önemini koruyor. Öte yandan Kolombiya, Şili, Brezilya, Arjantin gibi Latin Amerika ülkelerine de gözünü diken yapıştırıcılar-tutkallar ve enzimler sektörü, pandemi döneminde de bu pazarlara ulaşabilmenin imkanlarını arıyor. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin hedef pazar Latin Amerika ülkelerine yönelik pandemi şartlarına uygun sanal ticaret heyetleri organizasyonları düzenlemesi, birçok firmanın B2B görüşmeler yapmasına ve önemli iş birliği fırsatı yaratmasını sağladı.



İKMİB, hedef pazarlar arasında yer alan Latin Amerika ülkelerine ihracatı artırabilmek için pandemi şartlarına uygun sanal ticaret heyetleri organizasyonları düzenledi.

In order to increase exports to Latin American countries, which are among the target markets, İKMİB organized virtual trade delegations organizations in accordance with the conditions of the pandemic.

While about 4 thousand companies operate in the adhesives-glue and enzymes sector in Turkey, according to TOBB data, there is information that about 12 thousand jobs are provided in 215 registered glue manufacturing companies. Despite the COVID-19 pandemic in 2020, the sector, which continues the growth trend in exports, has shown clearly the direction of acceleration with exports, especially 22 millions in last October, 22.5 millions in November and 24.8 millions in December. On the other hand, when the sector is tracked on a market basis, exports of 69 million dollars to Near and Middle East Asia in 2020, 39 million dollars to the European Union, 64 million dollars to other European countries, 24 million dollars to North Africa and nine million dollars to West Africa are observed.

AR-GE İLE FARK YARATACAK ÜRÜNLER GELECEK

Gelişen teknolojiyle birlikte girdi sağlanan sektörlerin talebi çerçevesinde yeniliğe açık olan yapııştırıcılar-tutkallar ve enzimler sektörü, beklentileri karşılayabilmek için AR-GE'ye önem veriyor. Birçok firma yeni ürünlerle ilgili lisans almak yerine 'ben bunu yaparım' yaklaşımıyla AR-GE'ye odaklanıyor ve hedefine ulaşmaya çalışıyor. Özellikle son yıllarda devlet desteklerinin de bu alanda artış göstermesiyle sektör daha bilinçli ve sistematik şekilde AR-GE faaliyetleri gösteriyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre 16 firmanın AR-GE merkezi kurduğu ve sektörde araştırmalar yürüttüğü gözlenirken, başarılı çalışmalara imza atıldığı da üretim ve ihracatta yaşanan artışla kendini gösteriyor. Yakın gelecekte özellikle global olarak gözlemlenen iç kaynaklara dönüş yaklaşımı sürecinde başta savunma sanayisinden diğer sektörler kadar katma değeri yüksek ürünlerin bu AR-GE merkezlerinden pazara sunulacağı öngörülüyor.

PRODUCTS THAT WILL MAKE A DIFFERENCE WITH R & D WILL COME

Adhesives, glue and enzymes sector, which is open to innovation within the framework of the demand of the sectors provided with input with the developing technology, pays attention to R & D in order to meet the expectations. Many companies focus on R & D with an 'I do it' approach, rather than getting licenses for new products, and try to achieve their goal. The sector is showing R & D activities in a more conscious and systematic way with the increase in government support in this area especially in recent years. In the near future, it is expected that products with high added value, from the defense industry to other sectors, will be introduced to the market from these R & D centers especially in the process of returning to domestic resources, which is observed globally.

TARGET IS LATIN AMERICA IN EXPORTS

While the export target of the sector for 2023 is set at 284 million dollars, the need to protect and develop existing markets remains important in order to achieve this goal. On the other hand, the adhesives-glues and enzymes sector, which also eyes Latin American countries such as Colombia, Chile, Brazil, Argentina, is also looking for opportunities to reach these markets during the pandemic period. Virtual trade organizations carried out by the Istanbul Chemical Substances and Products Exporters Association in accordance with the pandemic conditions for Latin American countries which is target market have enabled many companies to conduct B2B negotiations and create important cooperation opportunities.



Plastik sektöründe Türkiye'nin 3'üncü büyük ihracatçısı konumunda olan Ravago Petrokimya, gelecek üç yılda dış pazarlardan gelen talepleri karşılayarak satışlarını artırmayı ve güçlü bir marka stratejisiyle birlikte alanında teknik lider tedarikçi olmayı hedefliyor.

Ravago Petrokimya, which is Turkey's 3rd largest exporter in the plastics industry, aims to increase its sales by meeting the demands from foreign markets in the next three years and to become a technical leading supplier in its field with a strong brand strategy.

RAVAGO PETROKİMYA'NIN GÖZÜ LİDERLİKTE

RAVAGO PETROCHEMICAL'S EYES ON LEADERSHIP

Türkiye'de 1998'den bu yana yaptığı yatırımlarla plastik sektörünün önemli oyuncularından biri haline gelen Ravago, bugün 300 bin tonluk üretim kapasitesi ile polimer hammaddede Türkiye'nin 2'nci büyük plastik üreticisi konumuna gelmeyi başardı. 2013 yılında Türkiye'deki tüm plastik üretim şirketlerini Ravago Petrokimya A.Ş. çatısı altında bir araya getiren firma, Ravago Petrokimya TAYSAD Kocaeli ve Aliağa İzmir olmak üzere iki üretim tesisinde toplam 255 bin m² alan üzerinde faaliyet gösteriyor.

Ravago, which has become one of the important players in the plastics industry with its investments since 1998 in Turkey, has managed to become the 2nd largest plastic producer in Turkey in polymer raw materials with a manufacturing capacity of 300 thousand tons today. In 2013, the company which brought all plastic production companies in Turkey together under its roof named Ravago Petrokimya I.C., operates on a total area of 255 thousand m² in two production facilities: Ravago Petrochemical TAYSAD, Kocaeli and Aliağa İzmir.

İhracatta öncelikli pazar Avrupa

Market with the priority in export is Europe



Sami Amira Ravago Türkiye CEO'su
Sami Amira, CEO of Ravago Turkey

Ravago Petrokimya, bugün 4 ana iş biriminde faaliyet gösterirken, EPS üretiminde 200 bin ton, termoplastik elastomer ve mühendislik plastikleri üretiminde 55 bin ton, termoplastik poliüretan üretiminde 10 bin ton ve poliüretan sistemlerinde 35 bin tonluk üretim kapasitesiyle sektörünün öncüleri arasında yer alıyor. 47'si AR-GE merkezi olmak üzere toplamda 555 kişi istihdam eden firma, 50 ülkeye plastik hammadde ve kauçuk gruplarında ihracat gerçekleştiriyor. Alanında Türkiye'nin 3'üncü büyük ihracatçısı konumunda olan Ravago Petrokimya, gelecek üç yıl içerisinde dış pazarlardan gelen talepleri karşılayarak satışlarını artırmayı ve güçlü bir marka stratejisiyle birlikte sektörde teknik lider tedarikçi olmayı hedefliyor.

Ravago petrochemical, today operating in 4 main business units, is among the pioneers of its sector with its production capacity of 200 thousand tons in EPS production, 55 thousand tons in thermoplastic elastomer and engineering plastics production, 10 thousand tons in thermoplastic polyurethane production, and 35 thousand tons in polyurethane systems. The company, which employs 555 people in total, 47 of which are in R & D centers, exports plastic raw materials and rubber groups to 50 countries. Ravago Petrochemical, which is Turkey's 3rd largest exporter in its field, aims to increase its sales by meeting the demands from foreign markets in the next three years and to become a technical leading supplier in its sector with a strong brand strategy.

Ravago Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Sami Amira, fark yaratarak geleceği düşündüklerinin altını çiziyor ve AR-GE'ye verdikleri öneme dikkat çekiyor. Amira, "2017'de faaliyete geçen AR-GE merkezimizde tecrübeli ekibimizin engin bilgi birikimiyle eriştiğimiz geniş ürün yelpazemizin yanı sıra, piyasada olmayan her özel ürün talebine ve her türlü çözüm arayışına da hizmet veriyoruz. Sektörün lider OEM ve tedarikçileriyle yakın çalışmalarımız, üniversitelerdeki iş birliklerimiz bizim geleceğe göre konum almamızı sağlıyor. AR-GE merkezimizin açılışından bu yana başta otomotiv, beyaz eşya, inşaat ve ambalaj olmak üzere hizmet verdiğimiz sektörlerin taleplerine göre belirlediğimiz 7 projemiz TÜBİTAK onayı aldı. Otomotivde ağırlık azaltma, tüm sektörlerde kullanılacak antimikrobiyal çözümler, yüksek sıcaklık dayanımlı plastikler, ısı izolasyonu yüksek Black EPS, endüstriyel/tekstil uygulamaları için geliştirilen ve nefes alıp verebilen termoplastik poliüretan bunlardan birkaçı. AR-GE'ye verdiğimiz önem, geliştirdiğimiz yeni uygulama ve pazarlar ile markalarımızı tüm dünyaya kanıtlıyor. AR-GE merkezimizde geliştirilen ürünlerin hem Türkiye hem de dış pazarda yapılan satışları yıllık ciromuzun yüzde 10'unu oluşturuyor. Bu oranı orta-uzun vadede geliştirdiğimiz yenilikçi hatta oyun-değiştiren diye adlandırdığımız ürünlerle artırmayı amaçlıyoruz" bilgisini paylaşıyor.

Sami Amira, CEO of Ravago Turkey, underlines that they are thinking about the future by making a difference and draws attention to the importance they place on R & D. Amira said, "In addition to our wide range of products, which we have accessed with the vast knowledge of our experienced team, in our R&D center, which started operating in 2017, we also give service to every particular product request and any solution-seeking that is not in the market. Our close work with industry-leading OEMs and suppliers and our cooperation in universities enable us to take a position in the future. Since the opening of our R&D center, our 7 projects, which we have determined according to the demands of the sectors we serve, especially automotive, white goods, construction, and packaging, have received TÜBİTAK approval. Weight reduction in automotive, antimicrobial solutions that can be used in all sectors, high-temperature resistant plastics, black EPS with high is insulation, breathable thermoplastic polyurethane developed for industrial/textile applications are some of them. The importance we attach to R&D proves our brands to the whole world with the new applications and markets we have developed. Sales of the products in both Turkey and foreign markets developed in our R & D center account for 10 percent of our annual turnover. We aim to increase this rate with the products we develop in the medium-long term, which we call innovative or even game-changing" he shares.

ALIAĞA TESİSİNDE ENDÜSTRİ 4.0 SİSTEMİ KURULDU

✓ Türkiye'ye 1998'de girmelerinin ardından üretime 2001 yılında Gebze'de başladıklarını anımsatan Ravago Petrokimya İş Birimi Direktörü Gizem Kar, "Üretime termoplastik elastomer ve mühendislik plastikleri ile başlayan firmamız, 2019 itibarı ile İzmir Aliağa tesislerinde Endüstri 4.0 otomasyon sistemi ve 55 bin ton üretim kapasitesiyle Türkiye'nin lider teknik compound üreticisi sıfatını taşıyor. 2012'de grubumuzun kimya alanındaki ilk faaliyetini başlattık ve bugün TAYSAD tesisimizde 10 bin ton TPU kapasitesine sahip Türkiye'nin ilk termoplastik-poliüretan tesisini kurduk" diyor. Kar ayrıca, 2012 yılında yapmış oldukları global satın alma ile Aliağa tesislerinde faaliyet gösteren EPS (Genleştirilebilir Polistren) iş birimleri de 200 bin ton üretim kapasitesine sahip olarak Türkiye'nin ilk ve en büyük, Avrupa'nın ise ilk 3 üreticisi konumunda olduklarını dile getiriyor. Kar, "2013 yılında yaptığımız bir diğer satın alma ile poliüretan sistemlerinde de faaliyet göstermeye başlayarak, TAYSAD tesisimizde 300'den fazla çeşitte poliüretan sistem üretimini gerçekleştiriyoruz" bilgisini paylaşıyor.

INDUSTRY 4.0 SYSTEM INSTALLED AT ALIAGA ESTABLISHMENT

✓ *Gizem Kar, Director of Ravago Petrochemical Business Unit, who recalled that they started production in Gebze in 2001 after entering Turkey in 1998, said: "Our company, which started manufacturing thermoplastic elastomers and engineering plastics, has the title of Turkey's leading manufacturer of technical compounds with Industry 4.0 automation system and 55 thousand tons production capacity in Izmir Aliaga facilities as of 2019. In 2012, we started the first activity of our group in the field of chemistry and today we established the first thermoplastic-polyurethane facility in Turkey with a capacity of 10 thousand tons TPU in our TAYSAD facility." Kar also says that with the global purchase they made in 2012, they are the first and largest producer in Turkey and the first 3 producers in Europe with the production capacity of 200 thousand tons of EPS (expandable polystyrene) business units operating in Aliaga facilities. Kar shares the information that "with another purchase we made in 2013, we start to operate in polyurethane systems and produce more than 300 types of polyurethane systems in our TAYSAD facility."*



Ravago Petrokimya'nın globaldeki büyük firmanın bir parçası olduğunu hatırlatan Amira, Türkiye'nin stratejik durumuna göre ihracat yaptıklarını ve öncelikle Avrupa olmak üzere Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu, Afrika ve Avustralya'ya dış satış gerçekleştirdiklerini söylüyor. "Ravago'nun üretim faaliyeti gösterdiği diğer bölgelerde ise AR-GE üssü olarak bazı özel ürünleri sadece Türkiye'de üretip bu bölgelere ihraç ediyoruz. Biz hem mevcut ihracat bölgelerimizde yeni geliştirdiğimiz teknik ürünlerle pazar payımızı, hem de gelişmekte olan ülkelerde satışımızı artırmaya devam edeceğiz. 2020'de 120 milyon dolar ihracat yaptık ve 2021 yılında 150 milyon dolar ihracat seviyesine ulaşmayı hedefliyoruz" diyen Amira, böylece Türkiye'nin en büyük ilk 100 sanayi kuruluşu arasında yer almak için çalıştıklarını aktarıyor. Ravago global olarak, 1961'den bu ana çevreci yaklaşımlar çerçevesinde müşteri ve tedarikçi iş partnerleriyle geri dönüşüm çalışmalarına önem verdiklerini ifade eden Amira, bu alanda artan talep nedeniyle Türkiye'de de yatırım yapmalarının sözkonusu olduğunu vurguluyor. Amira, "Bunun yanı sıra bir adım öncesine gidip çevreye bıraktığımız izi ve fosil kaynakların kullanımını azaltmak için doğada organik ham maddeler ve doğada çözülebilir çevre dostu ürün çalışmaları sürdürüyoruz. Hatta Avrupa'daki tesisimizde üretilen 2 üründe ECO Green sertifikalarımızı aldık. Türkiye'de bu iş biraz daha yavaş ilerlese de biz bu yolu hızlandırmak için gerek yatırımlarımıza gerek yasal kısıtlamaların aşılmasına liderlik edeceğiz" diyor.

Amira, recalling that Ravago Petrochemical is part of a large global company, says that they export according to the strategic situation of Turkey and perform foreign sales primarily in Europe, as well as in the Turkic Republics, the Middle East, Africa and Australia. Amara who said: "we produce some special products only in Turkey and export them as R & D base in other regions where Ravago is engaged in production activities. We will continue to increase our market share and our sales in developing countries with the technical products we have developed in our existing export regions. We have exported worth of 120 million dollars in 2020, and we aim to reach the export level of 150 million dollars in 2021," shares that they are working to become one of the top 100 largest industrial enterprises in Turkey. "As Ravago global, they have given importance to recycling work with customer and supplier business partners within the framework of these main environmental approaches since 1961, they are also investing in Turkey due to the growing demand in this area. In addition, we go one step back and continue to work on organic raw materials in nature and environmentally solved, environmentally friendly products to reduce the use of traces and fossil resources that we leave in the environment. We even received ECO Green certificates in 2 products produced at our facility in Europe. Although this business is moving a little slower in Turkey, we will lead both our investments and the overcoming of legal restrictions in order to accelerate this path," shares Amira.

“HAYATIN HER ALANINDA VARIZ”

“Günlük hayatta dokunduğunuz her alanda varız ve bunun hissiyatını yaşıyor olmak çok keyifli. Özellikle pandemi sürecinde gördük ki, bir maskenin elastik bandı, siperliğin koruyucu kısmı, serum contası ne kadar da önemli bir acil ihtiyaca dönüşebiliyor. Biz o dönemde müşterilerimizle birlikte pandemiyle gelişen ihtiyaca yönelik ürünlerin hammaddesini hızlı bir şekilde geliştirmenin ve üretmenin mutluluğunu ve haklı gururunu yaşadık” ifadesini kullanan Amira, Ravago Petokimya olarak sektörden ayrıışan bir firma olduklarını kaydediyor ve ekliyor:

“Genelde petrokimya üretim şirketleri, PP, PS, PE gibi komodite olarak adlandırdığımız üretimler ile ilgilenirken, biz daha çok teknik ve katma değeri yüksek AR-GE’ye dayalı ürünler üretmekteyiz. Türkiye’den güçlü AR-GE yapımızla geliştirdiğimiz katma değerli ürünleri de başta Avrupa olmak üzere tüm dünyaya ihraç ediyoruz. Küresel anlamda Türkiye katma değerli ürünlerin üretildiği bir bölge olarak bilinmiyor. Biz öncelikle Türkiye’de faaliyet gösteren global bir üreticinin dünyaya neler katabileceğini göstermeye çalışıyoruz. Yapmakta olduğumuz AR-GE çalışmalarıyla yine değişken pazar ve sektör ihtiyaçlarına göre ürünlerimizi uyarlamaya çalışıyoruz. Bu ürünlerin de yoğun olarak kullanıldıkları sektörler otomotiv, beyaz eşya, inşaat ve yeni trendlerle beraber ambalaj sektörü. Türkiye’de plastik sektörü hala genç ve dinamik bir sektör ve hızla gelişiyor. Avrupa’dan Türkiye’ye özellikle pandemi döneminde artarak proje kaymaya devam etti. Dolayısıyla biz artan çeşitli taleplere süratle cevap vererek, hızlıca sonuca gidebiliyoruz.”

“WE EXIST IN ALL ASPECTS OF LIFE”

“We exist in every area you touch in everyday life, and it’s very enjoyable to experience the feeling of it. Especially during the pandemic process, we saw that the elastic band of a mask, the protective part of the visor, the serum seal can turn into an important urgent need. At that time, we had the happiness and just pride of developing and producing the raw materials of the products for the needs that developed with the pandemic together with our customers. As Ravago Petokimya, they are a company that separates from the sector.” Amira notes and adds;

“Generally, petrochemical manufacture companies deal with commodity productions such as PP, PS, PE, while we produce mostly technical and R&D based products with high added value. We also export value-added products developed with our strong R & D construction from Turkey to all over the world, especially in Europe. In a global sense, Turkey is not known as a region where value-added products are manufactured. First of all, we are trying to show what a global manufacturer operating in Turkey can add to the world. We are trying to adapt our products according to variable market and industry demands with our R & D studies. The industries in which these products are used extensively are automotive, white goods, construction and the packaging sector with new trends. The plastics industry in Turkey is still a young and dynamic sector and is developing rapidly. Especially during the pandemic period, the project continued to slide from Europe to Turkey. Therefore, we can quickly respond to various increasing demands and quickly reach a conclusion.”





İHRACAT BEDELLERİNİN YURDA GETİRİLME SÜRESİ 180 GÜN

BRINGING EXPORT PRICES TO THE COUNTRY IS 180 DAYS

İhracatçıları yabancı pazarlar konusunda aydınlatmak isteyen İMMİB, 'İhracat bedellerinin yurda getirilmesi' başlıklı eğitimle üye firma temsilcilerinin bilgilendirilmesini sağladı.

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Akademi, çatısı altında düzenlenen eğitimlerle ihracat pazarları hakkında üyeler bilgilendiriliyor. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) üyelerinin de katıldığı eğitimlerde finansal bilgilerden yeni pazarlara erişime, ürün tesliminden işe yeni personel alımına, kriz dönemlerinde nakit akışından iş hayatında başarının anahtarına kadar birçok alanda toplantılar düzenleniyor.

İMMİB, who wants to enlighten exporters about foreign markets, provided information to the representatives of member companies with a training entitled 'Bringing export prices to the country'.

Istanbul Mining and Metals Exporters ' Association (İMMİB) Academy informs its members about export markets through trainings organized. Meetings are held in many areas, from financial information to access to new markets, from product delivery to recruitment of new personnel, from cash flow in crisis periods to the key to success in business life, in the trainings attended by members of the Istanbul Chemical Substances and Products Exporters Association (İKMİB).

Zoom üzerinden gerçekleşen eğitim programlarına büyük önem verilirken, üye firma temsilcilerinin de eğitimlerle bir araya gelmelerine ve fikir alışverişinde bulunmalarına imkan sağlanıyor. İhracatçılar için sürekli gündemde olan 'İhracat bedellerinin yurda getirilmesi' konusunun önemi üzerine de bu alanda eğitim düzenlenmesi ve 405 ihracatçı firma temsilcisinin etkinliğe katılması, organizasyonun önemini ortaya koydu. Eğitimci Bülent R. Demirbağ'ın 'İhracat bedellerinin yurda getirilmesi' konusu ile ilgili bilgiler paylaştığı toplantıda ayrıca katılımcıların merak ettiği sorular da yanıt buldu. 'İhracat bedellerinin yurda getirilmesi' eğitiminde katılımcılara yasal süreçleri aktaran Demirbağ, öncelikle 16 Ocak 2020 İhracat Genelgesi'nde yer alan bilgileri paylaşarak, "İhracat bedellerinin yurda getirilmesinin genel kuralı, ilgili genelge çerçevesinde fiili ihrac tarihinden itibaren 180 gündür. İhracat bedellerinin tahsil şekilleri ise ihracat bedellerinin beyan edilen Türk parası veya döviz üzerinden yurda getirilmesi esasıyla gerçekleşir. Ancak ihracat bedelinin beyan edilenden farklı bir döviz üzerinden getirilmesi de mümkün" şeklinde konuştu.

ÖDEMELERDE ULUSLARARASI TİCARİ UYGULAMALAR GEÇERLİ

Demirbağ ayrıca, ihracatta ödeme şekilleri konusuna da değinerek bu noktada satış sözleşmesinde belirlenen kurallara ve uluslararası ticari uygulamalar çerçevesinde, ihracatçıların yazılı beyanına istinaden uygulamalar gerçekleştirildiğini de belirtti. Demirbağ, konu ile ilgili şu bilgileri verdi: "Akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili akreditifli ödeme, kabul kredili vesaik mukabili ödeme, kabul kredili mal mukabili ödeme, peşin ödeme şekillerine göre ihracat bedellerinin tahsili gerçekleştirilir." İhracat hesaplarının kapatılmasına yönelik de değerlendirmelerde bulunan Demirbağ, peşin ödemede aracı bankanın, diğer ödeme şekillerinde ise Gümrük Beyannamesi'nin (GB) 28'inci maddesine göre işlem yapıldığını bildirdi. "Beyan edilen aracı banka veya ihracatçı tarafından ihracat hesabının kapatılması işlemlerini gerçekleştirmek üzere GB'nin bir örneği ibraz edilerek anlaşma sağlanan aracı banka nezdinde kapatılır" diyen Demirbağ, ihracat bedelleri yurda getirildiğinde, bankalarca bedellerin yurda getirildiğine dair İhracat Bedeli Kabul Belgesi düzenlendiği bilgisini de paylaştı.

Questions that were wondered by the participants found answers in the meeting in which information was shared about 'Bringing the export prices to the country 'with the participation of educator Bülent R. Demirbağ who transferred the legal processes to the participants in the' bringing export prices to the country 'training, said that "The general rule to bring the price to the country is 180 days from the export date by sharing the informations contains in the January 16, 2020 Export Circular. Forms of collection of export prices occur on the basis that export prices are brought to the country in the declared Turkish currency or foreign currency. But it is also possible to bring the export price through a different currency than the declared one."

INTERNATIONAL COMMERCIAL APPLICATIONS ARE AVAILABLE IN PAYMENTS

By referring to the issue of payment methods in exports, Demirbağ also mentioned that applications in accordance with the written declaration of exporters are realized within the framework of the rules and international commercial practices set out in the sales contract at this point. Related to the issue, Demirbağ gave the following information: Collection of export prices is carried out according to payment by letter of credit, cash against documents, goods against documents, acceptance L/C, at Sight L/C, cash against goods with L/C, and advance payment forms." Demirbağ, who also evaluates the closure of export accounts, reported that in advance payment, transactions are made in accordance with the rules of the intermediary bank, and in other forms of payment, transactions are made in accordance with article 28th of the Customs Declaration. Demirbağ who said that a sample of the Customs Declaration is submitted to perform the operations of closing the export account by the declared intermediary bank or exporter, also shared the information that when the export prices are brought to the country, the export price acceptance certificate is issued by the banks regarding the costs are brought to the country.



TATİL İÇİN HER MEVSİMİN ADRESİ:

SAFRANBOLU

SAFRANBOLU, THE ADDRESS OF EVERY SEASON FOR THE HOLIDAY





HİTİTLERDEN
OSMANLI
İMPARATORLUĞU'NA
KADAR UZANAN
BİRÇOK
MEDENİYETE EV
SAHIPLIĞI YAPAN
SAFRANBOLU,
TARİHİ VE MİMARİ
ÖZELLİKLERİYLE
ÖNE ÇIKAN ŞİRİN
BİR İLÇE... MUTLAKA
ZİYARET EDİLMESİ
GEREKEN YERLER
ARASINDA OLAN
SAFRANBOLU,
UNESCO'NUN
DÜNYA KÜLTÜR
MİRASI LİSTESİ'NDE
DE YER ALMAYI HAK
EDEREK KAPILARINI
HERKESE AÇIYOR.

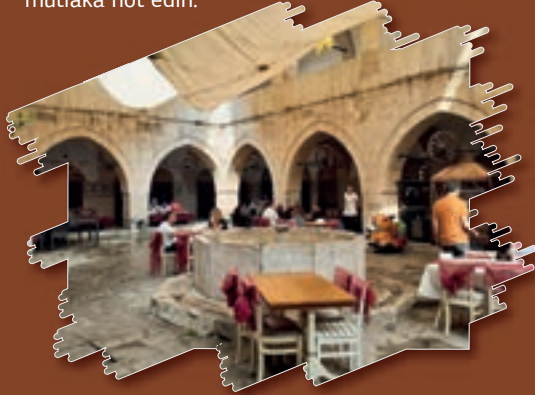
Safranbolu, which is home to many civilizations ranging from the Hittites to the Ottoman Empire, is a charming district that stands out for its historical and architectural features... Safranbolu, which is one of the places to visit, opens its doors to everyone, deserving to be included in UNESCO's World Cultural Heritage List.



UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'nde yer alan ve en iyi korunan 20 kentten biri olan Safranbolu, her mevsim ziyaret edilebilecek önemli kültür turları arasında... Şu an koronavirüs pandemisi nedeniyle seyahat etmekte endişeleriniz olsa da tarihi dokusu ve özgün mimarisi için bu şirin ilçe adına mutlaka ajandanızda yer açın. Çünkü gelecek güzel günlerde tatil, herkesin en çok ihtiyaç duyacağı eylemlerden biri olacak.

Safranbolu, one of the 20 best protected cities on UNESCO's World Cultural Heritage list, is among the important cultural tours that can be visited every season... Although you are currently concerned about traveling due to the coronavirus pandemic, be sure to make room on your agenda for this quaint district for its historical texture and original architecture. Because in the beautiful days to come, the holiday will be one of the actions that everyone will need most.

Hititler, Frigler, Persler, Romalılar, Selçuklular, Candaroğulları ve Osmanlı'ya kadar birçok imparatorluğa ev sahipliği yapmış Safranbolu'nun zengin tarihi dokusu sizi geçmişe götürecektir. Özellikle tarihi Safranbolu evinde konaklayacaksanız, yüzyıllar öncesinin mimari anlayışının ne kadar modern olduğunu hissedebileceksiniz. Çünkü Safranbolu'nun tarihi evleri öyle bir inşa edilmiş ki, evlerin tamamı bir birinin güneşini engellemiyor, bir evin camı komşu evin camına bakmıyor. Evlerdeki bir başka özellik ise kapıda 2 adet iç içe biri küçük, biri büyük kapı tokmakları olduğunu göreceksiniz. Küçük kapı tokmağını kadın misafirler, büyük tokmağı ise erkekler çalarak kapı ona göre açılır. Şirin ilçeyi ise Kazdağlı Meydanı'nı gezerek tanımaya başlayabilirsiniz. Eski kentin sokaklarında özgürce dolaşırken, ilçede gezmeniz gereken yerleri de mutlaka not edin.



Cinci Han, dönemin modern konaklama tesisleri arasındaydı.

Cinci Inn was among the modern accommodation facilities of the period.

The rich historical texture of Safranbolu, which was home to many empires, from Hittites, Phrygians, Persians, Romans, Seljuks, Candarogulları and Ottomans, will take you back to the past. Especially if you are going to stay in the historic Safranbolu house, you will be able to feel how modern the architectural understanding of centuries ago is. Because the historical houses of Safranbolu are built in the way that none of the houses block one's Sun, the glass of the House does not look at the glass of the neighboring house. Another feature in houses is that there are 2 nested doorknobs, one small, one large. The door opens accordingly, knocking on the small doorknob of female guests, and the big doorknob of men. You can start to know the nice district by visiting Kazdağlı Square. As you walk freely through the streets of the old city, be sure to note the places you should visit in the district.



Hıdırlık Tepesi:

Safranbolu'yu tepeden görmek ve ilçenin tarihi dokusunu hissetmek isteyenlerin mutlaka uğraması gereken yerlerden biri olan Hıdırlık Tepesi, anı fotoğrafı çekebileceğiniz en güzel nokta... Ayrıca çay-kahve keyfi yapabileceğiniz bu tepede Safranbolu'nun panoramik görüntüsü karşısında da emin olun ki, büyüleneceksiniz. Tepenin tarihi yönden hikayesini de burada öğrenebilirsiniz...

Kaymakam Evi:

İlçenin tarihi dokusunu biraz daha derinden hissedebilmek için Kaymakam Evi de mutlaka ziyaret edilmeli... Türk toplumunun geçmişini, kültürünü ve yaşama biçimi 18 ve 19. yüzyıl itibarı ile yansıtan Kaymakam Evi, Safranbolu Evleri arasında önemli bir örnek olarak öne çıkıyor. Safranbolu Kışlası Kumandanı Hacı Mehmet Efendi tarafından 19. yüzyıl başında yaptırılan tarihi ev, halen müze olarak hizmet veriyor.

Saat Kulesi

Padişah III. Selim'in Safranbolu'lu olan Sadrazamı İzzet Mehmet Paşa tarafından 1797 yılında yaptırılan tarihi Saat Kulesi kent kalesinde yer alıyor. Kare planlı ve zembereksiz olan Saat Kulesi, Kent Tarihi Müzesi bünyesinde gezilebilir. Kent Tarihi Müzesi'ne dahil olan açık



alandan ayrıca Erzurum'dan Balıkesir ve Bosna Hersek'e kadar 15 tarihi saat kulesinin minyatürleri de sergileniyor.

Cinci Han:

Safranbolu'nun en göze çarpan yapılarından biri, ilçe merkezinde yer alan Cinci Han'dır. Kazasker Hüseyin Efendi tarafından memleketi Safranbolu'ya 17. YY ortalarında kesme ve moloz taştan yaptırdığı Cinci Han, dönemini yansıtan önemli mimari eserlerden biri... İki bölümden oluşan hanın ortadaki avluya açılan iki katlı revakların gerisine odalar, güney batısına ise avludan geçilen ahır bölümü inşa edildi. Avlu ortasındaki havuz genel görünümünü korurken, 63 odalı hanın giriş kapısı kilidi ve anahtarı ise Türk demir işçiliğinin örnek eserlerinden biri olarak öne çıkıyor.

Kristal Teras ve İncekaya Su Kemerini:

Tokatlı Kanyonu'nda yer alan Kristal Teras, Safranbolu'yu ziyaret edenlerin görmesi gereken önemli yerlerden biri... Devasa kanyonu ayaklarınız altına alan terasta çay veya kahvenizi yudumlayabilir, doğanın cömert sunduğu güzellikleri izleyebilirsiniz. Ayrıca buradan Tokatlı Kanyonu'na inerek İncekaya Su Kemerini de görmeden dönmeyin. Hatta kemer altından akan Tokatlı deresini takip eden yürüyüş parkurunda da keyifli anlar yaşayabilirsiniz.

Hıdırlık Hill:

Hıdırlık Hill, which is one of the places to stop for those who want to see Safranbolu from the hill and feel the historical texture of the district, is the most beautiful point where you can take a photo of the moment. In addition, you will be fascinated in this hill where you can enjoy tea and coffee in front of the panoramic view of Safranbolu. You can also find out the history of the hill here...

Prefect's House:

The prefect's house should also be visited in order to feel the historical texture of the district a little more deeply. Prefect's house which reflects the history, culture, and way of life of Turkish society in the 18th and 19th centuries, stands out as an important example among Safranbolu houses. Historic house which was built by Hacı Mehmet Efendi, commander of Safranbolu Barracks in the 19th century, still serves as a museum.

Clock Tower:

The historical clock tower which was built in 1797 by İzzet Mehmet Pasha from Safranbolu who is the Grand Vizier of Selim III, is located in the city castle. The clock tower, which has a square plan and no clock spring, can be visited within the Museum of Urban History. Miniatures of 15 historical clock towers from Erzurum to Balıkesir and Bosnia and Herzegovina are also displayed in the open area, which is included in the Museum of Urban History.

Cinci Inn:

One of the most notable buildings of Safranbolu is the Cinci Inn, located in the center of the district. Cinci Inn which was built by Qazasker Huseyin Efendi in his hometown Safranbolu in the middle of the 17th century, made of cut and rubble stone, is one of the important architectural works reflecting its period. Rooms were built behind the two-storey portico, which opened to the courtyard in the middle of the inn, and a barn section was built to the south-west, passing through the courtyard. While the pool in the middle of the courtyard retains its general appearance, the lock and key of the entrance door of the 63-room inn stand out as one of the exemplary works of Turkish ironwork.

Kristal Teras and İncekaya Aqueduct:

Kristal Teras, located in Tokatlı Canyon, is one of the important places that visitors to Safranbolu should see. You can sip tea or coffee on the terrace, which takes the huge canyon under your feet, and watch the generous beauties of nature. Also, do not come back without seeing the İncekaya Aqueduct by descending to Tokatlı Canyon. You can even experience pleasant moments on the hiking trail that follows the Tokatlı Creek, which flows under the belt.



Fotoğraf

İLE İSTEDİĞİNİZ 'AN'I DONDURUN

FREEZE ANY 'MOMENT' WITH PHOTO

'An'ı donduran ve insanoğlunun hatıralarını tazeleyen fotoğraf, cep telefonu ile çekilen basit bir uğraş değil, meraklıları için birçok bilgi ve beceri gerektiriyor.

The photo, which freezes the moment and refreshes the memories of humanity, is not a simple endeavor taken with a mobile phone, but requires a lot of knowledge and skills for enthusiasts.

İnsanoğlu, akıp giden zaman karşısında 'an'ı belleğinde donduramadığından mıdır bilinmez, gördüklerini resmetmeyi ve hafızasında yaşatmak istediği anılarını kaydetmeyi her zaman önemsiyor. Önceleri resim ile başlayan kayıt merakı, bilindiği üzere soyluların portrelerinin çizilmesiyle, doğanın resmedilmesiyle öne çıkıyor. Ancak resim sanatının ve sanatçısının büyük uğraşları ile gerçekleşen bu eylem, daha gerçekçi ve daha hızlı bir 'an'ı dondurma merakı ile güçlenince, fotoğraf insanoğlunun hayatına giriveriyor.

Because it is not known if humanity cannot freeze the 'moment' in its memory in the face of flowing time, it always cares about painting what it sees and recording the memories it wants to live in its memory. As it is known the curiosity of recording, which began with painting at first, stands out by drawing portraits of nobles, painting nature. But this action enters the life of mankind when it is strengthened by the curiosity to freeze a more realistic and faster 'moment', which takes place with the great efforts of the art and artist of painting.

✓ FOTO SAFARI GÜZERGAHLARI

Türkiye, fotoğraf meraklıları için inanılmaz görsel zenginlikler sunuyor. Özellikle kartpostal olabilecek fotoğraf çekmek isteyenlerden, belgesel fotoğrafçılığına kadar birçok zengin figürün yer aldığı ülkede takip edilebilecek örnek güzergahlar ise şöyle:

Karadeniz: Yayıları, çılgın denizi, çay bahçeleri ve kendine özgü mimarisi ile amatör ve profesyonel fotoğraf meraklıları için kaçınılmayacak fırsatlar vaat ediyor.

Kapadokya: Fotoğraf turları arasında en çok tercih edilen lokasyonlardan. Her mevsimde farklı görsel şölen sunan Kapadokya, fotoğraf için vazgeçilmez bir yer.

Ege: Tarihi dokusu, zeytinlikleri, keşfedilmeyi bekleyen koyları, köyleri ile Ege fotoğraf meraklılarını bekliyor.

Safranbolu: Tarihi dokusu ve özgün mimariye sahip evleriyle fotoğraf çekmek isteyenlere farklı renkler sunuyor.

Nemrut Dağı: Pers ve Roma İmparatorluğu arasında kalan Kommagene İmparatorluğunun anıtlaşan heykellerini gündoğumu ve günbatımında fotoğraflamak ayrı bir heyecan.

Abant Gölü: Manzara için amatör ve profesyonel fotoğrafçıların vazgeçilmez lokasyonu... Özellikle sonbaharda renkten renge giren bitki örtüsü mutlaka fotoğraflanmalı.

✓ PHOTO SAFARI ITINERARIES

Turkey offers incredible visual richness for photography enthusiasts. Examples of routes that can be followed in the country, where there are many rich figures, especially from those who want to take photos that can be postcards, to documentary photography, are as follows:

Black Sea: Promises unmissable opportunities for amateur and professional photography enthusiasts with its plateaus, crazy sea, tea gardens and unique architecture.

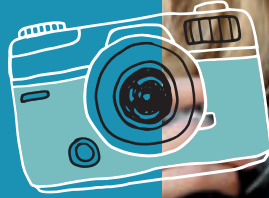
Cappadocia: One of the most preferred locations among photo tours. Cappadocia, which offers different visual feasts in every season, is an indispensable place for photography.

Aegean: Waiting to be discovered with its historical texture, olive groves, coves and villages for photography enthusiasts.

Safranbolu: It offers different colors to those who want to take pictures with their houses with historical texture and original architecture.

Mount Nemrut: Photographing the monumental statues of the Commagene Empire, which remain between the Persian and Roman Empire, is a separate thrill at sunrise and sunset.

Abant Lake: an indispensable location for amateur and professional photographers for landscapes... Especially in autumn, the vegetation that goes from color to color must be photographed.



Fotoğrafın bugün bilinen kelime anlamındaki kökeni, Yunanca photos 'ışık' ve graphos 'çizmek' sözcüklerinin birleşmesiyle meydana geliyor. Teknik anlamda optik ve kimyasal süreçleri kullanarak yüzey üzerinde kalıcı görüntü elde etme işine fotoğraf denirken, 1820'lerde bunu başaran ve ilk kalıcı fotoğraf görüntüsünü elde eden Fransız Nicephore Niepce, taşbaskı alanında çalışmalar yaparak insanlığını fotoğraf ile tanıştırdı. 21. yüzyılın başına kadar yalnızca meraklılarının ilgisini çeken fotoğraf, bu dönemde cep telefonlarının insanlığın hayatına girmesiyle bugün herkesin bir dokunuşla 'an'ı kaydetmesine neden oldu. 20-30 yıl öncesine göre hiç tahmin edilemeyecek bir gelişim gösteren fotoğraf, dijital teknolojilerle çok kolay çekilip paylaşılabilir hale geldi. 'An'ın bu kadar kolay hafızaya alınması ve insanın hatıra belleğini zenginleştirilmesi, hayatın da renklenmesini sağladı.

The origin of photography in the meaning of the word known today is caused by the combination of the Greek words *photos* 'light' and *graphos* 'draw'. While the work of obtaining permanent images on the surface using optical and chemical processes in a technical sense is called *photography*, French *Nicephore Niepce*, who achieved this in the 1820s and obtained the first permanent photo image, introduced humanity to photography by conducting studies in the field of stone printing. *Photography*, which attracted only enthusiasts until the turn of the 21st century, caused everyone to record the 'moment' with a touch today as mobile phones entered the life of mankind during this period. The photo, which has shown an unpredictable development compared to 20-30 years ago, has become very easy to take and share with digital technologies. The fact that the moment was so easy to remember and enriched the memory of the person's memory made life color.

FOTOĞRAF MAKİNESİNİN ÖZELLİKLERİ

Fotoğraf, bugün cep telefonundan sunulan teknolojik hizmetlerle yalnızca bir tuşa dokunarak kolayca çekilebilirken, fotoğraf makinesine meraklı olanlar için de birçok ayrıntının öğrenilmesi gerekiyor. Bu ayrıntıların temelinde ise bilinmesi gereken teknik bilgiler kısaca şöyle sıralanabilir:

Vizör: Fotoğraf makinelerinde gözle bakılan ve konuyu kadrajlamaya yarayan kısım.

Deklanşör: Fotoğraf makinesinde, fotoğraf çekilirken basılınca objektifin açılmasını sağlayan düğme.

Asa: Filmin ışığa olan duyarlılığını gösteren standart bir ölçü birimidir. Rakam ne kadar yüksekse filmin duyarlılığı artar, rakam düşükse duyarlılık azalır.

Diyafram: Objeden yansıyan ışınların ne kadar yoğunlukta ve şiddette sensör üzerine geleceğini kontrol eden sistem.

Doğru Pozlama: Pozlamanın temel unsurları olan diyafram, enstantane ve ISO değerlerinin doğru kullanılıp, çekilmek istenen fotoğrafta ışığın olması gerektiği kadar alınması anlamına gelir.

Objektif: Fotoğraflanacak yerin odak noktasında film emülsiyonuna veya sensöre, hayalinin düşmesini sağlayan mercekler topluluğu.

FEATURES OF THE CAMERA

While the photo can be easily taken with the technological services offered on a mobile phone today at the touch of a button, many details need to be learned for those who are interested in the camera. Based on these details, the technical information that needs to be known can be briefly listed as follows:

Viewfinder: The part that is looked at by the eye on cameras and serves to frame the subject.

Shutter: A button on the camera that allows the lens to be turned on at the beginning when shooting.

Asa: A standard unit of measurement that indicates the sensitivity of the film to light. The higher the figure, the greater the sensitivity of the film, and the lower the figure, the less the sensitivity.

Aperture: A system that controls how much intensity and density of the rays reflected from the object will come to the sensor.

Accurate Exposure: It means that the aperture, shutter and ISO values, which are the main elements of exposure, are used correctly and the light is taken as much as it should be in the photo to be taken.

Lens: A collection of lenses that allow the silhouette to fall into the film emulsion or sensor at the focal point of the place to be photographed.





BULAŞICI HASTALIKLARI İHMAL ETMEYİN

DO NOT NEGLECT INFECTIOUS DISEASES

Uz. Dr. Elnur Rufullayev

Memorial Hizmet Hastanesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Bölümü
Department of Infectious Diseases and Clinical Microbiology at Memorial Service Hospital

COVID-19'dan korunurken diğer bulaşıcı hastalıkları ihmal etmeyin. Ateş, öksürük, nefes darlığı, göğüs ağrısı, zatürre belirtisi olabilir. Özellikle 65 yaş üstü ve kronik hastalığı olanlar ile çocuklar için hayati risk taşıyan zatürre, göz ardı edilmemesi gereken bir hastalık.

Do not neglect other infectious diseases while protecting from COVID-19. Fever, cough, shortness of breath, chest pain may be a sign of pneumonia. Pneumonia, which is a vital risk, is a disease that should not be ignored especially for children over 65 and those with chronic disease.

Dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınından hemen herkes maske, hijyen ve sosyal mesafe kurallarına uyararak korunmaya çalışıyor. Ancak bu esnada kış ve bahar aylarında sık görülmeye başlayan zatürre ve grip gibi diğer bulaşıcı hastalıkları da göz ardı etmemek gerekiyor. Bu mevsimlerde görülme sıklığı artan bulaşıcı hastalıklardan biri olan zatürre, 65 yaş üzeri ve kronik hastalığı olan yetişkinler ile çocuklarda hayati riske neden olabiliyor. Tüm bu risklerden korunmada zatürre aşısı yaptırmak önemli bir yer tutuyor.

Halk arasında zatürre olarak bilinen akciğer iltihabı pnömonisine bakteri, virüs, mantar ve parazit gibi mikroplar neden olur. Pnömonokok bakterisi ise hastalığın en sık nedenlerinden biridir. Pnömonokok ayrıca menenjit yani beyin zarı iltihabı, otit, sinüzit ve osteomyelit gibi farklı enfeksiyonlara da neden olabilir. En önemli belirtileri arasında ateş, öksürük, balgam, göğüs ağrısı ve nefes darlığı bulunan zatürre bazen de bilinç bulanıklığı, sık nefes alma, kas eklem ağrıları, tansiyon düşmesi gibi bulgularla kendisini belli edebilir.

65 yaşın üzerindeki ve sigara kullananlar risk altında

Hematolojik kanserler ve HIV enfeksiyonu gibi bağışıklık sistemini baskılayan hastalıkları olanlar veya bazı ilaçları kullanan kişiler, dalağı olmayanlar veya fonksiyon bozukluğu yaşayanlar, kronik kalp, akciğer (astım dahil), karaciğer ve böbrek hastalığı bulunanlar, koklear implant ameliyatı olanlar, beyin omurilik sıvısı (BOS) kaçağı olanlar, sigara kullananlar ve 65 yaş üzerinde olanlarda zatürre riski sağlıklı kişilerden daha fazladır.

Almost everyone is trying to protect themselves from the COVID-19 epidemic that has affected the world, by following the rules of mask, hygiene and social distance. But at this time, it is necessary not to ignore other infectious diseases, such as pneumonia and flu, which begin to appear frequently in winter and spring. Pneumonia, one of the infectious diseases whose rate of incidence increases during these seasons, can cause vital risk in adults and children over the age of 65 and with chronic disease. Getting a pneumonia vaccine plays an important role in protecting against all these risks. Lung inflammation pneumonia, popularly known as pneumonia, is caused by microbes such as bacteria, viruses, fungi and parasites. Pneumococcal bacteria is one of the most common causes of the disease. Pneumococcus can also cause different infections, such as meningitis, inflammation of the brain membrane, otitis, sinusitis and osteomyelitis. Pneumonia, which contains fever, cough, sputum, chest pain, and shortness of breath among the most important symptoms, can sometimes manifest itself with signs such as confusion, frequent breathing, novelistic joint pain, blood pressure drop.

Those over 65 and those who smoke are at risk. Those who have diseases that suppress the immune system, such as hematological cancers and HIV infection, or people taking certain medications, those who do not have a spleen or have dysfunction, those who have chronic heart, lung (including asthma), liver and kidney disease, those who have cochlear implant surgery, those who have cerebrospinal fluid (CSF) leakage, smokers, and those over 65 years of age have a higher risk of pneumonia than healthy people.

Çocukluk çağı aşılarını da ihmal etmeyin

COVID-19 pandemisi sırasında rutin bağışıklama faaliyetlerinin devam ettirilmesi önemlidir. Çocukluk çağı aşılarının kısa süreli de olsa kesintiye uğraması, aşılamayla önlenebilir hastalıkların artmasına hatta salgına bile neden olabilir. Bu risk çocukluk çağı aşıları ile önlenebilir. Zatürre aşısı da çocuklar için çok önemli olduğu için mutlaka yaptırılması gerekir. Ayrıca başta kronik hastalığı bulunanlar olmak üzere yetişkinler de pnömokok ve grip aşıları gibi gerekli aşıları mutlaka yaptırmalıdır. Aksi durumlarda ciddi sağlık sorunları hatta hayati risk ile karşı karşıya kalınabilir.

Aşı hem zatürreden korur hem COVID-19'un bazı olası etkilerini hafifletir

COVID-19 hastalığı için risk grubunda olanlar aynı zamanda grip ve zatürre, yani pnömokok enfeksiyonları için de risk grubundadır. Koronavirüs tablosu esnasında grip ve pnömokok enfeksiyonları da görülebilir. Pnömokoklar ikincil kan dolaşımı enfeksiyonlarına da yol açabilir. Bu durumlar COVID-19 enfeksiyonunun seyrini ağırlaştırabilir. Bu nedenle grip aşısını öncelikle risk grubundakiler ve sağlık çalışanları ile 6 aydan büyük herkesin, pnömokok aşısını ise risk grubunda olan kişilerin mutlaka yaptırmaları gerekir.

Don't neglect childhood vaccinations either

It is important to maintain routine immunization activities during the COVID-19 pandemic. A short-term interruption of childhood vaccines can lead to an increase in diseases or even an outbreak that can be prevented by vaccination. This risk can be prevented with childhood vaccines. Because the pneumonia vaccine is important for children, it must be made. In addition, adults, especially those with chronic disease, should also receive the necessary vaccines, such as pneumococcal and flu vaccines. Otherwise, serious health problems or even life risks may be faced.

The vaccine both protects against pneumonia and mitigates some of the possible effects of COVID-19. Those at risk for COVID-19 disease are also at risk for influenza and pneumonia, i.e. pneumococcal infections. During the coronavirus table, flu and pneumococcal infections may also occur. Pneumococci can also lead to secondary bloodstream infections. These conditions can aggravate the course of COVID-19 infection. For this reason, the flu vaccine should be given first to those at risk and health professionals and everyone older than 6 months, and the pneumococcal vaccine should be given to people at risk.





Barış PAKIŞ
Kompozit Sanayicileri
Derneği Başkanı
*President of Composites
Manufacturers Association*

Kompozit, bulunduğu zamana göre evrilip şekilleniyor

Bir tanesi takviye, diğeri de bağlayıcı olmak üzere; en az iki farklı malzemenin, makro boyutlarda birleşerek oluşturduğu yepyeni malzeme; yani 'kompozit malzeme'... Kompozit malzeme, keşfi ile beraber günümüzde yeni nesil malzemelerin en önde gelenlerinden olmuştur. Bu nasıl olmuş? Bünyesine katıldığı takviye malzeme, bağlayıcı malzeme ya da ilave veya proseslerle uygun düzenlemeler yaparak istediğimiz özellik ya da özellikleri elde ettiğimiz kompozit malzeme, birçok sektörün de en çok aranan malzemesi olmuş ve hızlıca içinde bulunduğu sektörlerin gelişmelerine hız katmıştır. Yapıldığı dönem için olağanüstü olarak nitelendirilen, hemen her üründe kendine yer bulan kompozit, 1946'dan itibaren modern endüstrinin radarına girdi. Zeki bir mühendislikle, tasarımla iki veya daha fazla malzemenin kombinasyonundan oluşan kompozit, bir araya geldiğinde oluşturduğu malzemelerden farklı bir karakterle daha yüksek performans gösteriyor. Üstelik beklediğiniz performansı siz belirliyorsunuz. Aradığınız estetik, hafiflik, kimyasal mukavemet, fiziksel mukavemet, kolay şekillenebilme, elektrik iletkenliği ya da yalıtıcılığı daha bir çok özelliklerin biri ya da birkaçına ihtiyaç duyabilirsiniz. Burada ilk yapmanız gereken, kompoziti oluşturan iki ana hammaddeyi (takviye malzeme ve bağlayıcı malzeme) ve daha sonra bunun işleniş proseslerini belirlemek olacaktır.

Türk Kompozit Sektörü hammadde konusunda diğer ülkeler ile karşılaştırdığında çok avantajlı bir konumdadır. Başlıca takviye malzemelerinden cam ve karbon ülkemizde üstün kalite ve çeşitlilikle üretilmekte olup, dünyanın dört bir yanına ihraç edilmektedir. Yine bağlayıcı en önemli malzemelerden polyester ve epoksi reçineler ülkemizde birçok güçlü üreticimiz tarafından üretilmekte ve global pazarlarda aranan marka ürünler konumundadır. Bu iki ana hammaddeye kolay ulaşım ve ülkemiz insanının girişimciliği sayesinde bugün; Türk kompozit sektörü orta ve büyük ölçekli 200 şirket, kısmen kompozit işi yapan 1000'e yakın şirket, yaklaşık 10 bin çalışanı ile katma değeri yüksek ürünler üreten bir sektör konumundadır. Tüm dünya için müstesna bir yıl olan 2020 yılını hariç tuttuğumuzda Türkiye'nin kompozit malzeme pazarı

1,5-2 milyar Euro ve 280.000 ton/yıl hacmine ulaşmıştır (Termoset Kompozitlerde Avrupa'nın en büyük iki üreticisinden biri).

SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ KÜRESELDE 160 MİLYAR DOLARI AŞACAK

Grand View Research, Inc.'in yeni bir raporuna göre küresel kompozit pazar büyüklüğünün 2027 yılına kadar 160,54 milyar dolara ulaşması bekleniyor ve bunun da yıllık yüzde 7,6'lık bir büyüme ile gerçekleşmesi öngörülmüyor. Bu pazarın büyümesi, rüzgar enerjisi, otomotiv ve ulaşım, havacılık ve savunma vb. çeşitli endüstrilerde kompozit gibi hem hafif hem de mukavim malzemelere yönelik artan talebe bağlanabilir. Buradan da kompozit malzemenin sadece günümüzün değil, geleceğin de malzemesi olduğu rahatlıkla anlaşılmaktadır. Kompozit malzeme sadece ihtiyaca ve sektöre göre değil, bulunduğu zamana ve çağa göre de evrilmekte, şekillenebilmektedir.

Hacimsel olarak değerlendirildiğinde, ülkemizde kompozit ürünler en çok boru-tank-altyapı, yenilenebilir enerji-rüzgar, taşımacılık-otomotiv ve yapı-inşaat sektörlerinde ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. İleri teknoloji ürünlerin ülkemizde üretilmesinin hızlanması ile birlikte, özellikle uzay ve havacılık, savunma sanayi ile elektrik ve elektronik sektörlerinde daha fazla miktar ve oranda kompozit malzeme kullanımı her gün artmaktadır. Denizcilik, spor-eğlence sektörlerine üretim yapan global kompozit üreticilerimiz ve markalarımız bizi her geçen gün gururlandırmaktadır.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de artan enerji ihtiyacı ve bunun da gittikçe temiz enerji ile sağlanması gerekliliği, ülkemizin rüzgar potansiyeli; yenilenebilir enerji-rüzgar sektörünün kompozit içinde hızla ilerlemesine ve bölgenin önemli bir merkez olmasına önemli katkı yapacaktır. Yine savunma, havacılık, uzay, taşımacılık (otomotiv, raylı, deniz) sektörlerindeki hamleler ve millileştirme projeleri kompozit malzemenin desteği ile ivmeleneyecektir. Akıllı robotlar, sensörler, iç hat kontrol sistemleri, 5G teknolojisi ve yazılımlar gibi Kompozit 4.0 gerekliliğini sağlayan teknik ve araçları da sektör ve ülke olarak eş zamanlı sağlayabilirsek, geçmişte de olduğu gibi zaten dünya kompozit sektörünün beklenen göz kamaştırıcı büyüme hızından daha fazlasını Türk kompozit sektöründe gerçekleştirmek hepimizin ortak hedefi durumundadır. Bunu geçmiş yıllarda başarı ile gerçekleştirdik, gelecekte de bunu tekrarlamamızın azmi içerisindeyiz.

Composite evolves and forms according to the time it is found

A brand new material formed by the combination of at least two different materials, one of which is reinforcement and the other is binding, in macro sizes; that is, 'composite material'. Composite material has become one of the leading new generation materials today with its discovery. How did this happen? Composite material, which we have obtained the characteristics or characteristics we want by making appropriate arrangements with reinforcing material, binding material or additional processes in which it participates, has become the most sought-after material in many sectors and has quickly accelerated the development of the sectors in which it is located. Composite which was described as outstanding for the period in which it was made and found its place in almost every product, entered the radar of the modern industry since 1946. A composite consisting of a combination of two or more materials with intelligent engineering, design, performs higher with a different character than the materials in which it is formed when combined. Moreover, you determine the performance you expect. You may need one or more of the many other features you are looking for, such as aesthetics, lightness, chemical strength, physical strength, easy shaping, electrical conductivity or insularity. The first thing you need to do here will be to determine the two main raw materials (reinforcement material and binding material) that make up the composite, and then the processing of it. The Turkish Composite Sector is in a very advantageous position compared to other countries in terms of raw materials. Glass and carbon, one of the main reinforcing materials, are produced in our country in superior quality and variety and are exported to all over the world. Again, polyester and epoxy resins, one of the most important binding materials, are produced by many strong manufacturers in our country and are the brand products that are sought after in global markets. Thanks to the easy access to these two main raw materials and the entrepreneurship of the people of our country, the Turkish composite sector is a sector that produces high value-added products with 200 medium and large-sized companies, nearly 1000 companies that partially do composite work, about 10 thousand employees. Excluding 2020, which is an exceptional year for the whole world, Turkey's composite materials market has reached 1.5-2 billion euros and

280,000 tons/Year Volume (One of the two largest manufacturers of thermosetting composites in Europe).

SECTOR SIZE WILL EXCEED \$ 160 BILLION GLOBALLY

According to a new report of Grand View Research, Inc., the global composite market size is expected to reach \$ 160.54 billion by 2027, with annual growth of 7.6 percent. The growth of this market can be attributed to the growing demand for both lightweight and durable materials composites in various industries such as wind power, automation and transportation, aviation and defense etc. From here, it is easily understood that composite material is not only a material of the present, but also of the future. Composite material can be formed not only according to the needs and sector, but also according to the time and age in which it exists. In terms of volume, composite products are mainly used in pipe-tank-infrastructure, renewable energy-wind, transportation-automotive and building-construction sectors in our country. The use of composite materials is increasing every day in greater quantity and proportion, especially in the aerospace, defense and electrical, and electronics sectors, with the acceleration of the production of high-tech products in our country. Our global composite manufacturers that produce for maritime, sports and entertainment sectors and brands make us proud every day. Increasing energy demands in our country, as in the whole world, and the necessity of providing this with increasingly clean energy, will make an important contribution to the rapid progress of our country in the composite of the renewable energy-wind sector and to the fact that the region is an important center. Again, moves and nationalization projects in the defense, aerospace, transportation (automotive, rail, marine) sectors will be accelerated with the support of composite material. If we can simultaneously provide the techniques and tools that provide composite 4.0 requirements, such as intelligent robots, sensors, internal line control systems, 5G technology, and software, we all have a common goal to achieve more than the expected dazzling growth rate of the world composite sector in the Turkish composite sector as it was in the past. We have achieved this successfully in the past years, and we are determined to repeat it in the future too.



Nezih BARUT

İlaç Endüstrisi İşverenler
Sendikası Başkanı

*President Of The Pharmaceutical
Industry Employers' Union*

Biyoteknolojik ilaç dönüşümüne ortak olacak güçteyiz

Tüm dünyada etkili olan ve daha önce karşılaştığımız hiçbir krize benzemeyen bu pandemi sürecinde fedakarca ve kahramanca mücadele eden tüm sağlık çalışanlarımıza bir kez daha şükranlarımızı sunmak istiyorum. Sevdiklerini kaybeden vatandaşlarımıza baş sağlığı, halen tedavi görmekte olan hastalarımıza da acil şifalar dilerim. Yaşanan pandemi sürecinde, Türk ilaç endüstrisinin gücünün, kapasitesinin, zorlu şartlar altında kararlılıkla çalışma azminin tüm paydaşlar nezdinde ortaya konulduğunu ve ilaç endüstrisinin ülkemizin en stratejik sektörlerinden birisi olduğunun net biçimde anlaşılması gerektiğini düşünüyorum. Hammadde temininden lojistik aksamalara, artan maliyetlere, satışlarımızdaki dalgalanmalara ve bulaş riskinin yarattığı zorlayıcı koşullarda dahi üretim tesislerimizde faaliyetlerimize aralıksız devam etme gibi önemli zorluklarla karşılaştık. Her aşamada ülkemiz için toplumsal sorumluluğumuzun bilinciyle hareket ettik. Koşulları tüm gücümüz, bağlantılarımız ve birikimimizle sonuna kadar zorlayarak halkımızın ve sağlık çalışanlarının ilaç erişimini kesintisiz devam ettirdik. Mevcut üretimimiz yanında, hızla COVID-19 tedavisi protokolünde yer alan ilaçları üretmeye başladık. Bu ilaçlarımızdan bir tanesinden Sağlık Bakanlığımıza 1,6 milyon; fabrikalarımızın bulunduğu Kazakistan ve Cezayir'e de 250 bin tablet hibe ettik. Son yıllarda tüm dünyada ilaç endüstrisi artık biyoteknolojiyle şekilleniyor. Dünya ilaç endüstrisinde biyoteknolojik ilaçların pazar payı çok kısa sürede yüzde 30'lara ulaştı. Ülkemizde de bu ürünlerin kullanım oranı artıyor. Bugün pazarın yüzde 25'i biyoteknolojik ilaçların. Ancak maalesef son yıllarda yurt içi ve yurt dışında yapılan yatırımlar ve iş birliklerine rağmen bu alanda hala dışa bağımlıyız. Endüstri olarak dünyada yaşanan biyoteknolojik ilaç dönüşümüne ortak olacak güçteyiz. Ülkemizde daha fazla biyoteknolojik ilaç geliştirmek ve üretmek için büyük yatırımlar yapıyor, yoğun şekilde çalışıyoruz. Çabalarımız, bu alanda ihtiyaç duyduğumuz ekosistem ve iş birliği ortamıyla desteklenirse, ülkemizi biyoteknolojik ilaç üretim ve ihracat üssü yapabilmemizin mümkün olduğunu düşünüyorum. Bu alanda başarılı olmamızın öncelikli koşulu, ülkemizde geliştirilen ve üretilen ürünlerin mevzuatla da desteklenmesi.

Önümüzde çok başarılı örnekler var. Kısa sürede biyoteknolojide güçlü birer oyuncu konumuna gelmiş Arjantin, Güney Kore, Hindistan gibi ülkelerin çalışmalarını feyz almalıyız. Bilimsellikten vazgeçmeden ama ülkemiz koşullarını da dikkate alan bize özgü bir mevzuatı zaman kaybetmeden oluşturmalıyız. Bu konuda biz sendika olarak ilgili kamu kurumlarımıza her türlü desteği verdik, bundan sonra da vermeye hazırız.

AR-GE ODAKLI TEŞVİKLER, GELİŞİMİ TETİKLEYECEK

Bu alandaki bir diğer önemli ihtiyacımız biyoteknolojiye yaptığımız büyük hacimli, ileri derece teknoloji yoğun yatırımlarımızın kamu otoritelerimiz tarafından daha etkin şekilde desteklenmesi. Fiziki yatırım teşvikleriyle endüstrimiz çok ciddi yatırım yapmış durumda. Ancak artık tesis odaklı vergisel teşviklerin yanında, AR-GE odaklı nakit finansal desteklerin de sağlanması biyoteknolojik ürünler alanında gelişimimizi tetikleyecektir. Endüstrimizin, sağlık alanındaki start-up ekosistemlerine daha fazla entegre olması, üniversitelerle daha fazla iş birliği yapması ve daha güçlü bir AR-GE yapılanması içine girmesi en büyük hedefimiz. Bu sayede, ortalama ihracat kilo değeri 1,5 Amerikan doları olan ülkemiz ihracatının yelpazesine, kilo ihracat değeri bin Amerikan doları üzerinde olan katma değerli biyoteknolojik ürünlerin eklenmesi mümkün olacaktır. Bu alanda yakalanacak ivmeyle ilaç endüstrisine değer katacak doğrudan yabancı yatırımların da artan oranda ülkemize çekilmesi mümkün olacaktır. Endüstrimizin üretim gücü ve kapasitesi ortadadır. Uluslararası standartlarda üretim yapan 96 ilaç ve 11 hammadde üretim tesisimiz, gelişmiş ülkelerdeki birçok benzerinden daha ileri düzeyde. İlaç sanayimizin ulaştığı seviyenin en açık göstergesi. Bugün endüstrimizin üretim kapasitesi hem yurt içi ihtiyacı hem de üretim üssü olduğu takdirde bölgesel ve global talepleri karşılayabilecek durumda. Ülkemiz ilaç ihtiyacının yüzde 88'inin yurt içi üretimle karşılanıyor olması bizler için büyük bir gurur kaynağıdır. İhracat alanında da endüstrimiz son yıllarda büyük bir atılım içinde. Son 3 yıldır ilaç ihracatımız Türkiye ihracat ortalamasının üstünde gerçekleşiyor. İhracattaki bu başarılı performans neticesinde endüstrimizde ihracatın ithalatı karşılama oranının da rekor seviyeye çıkmasını öngörüyoruz. Sanayimizin güçlü yatırımları ve kararlı ilerleyişi kamu otoritelerimizin hedeflerimizi destekleyici ve yapıcı politikalarıyla birleşirse küresel rekabette iddialı bir konuma geleceğimize eminiz. Kamunun ve özel sektörün birlikte geliştireceği strateji ve politikalarla ilaç endüstrimizin daha büyük başarılarla imza atacağına hiç şüphem bulunmamaktadır.

We are able to partner in biotechnological medicine transformation.

I would like to once again express my gratitude to all our health workers who have been effective all over the world and who have fought altruistically and heroically in this pandemic process unlike any crisis we have faced before. Condolences to our citizens who have lost loved ones, and I wish urgent healing to our patients who are still being treated. During the pandemic, I think that the strength, capacity, and determination of the Turkish pharmaceutical industry to work with determination under difficult conditions were demonstrated by all stakeholders and it was clearly understood that the pharmaceutical industry is one of the most strategic sectors of our country .

We have faced significant challenges, from raw material procurement to logistics disruptions, rising costs, fluctuations in our sales and continuous continuation of our operations at our production facilities even in challenging conditions caused by the risk of contamination. We have continued the access of our people and health workers to medicines without interruption by forcing conditions to the end with all our strength, connections and savings. In addition to our current production, we quickly began to produce medicines included in the COVID-19 treatment protocol. From one of these medicines, we donated 1.6 million tablets to our Ministry of Health and 250 thousand tablets to Kazakhstan and Algeria, where our factories are located.

In recent years, the pharmaceutical industry around the world is now shaped by biotechnology. The market share of biotechnological medicines in the world pharmaceutical industry reached 30 percent in a very short time. The use rate of these products is increasing in our country. Today, 25 percent of the market share belongs to biotech medicines. However, unfortunately, we are still dependent on the outside in this area in this area, despite the investments and cooperation made at home and abroad in recent years.

As an industry, we are able to partner with the biotechnological drug transformation in the world. We make investments heavily and work intensively to develop and produce more biotechnological medicines in our country. I think it is possible for us to make our country a biotechnological pharmaceutical production and export base, if our efforts are supported by the ecosystem and cooperation environment we need in this area.

The primary condition for us to be successful in this field is that the products to be developed and produced in our country are to be supported by legislation. We have very successful examples ahead of us. In a short time, we should take a leaf from the work of countries such as Argentina, South Korea, India, which have become a strong player in biotechnology. We must create a specific legislation that takes the conditions of our country into account without

wasting time and without giving up on science. In this regard, we, as a trade union, have given all kinds of support to our relevant public institutions, and we are ready to give it from now on.

R & D-FOCUSED INCENTIVES WILL TRIGGER DEVELOPMENT

Another critical need in this area is that our large volume, advanced technology-intensive investments in biotechnology are to be supported more effectively by our public authorities. But now, the provision of R & D-oriented cash financial supports will trigger our development in the field of biotechnological products, in addition to facility-oriented tax incentives.

Our biggest goal is for our industry to be more integrated into start-up ecosystems in the field of health, to cooperate more with universities and to enter into a stronger R & D structure. In this way, value-added biotechnological products with a kilo export value of more than a thousand US dollars will be possible to be added to the range of exports of our country, which has an average export value of 1.5 US dollars. It will be possible to attract foreign direct investment to our country, which will add value to the pharmaceutical industry with the momentum that will be captured in this area.

The production power and capacity of our industry is obvious. Our 96 pharmaceutical and 11 raw material production facilities of our own, which produce according to international standards, are more advanced than many of their counterparts in developed countries. It's the clearest indicator of the level our pharmaceutical industry has reached. Today, as long as our industry has a production base, the production capacity of our industry is able to meet both domestic needs and regional and global demands. The fact that 88 percent of the pharmaceutical demands of our country is met by domestic production is a source of great pride for us.

In recent years, our industry has been in a big breakthrough in the field of exports too. For the last 3 years, our pharmaceutical exports are higher than the average Turkish exports. As a result of this successful performance in exports, we foresee that the export/import coverage ratio in our industry will rise to a record level.

We are confident that if the strong investments and decisive progress of our industry are combined with the supportive and constructive policies of our public authorities, we will take an assertive position in global competition. I have no doubt that our pharmaceutical industry will achieve greater success with the strategies and policies that the public and private sector will develop together.

Turkish Plastics

**%50 Devlet
Desteği**

PLASTİK SEKTÖRÜ SANAL FUARI

26 Nisan - 2 Mayıs 2021

Plastik Ambalaj Sektörü

Plastik Ev ve Mutfak Eşyaları Sektörü

Plastik Hammadde Sektörü

Katılım Bedeli: 1.600 \$*

**İKMİB Üyelerine Prefinansmanlı Bedeldir*

LÖSEMİ DEĞİL İYİLİK BULAŞICIDIR

**2020 LÖSEV
İYİLİKLER
ZİNCİRİNE
KATILMAK İÇİN
SİZİ DE BEKLİYORUZ**

**Hedefimiz
100 BİN LÖSEMİ VE
KANSER HASTAMIZI
KUCAKLAMAKTIR**

www.losev.org.tr
0312 447 06 60

Sosyal Duyarlılık Projelerimiz

