

COVID-19 SONRASINDA TÜRKİYE'NİN DÜNYADAKİ ROLÜ NE OLACAK?

WHAT WILL TURKEY'S
ROLE IN THE WORLD
BE AFTER COVID-19?

ÇEVRE

AB iklim için
'Avrupa Yeşil
Mutabakatı' hazırladı

Environment

The EU prepared A "European
Green Deal" Climate

AR-GE

Kauçuk sektörü
katma değeri artırıyor

R&D

Rubber Sector boosts its added value

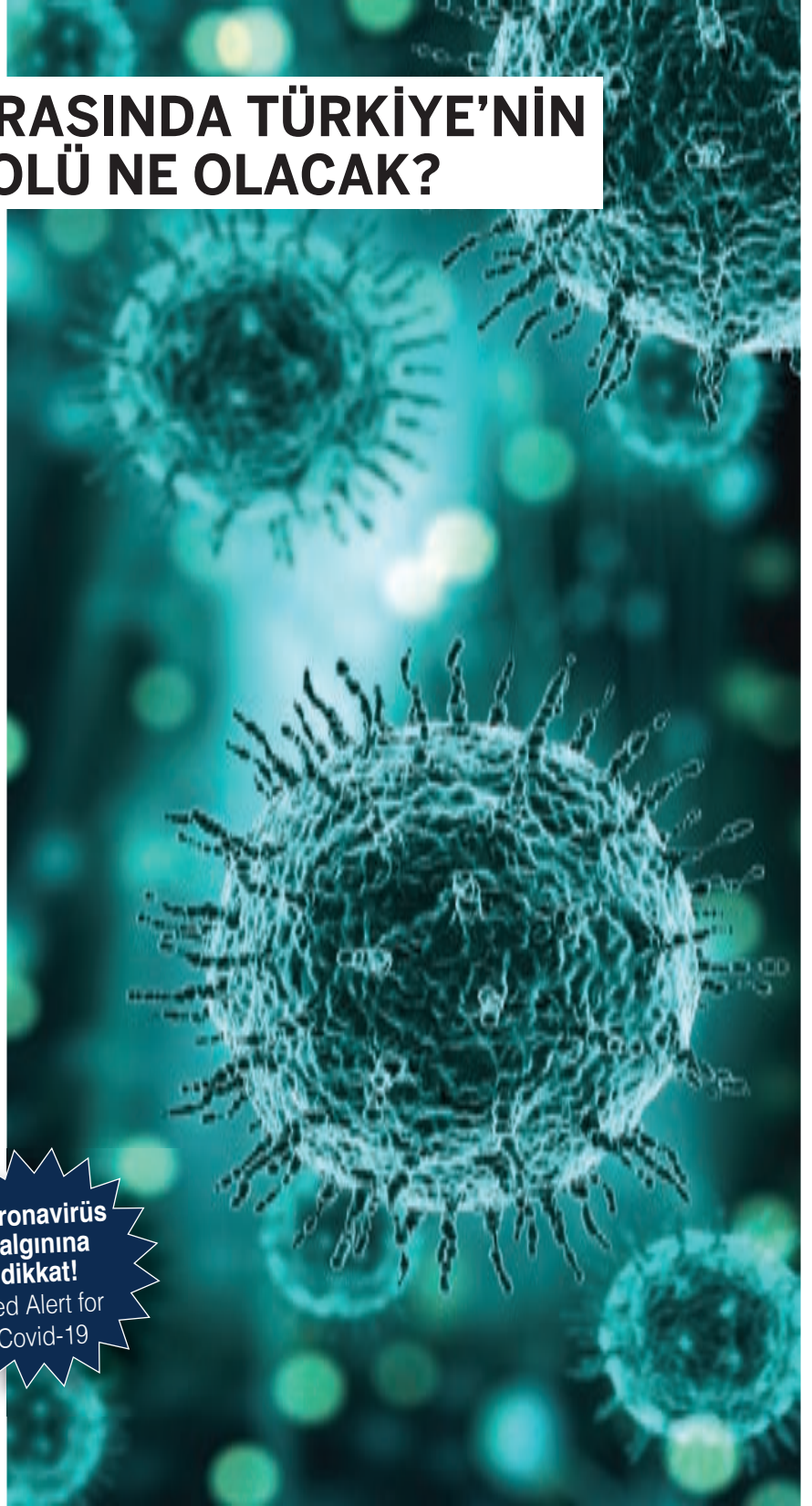
İHRACAT

Madeni yağlar sektörü,
ihracatta ikinci sırada

Export

Mineral oils industry
ranks second in exports

**Koronavirüs
salgınına
dikkat!**
Red Alert for
Covid-19



44 yıldır hayatın içinde.

Kayalar Kimya, 44 yılı aşan deneyimiyle mobilya boya ve verniklerinden ahşap bakım sistemlerine, inşaat grubu boyalarından sanayi boya ve hammadde tedarikine kadar tüm markaları ile hayatınıza renk ve estetik katıyor.

Ahşap
Koruma
Sistemleri



GENÇ
BOYA VERNİK

inşaat
boyaları



Endüstriyel
boyalar



GENÇ NOROO

Su bazlı
dış mekan
ahşap boya ve
vernikleri



Kimyasal
hammadde
satış ve
pazarlama



Kayalar
HAMMADDE

Başkanın Mesajı

Message From The President

SEVGİLİ DOSTLAR MERHABA

Dear Friends

Chemist dergimizin yeni dönem ikinci sayısında yeniden birlikteyiz. Ben ve yönetim kurulu üyelerimiz iki sene evvel İKMİB seçimlerini kazanıp göreve başlarken, yeni bir dijitalleşme döneminin yakında dünyayı sarıp sarmalayacağını ve bildiğimiz bütün alanlarda konvansiyonel uygulamaların teker teker değişeceğini söylemiştik.

Aslında bu bizim öngörümüzüdü.

Dijitalleşmede Yeni Adımlar atmamız gerektiği bizim manifestomuzdu.

Sonrasında, geçen iki senelik süreç içerisinde, T.C. Ticaret Bakanlığımızın bu konuda attığı her adımı destekledik. Ticaretin dijitalleşmesi hatta çok daha ileri uygulamaların hayata geçirilmesi gerekliliğini her yerde söyledik. Toplantılar yaptık raporlar yayımladık. Şimdi 'DİJİTAL İHRACAT PLATFORMU' yönünde yeni bir program üzerinde çalışıyoruz.

Ekonomik süreç zincirinin bütün halkalarının kırıldığı Koronavirüs pandemisi dolayısıyla konvansiyonel uygulamaların artık sıradanlaşacağı bir döneme giriyoruz.

Tıpkı iki sene evvel öngördüğümüz üzere hayatımız dijitalleşiyor.

Endüstri 4.0'ın hayatımıza girdiği 2011 yılından bu yana ekonominin endüstri çağına bakışı teknolojinin penceresinden olmaya başlamışken, şimdilerde Japonya'dan çıkan yeni bir sosyo ekonomik gerçeklikle karşı karşıyayız. Bu gerçeklik bizi yepyeni bir çağın yeniliklerine hazırlıyor. Bu yeniliklerin toplamına Endüstri 5.0 deniyor. Yeni bir toplum, yeni bir ekonomi geliyor.

Bu yeni çağ için hep birlikte Dijital Çağın bütün gerekliliklerini önceden çalışarak oyun kurucu olmak için var gücümüzle çaba göstermeye devam ediyoruz.

Birlikte çalışarak bu süreci birlikte kuracağız.

Çünkü Biz Birlikte Güçlüyüz. Kalın sağlıcakla...

We are together again in the second issue of our magazine, Chemist, in the new period.

Two years ago, after winning the İKMİB elections and taking office, my board members and I have said that a new digitalization period would surround the world soon and the conventional practices would change one by one in all the fields we know. Indeed this was our forecast.

This was a manifest that we have to take new steps in digitalization.

And then in the last two years, we supported all the steps taken by our Ministry of Trade hereof. We stated everywhere that digitalization of trade and actualization of even more advanced applications, are a requirement. We held meetings, published reports.

Now, we work on a new program towards DIGITAL EXPORT PLATFORM.

Because of the corona virus pandemic which broke all the rings of economic process chain, we are now entering in a new era which would make conventional applications banal.

Just as we foresaw two years ago our lives are digitalizing.

After economy has begun to look at this industrial era from the window of technology since 2011 when Industry 4.0 came into our lives, we are now face to face with a new socio-economic

reality emanating from Japan. This reality prepares us to innovations of a brand new era. These innovations as a whole are referred Industry 5.0.

A new society, a new economy is growing. With this new era, we have to keep doing our best to be a playmaker analyzing all requirements of digital era in advance.

It should be better to use "We all build up this process in collaboration".

Because we are stronger together. Take care yourselves



Adil PELİSTER
İKMİB Başkanı
İKMİB President

TÜRKİYENİN İLK DİJİTAL ÖDÜL TÖRENİ

Turkeys First Digital Award Ceremony

ANORGANİK KİMYASALLAR İHRACATI KATEGORİSİ

Anorganic Chemicals Category

1. CİNER İÇ VE DIŞ TİCARET
2. ETİ MADEN İŞLETMELERİ
3. ETİ SODA ÜRETİM
4. BAKIRSÜLFAT KİMYA
5. EGEŞİL KİMYA

İNŞAAT PLASTİKLERİ İHRACATI KATEGORİSİ

Construction Plastics Category

1. FIRAT PLASTİK KAÇUK
2. EUROPEEN DIŞ TİCARET
3. SUBOR BORU
4. EGE PROFİL
5. SUPERLİT BORU

AYAKKABI VE MOBİLYA BOYALARI İHRACATI KATEGORİSİ

Shoe and Furniture Paints Category

1. BAŞARLAR HIRDAVAT PAZARLAMA
2. ESPA PLASTİK
3. EVO DIŞ TİCARET
4. ÖZDEN KİMYA
5. ÖZTÜRK EVSEL KOZMETİK

KAÇUK VE ÜRÜNLERİ İHRACATI KATEGORİSİ

Rubber and Rubber Products Category

1. POLİMER KAÇUK
2. TEKLAS KAÇUK
3. TRELLEBORG İSTANBUL
4. STANDARD PROFİL
5. RİVA TOZ BOYA

BOYA, VERNİK, MÜREKKEPLER İHRACATI KATEGORİSİ

Paint, Varnish, Ink Category

1. AK-PA TEKSTİL
2. AKKİM YAPI KİMYASALLARI
3. SUN CHEMİCAL MATBAA
4. SEL DIŞ TİCARET VE KİMYA
5. BETEK BOYA

KİMYASAL GÜBRELER İHRACATI KATEGORİSİ

Chemical Fertilizer Category

1. TOROS TARIM
2. GEMLİK GÜBRE
3. BAGFAS BANDIRMA GÜBRE
4. T GÜBRE DIŞ TİCARET
5. SUNBİLA GÜBRE TARIM ÜRÜNLERİ

DETERJAN, YIKAMA İHRACATI KATEGORİSİ

Detergents Category

1. PROCTER AND GAMBLE
2. ABC DETERJAN
3. ENDEKS KİMYA
4. FATER TEMİZLİK ÜRÜNLERİ
5. HAYAT KİMYA

KİŞİSEL BAKIM ÜRÜNLERİ İHRACATI KATEGORİSİ

Personal Care Products Category

1. EVYAP INTERNATIONAL
2. ERTE KOZMETİK
3. COSTER AEROSOL VALF
4. SORA KOZMETİK
5. TAN-ALİZE KOZMETİK

HAŞERE ÖLDÜRÜCÜLER VE KOVUCULAR İHRACATI KATEGORİSİ

Pest Killers and Repellers Category

1. BAYER TÜRK KİMYA
2. KOZMO KİMYA
3. DOĞAL KİMYEVİ MADDELER
4. HEKTAŞ TİCARET
5. KORUMA KLOR

KOKU KİMYASALLARI İHRACATI KATEGORİSİ

Fragrance Chemicals Category

1. SELUZ KİMYA KOZMETİK
2. ERDOĞMUŞ PARFÜM SANAYİ
3. GÜLÇİÇEK KİMYA VE UÇAN YAĞLAR
4. FROMA ESANS VE AROMA
5. ETR FRAGRANCE KOZMETİK

ISLAK TEMİZLEME MENDİLLERİ İHRACATI KATEGORİSİ

Wet Wipe Category

1. SAPRO TEMİZLİK ÜRÜNLERİ
2. ARSAN KİMYA
3. FULYA KOZMETİK
4. AKSAN KOZMETİK
5. RENKSAN PAZARLAMA

LEZZET KİMYASALLARI İHRACATI KATEGORİSİ

Taste Chemicals Category

1. IFF AROMA ESANS
2. AROMSA BESİN AROMA
3. ÇAĞDAŞ KİMYA
4. AROMATECH GIDA
5. ELISO KİMYA

İLAÇ İHRACATI KATEGORİSİ

Pharmaceuticals Category

1. NOBEL İLAÇ
2. WORLD MEDICINE İLAÇ
3. SANDOZ GRUP
4. SANDOZ İLAÇ
5. BİLİM İLAÇ

MADENİ YAĞLAR İHRACATI KATEGORİSİ

Mineral Oil Category

1. SHELL&TURCAS PETROL
2. BP PETROLLERİ
3. MOBİL OIL TURK
4. PETROL OFİSİ
5. REKSOİL PETROKİMYA SANAYİ

KİMYA SEKTÖRÜNDE 2019 İHRACAT YILDIZLARI BELLİ OLDU!

*2019 Export Stars in Chemical
Sector Has Been Announced!*

MEDİKAL İHRACATI KATEGORİSİ

Medical Products Category

1. VSY BİYOTEKNOLOJİ
2. TURKUAZ MEDİKAL
3. VARİTEKS MEDİKAL
4. ÖZEL PRODENTAL DIŞ LABORATUARI
5. ZÜMRÜT LENS SAĞLIK HİZMETLERİ



PLASTİK HAMMADDELER İHRACATI KATEGORİSİ

Plastic Raw Materials Category

1. ORGANİK KİMYA
2. RAVAGO PETROKİMYA
3. POLİYA POLİESTER SANAYİ
4. ARGON KİMYA
5. USK KİMYA

MİNERAL YAKITLAR İHRACATI KATEGORİSİ

Mineral Fuel Category

1. SOCAR TURKEY
2. STAR RAFİNERİ
3. MT PETROLÇÜLÜK VE ENERJİ
4. AYGAZ A.Ş.
5. MİLANGAZ L.P.G. DAĞITIM



PLASTİKTEN MAMUL EV VE MUTFAK EŞYALARI İHRACATI KATEGORİSİ

Plastic Raw Materials Category

1. DEMKA PLASTİK ZÜCCACİYE
2. VİOLET HOUSE PLASTİK
3. AKTAŞ PLASTİK
4. SERİNOVA PLASTİK
5. OĞUZHAN PLASTİK

MUHTELİF KİMYASALLAR İHRACATI KATEGORİSİ

Various Chemicals Category

1. EGE KİMYA
2. REMİK KİMYA
3. NEDEX KİMYA
4. CLARIANT(TÜRKİYE)
5. FOSROC İDEA YAPI KİMYASALLARI



RENKLİ KOZMETİKLER İHRACATI KATEGORİSİ

Color Cosmetics Category

1. KOSAN KOZMETİK
2. ERKUL KOZMETİK
3. TAN-ALİZE KOZMETİK
4. MALVA KOZMETİK
5. KADIOĞLU KOZMETİK

ODA KOKULARI İHRACATI KATEGORİSİ

Room Odors Category

1. KOZMO KİMYA
2. COSTER AEROSOL VALF
3. DİAMO KOZMETİK
4. ATAK FARMA KOZMETİK
5. ELİF KOZMETİK SANAYİ



SABUN İHRACATI KATEGORİSİ

Soap Category

1. COLGATE PALMOLİVE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ
2. EVYAP İNTERNETIONAL
3. DALAN KİMYA
4. BİLAL SABUNCU TEMİZLİK MADDELERİ
5. BİLAL SABUNCU YAĞ VE SABUN SANAYİ

ORGANİK KİMYASALLAR İHRACATI KATEGORİSİ

Organic Chemicals Category

1. MKS MARMARA ENTEGRE KİMYA
2. AKPA ORGANİK PEROKSİT KİMYA
3. BASF TÜRK KİMYA
4. PLASTAY KİMYA
5. AK-PA TEKSTİL



TEK KULLANIMLIK PLASTİK EV VE MUTFAK ÜRÜNLERİ İHRACATI KATEGORİSİ

Disposable Plastic Houseware and Kitchen Products Category

1. YILDIZ PLASTİK VE AMBALAJ
2. GONPA EV GEREÇLERİ
3. DEMKA PLASTİK ZÜCCACİYE
4. MİKRO PLASTİK
5. SEPAR PLASTİK

PLASTİK AMBALAJ İHRACATI KATEGORİSİ

Plastic Packaging Category

1. KOROZO DIŞ TİCARET
2. POLİNAS PLASTİK SANAYİ
3. PROPAK AMB. ÜRETİM VE PAZ. A.Ş.
4. VATAN PLASTİK
5. ELİF PLASTİK AMBALAJ



TEKSTİL KİMYASALLARI İHRACATI KATEGORİSİ

Textile Chemicals Category

1. PULCRA KİMYA
2. RUDOLF DURANER KİMYEVİ MADDELER
3. SETAŞ KİMYA
4. DYSTAR KİMYA
5. CHT TURKEY KİMYA SANAYİ

PLASTİKTEN DİĞER EŞYA İHRACATI KATEGORİSİ

Other Products of Plastics Category

1. İŞİLPLAST PLASTİK
2. DERYA KIRTASIYE MALZEMELERİ
3. TAM PLASTİK VE KALIP SANAYİ
4. DOLU OYUNCAK
5. LITHOPAK BASIM VE AMBALAJ



YAPIŞTIRICILAR, TUTKALLAR, ENZİMLER İHRACATI KATEGORİSİ

Adhesives, Glues, Enzymes Category

1. AKKİM YAPI KİMYASALLARI
2. TÜRK HENKEL KİMYA
3. KİMYAPSAN KİMYA
4. BETA KİMYA
5. AYK KİMYA

14 KAPAK COVER STORY

Covid-19 sonrasında Türkiye'nin dünyadaki rolü ne olacak?

What will Turkey's role in the world be after Covid-19?



06 HABER NEWS

'İhracatın Yıldızları' ödülleri, moralleri yükseltti

"The Stars of Export" rewards
cheered up

24 SEKTÖR SECTOR

Covid-19 medikal sektörünün marka değerini artırdı

Covid-19 increased the brand value of
the healthcare industry



42 AR-GE R&D

Kauçuk sektörü katma değeri artırıyor

Rubber Sector boosts its added value



52 HEDEF PAZAR TARGET MARKET

Brexit sonrası hedef pazar: İNGİLTERE

Following Brexit UK
market is the new target



66 ÇEVRE ENVIRONMENT

AB iklim için 'Avrupa Yeşil Mutabakatı' Hazırladı

The EU prepared a 'European
Green Deal' climate

88 HOBİ HOBBY

Felsefa ile sporu birleştiren aktivite: YOGA

An activity combining sports with
philosophy: YOGA



Chemist

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamuller
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, M. İmer Özer, 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

Burcu Taştekin
burcu.tastekin@dunyaeko.com

İletişim

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

Yayın Türü

3 aylık süreli yayın
İstanbul, Haziran 2020

Baskı

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

Sertifika No: 35428

‘İhracatın Yıldızları’ ödülleri, moralleri yükseltti

“THE STARS OF EXPORT” REWARDS CHEERED UP



İKMİB, 2019’da ihracatta başarılı firmaları ‘İhracatın Yıldızları’ töreninde ödüllendirdi. Socar Türkiye Rafineri ve Petrokimya zirvede yer alırken, onu Ciner İç ve Dış Ticaret A.Ş ile Eti Maden İşletmeleri takip etti.

İKMİB has rewarded export firms being successful in 2019 during the “Stars of Export” ceremony. Socar Turkey Refinery and Petrochemicals took the first place, followed by Ciner İç ve Dış Ticaret A.Ş. and Eti Maden İşletmeleri companies.

Kimya endüstrisinde 2019 yılında 20,6 milyar dolarlık ihracatla tarihi bir rekor kırılmasının ardından bu başarıda büyük rolü olan ihracatçı firmalar unutulmadı. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği’nin (İKMİB) web sitesinden online canlı yayınlı düzenlediği ‘İhracatın Yıldızları’ töreninde başarılı ihracatçı firmalar ödülleri alırken, dış ticarette morallerin de yükselmesi sağlandı. 7 bin ihracatçı firmayı temsil eden İKMİB, törende kimyanın alt sektör ve ürün gruplarında toplam 28 kategoride ilk beşe girmeye hak kazanan 140 firmanın ödülünü takdim etti. İKMİB üyeleri arasında 2019 yılında kimya endüstrisinde genel klasmanda ihracat şampiyonluğunu Socar Türkiye Rafineri ve Petrokimya elde ederken, Ciner İç ve Dış Ticaret A.Ş ikincilik, Eti Maden İşletmeleri de üçüncülük derecelerini paylaştı. Türkiye’nin geçen yılki toplam kimya ihracatının yüzde

After breaking a historical record in chemical industry in 2019 with 20,6 billion-dollar export score, export firms who took a significant part in this success have not been forgotten. Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters’ Association (İKMİB) had live streamed the “Stars of Export” ceremony on its website and rewards had been given to successful export firms so the morale in foreign trade had boosted. During the ceremony, İKMİB, as representing 7 thousand export firms, presented rewards to 140 firms entitled to be in top 5 in 28 categories in total among sub-sectors and groups of products in chemistry. Among İKMİB members, Socar Turkey Refinery and Petrochemicals won the export championship in general classification in chemical industry for the period 2019, followed by Ciner İç ve Dış Ticaret A.Ş. in the second place and Eti Maden İşletmeleri in the third place. İKMİB achieved a substantial success by performing more than 50 per

50'den fazlasını gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza atan İKMİB, 2020'nin tamamında ise 20 milyar dolarlık dış satış hedefiyle çalışmalarını yürütüyor.

“ÜLKEMİZDE SÜRECİ ÇOK PROAKTİF YÖNETTİK”

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ödül törenine video konferansla katılırken, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle ile İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ise sahnede yer alarak başarılı firmalara seslendiler. Bakan Pekcan, kimya endüstrisinin Türkiye için stratejik sektörlerden biri olduğunu hatırlattığı konuşmasında, “Kimya endüstrisinde Türkiye’ye daha fazla yatırım çekmeyi hedefliyoruz. Avrupa ile beraber ülkemizde de normalleşme sürecini başlattık. Ülkemizde bu süreci çok proaktif yönettik” dedi.

TİM Başkanı İsmail Gülle de pandemi dönemindeki zorlu koşullara rağmen haziran ayı ihracat rakamlarının rekor düzeyde olduğunu ve bu sonucun yeni rekorların da habercisi olacağını ifade etti. Gülle, “İhracatçıların azmi ve kararlılığı zor olanı kolaylaştırdı ve engelleri yok etti. Olağanüstü koşullarda ihracatçılarımızın verdiği başarılı sınav, Türk ihracatının geleceğinin ne kadar da parlak olduğunun adeta bir nişanesidir” diye konuştu. ‘İhracatın Yıldızları’ ödül törenini pandemi dolayısıyla yeni normal olarak nitelendirilen şartlar altında yaptıklarını ifade eden İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ise “2019 yılında ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşları, Brexit meselesi, İran ambargosu, Suriye savaşı gibi birçok sorun varken, biz yine de rekorlar kırdık. Bunun yanı sıra, Ur-Ge heyetlerimiz, uluslararası fuar milli katılım organizasyonlarımız, satın alma heyetleri, markalaşmayı ve Ar-Ge’yi destekleyen yarışmalarımız gibi birçok faaliyet gerçekleştirdik. Dünyanın dört bir köşesinde ülkemizi ve sektörümüzü tanıttık, anlaşmalara imza attık, ürünlerimizi dünyaya sattık” bilgisini paylaştı.



cent of total export of chemicals for the previous period in Turkey, now carries on its activities towards a target of 20 billion-dollar foreign sales throughout 2020.

“WE’VE MANAGED THIS PROCESS VERY PROACTIVELY IN OUR COUNTRY”

As the Ministry of Trade, Mrs. Ruhsar Pekcan attended to the ceremony by way of video conference, President of Turkish Exporters Assembly (TIM) Mr. Ismail Gülle and President of Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters’ Association (IKMIB) Mr. Adil Pelister have taken the stage and addressed to successful firms. Minister Pekcan made a speech, reminding that chemical industry is one of the most strategic sectors for Turkey and said “We aim to attract to Turkey more investments in chemical industry. We have started a normalization process in our country simultaneously with Europe. We have managed this process very proactively in our country”. President of TIM, Mr. Ismail Gülle said that despite the challenging conditions of pandemic, export score in June is almost at a peak level and this result would be the herald of new records to be broken. “Determinedness and resoluteness of our exporters make the hard one easy and remove the obstacles. Under extraordinary circumstances, our exporters were tested and succeeded; this is a sign of how bright Turkish export’s future will be” he said.

President of IKMIB, Mr. Adil Pelister said that they had to make the organization of the “Stars of Export” reward ceremony under the circumstances defined as the new normal due to pandemic, and shared the following information; “In 2019, we had many problems like the US – China trade wars, Brexit, Embargo on Iran, Syrian war, etc. but we still had broken the records. In addition, we performed our UR-GE (Support for Development of International Competition) delegations, international fair, national participation organizations, purchase groups, contests supporting branding and R&D activities and many other activities. We have introduced our country and our sector all around the world, signed contracts and sold our products to the world”.

Türkiye dental sektörü ikinci kez AEEDC fuarında

TURKISH DENTAL INDUSTRY JOINS FOR THE SECOND TIME IN AEEDC TRADE FAIR

Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Güney Asya bölgelerinin en önemli dental fuarı AEEDC, 4-6 Şubat 2020 tarihleri arasında Dubai'de gerçekleştirildi. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği organizatörlüğünde Diş Malzemeleri Sanayici ve İşadamları Derneği (DİŞSİAD) iş birliğiyle ikinci kez milli katılım organizasyonu düzenlenen fuara 16 firma bireysel olarak, 18 firma da milli katılım organizasyonu kapsamında katılarak ürünlerini alıcılara tanıttı.



AEEDC, the most important dental trade fair of the Middle East, North Africa and South Asia regions, was held in Dubai on 4-6 February 2020. 16 companies separately attended the trade fair, which was organized for the second time in cooperation with the Turkish Dental Businessmen Association (DISSİAD) organized by the Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association, whilst 18 companies participated in it under the national participation organization, and they introduced their products to the buyers.



Dezenfektan ihracatında 10 kat artış

A TENFOLD INCREASE IN EXPORT OF DISINFECTANTS

Dünyada birçok sektörde kepenk indiren Yeni Koronavirüs, sağlık ve hijyen gereçleri alanında Türkiye'nin üretim gücünü de öne çıkardı. Özellikle dezenfektan ile kolonya ihracatında tarihi bir rekora imza atan İKMİB, 2019 Ocak-Nisan döneminde 8.6 milyon dolar dezenfektan ihracatını, bu yılın aynı döneminde 90 milyon dolara yükseltti. Kolonyada da geçen yıl yine aynı dönemde 2.7 milyon dolar olan ihracat, 2020'de 7.5 milyon dolara ulaştı.

The New Coronavirus which caused many industries to take down the shutters in the world, also drove Turkey's health and hygiene capacity forward. Establishing a historical record for disinfectant and cologne exports, İKMİB increased its disinfectant exports amounting to 8.6 million dollars in January-April 2019 to 90 million dollars in the same period of this year. Exports in Cologne, which was 2.7 million dollars in the same period last year, have reached 7.5 million dollars in 2020.

Medikal ve ilaç sektörü Dubai'de buluştu

HEALTHCARE AND PHARMACEUTICAL INDUSTRY MET IN DUBAI



Bu yıl 27-30 Ocak tarihleri arasında Dubai'de 45'inci kez düzenlenen Arab Health fuarının milli katılım organizasyonu İKMİB tarafından gerçekleştirildi. Medikal, ilaç ve sağlık turizmüne yönelik düzenlenen ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinin en büyük fuarı olarak nitelendirilen Arab Health'e, İKMİB milli katılım organizasyonu dahilinde 64 firma, bireysel olarak da 85 olmak üzere toplamda 149 firma katıldı.

The national participation organization of the Arab Health fair, which was held for the 45th time in Dubai between 27-30 January this year, was organized by İKMİB. A total of 149 companies, including 85 separate companies and 65 companies within the national participation organization of İKMİB, participated in Arab Health, organized for medical, pharmaceutical and health tourism and characterized as the biggest fair in Middle East and North Africa (MENA) region.

İKMİB Başkanı Pelister'den müjde!

GOOD NEWS FROM IKMIB PRESIDENT PELISTER!

Eximbank Genel Müdürü Ali Güney ile görüşen İKMİB Başkanı Adil Pelister, ihracatçıların aracı bankalardan daha önce kullandıkları Eximbank ihracat kredisi taksitlerinin üç ay ertelenmesi talebine olumlu yanıt geldiğini duyurdu. Buna göre firmaların talep etmesi halinde aracı özel bankalar uygun bir faiz oranı ile taksit ertelemesi yapabilecek.



Meeting with Eximbank General Manager Ali Güney, IKMIB President Adil Pelister announced that the exporters received a positive response from the intermediary banks to the request for the postponement of the Eximbank export loan installments for three months. Accordingly, upon the request of companies, intermediary private banks will be able to postpone installments at an appropriate interest rate.

İKMİB Kimya Teknoloji Merkezine İSTKA desteği

İSTKA SUPPORTS THE IKMIB CHEMICAL TECHNOLOGY CENTER



İKMİB Kimya Teknoloji Merkezi projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı çalışma programına dahil edildi. İKMİB Başkanı Adil Pelister'in öncülüğünde yürütülen proje çerçevesinde kimya endüstrisinin üretim

IKMIB Chemistry Technology Center project was included in the work program of the Istanbul Development Agency. Within the framework of the project led by IKMIB President Adil Pelister, opportunities will

ve ihracat faaliyetleri sırasında ihtiyaç duyulan akredite fiziksel/kimyasal test ile analizlerin yapılabilmesi, katma değer yaratabilecek ürünlerin üretilmesi imkanları yaratılacak.

be created for conducting the accredited physical/chemical tests and analyses needed and manufacturing the products that can create added value, during the production and export activities of the chemical industry.

Toplantılar sanal ortama taşındı

MEETINGS MOVED TO VIRTUAL PLATFORM

Covid-19 nedeniyle sektör dinamiklerini ayakta tutmak isteyen İKMİB, sanal ortamda TİM Sektörler Konseyi, İlaç Sektörü Komitesi, Medikal Sektörü Komitesi, İKMİB Yönetim Kurulu, Kozmetik Sektörü Komitesi, DEİK Birleşik Arap Emirlikleri İş Konseyi, TOBB Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi, Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası ile zoom toplantısı yaptı. Toplantılar ayrıca Kimya Sektörü Platformu (KSP), Kimya Sektör Kurulu, ISO Meslek Komiteleri, EVSİD Plastik Komitesi, Cumhurbaşkanlığı Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Kurulu İleri Malzeme Teknoloji Yol Haritası Çalışma Grubu, Ticaret Bakanı, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı ile de sürdürüldü. Dr. Mevlüt Çetinkaya'nın katılımı ile Petrol Piyasası ve Petrol Fiyatı Oluşumunun Analizi ve Kimya Sektörüne Etkileri konulu online webinarı gerçekleştirildi.



İKMİB, which wants to keep the dynamics of the sector alive due to Covid-19, virtually held 'Zoom Meetings' with TIM Industries, Pharmaceutical Industry Committee, Medical Industry Committee, IKMIB Board of Directors, Cosmetic Industry Committee, DEİK United Arab Emirates Business Council, TOBB Plastics, Rubber and Composite Industry Assembly, German-Turkish Chamber of Commerce and Industry, Chemical Industry Platform (KSP), Chemical Industry Board, ISO Professional Committees, EVSİD Plastic Committee, Presidential Science, Technology and Innovation Policies Board, Advanced Material Technology Roadmap Study Group, The Trade Minister and the Deputy Minister of Treasury and Finance. With the participation of Dr. Mevlüt Çetinkaya, IKMIB held an online webinar on the Analysis of Oil Market and Oil Price Formation and Its Effects on the Chemical Industry.

Sağlık çalışanlarına 110 bin siperlik

110 THOUSAND FACE SHIELDS FOR HEALTHCARE WORKERS

Yaşanan Koronavirüs (Covid-19) nedeniyle büyük sorumluluk alan İKMİB, sağlık alanındaki çalışanları destekledi. Covid-19 ile mücadelede sağlık çalışanlarının yüz koruyucu sağlık siperi ihtiyacını karşılamak üzere PAGDER-Plastik Sanayicileri Derneği ile işbirliğine giden İKMİB, 110 bin sağlık siperi üretimi sağladı. T.C. Sağlık Bakanlığına 100.000 adet, Kızılay'a ise 10.000 adet siperlik teslim etti. Ayrıca Kızılay ve bazı hastanelere toplamda 17.200 litre dezenfektan hibe edildi.



İKMİB, which assumed great responsibility due to the coronavirus (Covid-19), supported healthcare professionals. İKMİB, which cooperated with PAGDER-Plastic Industrialists Association in order to meet the facial shield requirements of healthcare workers in the fight against Covid-19, produced 110 thousand face shields. İKMİB delivered 100,000 face shields to the Turkish Ministry of Health and 10,000 shields to the Turkish Red Crescent. They also donated a total of 17,200 liters of disinfectant to It should be replaced with Turkish Red Crescent. and some hospitals.



İhracatın önü açıldı

EXPORT SET FREE

2 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Tebliğ değişikliği ile ihracı kayda bağlı 'etil alkol, kolonya, dezenfektan, alkollü ıslak mendil, hidrojen peroksit' gibi ürünlerin ihracatının kayıt altına alınması düzenlenmesine son verildi. İlave olarak ihracatı ön izne bağlı olan 'ventilatör, ecmo, oksijen konsantratörü, ventilasyon sarfları ile aksesuarları, hasta devreleri, IV kanül, entübasyon tüpleri, yoğun bakım monitörleri' gibi ürünlerin ihracatında T.C Sağlık Bakanlığı TİTCK ön izni şartının kaldırılmasına karar verilerek, ürünlerin dış satışta önü açıldı.

With the amendment of the Communiqué published in the Official Gazette dated May 2, 2020, the formalization of exports of products such as "ethyl alcohol, cologne, disinfectant, wet wipes, hydrogen peroxide", which can be exported conditionally, has been terminated. In addition, the Turkish Ministry of Health decided to revoke the preliminary authorization requirement of the TITCK for the export of products such as "ventilators, ecmo, oxygen concentrators, ventilation consumables and accessories, patient circuits, IV cannula, intubation tubes, intensive care monitors", which can be exported based on preliminary authorization, thus leading to export them freely.

19 Mayıs'ta gençlerle buluştuk

WE MET WITH YOUNG PEOPLE ON MAY 19TH

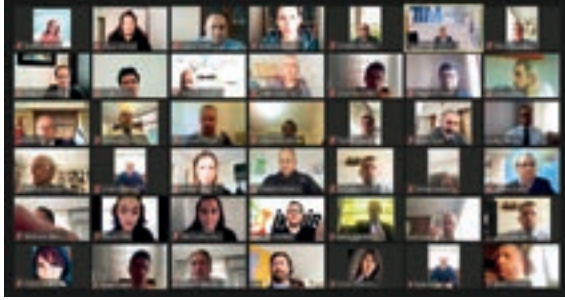


19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı'nda gençleri unutmayan İKMİB Yönetim Kurulu, 'Kimya Sektörü Gençlik Buluşması' organize ederek kimya mühendisliği ve kimya bölümü öğrencileri ile bir araya geldi. Video konferans yöntemi ile gerçekleştirilen toplantıda üniversite-sanayi işbirliği kapsamında İKMİB Başkanı Adil Pelister gençlere sektör adına bilgi verdi. Toplantıda ayrıca İKMİB bünyesinde 'Gençlik Komitesi' oluşturulmasına karar verildi.

İKMİB Board of Directors, who did not forget the young people on May 19 the Commemoration of Atatürk Youth and Sports Day, organized a 'Youth Meeting in Chemical Industry' and met with the students studying at chemical engineering/chemistry departments. In the meeting held with video conferencing method, İKMİB President Adil Pelister gave information to the young students regarding the industry within the scope of university-industry cooperation. In the meeting, it was also decided to establish a 'Youth Committee' within the body of İKMİB.

Latin Amerika'ya sanal ticaret turu

VIRTUAL TRADE TOUR TO LATIN AMERICA



İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, dijital ihracatta Türkiye'de ilk adımlardan birini atarak, 11-22 Mayıs tarihlerinde 'Kolombiya Sanal Ticaret Heyeti'ni gerçekleştirdi. 10 farklı ülkeden 30 alıcı firmanın katıldığı etkinlikte, yapı kimyasalları ve boya sektöründe faaliyet gösteren 12 Türk firması, toplamda 123 ikili iş görüşmesi yaptı.

Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters association took one of the first steps for digital exports in Turkey and organized the "Colombia Virtual Trade Delegation" from May 11 to 22. In the event attended by 30 buyers from 10 different countries, 12 Turkish companies operating in the construction chemicals and dye industry held 123 bilateral business discussions in total.

Medikal sektörü yol haritasını çizdi

THE HEALTHCARE INDUSTRY
DRAWS ITS ROAD MAP

Şubat ayında başta T.C. Ticaret Bakanlığı, TİTCK temsilcileri olmak üzere, sektörde faaliyet gösteren SEİS, MASSİAD, DIŞİAD, TÜDER, ORDER, EGEDER, OSTİM, Samsun Medikal Kümelermeleri, İSEK, İTO temsilcileri ile medikal sektörde ihracat yapan firmalarımızdan 100 kişilik bir katılımıla Medikal Sektör Çalıştayı düzenlendi. Çalıştayda sektöre yönelik sorun ve çözüm önerileri gündeme getirilerek, sektörün yol haritası çizildi.



In February, a Healthcare Industry Workshop was held with a participation of 100 people from our companies exporting in the healthcare industry and representatives from SEİS, MASSİAD, DIŞİAD, TÜDER, ORDER, EGEDER, OSTİM, Samsun Medical Clustering, İSEK and İTO, which are active in the industry, especially including representatives from the Republic of Turkey Ministry of Trade and TİTCK. In the workshop, problems and solutions for the industry were brought to the agenda and a road map was drawn for the industry.



İKMİB'e 1.700 yeni üye

1,700 NEW MEMBERS JOIN İKMİB

'İKMİB Yeni Üye Buluşmaları Toplantısı' Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilirken, 2019 yılında 1.700 yeni üye de ihracat ailesine katıldı. Etkinliğe katılan firmalar İKMİB faaliyetleri hakkında bilgilendirilirken, yeni üyelere sertifikaları da teslim edildi.

'İKMİB New Member Reunion Meeting' was held in the Foreign Trade Complex, and 1,700 new members joined the export family in 2019. While the companies participating in the event were informed about the activities of İKMİB, their certificates were delivered to the new members.



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

Yeni normal düzende trendleri dikkatle okuyabilmeli...

“Sektörlerimiz için risk ve fırsatları tanımlamalı, bunların varabileceği muhtemel sonuçlar üzerinde hazırlık yapmalıyız ki, hızlı davranabilelim ve bu değişim dönemini işbirliği ile Türkiye için bir fırsata dönüştürebilelim.”

Covid-19 pandemisi ciddi bir sağlık krizi olmasının yanı sıra küresel ticaret arenasında 2020 yılının ana mücadele unsuru haline geldi. Pandemi kısmen kontrol altına alınıyor gibi görünse de hala birçok belirsizlik mevcut. Uluslararası kurum ve kuruluşlar pandeminin yaratacağı ekonomik tahribata yönelik tahminlerini açıklıyor; küresel ekonomide yüzde 2 ila yüzde 5 arasında daralma öngören ve gelişmelerle güncellemeler yapılan çeşitli tahminlerin ortak noktası ise dünyayı 2008/09 küresel mali krizinden daha derin bir resesyonun bekliyor olabileceğidir. Salgının yaygınlaşmasını engellemek adına mobilitenin düşmesi, küresel değer zincirlerinde yaşanan kırıma ile üretimin durması, ülkelerin bu esnada sınırötesi tedarik yerine yurt içindeki ihtiyaçlarını önceliklendirme çabaları ile uluslararası ticaret istatistikleri düşüşe geçmiş durumdadır. Dünya Ticaret Örgütü “iyimser senaryo” olarak tanımladığı, pandeminin 2020’nin ikinci yarısında etkisini kaybetmeye başlayacağı senaryosu altında küresel ticaretin yüzde 13 oranında düşeceğine dair tahmin yayınladı. Türkiye’nin ihracatçı sektörleri de esas olarak ülkemizde vakaların görülmeye başladığı mart ayı itibarıyla negatif yönlü değişim kaydetmeye başladı. 2021 yılında ise tüm ekonomilerde yüksek oranlı büyüme gerçekleşeceği tahmin ediliyor. Küresel ticaret 2008/09 küresel mali krizi öncesindeki büyüme hızına -mali kriz atlatılmış ve ticaret rakamları 2019 yılına kadar her yıl artmış olsa da- hiç bir zaman erişememişti. Pandemi krizinden sonra ise ticaretin baz seviyesine ulaşip ulaşamayacağı ya da ne kadar sürede ulaşabileceği, gündemimizde an itibarıyla bir soru işareti olarak duruyor.

Ekonomide normalleşme adımları atmaya başladık. Ancak çarklar eskisinden farklı dönüyor. Zira Covid-19 bir sağlık krizi olmanın ötesinde; bireyleri, işletmeleri ve hükümetleri majör değişimlere itiyor ve yaşanan değişimlerin kriz bittikten sonra da hayatlarımızda yerleşik kalma ihtimali oldukça yüksek. Covid-19 sürecinde her zaman olduğundan daha da fazla altı çizilen dijital dönüşüm, yeni dünya düzeninde firmaların rekabet gücünün devamlılığını destekleyecek en önemli araç olarak yerini aldı. Tüm dijital kanallarının aktif kullanılması, hem mekan ve zaman bağımsız iletişim kapasitesine sahip olunmasını hem de yenilikçi bakış açısıyla sektörel yeni becerilere öncülük edilmesini sağlayacak.

Yaşadığımız krizin önceki ekonomik krizlerden farklı olmasına sebep olan sağlık boyutunun etkisi ile tele-sağlık çözümlerinin kullanımı hızla yaygınlaştı. Bunlar çoğunlukla zaten var olan ancak toplumun henüz yaygın şekilde kullanmaya hazır olmadığı çözümlerdi. Temassız konsültasyon için online çözümler, farklı coğrafyalardaki tıp çalışanlarının bilgi ve görüş alışverişi, büyük veriyi analiz ederek tanı, teşhis ve öngörü sağlayabilen yazılımlar, kimya sektörünün içerisinde yer alan sağlık ekipmanı talebinde evrime sebep oluyor. Pandeminin ortaya çıkışından bu yana tele-sağlık platformlarının kullanım oranının yüzde 1000 arttığı ifade ediliyor. Uluslararası danışmanlık şirketi Frost & Sullivan ise 2025 yılına kadar tele-sağlık pazarında 7 kat büyüme öngörüyor. Yeni normal düzende trendleri dikkatle okuyabilmeli, sektörlerimiz için risk ve fırsatları tanımlamalı, bunların varabileceği muhtemel sonuçlar üzerinde hazırlık yapmalıyız ki, hızlı davranabilelim ve bu değişim dönemini işbirliği ile Türkiye için bir fırsata dönüştürebilelim.

Saygılarımla,

We should be able to read the trends in the new normal order carefully

“It should be replaced with Identify risks and opportunities for our sectors, and prepare for possible outcomes so that we can act agile and convert this period of change into an opportunity for Turkey through collaboration.”

Beyond being a serious health crisis, the Covid-19 pandemic has become the main challenge in the global trade arena in 2020. Although it seems that the pandemic is partially under control, there are still many uncertainties. International institutions and organizations announce their predictions for economic destruction caused by the pandemic and the common point of various forecasts, which foresee a shrinkage of 2% to 5% in the global economy and update with developments, is that a deeper recession may be waiting for the world compared to the 2008/09 global financial crisis. International trade statistics have been declining as a result of the decreasing mobility with the aim of preventing the spread of the epidemic, interrupting production because of the break in the global value chains, and countries' efforts to prioritize their domestic needs rather than cross-border procurement. World Trade Organization has published an estimate that global trade will decrease by 13% under the scenario defined as “optimistic scenario” and built on the expectation that the pandemic would start losing its effect in the second half of 2020. The exporting sectors of Turkey began recording a negative change as of March, when cases started to appear mainly in our country. All economies are estimated to achieve high growth rates in 2021. However, although the 2008/09 global financial crisis has been overcome and trade figures have increased every year until 2019 since then, global trade figures could never achieve the growth rate it had before the 2008/09 crisis. And now it stands as a question mark on our agenda whether the trade will reach the base level after the pandemic crisis or how long it will take to achieve the base again.

We started to take normalization steps in the economy. However, the wheels spin differently than before. Because Covid-19 is more than a health crisis; it pushes individuals, businesses and governments to undergo major changes, and the chances of changes to remain in our lives even after the crisis is over, are quite high. Digital transformation, which is underlined in the Covid-19 process more than ever, has taken its place as the most important tool to support the continuity of the competitiveness of companies in the new world order. The active use of all digital channels will enable both location-agnostic and time independent communication capacity and pioneering new sectoral skills with an innovative perspective.

Due to the health aspect which distinguishes the current crisis from the previous economic crises, the use of tele-health solutions has rapidly become widespread. These were mostly already-existing solutions that the society was not yet ready to embrace widely. Online solutions for contactless consultation, the exchange of information and opinions of medical professionals from different geographies, the software that can provide diagnosis and prediction by analyzing big data, inspire the evolution in the demand for health equipment, which is regarded under the business area of our chemical industry. It is stated that the rate of use of tele-health platforms has increased by 1000% since the emergence of pandemic. The international consulting firm Frost & Sullivan predicts 7-fold growth in the tele-health market by 2025. We should be able to read the trends in the new normal order carefully, identify risks and opportunities for our sectors, and prepare for possible outcomes so that we can act agile and convert this period of change into an opportunity for Turkey through collaboration. Yours sincerely,

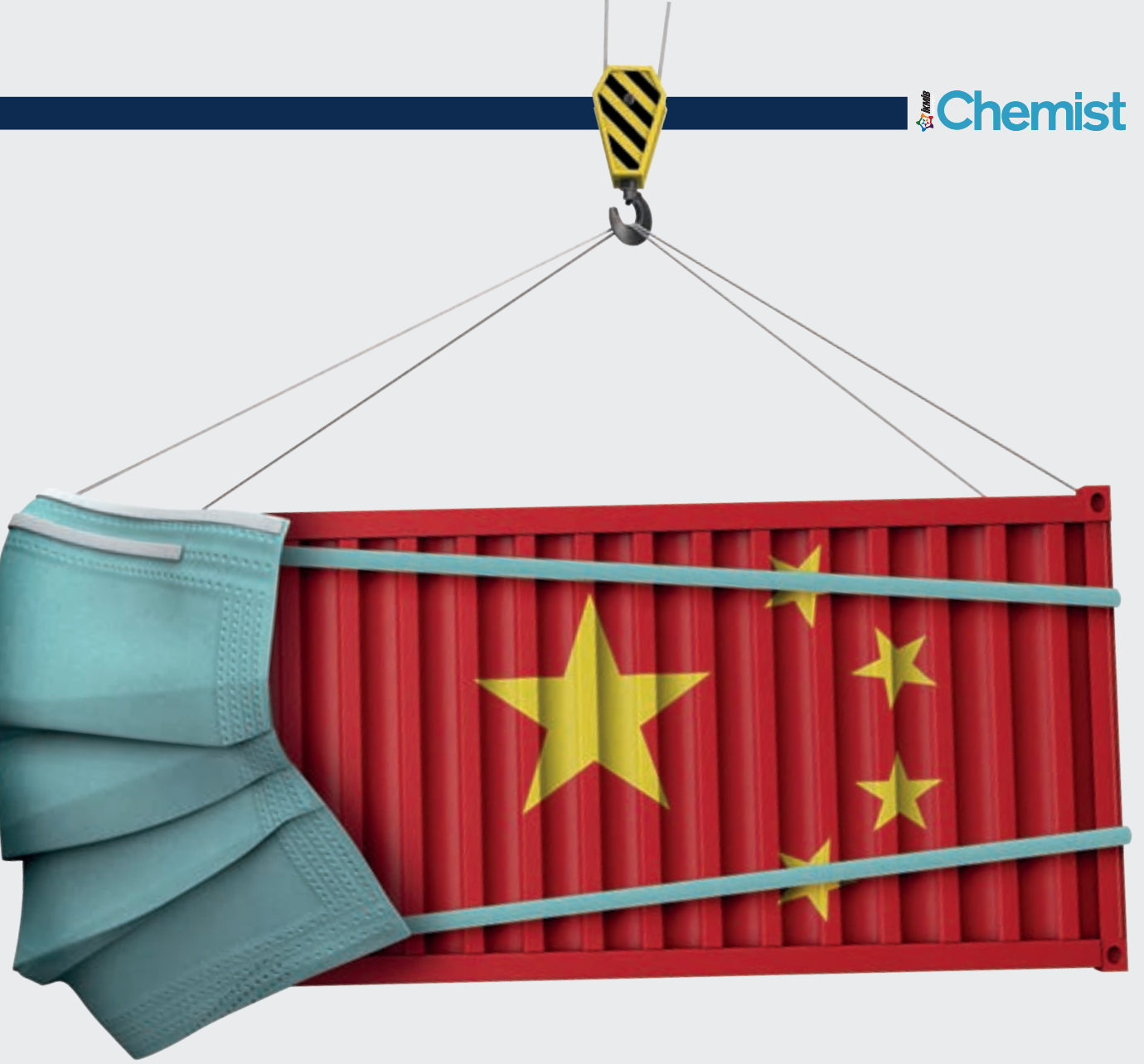


COVID-19 SONRASINDA TÜRKİYE’NİN DÜNYADAKİ ROLÜ NE OLACAK?

WHAT WILL TURKEY’S ROLE IN THE WORLD BE AFTER COVID-19?

Covid-19 sonrasında dünyada üretim, ticaret, lojistik, yaşam süreçleri gibi birçok unsur değişecek. “Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak” söyleminin hakim olacağı yeni dönemde, Türkiye’nin küresel gücünü artırabilmek için dijitalleşmeden ölçek ekonomisini büyütme kadar bir dizi gelişmeye imza atması gerekiyor.

After Covid-19, many factors such as production, trade, logistics and life processes will change throughout the world. In the new period that “Nothing will be as before” will dominate, Turkey needs to realize a series of developments from digitalisation to growing up the scale economy in order to improve its global power.



Dünyanın gündemine giren ve daha uzun bir süre varlığını hissettirecek olan Yeni Koronavirüs (Covid-19), insanın yaşam biçiminden çalışma süreçlerine, üretimden ihracata, tedarik sistemlerinden yönetişime kadar birçok modelin sorgulanmasını ve bunların yeniden modellenmesini öngörüyor. "Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak" söyleminin gündemden düşmediği bu süreçte, yeni dönemin de nasıl olacağı birçok kesim tarafından yeni senaryolarla dile getiriliyor. 'Dünyanın fabrikası' niteliğini taşıyan Çin de bu senaryolar arasında önyargı ile bakılan ürünlerine taleplerin azalmaması için yeni döneme yönelik hamleler yapıyor. Türkiye'nin ise yeni dönemde dünya ticaretindeki payını artırabilmek için üretimde ölçek büyütmeden dijitalleşmeye, lojistik sistemlerinde alternatif yaratmaktan döngüsel ekonomiye kadar birçok yeni uygulamayı hayata geçirmesi gerekliliği öne çıkıyor.

New Coronavirus (Covid-19), which is on the agenda of the world and will make its presence felt for a long period, envisages the questioning and re-modeling of many models from human lifestyle to working processes, from production to export, from supply systems to governance. In this process, where the discourse "nothing will be the same as before" is going to run and run, many business segment express how the new period will happen with new scenarios. Among these scenarios, China, which is the 'factory of the world', makes moves towards the new period in order to prevent decrease of the demands for its products, which are biased. It is highlighted that Turkey should implement many new applications from the scale-up in production to digitisation, creation of alternative logistics systems to circular economy, in order to raise its share in the global business.

**YENİ DÖNEM SENARYOLARI HAZIRLANIYOR**

Yaşanan Covid-19 sürecinin dünya ekonomisine maliyeti çeşitli açılardan hesaplanırken, ortaya çıkan tablo küresel en büyük durgunluklardan birinin yaşandığını ortaya koyuyor. Asya Kalkınma Bankası'nın 'Covid-19'un Potansiyel Ekonomik Etkisine İlişkin Raporu'na göre pandeminin üç ayda sonlanmasıyla dünya ekonomisine maliyetinin 5,8, altı ay sürmesi durumunda ise virüsün maliyetinin yaklaşık 8,8 trilyon dolara çıkabileceği öne sürülüyor. Birleşmiş Milletler'in 2020'nin ikinci yarısına yönelik olarak yayımladığı 'Dünya Ekonomik Durumu ve Beklentiler Raporu'nda küresel talepteki keskin azalma ve tedarik zincirindeki bozulmalar nedeniyle uluslararası ticaretin 2020'de yüzde 15 daralacağı öngörülüyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün çalışmalarında ise iyimser ve kötümser senaryolar küresel ticaretteki daralmanın yüzde 13 ilâ yüzde 32 bandında olabileceğine işaret ediyor. Covid-19 sonrasında yeni dönemin nasıl olacağına dair birçok küresel ve ulusal kurum senaryolar ortaya koyarken, yeni normalleşme döneminde çalışanın motivasyonuna, lojistik hizmetlerine, sermaye yapısına, iklime ve dolayısıyla döngüsel ekonomiye, üretim ölçeklerine, e-ticarete, dijitalleşme ve otomasyona kadar herşeyin değişeceği öngürüsü de savunuluyor. Denetim vergi ve danışmanlık firması Deloitte, süreçle ilgili kimya sanayine yönelik; "Türk kimya sektörünün emek, sermaye ve teknoloji yoğunluğu gibi maliyet kompozisyonu ile girdi maliyetlerinde dış şoklara açıklık ve ithalata bağımlılık incelenerek; döviz kuru, faiz oranları ve enerji fiyatlarındaki değişimin etkileri ayrı ayrı ele alınarak, maliyet yapısındaki olası orta vadeli değişime karşı hazırlıklı olunmalıdır" değerlendirmesiyle dikat çekiyor.

Tablo 1

Ürün Bilgileri:	Kapasiteyi artırmak için gerekli üretim ve tasarım spesifikasyonları, teknik bilgi ve bilgilerden oluşan dijital bir veri bankası.
Teknik Yönlendirme:	Üreticilerin, pazar dinamikleri ve düzenlemelerle ilgili bilgiler de dahil olmak üzere üretimi artırmaya çalışırken karşılaşılabilecekleri sorunları gidermelerine yardımcı olmak üzere teknik destek.
Ortaklıklar:	Uzmanlık, ihtiyaç ve kapasiteye göre şirketleri birbiriyle eşleştirmek için bir platform.



Diğer yandan bir başka danışmanlık ve denetim firması olan EY (Ernst & Young) ise 22. Global Sermaye Güven Barometresi değerlendirmesini hatırlatarak, "Şirketlerin çoğunluğunun orta vadeli bir toparlanma öngörmesiyle birlikte araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 54'ü önümüzdeki 12 ay içinde aktif olarak birleşme ve satın alma faaliyeti gerçekleştirmeyi planladıklarını ifade ediyor. Bununla birlikte yöneticilerin yüzde 38'i potansiyel bir birleşme ve satın alma işlemini değerlendirirken, hedef şirketin işletme direncine odaklanacaklarını belirtiyor" bilgisini paylaşıyor. Sürece dahil olan Birleşmiş Milletler (BM) Teknoloji Bankası, BM Kalkınma Programı (UNDP), BM Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ve Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ortak projeye 'Teknolojiye Erişim Ortaklığı' projesini başlattı. Ortaklık, gelişmekte olan ülkelerin Covid-19 ile mücadelelerini güçlendirmek ve hayat kurtaran sağlık teknolojilerine erişimi eşgüdümlü şekilde artırmayı amaçlıyor. 'Teknoloji Erişim Ortaklığı'nda dijital veri bankası, teknik destek ve şirketleri eşleştirmek için platform öne çıkıyor. (Tablo 1)



NEW TERM SCENARIOS ARE PREPARED

While the cost of the Covid-19 process to the world economy is calculated from various aspects, the emerging picture reveals that one of the biggest global recessions is experienced. According to the Asian Development Bank's report regarding the "Potential Economic Effect of Covid-19", it is asserted that if the pandemic ends in 3 months, the cost of the virus may increase to approximately 5.8 trillion US Dollars and if it lasts for 6 months, such costs may increase to approximately 8.8 trillion US Dollars. The 'World Economic Status and Expectations Report' published by the United Nations for the second half of 2020 predicts that international trade will shrink by 15 percent in 2020 due to the sharp decrease in global demand and the deteriorations in the supply chain. In the studies of the World Trade Organization, optimistic and pessimistic scenarios indicate that the shrinkage in global trade may range from 13 to 32 percent. Many global and national institutions set out scenarios on what the new period will bring after Covid-19, however, It is also predicted that everything

changes based on motivation of the employee, logistics services, capital structure, climate and circular economy, production scales, e-commerce, digitalisation and automation, in the new normalization period. Regarding the chemical industry related to the process, audit, tax and consultancy company Deloitte draws attention saying "The cost composition of the Turkish chemical industry, such as labor, capital and technology intensity, and openness to external shocks and import dependence on the input costs must be examined, and the effects of changes in exchange rates, interest rates and energy prices must be addressed separately, and the industry must be prepared for possible medium-term changes in the cost structure."

On the other hand, another consultancy and audit firm EY (Ernst & Young), which recalls the 22nd Global Capital Confidence Barometer assessment, says "54 percent of the managers participating in the research, with the majority of companies predicting a medium-term recovery, plan to actively perform mergers and acquisitions within the next 12 months. Furthermore, 38 percent of the managers consider a potential merger and acquisition process, whilst they will focus on the working resistance of the target company." United Nations (UN) Technology Bank, UN Development Program (UNDP), UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) and World Health Organization (WHO) launched the 'Tech Access Partnership' project that is a joint project. The partnership aims to strengthen developing countries' struggles with Covid-19 and to coordinately increase access to life-saving healthcare technologies. Digital database, technical support and the platform to match companies stand out in the 'Tech Access Partnership'. (Table 1).

Table 1

Product Information:	A digital database consisting of production and design specifications, technical information and knowledge needed to increase capacity.
Technical Guidance:	Technical support to help manufacturers address issues they may encounter when trying to increase production, including information on market dynamics and regulations.
Partnerships:	A platform to match companies based on expertise, needs and capacities.



“Ne ihtiyacımız var ise kendimiz yapmalıyız”



TİM Başkanı İsmail Gülle

Turkish Exporters' Assembly President İsmail Gülle

BM'den Dünya Ticaret Örgütüne birçok kesimden yeni dönem ile ilgili senaryolar ele alınırken, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle de ihracatçıları adına Covid-19 sonrasını değerlendiriyor. TİM Başkanı Gülle'ye göre insanlar tüketimlerini gözden geçiriyor, firmalar kendilerini baştan aşağı yeniden ele alıyor. “Biz bu süreci en iyi şekilde tahlil ederek, pandemi sonrasına hazırlanmaya çalışıyoruz. Yerli ve milli olmanın altını bu yaşanan kriz doldurdu. İthalatın ucuz da olsa bir gün gelemeyeceğini gösterdiği gün oldu. O açıdan bizim neye ihtiyacımız varsa kendimiz yapmalıyız. Özellikle medikal alanda, kimya alanında pek çok yatırımla birlikte bu konudaki eksikliklerin giderileceğini söyleyebiliriz. Öncelikle istihdamı ve üretimi korumamız gerekiyor. Salgın süreci ülkemize ve tüm dünyaya bir kez daha gösterdi ki; stratejik ürünler, yerli ve milli imkanlarla üretilebilir olmalı veya ‘Güvenilir bir tedarikçi’ tarafından temin edilmeli. Salgın sürecinde tedarik zincirindeki kırılmalar, ürünlerin ‘hispeten ucuz’ olduğu için tedarik edildiği ülkelere karşı olan itimadı azalttı. Tüm dünyanın tek bir fabrikaya bağımlı olmasının sürdürülebilir bir durum olmadığı bir kere daha gözler önüne serildi” diyen TİM Başkanı Gülle, yurt dışından gelecek yeni taleplere ve beklentilere hızlıca yanıt verebilmenin ihracat için önem arz ettiğini vurguluyor. Türkiye'nin ‘Güvenilir Tedarikçi Liman’ konumunu perçinleyebileceği bir süreç yaşadığını ve bunun iyi değerlendirilmesi gerektiğini ifade eden TİM Başkanı İsmail Gülle, “Süreç sonunda yeni tedarik merkezleri arayışına girecek ülkeler için Türkiye bunu sağlayacaktır” diyor. Özellikle otomotiv, tekstil, maden, kimya, çelik, tarım ve gıda sektörlerinde, üretim gücü olan Türkiye'nin yeni dönemde bu alanlarda fırsatlar yakalayacağına inandığını aktaran Gülle, bugünlerde

“Covid-19 öncesinde yatırımlarının çok büyük bir kısmını doğrudan Çin'e kaydıran şirketlerin süreç içerisinde yaşadıkları mağduriyetler nedeniyle, üretimlerini yeni tedarik merkezlerine kaydırmaları muhtemel. Türkiye bu noktada güvenilir liman olabilir.”

inşa ettikleri güvenin meyvelerini yeni dönemde toplayacaklarını ve dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine hızla ilerleyeceklerini dile getiriyor.

“ARA MALI ÜRETİMİNDE BÜYÜMELİYİZ”

Covid-19 sonrası dönemde ayrıca dünyada temiz üretim, yeşil sertifika gibi kavramların daha öne çıkacağını aktaran Gülle, “Bu noktada, hızlıca üretim tesislerimizi ve firmalarımızı sertifikalandırmalı ve global vitrinde Türk ürünü algısının yanında ‘sertifikalı ürün’ ve ‘çevre dostu ürün’ gibi talebi etkileyebilecek diğer faktörlerle desteklemeliyiz. Ayrıca ara malı üretiminde büyümeli, sektörlerimizin kapasitesini de gelecek dönemler için güçlendirmeliyiz. İhracatçıları olarak, dünyadan yoğun olarak gelecek siparişleri değerlendirmeli ve yeni yatırımlar yapmalıyız. Çünkü Covid-19 öncesinde yatırımlarının çok büyük bir kısmını doğrudan Çin'e kaydıran şirketlerin süreç içerisinde yaşadıkları mağduriyetler nedeniyle, üretimlerini yeni tedarik merkezlerine kaydırmaları muhtemel bir senaryo. Bugün birçok Avrupa ve Uzak Doğu ülkesi, kendi firmalarına üretim merkezlerini Çin'den başka ülkelere kaydırmaları için teşvik sağlıyor. Yeni dönemde bunları öngörerek çalışıyoruz” bilgisini paylaşıyor. Yeni dönemde lojistik alanında yaşanan sorunlardan dolayı taşıma yollarının çeşitlendirilmesi gerektiğinin altını çizen Gülle, “Firmalarımız, ihracatlarını gerek karayolu gerekse hava ve deniz yoluyla yapıyor olsun, bu yolların kapanması durumunda ihracatın sürmesi için alternatif taşıma yollarını içerisinde barındıran bir B planına sahip olunması gerekiyor. Bu noktada, elbette en hızlı ve güvenli taşıma yolu, hava lojistiği olarak karşımıza çıkıyor. Hava yolundaki yüksek maliyetlerin düşmesi adına, TİM olarak biz de Türk Hava Yolları ile koordinasyon içerisinde çalışıyoruz. Dünyada da Covid-19 sonrası süreçte hava lojistik kapasitesinin artırılacağını ve toplam taşıma içerisinde hava yolunun payının yükseleceğini öngörüyoruz” diyor.

“Whatever we need, we should do it ourself”

While many actors from the UN to the World Trade Organization address scenarios related to the new period, Turkish Exporters' Assembly President İsmail Gülle assesses the new period on behalf of exporters. In the opinion of TIM President Gülle, people review their consumption and companies reconsider themselves from head to toe. “We try to prepare for the post-pandemic period by analyzing this process in the best way. This experienced crisis has reminded us the importance of being local and national. It was the day when imports showed that albeit cheap, it could not be made one day. In that respect, we should do whatever we need. Especially in the medical industry, we can say that the deficiencies in this subject are filled with many investments in the field of chemistry. First of all, we need to protect employment and production. The pandemic process once again showed to our country and the world that strategic products must be able to be produced with domestic and national means or must be supplied by a ‘reliable supplier’. Breakdowns in the supply chain during the outbreak process reduced the reliance on the countries from which it was supplied, as the products were ‘relatively cheap’. TIM President Gülle emphasizes that it is important for export to respond quickly to new demands and expectations from abroad, saying that the fact that the world is dependent on a single factory is not sustainable. Stating that Turkey experienced a process where its ‘Reliable Security Blanket’ position can be clinched and this should be subject to a good evaluation, TIM President İsmail Gülle, says “Turkey will provide it for countries to embark on a quest of new supply centers at the end of the process”. In particular, saying “I believe Turkey will take the opportunities with its manufacturing strength in automotive, textile, mining, chemical, steel, agriculture and food industry in this new period, Gülle underlines that they will reap the fruits of confidence they had built nowadays in the new period and will move rapidly to the target of Turkey having a foreign trade surplus.

“WE SHOULD GROW IN INTERMEDIATE GOODS PRODUCTION”

Stating that in the post-Covid-19 period, concepts such as clean production and green certification will become more prominent all over the world, Gülle said, “At this point, we should quickly certify our production facilities and companies and support them with the other factors that may affect the demand such as “certified products” and “environmentally friendly products” by creating a good perception related to Turkish products in the global show-

“It is possible that the companies, which have diverted most of their investments directly to China before Covid-19, will shift their production to new supply centers due to the grievances they experienced during the process. Turkey can be a security blanket at this point.”

case. Furthermore, we must grow in intermediate goods production and also strengthen the capacity of our sectors for future periods. As exporters, we must evaluate the orders to be placed throughout the world intensely and make new investments. Because, before Covid-19, companies that shifted most of their investments directly to China are likely to divert their production to new supply centers due to the grievances they experienced during the process. Today, many European and Far Eastern countries provide incentives to their companies to move their manufacturing centers from China to other countries. We are working on foreseeing them in the new period”.

Underlining that the transportation means should be diversified due to the problems in the field of logistics in the new period, Gülle says, “Whether our companies are making their exports both by road and by air and by sea, in case of closure of these roads, there should be a backup plan that includes alternative transportation means. At this point, of course, the fastest and safest way of transportation appears as air logistics. As TIM, we also coordinate with Turkish Airlines in order to reduce the high costs of the airline. We anticipate that the air logistics capacity will be increased in the post-Covid-19 period and the share of the airline will increase its share in the total transportation.”



“Dijital ihracat platformu oluşturulmalı”



İKMİB Başkanı Adil Pelister
President of İKMİB, Adil Pelister

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Adil Pelister de yeni dönemle ilgili görüşlerini; “Covid-19 nedeniyle dijital dönüşüm hızla tüm alanlarda etkisini göstermeye başladı. Geleceği yönetebilmek dijital dönüşümü yönetebilmekle mümkün... İşte tam da ihracatta yeni bir hikâye yazmanın dijital ekonomi ile gerçekleşebileceği sınırdayız. Bunun için de hızlıca ‘Dijital İhracat Platformu’ oluşturmak ve ihracatın lojistik ve ödeme dahil bütün süreçlerini dijitalle entegre ederek hızlıca hayata geçirmek zorundayız. Ayrıca tüketimde de dijital dönüşümle beraber tüm taleplerin yeni bir trend akımına sebep olacağını düşünüyorum. Bununla birlikte e-ticaret ile üretimde dijital dönüşümü sağlayan e-sistemler gibi dijitalizmin ekonomiden başlayarak toplum ve evrenselleşmede çok etkili olacağını, izlenme oranlarının yüzde yüze yaklaşıp olacağını ve insanın süreçlere etkisinin minimize olacağını öngörüyorum” şeklinde paylaşıyor. Pelister, yeni dönemde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi

“Büyük ölçekli dev yatırımlarda devletimizin Güney Kore modeli gibi yüzde 50’ye kadar makine-teçhizat hibesi vermesi büyük önem arz ediyor. Şirketlerimizin ölçeklerini büyütebilmeleri için sermayeleri kuvvetlendirilmeli ve teşvik edilmeli.”

için tüm sektörlerin iş yapış biçimlerini yeni düzene göre entegre etmek zorunda olacağını ve ihracatta temassız ticaretten tedarik zincirinde çeşitliliğin sağlanmasına, ülkelerin yerli üretim kabiliyetlerini artırmasından çevre duyarlılığı ve döngüsel ekonomiye kadar birçok alanda yaklaşımların değişeceğine işaret ediyor. “Özellikle de teknoloji ve sermaye yoğun kimya sektöründe ölçek büyümeye ve yeni yatırımlara ihtiyacımız var. Türkiye’de üretilmeyen yılda 50 milyar dolar üstü ithal edilen kimyasalların ülkemizde üretilmesi gerekiyor. Büyük ölçekli dev yatırımlarda devletimizin Güney Kore modeli gibi yüzde 50’ye kadar makine-teçhizat hibesi vermesi büyük önem arz ediyor. Şirketlerimizin ölçeklerini büyütebilmeleri için sermayeleri kuvvetlendirilmeli ve teşvik edilmeli. Bunları sağlayabilirsek ilerleyen dönemde ham madde tedarikinde Çin yerine ülkemiz bir alternatif olabilir ve farklı ülkelerden yatırımlar ülkemize gelebilir. Kaliteli ürünlerimiz, nitelikli çalışanlarımız ve lojistik avantajımız sayesinde yeni üretim merkezi olmaya adayız. Yerli üretim ve yatırımların bu açıdan desteklenmesi çok önemli” değerlendirmesinde bulunan İKMİB Başkanı Pelister, yaşanan sürecin Türkiye’nin lehine olacağına inanıyor.

Diğer yandan Covid-19 sürecinde Türkiye’nin birçok ülkeye salgınla mücadelede destek olduğunu hatırlatan Pelister, bunun ülke adına pozitif algı yarattığının altını çiziyor ve “Bu noktadan sonra Türkiye markasını güçlendirecek üretim ve ihracata odaklanmamız gerekiyor. İşte tam da bu noktada Türkiye’nin en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektörü kimya sektörümüz umut vadediyor. Özellikle sağlıkta medikal ve ilaç sektörü, tarım, gıda sektörü ve temizlik-hijyen sektöründe ön plana çıkıyoruz” diyor. Başarı için de ölçek büyütmenin önemini hatırlatan Pelister, bunun için de yüksek teknolojiye, nitelikli eğitim ve yönetime son olarak da lojistik süreçlerinin yüksek teknolojiyle ele alınmasının önemine değiniyor.

“Digital export platform should be created”

Adil Pelister, President of the Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters Association (IKMIB), also expressed his views on the new period; “Because of Covid-19, digital transformation has begun to take effect rapidly in all areas. Managing the future is only possible by managing digital transformation ... We are just on the fringe that it is possible to write a new story in exports thanks to the digital economy. For this reason, we have to quickly create a ‘Digital Export Platform’ and quickly implement all processes of export, including logistics and payment, by integrating them into digital. I also think that with digital transformation in consumption, all demands will cause a new trend trend. Furthermore, I foresee that digitalism, such as e-systems, which provide digital transformation in production with e-commerce, will be very effective in society and universalization, starting from the economy, that the ratings will be near one hundred percent, and that human impact on the process will be minimized.”

Pelister points out that in order to ensure sustainability in the new period, all sectors will have to integrate their way of doing business into the new order, and approaches will vary in many areas from contact-free trade in export to diversification in the supply chain, from increasing the domestic production capabilities of countries to environmental sensitivity and circular economy. “We need scale up and new investments, especially in the technology and capital-intensive chemical industry. The imported chemicals amounting to more than 50 billion US Dollars that are not produced in Turkey must be manufactured in our country. It is very important for our government to grant up to 50 percent of machinery-equipment grants like the South Korean model in large-scale giant investments. In

“It is very important for our government to grant up to 50 percent of machinery-equipment grants like the South Korean model in large-scale giant investments. In order for our companies to scale up, their capital should be strengthened and encouraged.”

order for our companies to scale up, their capital should be strengthened and encouraged. If we can provide them, in the upcoming period, our country may be an alternative to China for raw material supply and investments from different countries may come to our country. We are a candidate to become a new production center thanks to our quality products, qualified employees and logistical advantage. Saying “It is very important to support domestic productions and investments in this regard”, Pelister, IKMIB President, believes the current period will go in favor of Turkey. On the other hand, reminding that Turkey has supported many countries for the fight against the pandemic during the Covid-19 process, Pelister underlines this creates a positive perception for the country and saying “After this point, we need to focus on Turkey production and export that will strengthen the brand equity of Turkey. Just at this point our chemical industry, Turkey’s second most exported industry, promises hope. We stand out especially in the healthcare and pharmaceutical industry, agriculture, food industry and cleaning-hygiene industry.” Recalling the importance of scaling up for success, Pelister also addresses on the importance of handling high technology, qualified training and management, and logistics processes with high technology.





Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Emre Alkin:
Prof. Dr. Emre Alkin from Altınbaş University

Alkin: Yeni düzen korkutucu değil

“Hiçbirşey eskisi gibi olmayacak deniyor ama, herşey eskisi gibi olacak. Ancak eskisi gibi iş yapmayacağız. Daha az insan, daha çok makineleşme, daha fazla insan kaynağı kalitesi, daha çok teknolojik işlem... Bunlarla hareket edersek ve yeni bir dalga olmazsa sektörlerin çok çabuk toparlayarak dokuz ay sonra eski gücüne kavuşacağını düşünüyorum. Özellikle kimya sanayinin önemli bir kısmı kaliteli insan kaynağına ve optimal metrekareler ve yüksek teknoloji ile çalışıyor. Dolayısıyla kimya sanayisi bu pandemi içinde en önde gelen ve rahat toparlayan bir sektör olacak. Yeni dönemde de Türkiye’de otomotiv, kimya, tekstil gibi sektörler teknik ve teknolojik olarak devam edecekler. Bunların yanında özellikle uzay ve havacılık sektöründe, yazılımda, dijital sektörlerde Türkiye önemli konuma geldi. Bunları sürdürebilir ve mevcut yaptığımız işleri de daha hijyenik, sosyal mesafeye uygun, daha güçlü dijital alt yapıyla yapabilirsek başka şeye ihtiyacımız olduğunu düşünmüyorum.

Çin’deki üretimlerin önemli bir kısmı ABD ve Avrupa’daki şirketlerin. Demek ki, Çin çok güzel olanaklar sağlamış ve bu markalara bir platform yaratmış. Türkiye’nin de böyle bir dönemde bunu yapması lazım ki, bu büyük sanayicileri ülkemize çekelim. O üretim ölçeğini sunmadıktan sonra biz Çin’in boşalttığı alanı dolduramayız. Ayrıca yeni düzen korkutucu değil, daha mantıklı daha teknolojik bir düzen olacak.”

The new order is not frightening

“People say “Nothing will be the same as before”, but everything will be as before. However, we will not do business as before. Less people, more mechanization, more human resource quality, more technological processes ... I think that if we act with these and there is no new wave of pandemic, the sectors will recover very quickly, and they will regain their strength after 9 months. Especially, a significant part of the chemical industry works with high quality human resources and optimal square meters and high technology. Therefore, the chemical industry will be a leading that can gather itself up during and after this pandemic. And in the new period, automotive, chemical, textile industries will proceed on their way technically and technologically in Turkey. Besides, especially in the aerospace and aviation industry, Turkey has reached an important position in the software and digital industries. I do not think we need anything else if we can sustain these activities and do our current works with a more hygienic and stronger digital infrastructure by observing the social distancing.

A significant part of the productions in China are carried out by companies in the USA and Europe. So, China has provided great opportunities and created a platform for these brands. Turkey also need to do so in such a period, and we will attract these great industrialists’ attention to our country. We cannot fill the space that China has evacuated if we cannot offer that scale of production. Furthermore, the new order will not be frightening, it will be a more logical and technological order.”





KPMG Gümrük ve Dış Ticaret Hizmetleri Bölüm Başkanı Murat Palaoğlu

Murat Palaoğlu,
Head of KPMG
Customs
and Foreign
Trade Services
Department

Palaoğlu: Dijitalleşme öne çıkacak

“Yeni dönemde özellikle tedarik zinciri yönetimi, şirketlerin ajandalarında daha geniş yer bulacak. Tedarik zinciri ve lojistiğe yönelik riskler karşısında, şirketler tedarikçi veri tabanlarını genişletmek ve tedarik zincirine daha büyük ölçüde şeffaflık sağlamak için olasılıkları göz önünde bulundurarak yeni planlamalar yapıyor. Bu dönemde küresel ticarete aksamalara yol açan diğer bir etken, belgelerin kağıt üzerinde düzenlenmesi olarak karşımıza çıktı. Bu nedenle, dünya ticaretinde dijitalleşmenin daha etkin bir şekilde kullanılacağını düşünüyoruz. Elektronik belge yanında ticaret yapan ülkeler arasında ortak ağlar kurulabilir ve belge akışının bu ağlar üzerinden yapılması mümkün olabilir. Küresel ticaret aktörleri hiç olmadığı kadar teknoloji, otomasyon ve blockchain konuşuyor. Dolayısı ile teknoloji alanında küresel ticaret uygulamaları için ilerlemelerin hızlı olacağını söylemek mümkün görünüyor. İzolasyon ve sosyal mesafe gibi uygulamaların sonucunda tüketiciler online kanallara yöneldi ve e-ticaretin Covid-19 sonrasında da büyümeyi sürdürmesi bekleniyor. Bununla birlikte sanal ticaret fuarları gibi birçok uygulama hayatımıza giriyor, kamu otoriteleri de bu yönde teşvik edici oluyor. E-ticaret ve e-ihracatın gündemde daha da fazla yer alması bekleniyor. E-ticaretin özellikle perakende sektöründeki payında ciddi bir artış oluyor ve bunun yeni normalin önemli bir parçası olacağı açık. E-ticaretin bu şekilde gösterdiği potansiyel, uygun platform ihtiyacını gündeme getiriyor. Ödeme ve para transferi konularında uygun teknolojinin kurgulanması, gümrük ve dış ticaret mevzuatının doğru ve kolay takibinin platformlarla sağlanması ve bu yolla birçok yeni ihracatçı kazanarak e-ihracatın artırılması, önümüzdeki dönemin öncelikleri arasında yer alacak.”

Digitalization will stand out

“In the new period, especially supply chain management will find a wider place in the agendas of companies. In the face of risks to the supply chain and logistics, companies are making new plans, taking into account the possibilities to expand their supplier databases and provide greater transparency to the supply chain.

Another factor that caused disruptions in global trade during this period was the arrangement of documents on paper. Therefore, we think that digitalization will be used more effectively in the global trade. In addition to electronic documents, common networks can be established between the trading countries and document flows can be made through these networks. Global trade actors speak of technology, automation and blockchain like never before. Therefore, it seems possible to say that progress will be rapid for global trade applications in the field of technology. As a result of applications such as isolation and social distancing, consumers turned to online channels and e-commerce is also expected to continue growing after Covid-19. However, many applications such as virtual trade fairs come into our lives, and public authorities exhibit encouraging behaviors in this direction. E-commerce and e-export are expected to be even more on the agenda. There is a serious increase in the share of e-commerce especially in the retail industry and it is clear that this will be an important part of the new normal. The potential of e-commerce in this direction raises the need for a suitable platform. It will be among the priorities of the coming period to set up appropriate technology for payment and money transfer, to provide accurate and easy follow-up of customs and foreign trade legislations through platforms, and to increase e-exports by gaining many new exporters.”



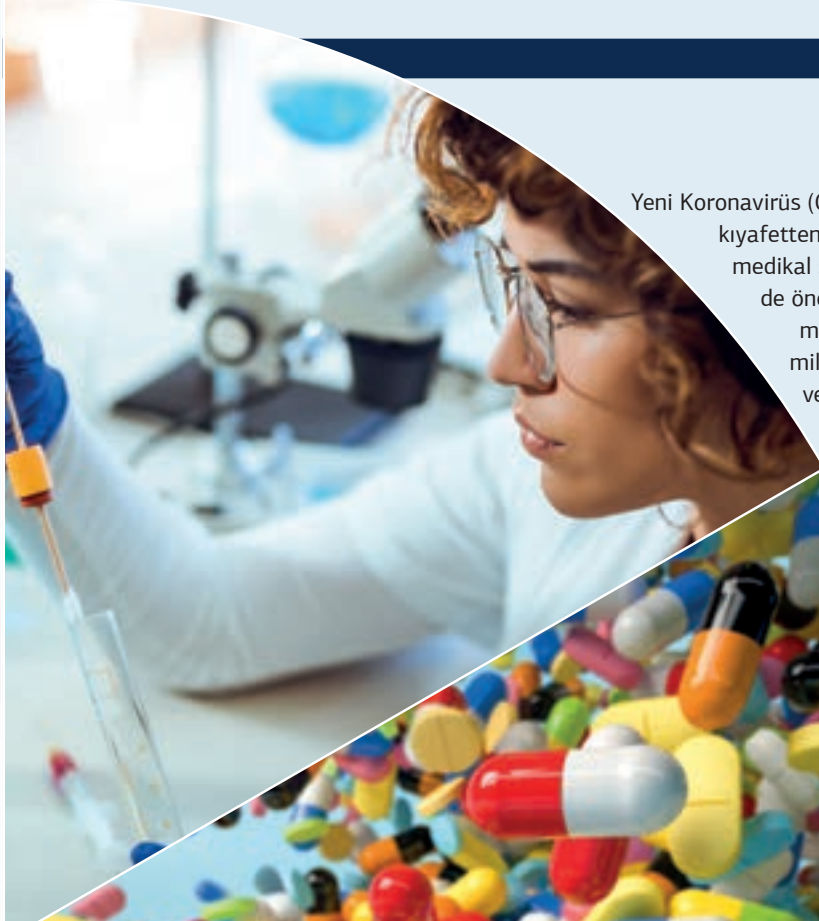
Türk tıbbi cihaz ve medikal sektörü, Covid-19 nedeniyle ortaya koyduğu üretim başarısı ile saygınlığını ve marka değerini artırırken, hedeflere ulaşmada da başarılı olacağı mesajını veriyor.

Covid-19 medikal sektörünün marka değerini artırdı

COVID-19 INCREASED THE BRAND VALUE
OF THE HEALTHCARE INDUSTRY

Turkish medical device and healthcare industry gives the message that it will be successful in achieving the goals while increasing its reputation and brand value with its production success attained due to Covid-19.





Yeni Koronavirüs (Covid-19) sonrasında maskeden siperliğe, tyvek tulum kıyafetten tanı kitlerine kadar adından söz ettiren tıbbi cihaz ve medikal sektörü, 2020 yılında dünyada zirveye çıktı. Türkiye’de de önemli bir üretim gücüne sahip olan sektör, iç pazarda 2 milyar dolar barajını önceki yıllarda aşarak bu yıl da 2.7 milyar dolarlık hacime ulaşmayı bekliyor. Türk tıbbi cihaz ve medikal sektörü, Covid-19 nedeniyle ortaya koyduğu üretim başarısı ile saygınlığını ve marka değerini artırırken, hedeflere ulaşmada da başarılı olacağı mesajını veriyor. Türkiye’de tıbbi cihaz ve medikal alanında Ar-Ge’ye önem veren sektör, devlet desteklerinin de sağlanmasıyla Türk tıbbi cihaz ve medikal ürünlerinin dünyada önemli bir güç ve referans merkezi olacağına inanıyor.

Özellikle Türk patentli özel jel ürünler, doku tutkalı, antijen, Covid-19 test kitleri, inkontinans terapi koltuğu, idrar kaçırma için manyetik tedavi koltuğu, antimikrobiyal özellikli gibi ürünler bazında avantaj olduğunu dile getiren sektör temsilcileri, yaşanan Covid-19 sürecinde elde edilen başarının kamu-özel sektör-üniversite işbirliğiyle de farklı inovatif ürünlere odaklanılması halinde beklentilerin de önüne geçilebileceğini dile getiriyor.



After the new Coronavirus (Covid-19), the medical device and healthcare industry, which made a name for itself from mask to face shield, tyvek jumpsuit, to diagnostic kits, hit the top across the globe in 2020. The industry which also has a major manufacturing power in Turkey, is expected to reach a volume of 2.7 billion US Dollars this year, surpassing the limit of 2 billion US Dollars in the domestic market in the previous years. Turkish medical device and healthcare industry gives the message that it will be successful in achieving the goals while increasing its reputation and brand value with its production success attained due to Covid-19. In the industry that attaches importance to R&D operations in the field of medical devices and healthcare services in Turkey, it is believed that Turkish medical equipment and medical products will be a significant force and reference center in the world thanks to the provision of the government support. Industry representatives saying that there is an advantage especially based on products such as Turkish patented special gel products, tissue glue, antigen, Covid-19 test kits, incontinence therapy chair, magnetic therapy chair for urinary incontinence, and antimicrobial products, outline that the success achieved during the Covid-19 outbreak may pull through with flying colors thanks to the public-private sector-universities in case innovative products are focused on.

Levent Başaran: Turkuaz Sağlık alanında dünya öncülerinden

LEVENT BAŞARAN: TURKUAZ SAĞLIK IS A WORLD LEADER IN ITS FIELD

Turkuaz Sağlık A.Ş., medikal sektörde Türkiye'nin ötesinde dünyada alanında ilk beş firmadan biri olarak gösteriliyor. Firma 200 kişilik ekibiyle geçen yıl 75 milyon liralık ciro elde ederken, İKMİB tarafından da alanında ihracat ikincisi olarak açıklanıyordu. 80 milyon adet bazında üretim gerçekleştiren ve ürünlerinin yüzde 80'ini 128 ülkeye ihraç eden firma, büyüme hamleleri çerçevesinde dezenfeksiyon ürünleri alanında yeni markası Mediseptica ile tüketicilere profesyonel çözümler sunmayı hedefliyor. Gıda takviyeleri alanında da yatırım planları olan Turkuaz Sağlık, ayrıca ultrason jeli ürün grubunda yeni yatırımlarıyla kapasitesini yüzde 65 artırarak, bu alanda Avrupa'nın en büyük dünyanın da sayılı üreticileri arasına giriyor.

For the healthcare industry, Turkuaz Sağlık A.Ş. is regarded as one of the top 5 companies in its field across the globe as well as Turkey. While the company achieved a turnover of 75 million Turkish liras last year with its team of 200 people, it was announced by İKMİB as the second exporter in its field. The company, which produces on the basis of 80 million units and exports 80 percent of its products to 128 countries, aims to offer professional solutions to consumers with its new brand Mediseptica in the field of disinfection products within the framework of their growth thrusts. Turkuaz Sağlık, which also has investment plans in the field of food supplements, is also among the Europe's leading manufacturers as well as the world's rare manufacturers by increasing its capacity by 65 percent with new investments the ultrasound gel product range.



Turkuaz Sağlık A.Ş. Satış Direktörü Levent Başaran, başta medikal kimyasal ürünler olmak üzere dezenfektan ve antiseptik ürünler, reçetesiz ürünler (OTC), gıda takviyeleri, cinsel sağlık ürünleri, dermokozmetik ve kişisel bakım ürünleri alanlarında üretim gerçekleştirdiklerini hatırlatıyor. İleri teknoloji ile 200'den fazla ürün çeşidi imal ettiklerini belirten Başaran, "Ürün portföyümüz arasındaki gama ışını ile sterilize edilmiş tek kullanımlık Konix Steril Ultrason Jeli, endoskopi, kolonoskopi ve jinekolojik muayeneler için özel olarak formüle edilmiş KLY steril lubrikant jel ve üretraya kateter, ayrıca dünyada iki üreticiden biri olduğumuz ve doğum süresini kısaltarak daha kolay ve güvenli bir doğum sağlayan Gynotal Obstetrik Jel gibi ürünlerle dünya rekabetinde fark yaratıyor ve katma değeri yüksek ürünler sunuyoruz" diyor. Ar-Ge alanında da farklarını ortaya koyduklarını aktaran Başaran, "Bu noktada sadece inovasyon üretmek yetmiyor. İnovasyonu doğru fiyata imal etmek ve aynı zamanda doğru tanıtmak da gerekiyor. Marka gücü yaratılmak için daha çok pazarlama yatırımına ihtiyacımız var. Tüketicimin en yoğun olduğu Amerika ve Batı Avrupa pazarlarına baktığımızda biz Orta Doğu ülkesi konumundan ayrılarak Avrupa'nın kapı komşusu olduğumuzu anlatmalı, Uzak Doğu'ya olan avantajlarımızı daha çok ön plana çıkarmalıyız" ifadesini kullanıyor.

Sales Director of Turkuaz Sağlık A.Ş., Levent Başaran, reminds that they produce in the fields of disinfectant and antiseptic products, Over-the-counter (OTC) drugs, food supplements, sexual health products, dermokozmetik and personal care products especially including medical chemical products. Stating that they produce more than 200 product types with advanced technology, Başaran said, "we are one of the two manufacturers across the globe in the field of disposable Konix Sterile Ultrasound Gel sterilized by gamma-ray, KLY Sterile Lubricant Gel and urinary catheter specially formulated for endoscopy, colonoscopy and gynecological examinations included in our range of products, and we are making a difference in world competition and offering high value added products with products such as Gynotal Obstetric Gels that shorten the delivery time and provide an easier and safer delivery." Stating that they showed their differences in the field of R&D, Başaran said, "At this point, it is not enough to produce innovation only. It is necessary to manufacture innovation at the right price and also to introduce it correctly. We need more marketing investment to create brand strength. When we look at the American and Western European markets where consumption is the most intense, we should distinguish from the position of being a Middle East country and explain that we are the door neighbor of Europe, and emphasize our advantages to the Far East more.



*Turkuaz Sağlık A.Ş. Satış Direktörü Levent Başaran
Sales Director of Turkuaz Sağlık A.Ş., Levent Başaran*

COVID-19 FIRSATLARI BERABERİNDE GETİRİYOR

Covid-19'un dünya için büyük bir yıkım olduğunu, ancak bazı sektörler için de yeni fırsatları beraberinde getirdiğini anımsatan Başaran, "Maske, eldiven ve dezenfektan gibi koruyucu ürünler çok büyük önem kazandı. İKMİB'in yayınladığı rapora göre ülkemizin dezenfektan satışı geçen yılın aynı dönemine göre 10 kat artış gösterdi. Pandeminin uzak doğuda başlayıp mart ayına kadar ülkemizde vaka görülmemesi 2020'nin ilk üç aylık döneminde özellikle Avrupa ve sonrasında Amerikalı satın alıcılarının rotayı Türkiye'ye çevirmesine neden oldu. Görülüyor ki, dezenfektan, maske gibi ürünler artık hayatımızın bir parçası haline gelecek. Türk üreticileri olarak bu alandaki ihtiyacı karşılayacak güce ve çok büyük bir üretim potansiyeline sahibiz. Dolayısıyla bu fırsatı doğru değerlendirmeli ve global pazardaki konumumuzu güçlendirmek için sektör olarak daha çok çalışmalıyız" bilgisini paylaşıyor.

COVID-19 TO BRING OPPORTUNITIES FOR CERTAIN INDUSTRIES

Reminding that Covid-19 is a huge destruction for the world but also brings new opportunities for some industries, Başaran says, "Protective products such as masks, gloves and disinfectants have gained great importance. According to the report published by İKMİB, our country's disinfectant sales increased 10 times compared to the same period of the previous year. The pandemic starting to reveal in the far east and not observed in our country until March 2020 caused European and American buyers to alter their course to Turkey within the first 3 months. It can be seen that products such as disinfectants and masks will become a part of our lives. As Turkish manufacturers, we have the power to meet the needs in this field and a huge production potential. Therefore, we should evaluate this opportunity correctly and work harder as an industry to strengthen our position in the global market."



Avrupa Birliği Tıbbi Cihazlar Regülasyonu ile sertifikasyon süreçlerinde yaşanan sorunlara da değinen Başaran, sektörün sıkıntıları bulunduğunu da hatırlatıyor. Diğer yandan ihracat ve ithalat süreçlerinde de bazı eksiklikler bulunduğunu aktaran Başaran, özellikle yerli üreticilerin zorlandığını ve yetersiz denetimden dolayı haksız rekabet ortamının oluştuğunu bildiriyor. Ayrıca yurt içi ihale ödemeleri ile yurt dışı teşvik ödemelerinin uzun sürmesinin sektörü mali olarak zorladığını söyleyen Başaran, "Sektörümüzün bir başka sıkıntısı da pazarlama, tasarım ve Ar-Ge başta olmak üzere sektörün hemen her alanında nitelikli personel eksikliğidir. Tüm bu konularda kamu-özel sektör iş birliğinin tam olarak sağlanması, medikal sektördeki gücümüzü artırmamıza fayda sağlayacaktır düşüncesindeyim" diyor.

Addressing the problems experienced in the certification processes with the European Union Medical Device Regulation, Başaran also reminds that the sector has problems. On the other hand, Başaran, stating that there are some deficiencies in the export and import processes, says that domestic producers have difficulties in these processes and an unfair competition environment has occurred due to insufficient audits. Furthermore, Başaran underlining that the prolonged domestic tender payments and foreign incentive payments force the industry financially, says "Another problem of our industry is the lack of qualified personnel in almost all areas of the industry, especially in marketing, design and R&D. I believe that the complete public-private industry cooperation in all these matters will benefit us to increase our strength in the healthcare industry."

Deniz Beşer Dinçsoy: 79 ülkeye ihracat yapıyoruz

DENİZ BEŞER DİNÇSOY: WE EXPORT TO 79 COUNTRIES

Sektörün bir başka önemli oyuncusu olan ve 1990 yılından bu yana ana faaliyet konusu anestezi ve solunum ürünleri üreten Morton Medikal ise 55 çalışanıyla hizmetlerini sürdürüyor. Firma, üretim kapasitesi ve yetkinlikleri çerçevesinde ayrıca infüzyon, aspirasyon, drenaj gibi birçok sarf malzemesi de imal ediyor. "Konusunda uzman olan firmamız ürettiği solunum cihazlarıyla Türkiye'nin solunum ürünlerinde ithalat gereksinimini ortadan kaldırmış ve birçok ürünün Türkiye'de ilk üreticisi olup bazı ürünlerde de patent sahibidir" bilgisini veren Morton Medikal Dış Ticaret Müdürü Deniz Beşer Dinçsoy, üretim kapasitelerinin yüzde 80'ini 79 ülkeye ihraç ettikleri bilgisini veriyor.

Morton Medikal, which is another important player in the industry and has been producing anesthetic and respiratory products since 1990, maintains its services with 55 employees. The company also manufactures many consumables such as infusion, aspiration and drainage within the framework of its production capacity and competencies. Morton Medikal Foreign Trade Director Deniz Beşer Dinçsoy, stating "Our company specialized in the field has eliminated the requirement for importation in the respiratory products and is the first manufacturer of a number of products in Turkey, and also holds patent of certain products", underlines that they export 80 percent of their production capacity to 79 countries.

Diñşoy, “2018 yılında tüm sektörler bazında Sınır Tanımayan İhracat kategorisinde Türkiye’nin en çok ihracat yapan ikinci firması seçildik. Morton Medikal olarak amacımız; Morton marka ürünlerimizle ilgili ülkemizde mevcut kalite standartlarının üzerinde üretim yapmak, üretimimizi iç ve dış piyasada tanıtmak ve artırmaktır” şeklinde konuşuyor.

Diğer yandan sektörlerinin gelişen kalite bilinciyle Türkiye için önem teşkil ettiğini ve üretim yapan firmaların gelecekte marka bilinirliği yüksek konuma geleceğine inandığını ifade eden Diñşoy, “Biz de marka olarak kaliteden ödün vermeden, son teknolojileri takip ederek, özellikle Ar-Ge ile yeni ürünler geliştirerek, sanayi üniversite iş birliklerini arttırarak daha özgün ve kaliteli ürünler üretmeye çalışıyoruz” ifadesini kullanıyor.

YAN SANAYİ GELİŞTİRİLMELİ

Gerek firma gerekse sektör olarak ortaya koydukları başarıların yanı sıra sorunların da mevcut olduğunu dile getiren Diñşoy, “Medikal ham madde, ara malları ve yatırım mallarının bir çoğunun Türkiye’de üretilmeyip, ithal edilmesi, üretim maliyetlerimizi artırıyor. Üretimin güçlenmesi için yan sanayinin mutlaka geliştirilmesi gerekiyor. Tıbbi cihaz üretimi için gerekli olan ham maddeler genellikle yüzde 18 KDV oranına tabidir. Tıbbi cihaz üreten bir firma üretimde kullanacağı ham maddeleri yüzde 18 KDV oranı ile temin ederken, üretmiş olduğu tıbbi cihazları yüzde 8 KDV oranı ile satmaktadır. Aradaki yüzde 10’luk KDV yükü üreticinin üzerine kalmaktadır. Sektördeki bir başka ortak sıkıntı da üretici firmalarımızın kamu ve üniversite hastanelerinden alacaklarını zamanında tahsil edememeleridir” diyerek bu konularda sektör olarak çözüm beklediklerine işaret ediyor.



Morton Medikal Dış Ticaret Müdürü Deniz Beşer Diñşoy
Morton Medikal Foreign Trade Director Deniz Beşer Diñşoy

Diñşoy says “We ranked the second most exporting company in Turkey within the category of Export without Borders based on all the industries in 2018. as Morton Medikal, our aim is to produce above our current quality standards regarding our Morton brand products in our country, to introduce and increase our production capacity in the domestic and foreign market”.

On the other hand, Diñşoy, stating that the industry is of great importance for Turkey with developing quality awareness and he believes that the manufacturers reaches the position with a high brand recognition, says “we are trying to produce more original and quality products by following the cutting edge technologies with no compromising the our brand quality, developing brand new products with R&D, and increasing university collaborations”.

SUBSIDIARY INDUSTRY SHOULD BE DEVELOPED

Diñşoy, expressing that they are successful at both company and industry level, but they have certain difficulties, underlines “Most of medical raw materials, intermediate goods and investment goods are not manufactured in Turkey, thereby increasing our production costs. Subsidiary industry must absolutely be developed in order to strengthen production. The raw materials required for the production of medical devices are usually subject to an 18 percent VAT rate. While a company producing medical devices supplies the raw materials to be used in production at a VAT rate of 18 percent, it sells these medical devices at an 8 percent VAT rate. The 10 percent VAT burden in between remains on the manufacturer. Another common problem in the industry is that our manufacturers cannot collect their receivables from public and university hospitals in a timely manner” and he points out that they expect a solution as an industry in these issues.



Coşkun KIRLIOĞLU
İMMİB Genel Sekreter Yardımcısı
Deputy Secretary General of IMMIB

‘Kimya Sanayi’; 16 sektörü bünyesinde barındırıyor

“ ‘Kimya Sanayi’sinin temelinde petrokimya sanayinin bulunması nedeniyle küresel petrol ve enerji fiyatlarındaki gelişmeler sektörü doğrudan etkilemektedir. ”

Dünyada üretilen otomotivden, mobilyaya, tekstilden, gıdaya kadar birçok sektöre ve hemen hemen her ürüne hammadde, yarı mamul ve mamul olarak katkı sağlayan ‘Kimya Sanayi’; plastikten, kozmetiğe, ilaçtan, kauçuk ve boyaya ulaşan 16 ayrı alt sektörde faaliyet gösteren çok geniş bir yelpazedeki işletmeleri bünyesinde barındırmaktadır.

Dünya ölçeğinde yaklaşık 5 trilyon dolarlık bir ekonomik büyüklüğe ulaşan küresel ‘Kimya Sanayi’, ülkemiz içinde oldukça önemli bir büyüklüğe ulaşmış ve Türkiye ihracatının 2019 yılı verileri itibarıyla de 20.6 milyar dolarlık ihracat ile en fazla ihracat yapan ikinci büyük sanayisi konumuna gelmiştir.

‘Kimya Sanayi’nin geleceğini oluşturan küresel büyüme trendlerine baktığımızda ise kaya gazı üretimini, temel özel kimyasalları, rüzgar ve güneş enerjisi teknolojilerinde yaşanan gelişmeleri, pil teknolojisi ve geri dönüşümü, biyo teknolojik kimyasal üretimler ile biyokütle ve döngüsel ekonominin hayata geçirilmesinin ön plana çıktığını görmekteyiz. ‘Kimya Sanayi’sini etkileyen politik trendlerde ise ticaret savaşları, ülkeler arası anlaşmalar AB’nin üçüncü ülkelerle yaptığı anlaşmalar ile Brexit süreci ve giderek artan korumacılık önlemleri etkili olmaktadır. Diğer taraftan sektör üzerindeki giderek artan çevresel baskılar, küresel arz ve talep arasındaki dengesizlikler gibi birçok etmen ise bu sektörde faaliyet gösteren işletmelerin teknolojik trendleri takip etmelerini zorunlu kılmaktadır. Dijitalleşme, Hi-Tech üretim bandları, robot teknolojileri, Ar-Ge odaklı üretim stratejisi, ileri teknoloji transferi, start-up’lar, yapay zeka, kümelenme modelleri ve yeni uluslararası işbirlikleri gibi süreç ve gelişmelerde; kimya şirketlerinin akıllı tedarik zincirlerini, fabrikalarına ve yeni iş modellerine uygulamalarına imkan tanıyarak, işletmelerin müşterilerine katma değerli ürünler ve hizmetler sunmalarının yolunu da açmaktadır. ‘Kimya Sanayi’sinin temelinde petrokimya sanayinin bulunması nedeniyle, küresel petrol ve enerji fiyatlarındaki gelişmeler ise sektörü doğrudan etkilemektedir. Küresel ekonomik görünümü etkileyen tüm gelişmelere en duyarlı sanayi olarak da yine ‘Kimya Sanayi’ ön plana çıkmaktadır. Dünya ‘Kimya Sanayi’sindeki yoğun rekabet, çevresel düzenlemeler ve küresel rekabetteki korumacı eğilimlerden dolayı ortaya çıkabilecek belirsizlikler ise sektörün görünümü üzerindeki temel riskler olarak görülmektedir.

Bu çerçevede ülkemizin ‘Kimya Sanayi’sindeki gücünün ivmelenerek artması için başta ‘Kimya Sanayi’sinin temelini oluşturan petrokimya ve plastik yatırımları olmak üzere değişen tüketici tercihlerine bağlı olarak çevre dostu ürünlerin üretiminin yanı sıra, ilaç eczacılık ve medikal sektör ürünleri ile dünyada yaşanan son pandemik krizin tedarik zincirinde yarattığı bozulmayı da dikkate alarak, sanayimizin ihtiyaç duyduğu tüm kritik hammadde ve yarı mamullerin tesbit edilerek üretimine ağırlık verilmesi büyük önem arz etmektedir. Dünyada yaşanan pandemi süreci ve bunun insan sağlığı ve çevre üzerindeki yıkıcı etkilerini önlemeye yönelik yürütülen mücadelede ‘Kimya Sanayi’nin vazgeçilmez rolü, ülkemizde bu sektörde daha fazla üretim için yeni yatırımlar yapılması gerekliliğini bir kez daha ortaya koymuştur. İKMİB olarak ‘Kimya Sanayi’mizin Covid-19 ile mücadele sürecine katkı sağlamak üzere kamu ve özel sektör kuruluşları ile bugüne kadar yürütülen işbirliklerinin yanı sıra, sanayinin üretim sürecinin aksamadan, artarak devamını sağlamak için ihtiyaç duyulan çalışmalara da önümüzdeki dönemde de üyelerimiz adına devam edilecektir.

‘Chemical industry’ incorporates 16 industries

“Due to the petrochemical industry based on Chemical industry, developments in global oil and energy prices directly affect the sector.”

‘Chemical Industry’, which contributes to many sectors from automotive to furniture, textile to food as semi-finished and finished products for almost every product as raw materials, incorporates a wide range of entities operating in 16 different sub-sectors ranging from plastic, cosmetics, medicine, rubber and paint across the globe.

Reaching an economical size amounting to about 5 trillion dollars at the global scale, ‘Chemical Industry’, has also reached a significant size in our country and become the second largest industry that has also the highest amount of exports in Turkish exportation with 20,6 billion dollars of exports according to the data for the year 2019.

When we look at the global growth trends that form the future of the Chemical Industry, we see that rock gas production, basic special chemicals, developments in wind and solar energy technologies, battery technology and recycling, biotechnological chemical productions and the realization of the biomass and circular economy have come into prominence. As for the political trends affecting the Chemical Industry, trade wars, cross-country agreements, the agreements made by the EU with third countries, the Brexit process and increasing protectionism measures are effective. On the other hand, many factors such as increasing environmental pressures on the sector, imbalances between global supply and demand require the companies operating in this sector to follow the technological trends. In processes and developments such as digitalization, Hi-Tech production bands, robotic technologies, R&D-focused production strategy, advanced technology transfer, start-ups, artificial intelligence, clustering models and new international collaborations, it also enables chemical companies to apply their smart supply chains into their factories and new business models, opening the way for businesses to offer value-added products and services to their customers. Due to the petrochemical industry based on “Chemical Industry”, developments in global oil and energy prices directly affect the sector. ‘Chemical Industry’ comes to the fore as the industry that is most sensitive to all the developments affecting the global economic outlook. The uncertainties that may arise due to the cut-throat competition, environmental regulations and protective tendencies in the global competition in the global ‘Chemical Industry’ are regarded as the main risks on the outlook of the sector.

In order to increase the strength of our country in the “Chemical Industry” by gaining acceleration within this framework, it is vital to concentrate on identifying and producing the entire critical raw materials and semi-finished products required by the industry, considering the degradation due to the last pandemic crisis with the pharmaceutical and medical sector products throughout the world, as well as environmentally-friendly products based on the ever-changing consumer preferences, especially with petrochemical and plastic material investments which form the basis of the “Chemical Industry”. The indispensable role of ‘Chemical Industry’ in the struggle to prevent the devastating effects of the pandemic process in the world and its destructive effects on human health and the environment, has once again revealed the necessity to make new investments in this sector in our country for more production. As IKMIB, we will continue on behalf of our members in the upcoming period to contribute to fighting process against Covid-19 of our ‘Chemical Industry’, as well as the collaboration with the public and private sector organizations to date in order to ensure the continuation of the industry’s production process without any interruptions.

Pandemi, ilaç sektörü için bir fırsatın habercisi *mi?*

IS COVID-19 A HARBINGER OF
AN OPPORTUNITY FOR THE
PHARMACEUTICAL INDUSTRY?

Yaşanan Covid-19 süreci, Türk ilaç sektörü için de adeta bir sınav niteliği taşıyor. Süreci başarı ile yöneten ve ilaç tedarikinde sorun yaratmayan ilaç sektörü, yeni dönemde yeni fırsatların peşini kovalayacak.

Sağlık, insanoğlunun yaşamı için önem verdiği değer olarak öne çıkarken, ilaç da sağlık kaynağını oluşturan en temel unsur... Özellikle son dönemde yaşanan Covid-19 nedeniyle kamuoyunda aşı ve ilaç gibi beklentilerde zirve yapan ilaç sektörü, Türkiye için de vazgeçilmez bir alan... Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun (TITCK) onayı ile 100'ün üzerinde üretim, 45 civarında sekonder ambalajlama firmasının hizmet verdiği bu alanda, diğer kuruluşlarla birlikte toplamda 300'e yakın kurum ülkede faaliyet gösteriyor. 35 bin kişiye yakın istihdam sağlayan ilaç sektörü, 2019'da 2.4 milyar kutu üretim ve yaklaşık 40 milyar liralık satış hacmiyle öne çıkarken, dünyada da 15'inci büyük pazar olarak dikkat çekiyor. Diğer yandan sektörün geçen yıl 1.3 milyar dolarlık ihracata karşılık yaklaşık 4,7 milyar dolara yakın ithalat gerçekleştirdiği de gözleniyor.

The Covid-19 process is almost a test for the Turkish pharmaceutical industry too. The pharmaceutical industry, which successfully manages the process and does not cause any problems in drug supply, will chase new opportunities in the new period.

While health stands out as the value that human beings care about for their lives, medicine is also the main element that constitutes the source of health. Especially due to Covid-19 pandemic experienced in recent years, the pharmaceutical industry hitting the top in the expectations such as vaccines and medicines is an essential area for Turkey ... Nearly a total of 300 companies along with the other enterprises operate in the country at this field where more than 100 manufacturers and about 45 secondary packaging companies provide services with the approval of Turkey Pharmaceuticals and Medical Devices Agency (TITCK). The pharmaceutical sector, which provides employment for nearly 35 thousand people, stands out with its 2.4 billion box production and approximately 40 billion Turkish lira sales volume in 2019, and attracts attention as the 15th largest market in the world. On the other hand, it is observed that the industry realized approximately 4,7 billion US Dollars of imports as compared to 1.3 billion dollars of exports last year.



Türkiye, aromatik ve endemik bitkiler anlamında zengin olmasıyla dikkat çekerken, tıbbi anlamda öne çıkan bu bitkilerin değerlendirilmesi ve dünya pazarına sunulması sektöre ve ülkeye büyük avantaj sağlayacağı öngörülmüyor. Dolayısıyla bu avantajlı konumda Ar-Ge'ye önem veren sektörde halen 28 Ar-Ge merkezi faaliyet gösteriyor. Sektör temsilcileri ise bu konuda daha büyük hedeflerin peşinde koşabilmek için kamu-özel sektör ve üniversitelerin el ele vermeleri gerektiği üzerinde duruyor. Diğer yandan sektörün hızlı gelişiminin önünde sorunlar bulunduğu da yine sektör temsilcileri tarafından vurgulanıyor ve özellikle kamu ile üniversite hastanelerinin geri ödemelerinin bir yılı bulmasının finansal sıkıntılar yarattığının altı çiziliyor. Bunun biyoteknoloji, nanoteknoloji gibi alanlarda gelişimi de olumsuz etkilediğini aktaran sektör temsilcileri, Ar-Ge'nin ve yatırımların aksamaması için sektöre yönelik teşviklerin içeriğinden geri ödemelere kadar bir takım uygulamaların gözden geçirilmesi gerekliliğini ortaya koyuyorlar. Covid-19 sürecinde ise başarıyla faaliyetlerini sürdüren ilaç sektörü, birçok ülkede sorun yaşanmasına rağmen Türkiye'de süreci iyi yöneterek ülkede sıkıntı yaşanmasının önüne geçmeyi başarıyor. Bu konuda ilaç firmaları tarafından sağlanan yüksek özellikli ilaçlarla Covid-19 tedavisinde iyileşme oranının birçok ülkeye göre yüksek seviyede kalmasının sektöre önümüzdeki dönemde fırsatlar yaratacağı inancını güçlendiriyor.

While Turkey draws attention that it is a rich country in aromatic and endemic plants, evaluation and placing these plants on the market which come to the forefront in the medical sense is expected to provide significant advantages to the industry and country. Therefore, in this advantageous position, 28 R&D centers still operate in the industry that attaches importance to R&D. Sector representatives emphasize that public-private sector and universities should join forces in order to pursue bigger targets in this regard. On the other hand, it is emphasized by the industry representatives that there are problems with rapid development of the sector, and it is underlined that the reimbursement of public and university hospitals will take one financial year. The industry representatives, who stated that this also negatively affects the development in areas such as biotechnology and nanotechnology, reveal the necessity to review a number of applications from the content of incentives to the industry and reimbursements in order to prevent R&D and investments. The pharmaceutical industry successfully operating during the Covid-19 process well manages the process in Turkey, thus avoiding the shortages experienced despite the problems experienced in many countries. High-quality drugs provided by pharmaceutical companies in this regard strengthen the belief that the improvement rate in Covid-19 treatment will remain high as compared to many other countries and will create opportunities for the industry in the upcoming period.

Merkez İlaç 6 milyon kilo antiseptik üretebiliyor

MERKEZ İLAÇ CAN PRODUCE 6 MILLION KILOGRAMS OF ANTISEPTICS

Türk ilaç sektörünün bugünkü seviyeye ulaşmasına katkı sunan Merkez Laboratuvarı İlaç Sanayi ve Tic. A.Ş., 1934 yılında Atatürk'ün de eczacısı olan Ecz. Emin Eman tarafından kurularak bugünlere ulaşmayı başarıyor. Firma, beşeri tıbbi ürün olarak; tablet, kapsül, çözelti, burun damlası, burun spreyi, oral çözelti, oral süspansiyon, şurup, krem, jel, merhem, toz dolum, şase dolum gibi ürünleri 100 kişilik kadrosuyla üretiyor. Firma ayrıca, Türkiye'nin en geniş antiseptik-dezenfektan alanında ürün yelpazesine sahip. Merkez Laboratuvarı İlaç Sanayi'nin Genel Müdürü Seda Ekşi, 86 yıllık yüzde 100 yerli bir firma olarak desteklenmeleri halinde çok büyük miktarlarda üretim yapıp tüm pazarlarda yer alabileceklerine değiniyor. Ekşi, yaşanan süreci de hatırlatarak; "Covid-19'a yönelik en önemli çalışmamız çok geniş antiseptik ürün yelpazemizle piyasayı ürünsüz bırakmamak hedefiyle çalışıyoruz. Tüm dünyada etkisini gösteren bu salgın, insanlığın hijyenin önemini kavramasını sağladı. Dolayısı ile koruyucu tıbbın en önemli ürün grubunu üreterek tanıtım ve paylaşımlarımızla halkı bilinçlendirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yıllık antiseptik üretim kapasitemiz 6 milyon kilogram iken, ihracat için de gücümüzün yettiği tüm pazarlarda olmak istiyoruz. Hedefimiz büyük ve aşama aşama gerçekleştirmeyi umuyoruz" diyor.

DÜNYA SAĞLIK TURİZMİ İÇİN PROJE HAZIRLANDI

Firmalarının yanı sıra sektörün de hedeflerinin büyük olduğunu vurgulayan Ekşi, bu konuda Yönetim Kurulu Başkanları Ecz. Mehmet Şapçı'nın Cumhurbaşkanlığına bir proje sunduğunu hatırlatıyor. Ekşi, söz konusu projeyi şöyle dile getiriyor: "Türkiye'deki yerli ve yabancı ilaç fabrikaları kesinlikle dünya çapında. Türkiye'nin dünyanın ilaç üretim merkezi olması, hem de en ekonomik fiyatlara üretmesi, dünyanın her farmasötik form ve formüllerdeki ilaçlarını tam zamanında ve yeterli kapasite ile ilgili ülkelere ihraç etmesi çok mümkün. Hatta dünyanın ilaç üretim merkezi haline gelmesiyle Türkiye, aynı zamanda şehir hastanelerimiz vasıtası ile 'dünyanın sağlık turizmi merkezi' de olma şansını yakalayabilecek. Firmamız çeşitli slogan ve projelerle bu yolda çalışıyor. Tek beklentimiz bu projeye verilecek destek..."

Contributing to the Turkish pharmaceutical industry to reach today's level, Merkez Laboratuvarı İlaç Sanayi ve Tic. A.Ş. was founded by Pharm. Emin Eman, who was also the pharmacist of Atatürk and it has managed to reach the present day. As human medicinal products, the company manufactures products such as tablets, capsules, solutions, nasal drops, nasal spray, oral solutions, oral suspensions, syrups, cream, gels, ointments, powder filling, sachet filling with its personnel of 100 people. The company also has the widest product range in Turkey's antiseptic-disinfectant field. Seda Ekşi, General Manager of Merkez Laboratuvarı İlaç Sanayi, points out that if they are subsidized as a 100 percent domestic company for 86 years, they can produce huge quantities and take part in all markets. Ekşi, recalling the process experienced, says "Our most important work for Covid-19 is to achieve our goal of not leaving the market without products with our wide range of antiseptic products. This outbreak, which showed its effect all over the world, helped humanity to understand the importance of hygiene. Therefore, we continue our efforts to raise awareness of the public through our promotions and shares by producing the most important product group of preventive medicine. While our annual antiseptic production capacity is 6 million kilograms, we want to have presence in all markets where we can also afford to export. Our goal is big and we hope to achieve it step by step."

PROJECT DESIGNED FOR THE WORLD HEALTH TOURISM

Emphasizing that the industry and their company also have big goals, Ekşi reminds that Pharm. Mehmet Şapçı who is the Board Director has presented a project to the Presidency. Ekşi expresses the said project as follows: "Domestic and foreign pharmaceutical plants in Turkey are operating across the globe. It is quite possible that Turkey is the world's drug production center and manufactures them at the most affordable prices, and export medicines of any pharmaceutical forms and formulas in the world to the respective companies at the proper time and with sufficient capacities. As soon as Turkey will even become the world's manufacturing center and also have the change to be also 'world health tourism center' through our city hospitals. Our company stays this course with various slogans and projects. Our only expectation is that this project is subsidized..."



Sağlık sektörüne 110 ürünle hizmet veriyor

IT SERVES THE HEALTHCARE INDUSTRY WITH 110 PRODUCTS



Tüm Ekip İlaç A.Ş., is still It offers more than 110 products licensed with different pharmaceutical forms for healthcare. Stating that they have sterile liquid ampoules, vials, bags, sterile lyophilized powder and three separate betalactam powder manufacturing sites, Tüm Ekip İlaç A.Ş. CEO, Ahmet Altuğ Oğuz, says "We are Turkey's first and only sterile injectable specialized company. We only produce medicines with injectable form that are mostly used for inpatients. We have 3 separate / dedicated sterile production areas for 3 active substance groups in our product portfolio that contain generic injectables in the penicillin, cephalosporin and penem groups." Sharing information that they are among the top 5 companies in the hospital drugs market, Oğuz underlines that they will increase their annual production capacity of 140 million units per year thanks to their new investments which are at project designing stage. Stating that they are currently exporting to more than 20 countries and will export over 30 countries with the completion of the marketing authorization processes ongoing in new countries in 2021, Oğuz underlines that they focus on the recent Covid-19 process and express their views as follows:

Tüm Ekip İlaç A.Ş.ise halen farklı farmasötik formları ile ruhsatlandırılan 110'u aşkın ürününü sağlık hizmetine sunuyor. Steril likit ampul, flakon, torba, steril liyofilize toz ve üç ayrı betalaktam toz üretim sahasına sahip olduklarını belirten Tüm Ekip İlaç A.Ş. CEO'su Ahmet Altuğ Oğuz, "Biz Türkiye'nin ilk ve tek steril enjektabl ihtisas firmasıyız. Sadece enjektabl formunda ve çoğunlukla yatan hastalarda kullanılan ilaçları üretiyoruz. Ürün portföyümüzde bulunan penisilin, sefalosporin ve penem gruplarındaki jenerik enjektabl içeren üç etkin madde grubu için üç ayrı dedike steril üretim alanına sahibiz" diyor. Türkiye'de hastane ilaçları pazarında ilk beş firma arasında yer aldıklarını paylaşan Oğuz, yıllık 140 milyon ünite üretim kapasitelerini de projesi süren yeni yatırımları ile artıracakları bilgisini veriyor. Halen 20'den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını ve 2021 yılında yeni ülkelerde devam eden ruhsatlandırma süreçlerinin tamamlanmasıyla 30 ülkenin üzerine çıkacaklarını belirten Oğuz, son dönemde yaşanan Covid-19 sürecine odaklandıklarının altını çizerek görüşlerini şöyle dile getiriyor:

"İLAÇ SEKTÖRÜNÜN YILDIZI TÜRKİYE OLABİLİR"

✓ Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun (TİTCK) ilaç alanında dünyadaki kuralları belirleyen Uluslararası Uyum Konseyi'ne tam üyelik başvurusu oy birliğiyle kabul edildi. İKMİB Başkanı Adil Pelister, "Dünya çapında regülasyonların uyumlaştırılmasını amaç edinmiş bir kuruluş olan Uluslararası Uyum Konseyi'ne Türkiye'nin tam üyeliği, ülkemizde ilaç adına yürütülen faaliyetlerin uluslararası standartları karşıladığını tescil etti. Bu kapsamda ilaç geliştirme ve üretim süreçlerinde ülkemizin söz sahibi olması ve uluslararası itibar kazanması Türk ilaç sektörümüzün ihracatına da ivme kazandıracaktır" değerlendirmesini yaptı.

"TURKEY MAY BECOME THE STAR OF DRUG INDUSTRY"

✓ Application of Turkish Medicines and Medical Devices Agency (TİTCK) regarding the full membership to the International Compliance Council regulating the global rules in the field of pharmaceutical industry was adopted unanimously. Adil Pelister, President of İKMİB, says "Turkey's full membership to the International Compliance Council, which is an organization that aims to harmonize regulations across the globe registered that activities undertaken with regard to drugs in our country meet international standards. In this context, the fact that our country has a voice and international reputation in drug development and production processes will also accelerate the export of our Turkish pharmaceutical industry".



COVID-19 SONRASI ÖNEMLİ FIRSATLAR DOĞACAK

“Sağlık Bakanlığımız, yayınladığı Covid-19 mücadele rehberinde tedavide kullanılacak ilaçları listeledi. Bizim de stratejik olarak ürettiğimiz 32 adet ilacımız, bulundurulması ve kullanılması gereken ilaçlar listesinde yer aldı. Dolayısıyla Covid-19 bize bir kez daha öğretti ki, sağlık ve ilaç sektörü gider yaratan değil insan hayatına doğrudan temas eden ve değer yaratan yönüyle algılanmalıdır. Sektörün hammadde ihtiyacı bize gösterdi ki, yeni dönemde ilaç sanayi risk analizi yapıp mutlaka belli ilaçların hammaddelerini ve bazı ara maddelerini ülkemizde üretebilmemiz için gerekli destek, teşvik, sübvansiyon ve hatta alt yapı sağlanmalıdır. İthal hammadde yerine yerli üretilen hammaddeye ödeyeceğimiz dolaylı veya doğrudan ek bedel üretimde bağımsızlığımızı sağlayacak ve dünyada gücümüzü artıracak. Son dönemde Türkiye’de büyük ve etkili küresel bir güç olma yolunda önemli adımlar atıyor. İlaç sanayisinde de bunu başarabiliriz. Dünya ilaç pazarı 1.1 trilyon dolar seviyesinde olup, Türkiye bu pazardan yüzde 0,7 pay alıyor. Yani geride kalan yüzde 99,3’lük pazar tüm firmalarımız için önemli bir imkan ve hedef olmalı. Covid-19 sonrası süreçte ülkelerin tedarikçi ülke çeşitleme arayışına gireceklerini düşünüyorum ve özellikle AB pazarlarında önemli imkanlar doğacak. Bunu değerlendirebiliriz.”

IMPORTANT OPPORTUNITIES TO RISE AFTER COVID-19

“Our Ministry of Health listed the drugs to be used in treatment in the guidance of the fight against Covid-19 published by it. 32 drugs that we produced strategically were included in the list of drugs that should be kept and used. Therefore, Covid-19 taught us once again that the healthcare and pharmaceutical industry should be perceived in terms of its aspect which directly contact with human life and creates added-value. The industry’s requirement for the raw materials showed us that in the new period, the necessary support, incentives, subsidies and even infrastructure should be provided so that we can conduct the risk analysis of the pharmaceutical industry and produce the raw materials and some intermediates of certain drugs in our country. Instead of imported raw materials, indirect or direct additional price that we will pay for the raw material to be produced will ensure our independence in production and increase our strength in the world. Recently, Turkey has taken significant steps towards becoming a large and influential global power. We can also achieve this in the pharmaceutical industry. Global pharmaceutical market is at a level of 1.1 trillion dollars, whilst Turkey has a 0.7 percent share of this market. In other words, the remaining 99.3 percent of the market should be an important opportunity and target for all our companies. In the post-Covid-19 period, I think that the countries will search for supplier country diversification and there will be important opportunities especially in the EU markets. We can evaluate it.”



Burcu ÖZ
İKMiB Şube Şefi
IKMIB Chief of Department.

Covid-19 medikal malzeme ihracatını artırdı

“Türkiye, Covid-19 döneminde medikal malzeme üretimine hız vererek önceki yıllara oranla ihracatını özellikle belirli malzemelerde artırmayı başardı.”

İlaç medikal ve dental ürünler, öncelikli ve kritik sektörlerden biri olma özelliğine sahip, her ülkenin olmazsa olmazıdır. OECD'nin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflandırması'na (ISIC) göre yüksek teknoloji sınıftaki ürünler olarak nitelendirilmektedir. Yüksek teknoloji ürün yüksek de ürün maliyeti gerektirmektedir. Belki de bu yüzden, son on yılda giderek artan bir pazar olması sebebiyle gelişmiş ekonomiler tıbbi ürünler için üretimlerini daha ucuz yerlerden fason tedarik etmeye karar verdiler.

Çin tam da bu noktada hem virüsün merkezi hem de üretimin merkezi olması sebebiyle bize olumsuz bir tablo çizmektedir. Virüs nedeniyle üretimini durdurduğu veya yavaşlattığı hammadde ve bitmiş ürünlerin tedarikinde yaşanan sıkıntı birçok ülkede bunlara bağlantılı ticareti de zora sokmuştur. Trademap verilerine göre 2019 yılında Türkiye Medikal Malzeme ihracatında ülkeler sıralamasında 34. sırada yer almaktadır. Diğer taraftan ithalatçı ülkeler arasında ise 31. sırada yer almaktadır. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2018 yılında Türkiye menşeli tıbbi cihaz, ekipman ve malzemelerin tüm ülkelere ihracatı yaklaşık 733 milyon USD'dir. 2019'da bu rakam % 32 artarak 971 milyon USD'ye ulaşmıştır. 2020'nin Ocak- Mart döneminde ise 300 milyon USD seviyesindedir ki, 2019 yılında bu dönemdeki ihracat 242 milyon USD idi. İthalat rakamlarına bakıldığında ise 2018 yılında Türkiye'nin tüm ülkelere yaptığı tıbbi cihaz, ekipman ve malzemelerin ithalatı 2.8 milyar USD dir. 2019'da düşerek 2.7 Milyar USD olmuştur. 2020 yılının Ocak-Mart döneminde bu rakam 730 Milyon USD olup, 2019'un aynı döneminde 636 milyon USD idi.

2018 yılında Türkiye'nin tıbbi maske, cerrahi önlük, teneffüs cihazları, tanı/ teşhis kitleri ve dezenfektan ürünlerinin tüm ülkelere ihracatı 102 milyon USD, 2019'da 122 milyon USD iken, 2020 yılının ilk 3 ayında 76 milyon USD'ye ulaşmıştır. İthalat önceki yıllara göre benzer oranda seyrederken, ihracatta özellikle 2019 yılının Ocak-Mart dönemine kıyasla 2020 yılında Diğer Dezenfekte Edicilerin yaklaşık 3 kat, Laboratuvarlarda/Teşhiste Kullanılan Diğer Reaktifler/Müstahzar Reaktifler'in yaklaşık 2 kat, Tıbbi Maskelerin ise yaklaşık 5 kat arttığını görmekteyiz.

İlaç sektörüne baktığımızda ise (3001-3004 GTIP aralığı) Trademap verilerine göre 2019 yılında Türkiye ilaç ihracatında ülkeler sıralamasında 29. sırada, ithalatçı ülkeler arasında ise 23. sırada yer almaktadır. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2018 yılında Türkiye menşeli ilaçların tüm ülkelere ihracatı yaklaşık 1.1 milyar USD'dir. 2019 yılında bu rakam % 18 artarak 1.3 milyar USD'ye ulaşmıştır. 2020'nin Ocak- Mart döneminde ise 367 milyon USD seviyesindedir ki, 2019 yılında bu dönemdeki ihracat 280 milyon USD idi. İthalat rakamlarına bakıldığında ise 2018'de Türkiye'nin tüm ülkelere yaptığı ilaç ithalatı 4.2 milyar USD'dir. 2019'da artarak 4.7 milyar USD olmuştur. 2020'nin Ocak-Mart döneminde bu rakam 1.2 milyar USD olup, 2019'un aynı döneminde 1.1 milyar USD idi. Trademap verilerine göre 2019 yılında ilaç ihracatçıları ülkeler arasında Çin 1. sırada yer alırken, Hindistan 18. sırada yer almaktadır. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2018 yılında her iki ülkeye toplam ihracatımız 2,5 milyon USD iken 2019'da bu rakam 7,9 milyon USD'ye yükselmiştir. 2019 yılının ilk üç ayında 5.5 milyon USD'den 2020'nin aynı döneminde 1.1 milyon USD'ye düşmüştür. Her iki ülkenin de ciddi bir ilaç üreticisi ve ihracatçısı olduğunu göz önünde bulundurursak, 2019 yılının ilk üç ayındaki ithalatımızın 37.2 milyon USD'den 2020'nin aynı döneminde 64,9 milyon USD ye çıktığını söyleyebiliriz.

Covid-19 increased medical material exports

“During the Covid-19, Turkey succeeded in its volume of exports especially for the certain materials compared to previous years by accelerating the production of medical materials.”

Pharmaceuticals, medical and dental products are indispensable for every country with the nature of being one of the primary and critical sectors. According to OECD's International Standard Industrial Classification (ISIC), it is characterized as high-tech class products. High technology product requires high product costs. Perhaps, as it has been an increasing market in the last decade, developed economies have decided to outsource their production for medicinal products from cheaper locations.

At this point, China draws a negative picture to us since it is located at both the center of the virus and the center of production. The difficulties in the supply of raw materials and finished products, which have stopped or slowed down the production due to the virus, have also made trade related to them difficult in many countries. According to Trademap data, Turkey ranks 34th for Medical Materials export according to the classification of countries in 2019. On the other hand, it ranks 31st among importing countries. According to the Ministry of Trade, export value of Turkish origin medical devices, equipment and materials to all countries was about 733 million USD in 2018. In 2019, this figure increased 32% and reached 971 million USD. In the January-March period of 2020, it was at the level of 300 million USD, hence export values in this period for 2019 were 242 million USD. Considering the import figures, importation value of Turkey from all the countries in 2018 was 2.8 billion USD regarding the medical devices, equipment and materials. It decreased to \$ 2.7 Billion in 2019. In the January-March period of 2020, this figure was 730 Million USD while it was 636 million USD in the same period of 2019.

Turkey's exports to all the countries for medical masks, surgical gowns, inhalation devices, diagnostic kits and disinfectant products reached 102 million USD in 2018, 122 million USD in 2019, and 76 million USD in the first 3 months of 2020. While imports are similar as compared to the previous years, we see that the exports of Other Disinfectants increased nearly threefold, while those of Other Reagents/Proprietary Reagents used in the Labs/Diagnostics increased approximately twofold, and those of Medical Masks increased approximately fivefold, in 2020 as compared to the January-March period of 2019.

If we look at the pharmaceutical industry (3001-3004 GTIP range), Turkey ranked 29th for exportation of the pharmaceutical products and 23rd among the exporting countries according to Trademap data in 2019. According to the Ministry of Trade, the export value of Turkish origin pharmaceuticals to all the countries was approximately 1.1 billion USD in 2019. In 2019, this figure increased by 18% and reached 1.3 billion USD. In the January-March period of 2020, it was at the level of 367 million USD, hence export values in this period for 2019 were 280 million USD. Considering the import figures, the drug import value of Turkey from all the countries in 2018 amounted to 4.1 billion USD. It increased in 2019 to 4.7 billion USD. This figure was 1.2 billion USD in the January-March period of 2020 and was 1.1 billion USD in the same period of 2019. According to the Trademap data, China ranked 1st among drug exporting countries, while India is ranked 18th in 2019. According to the data obtained from the Ministry of Trade, while our total exports to both countries were 2.5 million USD in 2018, this figure increased to 7.9 million USD in 2019. It decreased from 5.5 million USD in the first quarter of 2019 to 1.1 million USD in the same period of 2020. Considering that both countries are important drug manufacturers and exporters, we can say that our imports in the first three months of 2019 increased from 37.2 million USD to 64.9 million USD in the same period of 2020.



POLİFARMA



Servet AKSU

Polifarma İlaç Pazarlama ve Satış Direktörü

Polifarma'nın Hedefi Avrupa Pazarı

Ordu'da 1979'da Memleketim Eczanesi'nin hizmete girmesiyle başlayan Polifarma İlaç'ın serüveni, bugün Türkiye'de serum alanında yüzde 50 pazar payına ulaşan bir deve dönüştü.

Polifarma hakkında bilgi alabilir miyiz? Polifarma ne zaman faaliyete geçti, kaç kişi çalışmaktadır?

Hastane ilaçları ve serum alanında Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olan Polifarma, IV (damar yolu) ilaç ve serum alanında 34 yıllık geçmişe sahip, %100 yerli sermayeli bir ilaç firmasıdır.

1983 yılında Aroma İlaç'ı kuran Eczacı Sayın Necdet Nuri Kumrulu, 1986 yılında Polifarma İlaç'ı satın alarak faaliyetlerine aynı isimle devam etti. Bugün 1000'den fazla çalışanı ile Onursal Başkanımızın idealleri ışığında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Serum alanında 2015 yılından bu yana %50 ile pazar payı liderliği konumundayız.

Üretim ve yönetim alanlarımızla üç farklı lokasyonda yerleşmiş; İstanbul'da genel müdürlük, Tekirdağ'da üretim tesisimiz ve Ankara'da ruhsatlandırma merkezimiz bulunuyor.

Polifarma'nın kuruluş hikayesini paylaşabilir misiniz?

Polifarma'nın kuruluş hikayesinde Türkiye sevdası yatıyor. 1979 yılında kurucumuz Eczacı Sayın Necdet Kumrulu, Ordu'da Memleketim Eczanesi'ni kurarak iş hayatına başlıyor. "Serum hastanenin olmazsa olmazı, neden bu pazarın hâkimi bir Türk marka değil" diyerek, İstanbul'a geliyor ve 1983 yılında Aroma İlaç'ı kuruyor. 1986 yılında Polifarma İlaç'ı satın alıp, bugünlerin temellerini atıyor.

Polifarma, 1996 yılında cam formda serum üretimini başlattı. Kurucumuz Necdet Kumrulu'nun hayallerini 2016 yılında gerçekleştirmeyi başardık. 2015 yılından bu yana üretim potansiyelimiz ve kalitemizle serum alanında %50 pazar

payı ile lider konumdayız. Zengin bir IV ilaç portföyüne sahip olduğumuz için de gururluyuz.

Markamızın birçok önemli kırılma anı var. 1996 yılındaki ilk serum üretimimiz, 2011'deki son teknoloji ile donatılmış Tekirdağ Ergene'deki üretim tesisimizin açılışı önemli kilometre taşlarımızdan. Kalite olarak fark yarattığımız alan ise, Türkiye'nin ilk Parametrik Serbest bırakma onayını alarak, üretim süreçlerimizi ve markamıza olan güveni tescillememiz oldu.

Odak noktanızda bulunan ürünler nelerdir? Şirketinizin bu alanda sektöre kattığı farklılıkları bizlere anlatabilir misiniz?

Odağımızda, hızla geliştirmeye devam ettiğimiz IV ilaç portföyümüz var; beslenme ürünlerimiz ve Nefroloji alanında yaptığımız atılımlar, cihaz ve solüsyon teknolojimiz bunların başında gelenler.

%100 yerli sermayeli bir üretici olarak Dünyada ve Türkiye'de gurur verici birçok ilke imza attık. Son dönem böbrek yetmezliği yaşayan hastaların tedavisi için dünyada ilk ve tek SAPD (Sürekli Ayaktan Periton Diyalizi) cihazı geliştirdik ve 2019 yılında "İlaç Dışı İnovasyon" kategorisinde Altın Havan ödülünü aldık.

Türkiye'nin ilk yerli plazma tamamlayıcı ürününü ve ilk üç odacıklı parenteral beslenme solüsyonunu ürettik.

Aynı anda Cam/PVC ve PP formlarında üretim kabiliyetine sahibiz. 11 farklı terapötik alanda tüm formlarda 465 ruhsatlı ürünümüz bulunmaktadır.

Üretim tesisiniz ve kapasiteniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

İlk üretim tesisimiz İstanbul'daydı. 2010 yılına kadar üretimimizi burada devam ettirdik.

Geleceğe ve teknolojiye yatırım hedeflerimizi her daim gündeminde tutan Polifarma olarak, 100 milyon dolar yatırımla, 2009 yılının başında 77.000 m2 arazi üzerine 30.000 m2 kapılı alana sahip Tekirdağ Ergene'de başlattığımız, Türkiye'nin en kapsamlı ve modern parenteral solüsyon üretim tesisimizin inşaatını Mart 2011 itibarıyla tamamlayarak açılışını gerçekleştirdik. Yıllık 250 milyon kutu üretim kapasitesi ile çalışmalarımıza Ergene tesisimizde devam ediyoruz. Covid – 19 pandemi sürecinde de yatırımlarımıza devam ettik; POL Ar-Ge'nin yeni terapötik alanlarda ürünler geliştirmesi ile yeni üretim alanı ihtiyacımız oldu. Nisan ayının sonlarında akıllı depo ve 6 farklı yeni üretim alanını kapsayan projemizin temelini attık.

Kasım ayı itibarı ile tesisimizin üretim kapasitesini arttırmış olacağız.

İhracatınız ve ihraç pazarlarınızı öğrenebilir miyiz? Hangi kıtalara, hangi ülkelere ihraç yapmaktasınız?

Şu anda dünya genelinde 46 farklı ülkeye markalı ihracat yapmaktayız. Güney Amerika, Afrika, Ortadoğu, Uzakdoğu ve Türk Cumhuriyetlere ürünlerimizi ihraç etmekteyiz.

Avrupa kıtasındaki etkinliğimizi artırmak için önemli adımlar attık. Avrupa Birliği ülkelerinde geçerliliği olan EU GMP (Good Manufacturing



POLİFARMA

Practice – İyi İmalat Uygulamaları) için başvurumuzu tamamladık.

İlerleyen dönemdeki ihracat hedefleriniz nedir? Hangi pazarları kendinize hedef olarak görüyorsunuz?

EU GMP sertifikası kapsamında, Ocak ayında oldukça iyi sonuçlarla ön denetimi geçirdik. Covid – 19 pandemisi sebebi ile bir 2020 yılının 1. çeyreğinde almayı planladığımız sertifikamızı yılın 3. çeyreğinde alacağız.

Avrupa kıtasının ardından en büyük hedefimiz Amerika kıtasına açılmak olacak. 2023'te Gıda ve İlaç Dairesi tarafından (FDA - Food and Drug Administration) onaylanmış ürünlerimiz ile Amerika Birleşik Devletleri ilaç pazarında yer alacağız.

Gelecekte Polifarma'nın Türk ilaç sektöründeki yeri neresi olacaktır? Polifarma'nın bu anlamdaki hedefleri nelerdir?

Hastane ilaçları kategorisinde ciro olarak ilk üçteyiz. 2020 yılında %50 büyümeyi hedefliyoruz. Tüm insanlığın olduğu gibi firmalar da bu süreci belli zorluklarla geçiriyor. Polifarma olarak tüm bu zorluklara karşın hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz.

2025 yılının sonuna kadar her sene 20 yeni ilaç ruhsatını IV ilaç portföyümüze eklemeyi planlıyoruz.

Bir diğer hedefimiz ise; reçeteli ürünler pazarında faaliyet göstermek. Bu amaçla birçok somut adım attık. 2020 yılının sonunda, solunum, CNS ve nefroloji alanında Polifarma markalı ürünlerimizi göreceksiniz. Hastane ürünlerinde yakaladığımız başarıyı bu alanlarda sürdürmeyi hedefliyoruz.

Bu hedeflere ulaşmak için neler yapıyorsunuz? Gelecek planlarınıza dair bizlere bahsedebilir misiniz?

Yeni üretim alanlarımızla birlikte yeni istihdam kaynağı sağlayacağız. Sadece bu yatırımlar ile sınırlı kalmıyoruz; Dünyadaki ilaç üretim teknolojisindeki son trendleri takip ediyor ve üretim süreçlerimize dahil ediyoruz.

POL Ar-Ge'deki çalışma arkadaşlarımız, ilaç üretimindeki bilgi birikimi ve uzmanlığı ile birçok projeye imza attı. Bugüne kadar POL Ar-Ge ekibimiz, 50 projeyi başarıyla tamamladı. 2023 yılına kadar 80 adet projeyi de tamamlamayı planlıyoruz.

Dünyayı etkisi altına alan Covid – 19 pandemisi sürecinde nasıl bir yol haritası izlediniz? Aldığınız önlemler hakkında bizleri bilgilendirebilir misiniz?

Türkiye'de ilk resmi vakanın açıklanmasının ardından çok hızlı aksiyonlar aldık. Olası vakaların ve salgının yayılma riskinin önüne geçebilmek için sahadaki arkadaşlarımızın tanıtım faaliyetlerine ara verdik. Merkez ofisimizdeki çalışma arkadaşlarımızın, dönüşümlü çalışmasını organize ettik. Maske takmak ve sosyal mesafe ofisimizin olmazsa olmaz kuralı. Hijyen konusunda her zamanki kalitemizin de üstünde önlemler alıyoruz. Haziran ayı itibari ile yeni normal düzen ile merkez ofisimiz ve üretim tesisimizde çalışmaya geri döndük. Ancak halen hem üretim tesisimizde, hem de merkez ofisimizde görüşmelerimizi online olarak gerçekleştirmekte, ziyaretçi kabul etmemekteyiz.

Şirketimizin stratejik konumunu göz önünde bulundurarak, üretim kapasitemizin sürekliliğini sağlamak için doğru planlamalar yaptık. Tam kapasite ile çalışmalarımızı sürdürdük.

Mevcut üretimimiz yanında Covid-19 ile verdiğimiz mücadelede sorumluluk aldık;

FDA (U.S. Food and Drug Administration-Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi) dahil tüm dünya otoriteleri tarafından kabul görmüş ve Sağlık Bakanlığı tarafından Covid – 19'a karşı olumlu netice verdiği açıklanan ilacın üretimini tamamladık. Yoğun bakımda bulunan ve oral yolla beslenemeyen hastaların tedavisinde umut olacak çözelti formundaki ilaçtan 100 bin adet ürettik ve Sağlık Bakanlığı'nın kullanımına hibe ettik.

Sadece bununla sınırlı kalmadık Avrupa'ya ilaç ihracatına devam ettik. Alınan özel izinlerle pandemi sürecinde İngiltere, İspanya ve Fransa'ya yoğun bakım ilaçlarımızı ihraç ettik.

Coronavirüs döneminde neler öğrendiniz? Kurum kültürüne katkısı neler oldu?

Covid – 19 pandemisini tüm dünya gibi biz de deneyimleyerek ve öğrenerek geçiriyoruz. Hızlı hareket edebilme kabiliyetimiz sayesinde yeni çalışma düzenine çabuk adapte olduk. Evden çalışma ve dönüşümlü ofiste çalışma sürecimiz oldukça sağlıklı bir şekilde ilerledi.

Online toplantılarımızı yapabilmek, doküman paylaşımlarımızı hızlandırmak ve eğitim süreçlerimizin kalitesini arttırmak için, profesyonel dijital uygulamalara ağırlık verdik.

Bu uygulamalar ile pandemi sürecinde sürekli ve sağlıklı iletişim kurabildik.

Yıl içinde saha ekibimiz için planladığımız eğitimleri de video konferanslar ile gerçekleştirdik. Sahada görev yapan tüm arkadaşlarımızın katıldığı eğitimlerle, mesleki ve kişisel gelişimlerine katkı sağladık.

Ayrıca dijital dönüşüm kapsamında önemli bir projeye imza atarak; yaklaşık 1 yıldır üzerinde çalıştığımız, kavramsal tasarımlarını tamamladığımız yeni bir ERP sistemine geçiş yaptık. Şirketimiz için büyük önem taşıyan ERP sisteminin uygulamaya alınma süreçlerinin tamamı uzaktan erişim ile gerçekleştirildi.

Bu hem bizler, hem de projede çalıştığımız iş ortağımız için büyük bir başarı.

Pandemi sürecinde gelişen dijital reflekslerimizi ve edindiğimiz bilgileri, iş yapma kültürümüze hızla adapte ediyoruz.

Bu bir ilandır.

KAUÇUK SEKTÖRÜ KATMA DEĞERİ ARTIRIYOR

RUBBER SECTOR BOOSTS ITS ADDED VALUE

Birçok sanayinin ara malı tedarikçisi kauçuk sektörü, Ar-Ge yatırımlarına verdiği önemle özellikle ihracatta kilogram başına birim maliyetlerde 3.5 doları aşarak ortalamanın üzerine çıkıyor ve ülkeye katma değer sağlıyor.

Rubber sector as supplier of intermediate goods to many industries surpasses the average, exceeding 3,5 dollars in unit cost per kilogram especially in export and provides added value to the country with the importance it gives to R&D investments.

Kauçuk sektörü, dünya ekonomisinin lokomotif endüstrileri başta otomotiv, makine ve inşaat sanayi ile farklı birçok iş alanına ara malı, hammadde ve çeşitli tedarik ürünleri sağlayarak çapraz etkisi yüksek önemli bir iş kolu olarak öne çıkıyor. Türkiye’de birçok sanayiye direkt ürün geliştiren kauçuk sektörü, 2019’da 2.8 milyar dolarlık ihracatın yanında, özellikle otomotiv dış satışlarındaki kauçuk mamulleri de düşünüldüğünde toplamda 4 milyar doları aşan dış satışa ulaşıyor. Avrupa’nın ikinci en yüksek miktarda kauçuk mamul işleyip üreten ülkesi olan Türkiye’de kauçuk sektörü, katma değerini artırabilmek için Ar-Ge ve inovasyona büyük önem veriyor. Ülkede kauçuk sektöründe 10’un üzerinde Ar-Ge merkezinin faaliyette bulunması ise bu alandaki iddiayı ortaya koyuyor.

Rubber sector steps forward as a business area of high importance with high cross-effect, providing intermediate goods, raw materials and various supplies to many different business areas including firstly world’s locomotive industries like automotive, machinery and construction industries. In Turkey, rubber sector develops direct goods for many industries and its foreign sales reaches up to over 4 billion dollars in total considering rubber products in especially foreign automotive sales in addition to 2,8 billion dollars of export in 2019. Rubber sector in Turkey which is the second largest rubber product processing and manufacturing country in Europe, attaches great importance to R&D and innovation to increase its added value. Existence of over 10 active R&D centers in rubber sector in the country reveals that it is true.



Dünyada 'araç lastiği' ve 'lastik dışı' diye adlandırılan iki kategoride değerlendirilen kauçuk sektörü, Türkiye'de benzer konumda yer alıyor. Araç lastiği alanında yerli firmalar uçak lastiğinden ağır ticari araç lastiğine kadar Ar-Ge'de önemli başarılarla imza atarak üretim sağlarken, özellikle bu alandaki 1,5 milyar dolarlık ürün ihracatının kilogram fiyatının 3,5 doları bulması ortaya konan katma değeri de gözler önüne seriyor. Lastik dışı kauçuk mamullerinde ise genel itibarıyla ihtiyaca daha dinamik tepkiler verilerek, daha hızlı ürün geliştirilebiliyor. Bu alanda direkt ihracat 1,3 milyar doları bulurken, kilogram başına gelirin 5,38 dolar seviyesine yükseltmesi, sektörün doğru yolda olduğu sinyallerini veriyor. Diğer yandan aynı kategoride 750 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken, bu ürünlerin kilogram birim fiyatının 7,95 dolar seviyesinde olması da sektörün hedeflerini ve Ar-Ge ile inovasyonun önemini işaret ediyor.

Rubber sector is categorized in the world into two, referred as "vehicle tire" and "non-tire"; and in Turkey it has a similar position. In vehicle tire category, local firms makes production with some significant achievements in R&D from plane tire to heavy commercial vehicle tires, and at the same time, the fact that price per kilogram reaches to 3,5 dollars in 1,5 billion dollars of export in this category reveals the added value put in here. For non-tire rubber products, typically more dynamic reactions are given according to the need and product development can be faster. In this category, direct export reaches to 1,3 billion dollars, income per kilogram rises to around 5,38 dollar; and this signals that the sector is on the right way. On the other hand, import in the same category was 750 million dollars and unit price of these products per kilogram was around 7,95 dollars; and this indicates how important sector's targets, R&D studies and innovation are.

Türkiye'de AR-GE bilinci oluştu

Turkey Developed an R&D Awareness



İKMİB Başkan Yardımcısı Doğu Kaya
Doğu Kaya, Vice Chairman of İKMİB

Kauçuk sektörünü değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkan Yardımcısı Doğu Kaya, Ar-Ge ve inovasyon algısının firmaların hayatına girişi ile hızlı küresel rekabet şartları altında fark yaratabilmek için klasik üretim artışından daha fazlasına ihtiyaç duyduklarını vurguluyor. "Ar-Ge nedir, inovasyon nedir, markalaşma nedir, bu farkındalığın çoğu firmada oluştuğunu görüyorum. Ancak Türkiye'de Ar-Ge bilinci oluşmuş olsa da bugün maalesef bir Ar-Ge altyapısı sorunuyla karşı karşıyayız. Bahsettiğimiz dönemde diğer ülkelere kıyasla yüksek seviyelerde Ar-Ge teşvik mekanizmaları oluşturuldu, üniversiteler açıldı. Fakat geldiğimiz noktayı küresel rakiplerimizle kıyasladığımızda, Ar-Ge'nin hayat damarlarından olan üniversite-sanayi işbirliklerinde maalesef çok geride kaldığımızı, oluşan yüksek teknoloji ürünlerde ise beklenebilecek seviyelere ulaşamadığımızı görüyoruz" değerlendirmesinde bulunan Kaya, yine de yakalanan büyüme ivmesinin umut verdiğinin altını çiziyor. Türkiye'nin 2013'te sanayi ürünlerde ihracat birim fiyatının kilogram başına 1,95 dolar, toplam ihracattaki birim fiyatının ise 1,54 dolar olduğunu hatırlatan Kaya, arttırmayı hedefledikleri bu fiyatların 2018'de sanayi ürünlerinde 1,73 ve genel ürün ihracatında ise 1,29 dolara gerilemesinin de düşündürücü olduğunu söylüyor. Kaya, "Bu tablonun sebepleri incelendiğinde,

kalifiye personel ve işleyen bir üniversite-sanayi işbirliği platformu en büyük ihtiyaç olarak karşımıza çıkıyor. Öte yandan Ar-Ge'ye can damarı olabilecek Sanayi 4.0 sistemleri ve dijitalleşme alanlarında hizmet tedarikçisi ve danışman ağının hızlı bir şekilde gelişmekte olduğunu gözlemliyorum. Bu konuda her ne kadar gelişmiş ekonomilerin gerisinde olsak da önümüzdeki yıllarda önemli bir fayda oluşacağına inanıyorum" diyor. İKMİB ve Kauçuk Derneği ortaklığında sektöre üniversite-sanayi işbirliği platformu ve kalifiye eleman sağlayacak, firmaların Ar-Ge yapılarını geliştirmelerine odaklanmış, ayrıca müşteri talepleri doğrultusunda bağımsız ve akredite test yapabilecek bir oluşum için çalışmalar sürdürdüklerine dikkat çeken Kaya, "Önemli bir ihtiyacı karşılamasını umduğumuz bu oluşum, hem sektöre, hem etkilenen diğer lokomotif sektörlerimize kritik bir itici güç getirecektir. Kauçuk sektörü ucu açık, yüksek miktarda talep gören ve ülkemizde know-how altyapısı oluşmuş bir sektördür. Katma değer açısından olması gereken yere ulaşabilmesi için sadece hazır tasarımları üreten değil, tasarımı müşteri ihtiyacına göre kendisi yapabilen yetkinliğe ve güvenilirliğe ihtiyacı vardır. Bunun için de en önemli adım olan Ar-Ge altyapısı güçlendirilirse ülke hedeflerimize ulaşmamızda kritik rol oynayabilecek bir sektör olacağını değerlendirim" diyor.



Mr. Doğu Kaya, Vice Chairman of İKMİB made a statement on rubber sector and highlighted that they need more than a classical production capacity increase to make a difference under the ever-fast global competition conditions with the entrance of R&D and innovation perceptions into firms' lives. "What is R&D, what is innovation, what does branding mean, I see this consciousness developed in many firms. However in Turkey, we do have a developed R&D consciousness but unfortunately we are facing with an R&D infrastructure problem right now. At the times we mention, higher levels of R&D incentive mechanisms than other countries were formed, universities were founded. But when we compare this very point we have come with our global competitors, we see that we I'm afraid fell too behind in university – industry collaborations which is one of life veins of R&D and failed to reach the levels which might be expected in high technology products" Mr. Kaya says and underlines that the growth trend we caught is still promising. Mr. Kaya reminded that export unit price /kg in industrial products was 1,95 dollars and unit price in total export was 1,54 dollars in Turkey in 2013 and said that it is also puzzling that such prices they target to increase fell down to 1,73 dollars in industrial products and 1,29 dollars in general export in 2018. "When we analyze the reasons of this picture we have, we see qualified personnel and a fully functional university- industry collaboration platform as a great need. On the other hand, Industry 4.0 systems which might be a life vein for R&D and service supplier and consultant network in digitalization fields are developing fast so far as I can see. In this context, no matter how we fall behind developed economies, I believe we will have a substantial benefit to use in upcoming years" he said. Mr. Kaya highlighted that they have an ongoing study on an organization which will be independent and capable of running accredited tests, in line with customers' requests, which will be focused on improving R&D structures of firms, providing university-industry collaboration platform and qualified personnel to the sector in partnership with İKMİB and Rubber Organization, and said "This organization that we hope it would meet a significant need will serve as a crucial driving force for both our sector and other affected locomotive sectors. Rubber sector is an industry with open ends, high levels of demand and a settled know-how infrastructure in our country. To have it reached the place where it should be from the aspect of added value, it needs qualification and reliability which allow it to not just produce ready-made designs but also produce tailor-made designs according to customer's needs. For this purpose, if we manage to reinforce R&D infrastructure which is the most important step, I guess it would become the sector that will play a key role in achieving our national goals".

DRC Kauçuk 11 proje üzerinde çalışıyor

DRC Kauçuk working on 11 projects

Türkiye’de Ar-Ge harcamalarının ulusal gelire oranının 2000’li yıllara kadar yüzde 0,40-0,60 seviyesinde olduğunu, aynı dönemde OECD ülkeleri ortalamasının ise yüzde 2,24’u bulunduğunu hatırlatan DRC Kauçuk Sanayi Ar-Ge Merkezi Direktörü Prof. Dr. Veli, bugün ise yüzde 1 seviyesine ulaşılmasına rağmen halen ortalamanın gerisinde bulunduğunu aktarıyor. Prof. Dr. Deniz, DRC Kauçuk Sanayi olarak 2018’de Ar-Ge merkezi kurma faaliyetlerine başladıklarını ve 2019’da da ‘Ar-Ge Merkezi Belgesi’ almaya hak kazandıklarını söylüyor. Ar-Ge merkezi organizasyonu ile yeni formül/reçete tasarımı ve prototip üretim faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere ‘Ürün Tasarımı ve Gerçekleştirme’ ile üretim süreçlerinin analizi, tasarımı ve enerji verimliliği faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere de ‘Sistem Geliştirme ve Verimlilik’ olmak üzere yapılandıkları bilgisini paylaşan Prof. Dr. Veli Deniz, “Halen Ar-Ge Merkezimizde 11 adet proje devam ediyor. Bunlardan yedi adedi ürün geliştirme, dört adedi sistem ve verimlilik projesidir. Bu projeler firmamızın öz kaynakları ile finanse ediliyor. Bu projeler tamamlandıkça yenileri başlatılacak ve bilgi üreten, yenilikleri takip eden bir Ar-Ge Merkezi olma politikamızı sürdüreceğiz” diyor. Ar-Ge faaliyetlerini kendi öz kaynakları ile karşıladıklarını aktaran Prof. Dr. Deniz, “Ar-Ge harcamalarımızın ciroya oranı 2019’da yüzde 2,0 olarak gerçekleşti. 2020 yılı için bu değer yüzde 2,2 olması hedefleniyor” ifadesini kullanıyor. Diğer yandan sektörün kullanmakta olduğu girdilerden doğal kauçuk dışındaki tüm malzemelerin fosil yakıtlardan elde edilmesi nedeniyle REACH kısıtlamaları ve otomotiv sanayisindeki CO₂ emisyonlu araç üretimi nedeniyle sektörün sorunlar yaşadığına dikkat çeken Prof. Dr. Deniz, “Firmamız sadece ekonomik çözümler değil, aynı zamanda çevre dostu ve güvenilir çözümler üretmek için tüm yenilikleri yakından takip ediyor” yaklaşımını ortaya koyuyor.



Prof. Dr. Veli Deniz, Ar-Ge departmanından Yıldız Bezek ile ödül heyecanını yaşıyor.

Prof. Veli Deniz enjoys the award excitement alongside Yıldız Bezek from the R&D department.

Prof. Veli Deniz, DRC Kauçuk Sanayi R&D Center Director reminds that in Turkey, ratio of R&D expenditures to national income was at 0,40% – 0,60% levels until 2000s while the average ratio in OECD countries was 2,24% in the same period, and says that although it reached to 1% as of today, it is still behind the average. Prof. Deniz also says that they as DRC Kauçuk Sanayi started an R&D center project in 2018 and they are entitled to get “R&D Center Certificate” in 2019. Prof. Veli Deniz states that with this R&D center organization they are setting up ‘Product Design and Actualization’ to perform new formulation/ prescription design and prototype production activities as well as ‘System Improvement and Effectiveness’ to perform production process analysis, design and energy efficiency activities; “There are currently 11 ongoing projects carried out by our R&D Center. 7 of them are product development and 4 of them are system and effectiveness projects. These projects are funded by our firm’s equity. As projects are completed, new projects will be started and we will continue our policy to be an R&D Center which produces information and follows new developments” he says. Prof. Deniz explains that they meet R&D activity costs from their own equity and says “Ratio of our R&D costs to our turnover has been 2,0% in 2019. For 2020, our target is to increase this ratio to 2,2%.” On the other hand, Prof. Deniz also draws attention to the problems sector is experiencing for the reasons of REACH limitations as all other materials than natural rubber which are used as input in the sector are made out of fossil fuels as well as of production of vehicles with CO₂ emission in automotive sector, and explains their approach; “Our firm is following all new developments for finding not only economic but also environmentally friendly and reliable solutions” he says.



Gökçe Bakiler

Erenli Kauçuk 10 projesini ticaretleştirdi

Erenli Kauçuk ve Plastik Sanayi Kalite Yöneticisi Gökçe Bakiler de otomotiv sektöründe kauçuk hortumu, çok çeşitli kauçuk ve plastik parça üreticisi olarak, 2016 Aralık ayından itibaren Ar-Ge merkezi belgesi almaya hak kazandıklarını ifade ediyor. "Ar-Ge çalışmalarımızı daha çok yurt dışındaki ürün kalitesine eşlenik ve maliyet olarak daha uygun ürün geliştirme üzerine gerçekleştiriyoruz. Çalışmalarımız

sonucunda 10 adet projemiz ticarileşen proje olarak, seri projelere geçmiştir. Projelerde araştırmacılarımız malzeme ve üretim teknolojisi üzerine takdir edilecek performans sergilemişlerdir. Dolayısıyla Ar-Ge merkezi olarak otomotiv sektöründe hem yurt içi hem de yurt dışında aranan bir firma pozisyonuna sahip olduk" diyen Bakiler, 2019 da genel cirolarının yüzde 9'unu Ar-Ge payına ayırdıklarını hatırlatıyor.



Erenli Kauçuk commercializes 10 projects

Gökçe Bakiler, Quality Manager at Erenli Kauçuk ve Plastik Sanayi says that they as a manufacturer of rubber pipe, various rubber and plastic parts for automotive sector were entitled to get R&D Center certificate in December 2016. "We mainly focus our R&D activities on product development for the purpose of ensuring cost efficiency and equal quality with foreign products. As a result of our studies, 10 of our projects are qualified as

commercialized project and turned into serial projects. In such projects, our researchers displayed a remarkable performance on material and production technologies. Therefore, we as R&D center now have a position of a firm wanted by both domestic and foreign firms in automotive sector" says Ms. Bakiler; and she reminds that they spared 9% of their overall turnover to R&D in 2019.

Dünyanın önemli ilaç üreticilerinden Sandoz'da başlayan sektörün duayen isimlerinden Erman Atasoy'un serüveni, Türkiye'nin en köklü ilaç firmalarından Abdi İbrahim İlaç Sanayi'de devam ediyor.

Erman Atasoy, one of the veteran names in the industry, who began his professional career at Sandoz, the leading pharmaceutical company across the globe, has continued his business life at Abdi İbrahim İlaç Sanayi, which is one of Turkey's oldest pharmaceutical companies.

İsviçre’de başlayan zirve yolculuğunun Türkiye’ye uzanan hikayesi...

THE STORY OF A JOURNEY TO THE SUMMIT BEGINNING IN SWITZERLAND EXTENDING TO TURKEY...

Türk ilaç sektörünün duayen isimlerinden Erman Atasoy’un İsviçre’de başlayan mesleki kariyeri, Hindistan’a ve sonrasında Türkiye’ye uzanıyor. Görev aldığı tüm firmalarda üst düzey yöneticilik yapan Erman Atasoy, Chemist’in sorularını yanıtlıyor.

Öncelikle sektörün duayen isimlerinden biri olarak Erman Atasoy’u kısaca tanıyabilir miyiz?

İstanbul Beykoz’da 1941 yılında doğdum. Kabataş Lisesi’ni bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi Fen Fakültesi Fizik-Matematik bölümünden mezun oldum. Ayrıca İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Entitüsünü bitirdim.

Hizmet verdiğiniz sektöre nasıl girdiniz? Bu sektörde başarı basamaklarını nasıl tırmandınız?

İş hayatıma 1968 yılında Sandoz İlaç Sanayi’ye girerek başladım. Planlama ve pazarlama görevlerinde bulundum. Yurt dışında Sandoz’un genel merkezi İsviçre’de ve Hindistan’daki Sandoz ilaç bölümünün başında genel müdür olarak görev aldım.

Being one of the veteran names of the Turkish pharmaceutical industry, Erman Atasoy’s professional career starting in Switzerland dates back to India and later to Turkey. Erman Atasoy, who works as a senior manager in all the companies he has taken in charge, answers Chemist’s questions.

First of all, can we briefly know Erman Atasoy as one of the veteran names throughout the industry?

I was born in Beykoz, İstanbul in 1941. After I graduated from Kabataş High School, I graduated from İstanbul University, Faculty of Science, Physics-Mathematics. I also graduated from İstanbul University, Institute of Business Economics.

How did you enter the industry you serve? How did you climb the steps of success in this industry?

I started my business life in 1968 by working for Sandoz İlaç Sanayi. I worked in planning and marketing departments. I worked as a general manager abroad at Sandoz’s Headquarters in Switzerland and at the head of the Sandoz Pharmaceuticals department in India.



Erman Atasoy Hindistan’daki görevi sırasında çalışma arkadaşları ile birlikte.
Erman Atasoy with his friends during his mission in India



ABDİ İBRAHİM İLAÇ SANAYİ'Yİ ZİRVEYE TAŞIDI Sektörünüze ne gibi yenilikler, farklılıklar kattınız?

Yurt dışındaki faaliyetlerimin ardından 1989 yılında Türkiye'de Sandoz ilaç bölümünün başına genel müdür olarak getirildim. Sandoz, 1996'da İsviçre'nin diğer büyük ilaç şirketi Ciba ile Novartis adı altında birleşti. Ben de bu yeni oluşumda Novartis İlaç'ın genel müdürü olarak görevimi sürdürdüm. Bu birleşme o zamana kadar dünyada ilaç sanayinde yapılan en büyük birleşme operasyonu olmuştu. Daha sonra 2001 yılında ise Novartis'ten emekli olarak ayrıldım. Aynı yıl içinde Türkiye'nin önde gelen ilaç firmalarından Abdi İbrahim İlaç Sanayi'den teklif aldım ve bu firmada genel müdür olarak yeni bir heyecanla göreve başladım. Abdi İbrahim İlaç Sanayi, o dönem Türkiye ilaç piyasasında dördüncü sırada yer alıyordu. Yönetim Kurulu Başkanımız Nezih Barut ile yaptığımız görüşmede Abdi İbrahim İlaç Sanayi'yi en kısa zamanda Türkiye'nin pazar lideri yapma hedefimi anlattım. Ayrıca yurt dışına açılma stratejimi de sunarak bu konuda da destek aldım. Bir yıl sonra ilk hedefimize ulaştık ve Türkiye'de pazar lideri olduk. O dönemden aldığımız liderlik bayrağını bugün hâlâ elimizden bırakmadık. Yine o dönem attığımız adımlarla yurt dışına ise başta Cezayir ve Kazakistan olmak üzere bir çok ülkede faaliyet gösteriyoruz. Genel müdürlük görevimden ise 2010 yılında ayrıldım ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevime halen devam ediyorum.

İş yoğunluğunuzdan sizi uzaklaştıran hobileriniz var mı?

İbrik, göğüm, tepsi gibi bakır objeler, havan, toka, fincan zarfı, nargile şişesi gibi çeşitli objelerin koleksiyonunu yapıyorum. Günümüz iş ortamında yaşadığımız streslerden bu uğraşlar beni dinlendiriyor. Böyle eski eserleri gördüğüm zaman heyecanlanıyorum ve mümkün olması halinde koleksiyonuma katmaya çalışıyorum. Bu eserler bir şekilde tarihimize de ışık tutuyor.

Do you have hobbies that take you away from your workload?

I am collecting various objects such as copper pitchers, copper jugs, copper trays, as well as garlic presses, buckle, cup envelope, hookah bottles, etc. These hobbies allows for me to get rid of stresses we experience in today's business environment. So I get excited when I see such antiquities and try to add them to my collection if possible. These works also shed some light on our history.

ABDİ İBRAHİM MOVES THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY TO THE TOP

What kind of innovations and differences did you add to your industry?

After my operations abroad, I was assigned general manager at the head of Sandoz pharmaceuticals department located in Turkey in 1989. In 1996, Sandoz merged with Switzerland's another major pharmaceutical company, Ciba, under the name "Novartis". In this new formation, I continued my duty as the general manager at Novartis İlaç Company. This merger had been the largest merger operation in the pharmaceutical industry across the globe until then. Then, in 2001, I retired from Novartis. I got offer from one of Turkey's leading pharmaceutical companies, Abdi İbrahim İlaç Sanayi, in the same year and took my office as the general manager at this company with enthusiasm. Abdi İbrahim İlaç Sanayi ranked number four in Turkish pharmaceutical market. In the meeting with our Board Chairman Nezih Barut, I told my goal to make Abdi İbrahim İlaç Sanayi as the market leader in Turkey within the shortest time. I also received my support for this issue by presenting my strategy of expanding abroad. One year later, we had reached our first goal, we had become market leader in Turkey. We are still holding the leadership flag at our hands received from that period until today. Again, as a result of the steps we took at that time, we was operating abroad in many countries, especially in Algeria and Kazakhstan. I left my office as General Manager in 2010 and I have still continued to serve as a member of the Board of Directors.

“AVRUPA’NIN İLAÇ ÜRETİM MERKEZİ OLABİLİRİZ”

Kimya endüstrisinin önemli sektörlerinden olan ilaç sanayisinin önemini sizden dinleyebilir miyiz?

İlaç sanayi, insan yaşamını doğrudan ilgilendirmesi dolayısıyla stratejik önemi olan bir sektördür. Özellikle son dönemde yaşanan Covid-19 salgını sonrasında ilaçlar çok daha önem kazandı. Bu alanda faaliyet gösteren firmalarımız ise Türk ilaç sektörü teknoloji, alt yapısı ve yetişmiş insan gücü bakımından dünya ölçeğinde son derece iyi bir noktadadır. Örneğin Avrupa ile mukayese edildiğinde üretim maliyeti, hız ve esneklik bakımından ülkemizin bu alanda üstünlüğü vardır. Zaman içinde Avrupa’nın ilaç üretim merkezi olma şansına sahibiz. Böyle bir durumda sektörümüzün katma değerini artıracaklarını ve özellikle cari açığın kısmen dahi olsa önüne geçileceğini düşünüyorum.

Türkiye ilaç sektöründe dünyada hangi konumda? Sizce daha da ileriye gidilebilmesi için neler yapılmalı?

İlaç sanayimiz hammadde bakımından dışa bağımlı bir sanayidir. Kimyasal hammadde tedariki büyük ölçüde Hindistan ve Çin’den yapılmaktadır. İlaç sanayi cari açık veren bir sektördür. Yıllık ithalat 5.4 milyar dolarken, ihracat 1.3 milyar dolar civarında... Bu farkın kapatılması için sektörümüz canla başla uğraşiyor. Son yıllarda hızla gelişen biyolojik ilaçlar bu konuda bir çıkış yolu olabilir. Bir çok yerli ilaç firması biyolojik ilaç üretimi için tesis kuruyor. Fakat biobenzer ilaçların ruhsat almada ortaya çıkan problemleri nedeniyle bu kapasiteler şu an atıl durumda. Sağlık Bakanlığımız bir an evvel biobenzer ilaçların ruhsatlandırılması için yeni bir mevzuat hazırlamalı. Biobenzer ilaçların Türkiye’de üretilmesi Sosyal Güvenlik Kurumu’na tasarruf sağlayacağı gibi ihracata da katkısı olacak.

İlaç sektörümüz patentli ilaç üretimi noktasında hangi seviyede? Bu noktada daha üretken nasıl olunabilir?

İlaç sektörümüz ne yazık ki beklenen seviyede patent alarak yeni ilaç bulma konusunda bir varlık gösterememiş. Bunun iki nedeni var: Birincisi bu sahada yetişmiş insan eksikliği, ikincisi sanayimizin fon yaratamamasıdır. Ülkemizde ilaç fiyatları çok düşüktür. Bu düşük fiyat ihracatımızı da negatif olarak etkiliyor. Dolayısıyla firmalarımızın kârlılığı beklenen seviyede olmadığı için bu alanda hedeflediğimiz şekilde ilerleyemiyoruz.

“WE CAN BE THE PHARMACEUTICAL PRODUCTION CENTER IN EUROPE”

Can we listen to you about the importance of the pharmaceutical industry, which is one of the important sectors of the chemical industry?

The pharmaceutical industry is a sector of strategic importance, as it directly concerns human life. Especially after the recent Covid-19 outbreak, medicines have gained much more importance. Our companies operating in this field, on the other hand, are at an extremely good point across the globe in terms of technology, infrastructure and qualified labor force in the Turkish pharmaceutical industry. For example, when compared to Europe, our country has an advantage in this field in terms of production cost, speed and flexibility. Over time, we have the chance to become Europe’s pharmaceutical manufacturing center. I think that our industry will increase its added value and especially the current account deficit will be avoided even partially.

Where does Turkey ranks in the global pharmaceutical industry ? What do you think should be done to go further?

Our pharmaceutical industry is a foreign-dependent industry with regard to raw materials. The supply of chemical raw materials is largely made from India and China. The pharmaceutical industry is a sector that has current account deficit. Annual imports amount to \$5.4 billion, while exports amount to around \$1.3 billion. In order to close this deficit, our industry is working heartily. Rapidly developing biological drugs in the recent years can be a way out in this regard. Many domestic pharmaceutical companies establish plants for biological drug production. However, these capacities are now idle due to the marketing authorization problems with biosimilar drugs. Our Ministry of Health should immediately prepare a new legislation for the marketing authorization of biosimilar drugs. Biosimilar drugs to be produced in Turkey will not only contribute to the Social Security Institution, but will also make a great contribution to exports as well.

At what level is our pharmaceutical industry in terms of patented drug production? How can one be more productive at this point?

Unfortunately, our pharmaceutical industry has not been able to make its presence felt in finding new drugs by obtaining the expected patents. There are two reasons for this: The first is the lack of people trained in this field, and the second is that our industry cannot create funds. Drug prices in our country are very low. This low price affects our exports negatively. Therefore, since the profitability of our companies is not at the expected level, we cannot proceed in this field as we aimed.



HEDEF PAZAR / Target Market

BREXIT SONRASI HEDEF PAZAR İNGİL

FOLLOWING BREXIT UK
MARKET IS THE NEW TARGET

TERE



İhracatta hedef ülkeler arasında yer alan İngiltere ile 2023'te ticaret hacminin 20 milyar dolara yükselmesi öngörülüyor. Ancak hedeflere ulaşabilmek için Brexit sürecindeki ülke ile de STA imzalanması gerekliliği güncelliğini koruyor.

It is foreseen that the trade volume with the UK, which is among the target countries in exports will increase to 20 billion dollars in 2023. However, in order to reach the targets, the necessity to sign an FTA with the country in the Brexit process continues to be relevant.





The UK government making an active endeavour to improve trade relations with countries outside the EU after watching Brexit also shows a positive approach to Turkey. Turkey come to the forefront as a country where the UK has confidence and good bilateral relations, and it is brought to the agenda to take new opportunities in the new period. DEİK/Turkey-UK Business Council President, Osman Okyay, says that as private sector representatives they have some responsibilities regarding the new period. Okyay says, "We must move our cooperation between governments one step further and well transfer our production capabilities in order to improve our cooperation in every field we are active. Ease of doing business in Turkey, transparency and communications based on the mutual good intention also stands out as a significant factor. If we can reflect them, it is possible to establish long-lasting trade relations and increase our market share."

Turkey is a country which gives a surplus in its foreign trade with UK and is continuously increasing its export with UK. In particular, providing added value in foreign trade since 2001, Turkey has achieved a great success in terms of trade relations with the developed countries. While automotive, ready-made clothing, electronic and chemical products are in the top ranks in exports to the UK, mechanical power generator, automotive, metal ore, medicine and organic chemicals come to the fore in imports.

Brexit sonrasında AB dışında ülkelerle ticari ilişkilerini geliştirmek için çok aktif bir şekilde hareket eden İngiltere hükümetinin Türkiye'ye yaklaşımı da olumlu bir seyir izliyor. Türkiye, İngiltere'nin güvendiği ve ikili ilişkilerinin iyi olduğu bir ülke olarak öne çıkarken, yeni dönemde yeni fırsatların yakalanabilmesi de gündeme geliyor. DEİK/Türkiye-İngiltere İş Konseyi Başkanı Osman Okyay, yeni dönem ile ilgili özel sektör temsilcileri olarak kendilerine de sorumluluklar düştüğünü belirtiyor. Okyay, "Hükümetler arasındaki iş birliğini bir adım ileriye taşıyarak, iş birliğimizi faaliyet gösterdiğimiz her alanda geliştirmek için üretim kabiliyetlerimizi iyi aktarmalıyız. Türkiye'de iş yapma kolaylığı, şeffaflık ve karşılıklı iyi niyete dayalı iletişim de önemli faktörler olarak öne çıkıyor. Bunları yansıtabilsek uzun yıllar süren ticari ilişkiler kurmak ve pazar payımızı artırmak mümkün" diyor. Türkiye, İngiltere ile dış ticaretinde fazla veren ve ihracatını sürekli artıran bir ülke. Özellikle 2001'den bu yana dış ticarete artı değer sağlayan Türkiye, gelişmiş ülkelerle ticari ilişkiler açısından değerlendirildiğinde büyük bir başarıya imza atıyor. İngiltere'ye ihracatta otomotiv, hazır giyim, elektronik ve kimya ürünleri ilk sıralarda yer alırken, ithalatta ise ilk sıralarda mekanik güç jeneratörü, otomotiv, metal cevheri, ilaç ve organik kimyasallar öne çıkıyor.



Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre rakamlar incelendiğinde ise Türkiye-İngiltere arasındaki ticaret hacmi 2019 yılında 16,3 milyar dolar seviyesine ulaşıyor. Bu dönemde Türkiye, 10,9 milyar dolar ihracat yaparken, İngiltere'den de 5,4 milyar dolarlık ithalat gerçekleştiriyor. Diğer yandan yine Ticaret Bakanlığı'nın açıkladığı İhracat Ana Planı'nda belirlenen 17 hedef ülkeden biri konumunda olan İngiltere, Dış Ekonomik İlişkiler Konseyi'nin (DEİK) olumlu işbirlikleri çerçevesinde de pozitif bir seyir izliyor. DEİK/Türkiye-İngiltere İş Konseyi Başkanı Osman Okyay bu konuda; "İkili temaslarda bulunduğumuz İngiliz yetkililer de sıklıkla Türkiye ile ticareti artırmayı hedeflediklerini dile getiriyor. 2023 yılına kadar ticaret hacmimizin 20 milyar dolara ulaşması bekleniyor" bilgisini paylaşıyor. İngiltere'den doğrudan yatırım konusunda da gelecek vadeden ilişkilerin oluşturulduğunu aktaran Okyay, "TCMB verilerine göre 2018 yılında İngiliz firmalarının gerçekleştirdiği yatırımların tutarı 409 milyon dolar. İngiltere'de dağıtım ve satış odaklı temsilcilikleri, şubeleri bulunan Türk firmalarının bu dönemde gerçekleştirdiği yatırım tutarı ise 323 milyon dolar. 2019 yılının ilk 6 ayında 2,9 milyar dolar ile Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımın yüzde 18'ini İngiliz firmaları oluşturdu" diyor.



KÜNYE / Tag

Başkent/Capital: Londra
Yüzölçümü/Surface Area 130.395 m²



GSYİH (Milyon \$): 2.743.586
GDP (\$million): 2.743.586
(IMF, 2019 tahmini/estimated)



Nüfus: 66.867.000
(IMF, 2019 tahmini)
Population: 66.867.000
(IMF, 2019 estimated)



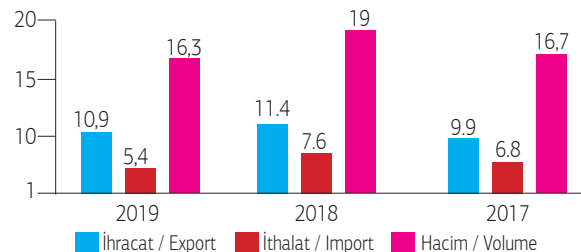
KBGSYİH (\$): 41.030
(IMF, 2019 tahmini)
GDP per capital (\$): 41.030
(IMF, 2019 estimated)



Büyüme Oranı (%): 1,24
(IMF, 2019 tahmini)
Growth Rate (%): 1,24
(IMF, 2019 estimated)

When figures were analyzed according to data from the Ministry of Trade, volume of trade between Turkey and the UK reached 16.3 billion dollars in 2019. During this period, while Turkey reached a volume of imports amounting to 10.9 billion dollars, it realized exports amounting to 5.4 billion dollars from the UK. On the other hand, Britain, which is one of the 17 target countries determined in the Export Master Plan announced by the Ministry of Trade, also follows a positive course within the framework of the positive cooperation of the Foreign Economic Relations Council (DEİK). DEİK/ Turkey-UK Business Council President, Osman Okyay, says "British officials who we made bilateral formal visits said that they also often aim to increase trade with Turkey. Our trade volume is expected to reach 20 billion dollars by 2023". Pointing out that promising relations in the field of direct investment from the UK were created, Okyay says, "According to the data of the CBT, the amount of investments made by British companies in 2018 is 409 million dollars. The amount of investment made by Turkish companies having distribution and sales offices and branches in the UK is 323 million dollars during this period. 18 percent of direct foreign investment in Turkey was made by British companies as 2.9 billion dollars in the first six months of 2019.

Türkiye ile İngiltere arasındaki dış ticaret verileri: (Milyar dolar)
Foreign trade figures between Turkey and the UK: (Billion Dollars)





İNGİLTERE İLE TİCARETTE TOPARLANMA 2021'DE



Dünyada etkili olan Covid-19, mart ayından bu yana Türkiye ile İngiltere arasındaki ticari ilişkileri de olumsuz etkiledi. Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan verilere göre nisan ayında İngiltere'ye ihracatta yüzde 57'lik bir gerileme yaşayan Türkiye, bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 500 milyon dolarlık kayıpla karşılaştı. İngiltere'nin pandemiden en çok etkilenen ülkeler arasında yer alması, ticaretin de neredeyse durma noktasına gelmesinde büyük rol oynadı. Okyay, yaşanan süreç sonrasında geleceğe dönük beklentilerini ise şöyle dile getirdi: "Normalleşme süreci ile birlikte ticaretin de eski seviyesine geri dönmesini bekliyoruz. Salgının seyrine göre önümüzdeki aylarda ticari ilişkilerdeki hareketliliğin geri geleceğini düşünüyorum. Esas toparlanmanın ise 2021 yılında başlayacağını söyleyebiliriz. Bilindiği üzere, İngiltere Merkez Bankası, Covid-19 nedeniyle ekonominin 2020 yılında yüzde 14 oranında küçülebileceğini tahmin ediyor. Ancak, 2021 yılında da yüzde 15'lik bir toparlanma beklendiğini unutmamak gerekiyor."

RECOVERY IN TRADE WITH THE UK TO BE IN 2021



Covid-19 with destructive effects in the world also negatively affected the trade relations between Turkey and the UK since March. According to data released by the Ministry of Trade, Turkey experiencing a recession of 57 percent in exports to the UK in April has faced losses of approximately \$ 500 million compared to the same period of the previous year. The UK's being among the countries most affected by the pandemic crisis played a major role in the fact that trade was almost at a standstill. Okyay expressed his expectations for the future after the current process: "With the normalization process, we expect trade to return to its previous level. According to the course of the outbreak, I think that the mobility in trade relations will come back in the future months. We can say that the main recovery will start in 2021. As is known, the Central Bank of England estimates that the economy may shrink by 14 percent in 2020 due to Covid-19. However, it is important to remember that a 15 percent recovery is expected in 2021."



BREXIT FIRSAT MI?

AB'den ayrılma sürecindeki İngiltere'nin Türkiye ile ilişkilerinde de farklılıklar meydana geleceğini aktaran Okyay, Brexit sonrasında iki ülke arasındaki ticaretin yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine vurgu yapıyor. "AB ile İngiltere arasındaki Brexit müzakerelerinin ilk turu Mayıs ayında tamamlandı. Şu anda tüm taraflar müzakerelerin tamamlanmasına odaklanmış durumda. İngiltere ve AB arasındaki müzakerelerin nasıl sonuçlanacağı Türkiye açısından da büyük önem taşıyor. AB ile içinde bulunduğumuz Gümrük Birliği, İngiltere ile ticaretimizin belirleyicisi. Bu nedenle bizim de AB-İngiltere anlaşmasına paralel ve eş zamanlı bir anlaşma imzalamamız gerekiyor. Bunun için de son tarih 31 Aralık 2020. Türkiye ve İngiltere hükümetinin bu konudaki iradesini biliyoruz" diyen Okyay, Ticaret Bakanlığı öncülüğünde DEİK/Türkiye-İngiltere İş Konseyi olarak kendilerinin de süreci yakından takip ettiklerini söylüyor.

"Mevcut durumda Türkiye-İngiltere arasındaki ticaret, Türkiye'nin AB ile olan Gümrük Birliği kapsamında devam ediyor. 31 Aralık 2020 tarihinde İngiltere'nin AB'den ayrılmasıyla birlikte, Türkiye ile de Gümrük Birliği sona erecek. Ticaretin gümrük vergilerinden muaf bir şekilde devam edebilmesi için Türkiye ile İngiltere arasında ayrı bir STA'ya ihtiyaç var.

Ancak Gümrük Birliği'nin kuralları gereği, İngiltere ve AB müzakereleri tamamlamadan Türkiye ve İngiltere'nin ayrı bir anlaşma imzalaması mümkün değil. STA imzalanması halinde, Türkiye şu anda İngiltere ile yüzde 98,2'sini gümrük vergisi olmadan gerçekleştirdiği ticaretini sürdürmeye devam edecek. Bu, 1996 yılından bu yana üçüncü ülkelere karşı edindiğimiz rekabet avantajının devam etmesi anlamına geliyor. Bu açıdan değerlendirildiğinde, sanayi ürünleri için anlaşmanın getireceği avantajlardan çok, bir anlaşma yapmamanın maliyetini düşünmemiz gerekiyor. Öte yandan, anlaşmanın hizmet ve tarım ürünlerini de dâhil edecek şekilde yapılması durumunda da yakaladığımız ivmeyi artırma imkânı var" bilgisini paylaştı Okyay, İngiltere'nin Türkiye'nin en büyük 6'ncı ticaret ortağı olduğuna da dikkat çekiyor. İngiltere'nin 2019'da yaklaşık 700 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdiğini de hatırlatan Okyay, Türkiye'nin bu pastadan aldığı payı artırabileceğine değiniyor.



IS BREXIT AN OPPORTUNITY?

Expressing that there will be some differences in the relations between the UK, which is about to leave the EU, and Turkey, Okyay, underlines that trade between the two countries should be reconsidered after Brexit. Okyay says "The first round of Brexit negotiations between the EU and the UK was completed in May. All parties currently focus on completing negotiations. Results of the negotiations between the UK and the EU are also of great importance for Turkey. The Customs Union we are cooperating with the EU is the determinant of our trade with England. Therefore, we must sign a simultaneous and parallel agreement with the EU-UK agreement. The deadline for this is December 31, 2020. We know the will of Turkey and the UK Government on this issue, and he expresses they followed the process closely as DEIK/Turkey-UK Business Council under the leadership of the Ministry of Trade. "Trade between Turkey and the UK currently continues under the scope of the Customs Union between Turkey and the EU. With leaving the UK from the EU on December 31, 2020 the Customs Union with

Turkey will also end. A separate FTA must be concluded by and between Turkey and the UK, so that the trade can continue between two countries in a manner exempt from customs duties. However, required by the rules of the Customs Union, Turkey and the UK is not possible to conclude a separate agreement of England before the UK and the EU have completed the negotiations. In case of signing the FTA, Turkey will continue to pursue its trade 98,2 percent of which is currently made with the UK without customs duty. This means that the competitive advantage we have gained over third countries since 1996 continues. When evaluated from this point of view, we need to consider the cost of not concluding an agreement, rather than the advantages of the agreement for industrial products. Saying "we have a chance to improve our current acceleration in such a way to include the service and agricultural products in the agreement", Okyay also underlines that the UK is Turkey's biggest 6th trading partner. Okyay addresses that Turkey can increase its share in this cake by reminding that the UK has realized an import volume amounting to approximately 700 billion dollars in 2019.



DNA'NIN İZİNDEN NOBEL KİMYA ÖDÜLÜ'NE

FROM THE FOOTPRINTS
OF DNA TO THE NOBEL
PRIZE IN CHEMISTRY

Araştırmacı kimliğiyle DNA üzerine odaklanan ve kimya alanında yaptığı keşiflerle Nobel Kimya Ödülü'ne uzanan Prof. Dr. Aziz Sancar, uluslararası başarılarıyla öne çıkmasını bildi.

Professor Aziz Sancar who won the Nobel Prize in Chemistry with his character of a research scientist focusing on DNA and his discoveries in chemistry, achieved to distinguish himself with his international success.



Organizmalar ve bazı virüslerin canlılık işlevleri ve biyolojik gelişmeleri için gerekli olan genetik talimatları taşıyan bir nükleik asit olan Deoksiribo Nükleik Asit, kısa ve bilinen adıyla DNA, insan yaşamının önemli bir yapısıdır. DNA ile ilgili birçok bilim insanı çeşitli araştırmalar yaparken, Prof. Dr. Aziz Sancar'da bu alandaki bilimsel çalışmalarıyla tarihe geçmeyi başardı. Prof. Dr. Sancar, yaklaşık kırk yıllık araştırma kariyeri boyunca pek çok ödül elde ederken, bunların en anlamlısı olan DNA onarım mekanizmaları konusundaki buluşuyla 2015 Nobel Kimya Ödülü'ne layık görüldü.

Prof. Dr. Sancar, DNA üzerine yaptığı çalışmalarını yıllardır devam ettirirken, bu süreçte de kimya alanında birçok başarıya imza atmayı başardı. DNA çalışmaları sırasında önce en önemli projelerinden olan Maxicell yöntemini geliştiren Prof. Dr. Sancar, bakteri hücresi içindeki kromozomun UV ışınlarının etkisiyle yok edilip plazmidin sağlam ve tek başına hücre içinde bırakılmasını sağladı. Bu yöntemle örneğin plazmide aktarılan genler ve bunların protein ürünleri bakterinin kendi genleri ve proteinleri araya karışmadan incelenebilmesi imkanı doğdu. Prof. Dr. Aziz Sancar'ın Maxicell terimi Oxford Biyokimya ve Moleküler Biyoloji Sözlüğü'ne de girmeyi başardı.



Deoxyribonucleic Acid, a.k.a. DNA is a vital element of human life, as being a nucleic acid that carries genetic instructions required for liveliness functions and biological development of organisms and some viruses. As many scientists are studying on DNA, Professor Aziz Sancar managed to make history with his scientific studies in this field. Professor Sancar has won a number of prizes throughout his nearly forty years of career in research but the most meaningful prize of all was 2015 Nobel Prize in Chemistry with his invention in the field of DNA repair mechanisms.

Professor Sancar has continued his studies on DNA for many years and in this process he also recorded a number of achievements in chemistry. Professor Sancar developed Maxicell method, one of his most important projects firstly during his studies on DNA and he ensured that chromosome in bacteria cell is destroyed with the effect of UV light and plasmid could be left in the cell alone and intact. With this method, for example analyzing the genes transferred to plasmid and their protein products is now possible without any contamination by bacteria's own genes and proteins. Professor Aziz Sancar's term of Maxicell is also registered in the Oxford Dictionary of Biochemistry and Molecular Biology.



FOTOLİYAZ ENZİMİ KEŞİFLERİ

Teknas Üniversitesi'ndeki doktora çalışması sırasında, bakterilerde morötesi (UV) ışımadan hasar görmüş DNA'yı onaran fotoliyaz enzimini kodlayan geni klonlamayı başaran Prof. Dr. Sancar, ayrıca bakterinin bu enzimi fazladan üretmesinin sağlanmasına da yol açtı. Bir ara bu çalışmasına ara veren ünlü bilim insanı, daha sonra bu enzimle ilgili çalışmalarını tamamlayarak bakterideki fotoliyazın DNA'yı onarma mekanizmasını açıklığa kavuşturdu.

ADIM ADIM NOBEL ÖDÜLÜ'NE

DNA alanında 1964'ten bu yana bir onarım mekanizması tespit edilmesine rağmen, bu bir türlü çözülememişti. Bu alana odaklanarak önce bakterilerle ilgili çalışmaya başlayan Prof. Dr. Sancar, bakteri DNA'sındaki hasarlı nükleotidleri çıkarırken bu nükleotidlerin çevresindeki 12 nükleotidi de kesip attığını keşfetti. Sancar, bu onarımın insanlarda gerçekleşen versiyonunu da araştırarak durumun biraz daha karışık olduğunu gözledi. Prof. Dr. Sancar bu alanda geliştirdiği bir test ile insanlarda DNA'daki hasarlı nükleotidlerin çevresindeki 27 nükleotidin nasıl kesilip atıldığını ve 'doğru' nükleotidlerin bu boşluğa nasıl yerleştirildiğini buldu. Bu mekanizmanın 16 gen tarafından sentezlenen 16 protein ile işlediğini keşfeden Prof. Dr. Aziz Sancar, böylece ekip arkadaşları Amerikalı Paul Modrich ve İsveçli Tomas Lindahl ile birlikte büyük bir başarıya imza attı. Söz konusu başarılı araştırma ile örneğin nükleotid kesim onarımı bozuklukları ile deri kanserleri arasında doğrudan nedensel ilişkinin bulunmasına imza atıldı. Böylece 2015 Mayıs ayında ekibiyle birlikte insan genomundaki DNA onarım genlerinin bütün bir haritasını yayımlayan Prof. Dr. Sancar'ın bu önemli başarısı, aynı yıl kimya alanında Nobel Kimya Ödülü'ne layık görülmesini sağladı.



DISCOVERIES ON PHOTOLYASE ENZYME

Professor Sancar who during his PhD studies in the University of Texas has achieved to clone the gene that codes photolyase enzyme which repairs DNA in bacteria with ultraviolet (UV) radiation damage also led to make bacteria produce this enzyme in additional amounts. Famous scientist once had given a break to this study, then completed his studies on this enzyme and clarified the mechanism of photolyase in bacteria repairing DNA.

STEPS TAKEN TOWARDS THE NOBEL PRIZE

Yet a repair mechanism was discovered in the field of DNA in 1964, it has remained unsolved since then. Focusing on this field, Professor Sancar began to study on bacteria at first and then he discovered that bacteria cut off the 12 nucleotides surrounding damaged nucleotide in their DNA when they are removing these damaged nucleotides. Professor Sancar



made researches for a version of this repair happened in human and observed that this is far complicated than that. Professor Sancar has discovered how 27 nucleotides surrounding damaged nucleotide in human DNA are cut off and how 'correct' nucleotides are placed in that space by using a testing he developed for this purpose. Professor Aziz Sancar discovered that this mechanism functions with 16 proteins synthesized by 16 genes so he and his colleagues Paul Modrich from US and Tomas Lindahl from Sweden together have made a huge breakthrough. Thanks to said successful research, for example it is now possible to find a direct causal relationship between nucleotide cut-off repair disorders and skin cancers. Professor Sancar with his team also published a whole map of DNA repair genes in human genome in May 2015 and this huge achievement led him to be awarded with Nobel Prize in Chemistry in the same year.

Mardin'de Hekimlik Yaptı

Mardin'in Savur kasabasında 1946'da doğan Aziz Sancar, İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden 1969'da birincilikle mezun olmasının ardından memleketinde iki yıl hekimlik yaptı. Bu süreçte TÜBİTAK bursuyla ABD'ye gitmeye hak kazanan Sancar, önce Johns Hopkins Üniversitesi'ne, daha sonra Dallas Teksas Üniversitesi'ne devam etme şansı yakaladı. Bu üniversitede moleküler biyoloji programına ve Claude Rupert'in laboratuvarına katılan Sancar, Rupert'in danışmanlığında fotolizaz olarak adlandırılan bir geni klonlamayı başardı. Genetik mühendisliği ile bakterilerde çok yüksek oranlarda çoğaltma sağlayan Sancar, bu genin kodladığı enzim, ultraviyole ışıkları ile zarar görmüş DNA'nın onarımının yapılması buluşuyla önce yüksek lisans, 1977'de ise doktora derecesini almayı başardı. Doktora sonrası araştırmalarına Yale Üniversitesi'nde devam eden Aziz Sancar, burada çok önemli buluşlar yaptı ve bu başarılarından dolayı da Chapel Hill North Carolina Üniversitesi'nden teklif alarak çalışmalarını burada sürdürdü.

He Practiced Medicine in Mardin

Aziz Sancar was born in Savur town of Mardin in 1946 and after his graduation from Istanbul University School of Medicine ranking first in class in 1969 he practiced medicine for 2 years in his home town. At that time, Mr. Sancar was entitled to go to US with a TUBITAK scholarship. He first studies in Johns Hopkins University and then had an opportunity to carry on in Dallas University in Texas. Mr. Sancar was admitted to molecular biology program and Claude Rupert's laboratory in this university and he achieved to clone a gene referred as photolyase with Rupert's advisory support. Mr. Sancar ensured high levels of reproduction in bacteria thanks to genetic engineering and he achieved to get his master's degree firstly and then his PhD in 1977, with his discovery of repairing DNA with UV damage by using enzyme coded by such gene. Continued his post PhD studies in Yale University, Aziz Sancar has had some highly important discoveries in Yale and for these achievements he was invited to Chapel Hill North Carolina University and he continued his studies there.



Kayıt dosyası madde değerlendirme kararlarında yeni dönem

NEW PERIOD IN REGISTRATION DOSSIER SUBSTANCE EVALUATION DECISIONS

Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA), 14 Nisan 2020'den itibaren, madde değerlendirmesi sırasında dosya güncellemeleriyle ilgili yeni bir politika uygulamaya başlayacağını duyurdu. Bu uygulama çerçevesinde ECHA kayıt ettirenler madde değerlendirme taslak kararı gönderdikten sonra, Ajans ve değerlendiren Üye Devletler, karar verme sırasında dosya güncellemelerini dikkate almayacaktır. Bunun nedeni, kayıt dosyalarının kayıt ettirenler hakkında her zaman en iyi bilgiyi yansıtmaları ve özellikle maddenin maruziyeti ve kullanımı hakkında en güncel bilgileri içermesi gerektiğidir.

Eğer kayıt ettiren bir taslak karar aldıktan sonra maddeleri hakkında yeni bilgi oluşursa, taslak karara yorum iletme yoluyla Ajansa sunmaları gerekecektir. Bu kapsamda yorumlar değerlendirilecek ve gerekirse taslak karar değiştirilecektir.

Haberin detayı için;

<https://echa.europa.eu/-/updates-to-registration-dossiers-not-taken-into-account-during-substance-evaluation-decision-making>



The European Chemicals Agency (ECHA) has announced that it will start implementing a new policy on dossier updates during evaluation of substances from April 14, 2020. Under this practice, once ECHA has sent the substance evaluation draft decision to the registrants, the Agency and the

evaluating Member States will not consider dossier updates during the decision making. This is because registration dossiers should always reflect the best information about the registrants, and should contain the most up-to-date information, especially about the exposure and use of the substance.

If the registrant finds out any new information about their substance after a draft decision has been made, they will be required to submit it to the Agency by commenting on the draft decision. In this context, comments will be evaluated, and draft decision will be amended if necessary.

For the details of the news item, see:

<https://echa.europa.eu/-/updates-to-registration-dossiers-not-taken-into-account-during-substance-evaluation-decision-making>

AB Parlamentosu, Tıbbi Cihazlar Yönetmeliğinde ertelemeyi onayladı.

EU PARLIAMENT APPROVES POSTPONEMENT SHOULD BE REPLACED WITH SUSPENSION.

Avrupa Parlamentosu, Covid-19 salgını nedeniyle piyasaya sürülmesi önem arz eden ürünlere öncelik vermek için tıbbi cihazlarda yeni AB kurallarını bir yıl erteleme önerisini kabul ettiğini açıkladı.

Nisan 2017'de kabul edilen Yönetmelik, belirli cihazlarda kategori 1A ve 1B kanserojen, mutajenik ve reprotoxik (CMR) maddeler ve endokrin bozucu kimyasallar (EDC'ler) için % 0,1'lik konsantrasyon limiti içeriyordu. Yönetmeliği erteleme kararının AB Bakanlar Kurulu tarafından onaylanmasının ardından Resmi Gazete'de yayınlanacağı ve en geç 26 Mayıs'a kadar yürürlüğe girmesinin beklenildiği açıklandı.

Haberin detayı için;

<https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20200415IPR77113/parliament-decides-to-postpone-new-requirements-for-medical-devices>

The European Parliament has announced that it has adopted a proposal to postpone the new EU rules for medical devices for a year to prioritize products that are important to be placed on the market due to the Covid-19 pandemic. The Regulation, which was adopted in April 2017, contained a concentration limit of 0.1% for category 1A and 1B carcinogenic, mutagenic and reprotoxic (CMR) substances and endocrine disrupting chemicals (EDCs) on certain devices. It has been announced that the decision to postpone the regulation will be published in the Official Gazette after the approval of the EU Council of Ministers and is expected to take effect by May 26 at the latest.

For the details of the news item, see:

<https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20200415IPR77113/parliament-decides-to-postpone-new-requirements-for-medical-devices>

ECHA, Merkezi Başvuru Sistemi planlarını iptal etti

ECHA HAS CANCELED ITS PLANS FOR A CENTRAL APPLICATION SYSTEM

Avrupa Kimyasallar Ajansı ECHA, Covid-19 pandemisi ışığında yayınladıkları muafiyetleri kullanarak çeşitli AB Üye Ülkeleri'nde dezenfektanlar iznine yönelik başvurular için merkezi bir başvuru sistemi sunma planlarını geri çektiğini duyurdu. Birçok AB üyesi ülke ve Birleşik Krallık, halk sağlığı acil durumlarında bazı ürünler için standart izin gereksinimlerini bir kenara bırakmalarını sağlayan Biyosidal Ürünler Tüzüğü'nün (BPR) 55. Maddesini kullanmaktadır. Ancak her ülke istisnaları farklı şekilde uyguluyor. ECHA, salgın sırasında Biyosidal Ürünler Tüzüğü'nü (BPR) uygulamaktan sorumlu olan her ülkedeki yetkili makamlar için bir irtibat listesi yayınladı. Şirketlerin, dezenfektanları piyasaya sürmek ve her bir üye devletin uyguladığı derogasyonlardan nasıl faydalanabileceklerini öğrenmek için listede bulunan e-posta adreslerinden ve telefon numaralarından yararlanılabileceği açıklandı.

Haberin detayı için
https://echa.europa.eu/documents/10162/28801697/competent_authority_contact_points_en.pdf/3a8be80a-12fb-d3f6-f17b-f757833c43ff



The European Chemicals Agency (ECHA) has announced that it has withdrawn its plans to provide a central application system for applications for authorizations of disinfectants in various EU Member States, using exemptions published in the light of the Covid-19 pandemic. Many EU member states and the UK use Article 55 of the Biocidal Products Regulation (BPR), which allows them to set aside standard authorization requirements for certain products in public health emergencies. However, each country implements the exceptions in a different way. ECHA has issued a list of contacts for the competent authorities in each country responsible for implementing the Biocidal Products Regulation (BPR) during the pandemic. It has been announced that the companies can use the e-mail addresses and phone numbers on the list to place disinfectants on the market and to find out how to benefit from the derogations implemented by each member state.

For the details of the news item, see:
https://echa.europa.eu/documents/10162/28801697/competent_authority_contact_points_en.pdf/3a8be80a-12fb-d3f6-f17b-f757833c43ff

Komisyon'dan CLP Zehir Merkezi bildirimlerinde yeni değişiklikler önerisi

PROPOSAL FOR NEW CHANGES IN THE CLP POISON CENTER NOTIFICATIONS FROM THE COMMISSION

Avrupa Komisyonu, değiştirilebilir bileşenleri olan veya karmaşık tedarik zincirleri içeren ürünler için bilgi gereksinimlerini netleştirmek amacıyla zehir merkezi bildirimleriyle ilgili olarak CLP Tüzüğü Ek VIII'de yeni değişiklikler önerdiğini duyurdu. Bu kapsamda ilk değişikliğin ocak ayında yayınlandığı ve tüketici kullanımına yönelik karışımların uygunluk tarihinin Ocak 2021'e ertelendiği bildirilirken, KOBİ'lerin şimdiden daha fazla uzatma çağrısı yaptığı belirtildi. Ek VIII uyarınca, ithalatçıların ve alt kullanıcıların, ürünlerin piyasaya sürüldüğü üye ülkelerdeki Yetkili Otoritelere tehlikeli karışımlar hakkında bilgi sunmaları gerekmekte ve acil durumlarda kullanılmak üzere zehir merkezlerine bildirim yapılmalıdır.

Haberin detayı için;
<https://members.chemicalwatch.com/article?id=116886>

The European Commission has announced that it has proposed new amendments to CLP Regulation Annex VIII in relation to poison center notifications to clarify information requirements for products with interchangeable components or involving complex supply chains. In this context, it has been reported that the first amendment was published in January, and the conformity date for mixtures for consumer use has been postponed to January 2021, while SMEs are already calling for further extensions. In accordance with Annex VIII, importers and downstream users are required to provide information regarding hazardous mixtures to the Competent Authorities in the member countries where the products are placed on the market, and they must be reported to the poison centers to be used in emergencies.

For the details of the news item, see:
<https://members.chemicalwatch.com/article?id=116886>



Mehmet KARAÇOBAN
İKMİB Şube Şefi
İKMİB Chief of Department.

Türk kozmetik sektöründen 1.19 milyar dolarlık ihracat

“Kimya sanayisinin ‘Kozmetik, Uçucu Yağlar ve Sabun’ alt sektör kategorisi, 2019’da önceki yıla kıyasla yüzde 3,62 oranında artırdığı ihracatını 1,19 milyar dolara yükseltti.”

Ülkemiz ihracatında en fazla ihracat yapan ikinci sektör olan kimya sektörünün altında 16 alt sektör bulunmakta olup, bu alt sektörlerin ihracat sıralaması içinde 5. sırada yer alan ‘Kozmetik, Uçucu Yağlar ve Sabun’ alt sektör kategorisi 2019’u önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,62’lik artışla 1.19 milyar dolarlık ihracatla başarılı bir şekilde kapatmıştır. Söz konusu artışa parfüm, kolonya ürün grupları ile güzellik, makyaj, cilt bakım ve saç müstahzarlarındaki artış özellikle etki etmiştir. Sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülkeler sırasıyla Irak, Rusya Federasyonu ve –uygulamakta olduğu ithalat yasakları nedeniyle bitmiş ürün ihracat azalışına rağmen– İran olmuş, söz konusu ülkeleri sırasıyla İngiltere, Almanya, Suudi Arabistan, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda ve Fransa takip etmiştir. 2020 yılının ilk beş ayında ise ihracatımızda yüzde 4’lük bir azalış olduğu görülmektedir. Covid-19 kaynaklı pandeminin yaşandığı bu dönemdeki söz konusu sınırlı azalış bir başarı olarak kabul edilebilecek orandadır. Bu dönemde en fazla ihracat yapılan ülkeler ise Irak, ABD, Rusya, İngiltere ve Almanya olmuştur.

‘Kozmetik, Uçucu Yağlar ve Sabun’ alt sektör grubumuzun detaylarına bakacak olursak; köklü ve geleneksel üretimin olduğu sabun sektöründe uzun yılların birikimi ve bilinirliği ülkemiz açısından özellikle rekabet avantajı sağlamakta ve ülkemizi dünya sabun üretiminde önemli bir yere taşımaktadır. Kozmetik sektörüne girdi oluşturan esans sektörü ise büyüyen üretici sayısı ve üretim miktarına paralel olarak son dönemde önemli bir ivme yakalamış durumdadır. Gül başta olmak üzere ülkemizin sahip olduğu endemik bitki çeşitliliği sektörümüzün bu alanda önemli avantajlarındandır. Bununla birlikte alt ürün gruplarından renkli kozmetikler ile saç bakım ürünleri de ihracatımızda önemli yer tutmakta; yine önemli bir üretim kapasitesine sahip olan aerosol ürün grubu güçlü olduğumuz alanlardan birini oluşturmaktadır.

Avrupa bölgesine ihracatımız ağırlıklı olarak ‘özel markalı’ olarak gerçekleştirilirken, Orta Doğu, Afrika gibi bölgelerine ‘markalı’ ihracatımız ağırlıklı yer tutmaktadır. Yine de markalaşma unsuru sektörümüzün önemli eksikliklerinden biri olup, bu konudaki çalışmalar sektöre ilişkin öncelikli hedeflerimizden biri olarak gündemimizde yer almaktadır. Bununla birlikte sektörün ciddi üretim potansiyeli bulunmaktadır. Özellikle sektöre hammadde sağlayan esans konusundaki ilerlemeler, sektöre üretim açısından olumlu etki sağlamaya devam etmektedir. Sektörde genel anlamda yüzde 10-15 bandında istikrarlı bir ihracat artışı hedeflenmekte ve çevre ülkelerden oluşan ana pazarların çeşitlendirilmesini önemsemekteyiz.

Birlik olarak sektörün dünyada en önemli etkinliklerinden Cosmoprof Bologna, Cosmoprof Asia ve Beautyworld ME Dubai Fuarlarında Türkiye milli katılım organizasyonu gerçekleştirmekteyiz. Yürüttüğümüz iki ayrı Ur-Ge projesinde toplamda 78 firma bulunmakta ve proje kapsamında, bazılarında Birliğimizce prefinansman da yapılan çeşitli yurtdışı faaliyetler gerçekleştirilmektedir. Yine sektöre yönelik alım heyetleri, ticaret heyetleri gibi geleneksel faaliyetlerimiz ve sektörün genel tanıtımı amaçlı yürüttüğümüz www.turkishcosmetics.org web sayfamız bulunmaktadır.

1.19 billion dollars of export by Turkish cosmetics sector

“A sub-category of chemical industry; “Cosmetics, Essential Oil and Soap” increased its export reaching to 1.19 billion dollars, by 3,62 percent in 2019 compared to previous year.”

There are 16 sub-sectors within chemical industry which is the second largest exporter industry in our country; and “Cosmetics, Essential Oils and Soap” sub-sector category which is in the 5th place on the top export list of these sub-sectors closed 2019 period successfully with 1,19 billion dollars of export, with a 3,62% increase compared to the same period of previous year. Especially the increase in export of perfume, cologne product groups as well as beauty, makeup, skincare and haircare preparations was effective on said increase. Top countries in export for this sector are respectively Iraq, Russian Federation and – despite the decline in export of finished goods due to import prohibitions currently effective – Iran; followed by England, Germany, Saudi Arabia, USA, UAE, the Netherlands and France, respectively. In the first five months of 2020, 4% decline is observed in our export. In such a time when we are all dealing with Covid-19 pandemic, this limited setback is at such a level that it can even be considered as a success.

If we look at details of our sub-sector group “Cosmetics, Essential Oils and Soap”; in soap sector which has a rooted and traditional production, years of experience and its recognition provides especially an advantage in competition in favor of our country, and carry up our country to an important position in global soap production. The essentials sector which provides inputs to cosmetics sector, in parallel with the increased number of manufacturers and amount of production, has caught a significant acceleration recently. Endemic plants diversity in our country, especially rose is one of the key advantages in this field in our sector. Nevertheless, color cosmetics and haircare products which are also sub-product groups, have a significant place in our export; and aerosol product group which has a remarkable production capacity is also one of the fields where we are strong.

In European zone, our export is mostly in “special branded” products but in Middle East, Africa and similar regions our export is mainly “branded”. However branding is one of the key defects of our sector and we should put these studies on our agenda as one of our primary targets. And the sector has a great potential in production. Especially the advancements in essentials category which provides raw material to sector continue to have positive effect on the sector in terms of production. Typically, at a level of 10 – 15% increase is expected in export of the sector and we do care about diversification of main markets consisting of neighboring countries.

As an association we organize Turkish national participation to take part in the most important events of the sector in the world; Cosmoprof Bologna, Cosmoprof Asia and Beautyworld ME Dubai Fairs. In our two different ongoing Ur-Ge (Supporting the Development of International Competitiveness) projects, we carry out several foreign activities with 78 firms in total. And we also carry out some traditional activities like in-sector procurement delegations, business delegations, etc.

AB İKLİM İÇİN 'AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI' HAZIRLADI

THE EU PREPARED A EUROPEAN CLIMATE GREEN DEAL

Dünyanın geleceği için iklimsel ve çevresel sorunları dikkate alan AB, temiz enerjiden çevre dostu gıda tüketimine, entegre ulaşım sisteminden bina yenilenmesine kadar bir çok önlem gündeme aldı.

Considering the climatic and environmental issues for the future of the world, the EU has taken many measures from clean energy to environmentally friendly food consumption, from integrated transportation system to building renovation.



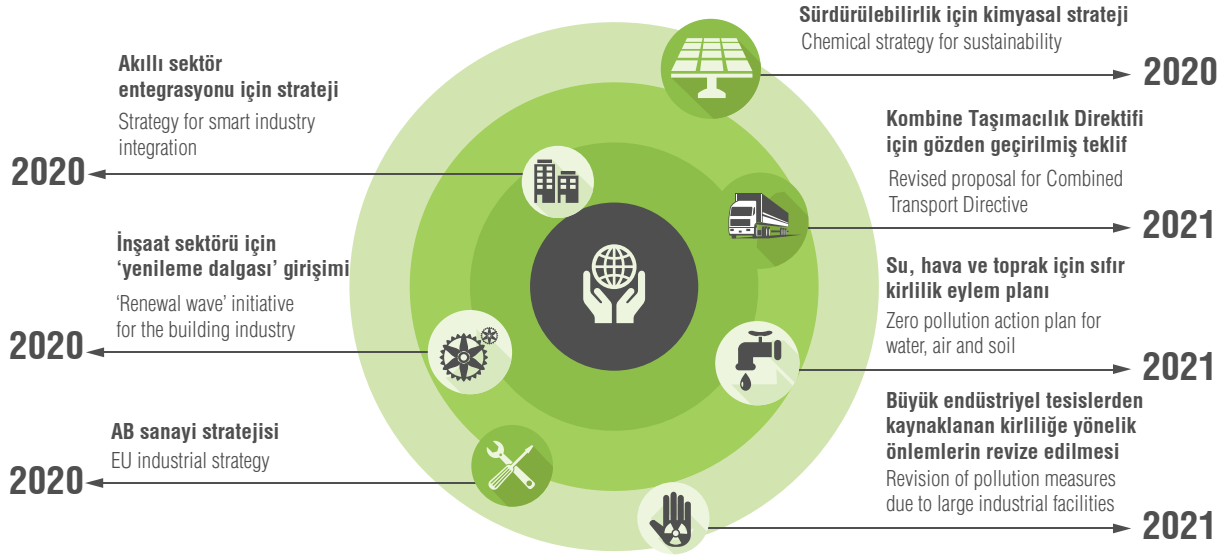


Çevresel sorunlarla gelen iklimsel değişimi dikkate alan Avrupa Birliği (AB), ısınmadan karbon salınımına, biyoçeşitliliğin tehdit edilmesinden temiz su ihtiyacına kadar birçok alanda çözüm odaklı adımlar atabilmek için Avrupa Yeşil Mutabakatına imza attı. Mutabakat çerçevesinde 2030'a kadar karbon salınımını yüzde 50 azaltmayı, 2050 yılında ise net sera gazı emisyonunu sıfırlamayı hedefleyen AB, bunun için yol haritasını oluşturdu. Yol haritasında ise 'Temiz, ekonomik ve güvenli enerji sağlamak', 'Temiz ve dögüsel bir ekonomi için endüstrinin seferber edilmesi', 'Enerji ve kaynak tasarruflu bir şekilde bina ve yenileme', 'Sürdürülebilir ve akıllı mobiliteye geçişi hızlandırma', 'Çiftlikten çatala; adil, sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sistemi tasarlama', 'Zehirsiz ortam için sıfır kirlilik tutkusu' gibi başlıklar öne çıktı.

Avrupa Yeşil Mutabakatına imza atıldı The European Green Deal has been signed

The European Union (EU), which has taken into account the climatic change that comes with environmental problems, signed the European Green Deal in order to take solution-oriented steps in many areas from warming to carbon emissions, and from threats of biodiversity to the requirement for clean water. Within the framework of the deal, the EU aimed to reduce carbon emissions by 50 percent until 2030 and reset the net greenhouse gas emissions as of 2050, and created a road map accordingly. The road map brought to the fore the titles such as 'Providing clean, economical and safe energy', 'Mobilizing the industry for a clean and circular economy', 'Building and renovating energy and resources economically', 'Accelerating the transition to sustainable and smart mobility', 'Farm to fork; designing a fair, healthy and environmentally friendly food system', and 'Zero pollution passion for a nontoxic environment'.

Avrupa Yeşil Mutabakatı yol haritası takviminden dikkat çeken planlar. Conspicuous Plans from the European Green Deal roadmap calendar.



YILDA 260 MİLYAR EURO GEREKİYOR

Avrupa Yeşil Mutabakatına göre AB; iklimsel anlamda öne çıkan zorlukları aşabilmek adına modern, kaynak verimli ve rekabetçi bir ekonomiye dönüşüm için büyüme stratejisine ihtiyaç duyulduğunu ortaya koydu. Hedeflere ulaşımın aksamadan sürdürülebilmesi için de bölge sınırları ötesindeki ülkelerden de katkı sağlanmasının gerekliliğine vurgu yapıldı. Mutabakat çerçevesinde 2030 iklim ve enerji hedeflerine ulaşmada yıllık yatırımın 260 milyar euro olması gerektiğinin altı çizilirken, bunun için hem kamunun hem de özel sektörün harekete geçirilmesinin önemine değinildi.

TEMİZ, EKONOMİK VE GÜVENLİ ENERJİ

Söz konusu mutabakatta öncelikle enerji sisteminin karbondan arındırılması, 2030 ve 2050 yıllarında iklim hedeflerine ulaşmak için kritik öneme sahip olduğu öne çıktı. AB'nin enerji arzının tüketiciler ile işletmeler için güvenli ve uygun fiyatlı olması gerektiği de mutabakatta vurgulanırken, çerçeve, yeşil enerji, akıllı şebekeler, hidrojen ağları veya karbon tutma, depolama ve kullanım, enerji depolama gibi yenilikçi teknolojilerin ve altyapıların dağıtımının teşvik edilmesi gerekliliğinin de altı çizildi. Aynı zamanda sektörel entegrasyonların da sağlanmasının önemine değinilen mutabakatta, bazı altyapı ile varlıkların amaca uygun olarak ve iklime dayanıklı olarak yükseltilmesinin de üzerinde duruldu.

260 BILLION EUROS REQUIRED PER YEAR

According to the European Green Deal, the EU revealed that a growth strategy would be needed for transformation into a modern, resource-efficient and competitive economy in order to overcome the climatic challenges. Emphasis was placed on the need to contribute from countries beyond the territorial borders in order to achieve the goals without any disruptions. In line with the Deal, it was underlined that the annual investment should be 260 billion Euro in reaching 2030 climate and energy targets, whilst the importance of mobilizing both the public and the private sector was emphasized.

CLEAN, ECONOMIC AND SAFE ENERGY

In the said deal, it was first emphasized that de-carbonizing the energy system was crucial for reaching the climate targets in 2030 and 2050. While emphasizing that the EU's energy supply should be safe and cost-effective for consumers and businesses within the scope of the deal, it was also underlined that the distribution of innovative technologies and infrastructures such as framework, green energy, smart grids, hydrogen networks or carbon sequestration, storage and use, energy storage, etc should be encouraged. The deal, which was also referred to the importance of industrial integrations, also focused on raising certain infrastructure and assets for the purpose and in a climate-resistant manner.

HERKES SÜRECE DESTEK VERMELİ

Mutabakatta, AB'deki endüstrilerin 2030 yılına kadar kilit sanayi sektörlerinde çığır açan teknolojilerin ilk ticari uygulamalarının geliştirilmesi için 'iklim ve kaynak öncülerine' ihtiyaç duyulduğu vurgusu dikkat çekti. Bu noktada öncelikli alanlar arasında ise temiz hidrojen, yakıt hücreleri ve diğer alternatif yakıtlar, enerji depolama ve karbon tutma, depolama ve kullanım uygulamaları yer aldı. Ayrıca tüketicilerin bilinçli seçimler yapmaları ve ekolojik geçişte aktif bir rol oynamalarının sağlanmasının da hedeflere ulaşmada yardımcı olacağına altı çizildi. Mal ve hizmetlerin kiralınması ve paylaşılmasına dayalı yeni iş modellerinin ise gerçekten sürdürülebilir süreçte her kesime olumlu yansıtacağı vurgulandı.

ENERJİ VE KAYNAK TASARRUFLU BİNA YENİLEME

Enerji verimliliği konusundaki AB ve üye devletlerdeki kamu ve özel binaların zor olsa da 'yenileme dalgasına' katılmalarının önemine değinilen mutabakatta, söz konusu bina yenilemeleriyle enerji faturalarının düşürüleceği ve enerji yoksulluğunun azaltılabileceğine dikkat çekildi. Sürdürülebilir ve akıllı mobiliteye geçişin de altının çizildiği mutabakatta, ulaşım AB'nin sera gazı emisyonlarının dörtte birini oluşturduğu hatırlatılarak, iklim tarafsızlığına ulaşmak için 2050 yılına kadar ulaşım emisyonlarında yüzde 90'lık bir azalmaya ihtiyaç duyulduğuna vurgu yapıldı. Dolayısıyla karayolu, demiryolu, havacılık ve su bazlı taşımacılığın azaltılması gündeme geldi. Bu noktada multimodal taşımacılığın desteklenmesiyle verimliliğin artacağı, ayrıca otomatikleştirilmiş ve bağlı çok modlu mobilité, dijitalleşmenin sağladığı akıllı trafik yönetim sistemlerinin de hedeflere ulaşmada önemli rol oynayacağı belirtildi. Bunlara paralel olarak 2025 yılına kadar Avrupa yollarında beklenen 13 milyon sıfır ve düşük emisyonlu araç için yaklaşık 1 milyon kamu şarj ve yakıt ikmal istasyonunun kurulması hedeflendi.

ÇEVRE DOSTU GIDA SİSTEMİ

'Çiftlikten Çatala' adil, sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sisteminin de tasarlandığı mutabakatta, mevcut gıda üretiminin hava, su ve toprak kirliliği yaratarak, biyolojik çeşitlilik kaybına, dolayısıyla da iklim değişikliğine neden olduğu, ayrıca gıdaların önemli bölümünün boşa harcandığı vurgulandı. Bu noktada da gıda değer zincirindeki tüm operatörler için yeni fırsatlar ve yeni teknolojiler ile bilimsel keşifler yapılması üzerinde duruldu. Ayrıca tüketicilerin bilinç düzeyinin artırılmasıyla depolamadan ambalajlamaya kadar bir çok süreçte sürdürülebilirliğin oluşturulacağı öngörüldü.





EVERYONE SHOULD SUPPORT THE PROCESS

In the deal, it was pointed out that the EU industries would require ‘climate and resource pioneers’ by 2030 in order to develop the first commercial applications of breakthrough technologies in key industry sectors. At this point, priority areas included clean hydrogen, fuel cells and other alternative fuels, energy storage and carbon retention, storage and usage practices. It was also underlined that consumers’ informed choices and their active roles played in ecological transition will also help them achieve their goals. It was emphasized that new business models based on renting and sharing of goods and services would have a positive impact on every segment in a truly sustainable process.

BUILDING RENOVATION WITH ENERGY AND RESOURCE SAVINGS

In the consensus addressing the importance of public and private buildings in the EU and its member states to participate in the ‘renewal wave’ regarding the energy efficiency, though it was difficult, pointed out that energy bills could be reduced and energy poverty could be reduced with such building renovations. Under the scope of the deal in which the transition to sustainable and smart mobility was also highlighted, it was emphasized that a 90 percent reduction in transport emissions was needed by 2050 to achieve climate neutrality, reminding that the EU constitutes a quarter of greenhouse gas emissions in transportation. Therefore, the reduction of land, railway, airline and water-based transportation came to the agenda. At this point, it was stated that efficiency would increase thanks to supporting the multimodal transportation, and automated and connected multimodal mobility and intelligent traffic management systems provided by digitalization would play an important role in achieving the goals. In parallel, it was aimed to establish approximately 1 million public charging and refueling stations for 13 million zero and low-emission vehicles expected on European roads by 2025.

ENVIRONMENTALLY FRIENDLY FOOD SYSTEM

Regarding the deal in which a “Farm to Fork”, fair, healthy and environmentally friendly food system was also designed, it was emphasized that the current food production causes air, water and soil pollution, loss of biodiversity and climate change, and a significant portion of the food was also wasted. At this point, new opportunities and new technologies and scientific discoveries were also emphasized for all the operators in the food value chain. Furthermore, it was envisaged that sustainability will be created in many processes from storage to packaging by increasing the awareness of consumers.

PETKİM'DE YATIRIMLAR SÜRECEK

INVESTMENTS TO CONTINUE AT PETKİM



Türkiye ekonomisi ve sanayii için stratejik öneme sahip ülkenin ilk ve tek entegre petrokimya tesisi Petkim, 55 yıldır ekonomi dinamikleri için çalışıyor. Ülkenin petrokimyasal hammadde ihtiyacının yüzde 18'ini karşılayan Petkim, bugün 15 ana fabrika ve altı yardımcı tesisle yerli ve yabancı sanayicinin vazgeçilmez hammadde tedarikçisi olarak hizmet veriyor. Türkiye'nin alanında en büyük oyuncularından biri olan Petkim, SOCAR Türkiye'nin Aliğa'daki tesislerinde 60'a yakın petrokimya ürünüyle plastik, kimya, ambalaj, boru, boya, inşaat, tarım, otomotiv, elektrik, elektronik, tekstil sektörlerinin yanı sıra ilaç, deterjan, kozmetik gibi sektörlerle de hammadde sağlıyor. Ayrıca polimer, monomer, aromatikler gibi ürün kategorilerinde ürettiği onlarca çeşit hammaddeyi de kimya sanayisine tedarik eden Petkim, karbon elyaf üretiminde kullanılan ACN ve Toluene gibi ürünleriyle de savunma sanayisi gibi stratejik sektörlerle de katkı sağlıyor. 4 bin kişi istihdam eden firma, böylece ortaya koyduğu değerle kimya sanayisindeki üretici yelpazesinin tamamına hitap ediyor.

Türkiye'nin en önemli petrokimya tesislerinden Petkim, ilaçtan kozmetiğe, plastikten ambalaja kadar birçok sektöre hammadde tedariki sağlıyor. Covid-19 pandemi sürecinde üretimine ara vermeyen Petkim, yeni hedefleri için yatırımlarını da sürdürecektir.

Petkim, one of Turkey's most important petrochemical plants, procures raw materials for many industries ranging from pharmaceuticals to cosmetics, plastics to packaging. Petkim, which did not interrupt manufacturing during the Covid-19 pandemic process, will also continue investments for its new goals.



Petkim, the country's first and only integrated petrochemical plant, which has a strategic importance for Turkish economy and industry, has served for the dynamics of the economy for 55 years. Petkim, which meets 18 percent of the country's petrochemical raw material requirements, today serves as an indispensable raw material supplier of domestic and foreign industrialists with its 15 main factories and 6 auxiliary plants. One of the biggest Turkish enterprise in the field, Petkim makes raw material procurements for pharmaceutical, detergent and cosmetics industries as well as plastics, chemical, packaging, piping, dye, building construction, agriculture, automotive, electronics, electricals and textile industries through nearly 60 petrochemical products in Aliğa plants of SOCAR Turkey. In addition, Petkim, which supplies dozens of raw materials produced within the product categories such as polymers, monomers, aromatics to the chemical industry, also contributes to strategic industries such as defense industry with its products such as ACN and Toluene used in carbon fiber production. The company, which employs 4 thousand people, thus respond to the requirements of the entire range of manufacturers in the chemical industry by providing added values in this field.



“Petkim olarak salgınla mücadele kapsamında plastik, medikal ve ambalaj sanayii için hammadde tedarikinde kritik bir role sahibiz.”

“As Petkim, we have a critical role in the supply of raw materials for the plastics, medical and packaging industries as part of the fight against the outbreak.”

SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Başkanı ve Petkim Genel Müdürü Anar Mammadov, dünyadaki rafinerilerin önemli bir kısmının kapasite kullanım oranlarının Covid-19 süreci nedeniyle yüzde 50-75 arası seviyelere kadar düştüğünü, hatta bazı tesislerinin üretime ara verdiklerini hatırlatarak, kendilerinin faaliyetlerini sürdürdüklerine dikkat çekiyor. Bu noktada üretimdeki güçlerinin 6.3 milyar dolarla ülkede ilk ‘Stratejik Yatırım Teşvik Belgesi’ne sahip ve Türkiye’de reel sektörün tek noktaya yaptığı en büyük yatırım olan STAR rafineriyi işaret eden Mammadov, büyüme stratejilerine devam ettiklerini söylüyor. 2019’da STAR rafinerisinin yurtiçi piyasalara ürün tedarik etmeye başlamasının etkisiyle Türkiye’de yaklaşık 2 milyar dolarlık bir ithalatın önünü kestiklerini vurgulayan Mammadov, “Bizim hedefimiz ülkemizin petrol ürünleri ithalatını her yıl 1.5 milyar dolara yakın azaltarak Türkiye’nin cari açığını kapatmaya destek olmaktı. Bu anlamda 2019 yılında hedeflerimizi yakaladığımızı hatta geçtiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz” diyor.

SOCAR Turkey Refinery and Petrochemicals Business Unit President and Petkim General Manager, Anar Mammadov, remind that capacity utilization rate for majority of the refineries across the globe has reduced to the levels between 50 to 75 due to the Covid-19 process or even even certain plants have suspended their productions, and points out that they have been operating uninterruptedly. Pointing out STAR refinery, which is the largest investment made by real sector and has “Strategical Investment Incentive Certificate” through 6 billion US Dollars of manufacturing strength in Turkey, Mammadov says that they continue their growth strategy. Underlining that they have blocked an import amounting to 2 billion US Dollars in Turkey with the effect that STAR refinery started to supply products to the domestic markets in 2019, Mammadov, says “Our goal was to reduce the importation of petroleum products approximately by 1,5 billion US Dollars each year and support financing of Turkey’s deficit. In this sense, we can easily say that we have achieved or even went beyond our goals in 2019”

KESİNTİSİZ ÜRETİM PLANLANIYOR

SOCAR Türkiye'nin STAR Rafineri ve Petkim entegrasyonu sayesinde üretime ara vermeden devam etmenin avantajını açık bir şekilde gördüklerinin altını çizen Mammadov, "Zaten STAR Rafineri'nin kuruluş felsefesinde de Petkim ile yarattığı bu sinerji öne çıkıyor. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgınına rağmen Petkim'de 2020 yılının ilk çeyreğinde üretim miktarını geçen yılın aynı dönemine göre artırmayı başardık. 2020 yılının devamında da bu verimli çalışma performansımızı sürdüreceğiz. Bu dönemde sınırların kapatılmasıyla uluslararası ticaretin neredeyse durma noktasına gelmesi, sanayide yerli hammadde üretiminin de ne kadar önemli olduğunu ortaya koydu. Biliyorsunuz, Petkim olarak salgınla mücadele kapsamında plastik, medikal ve ambalaj sanayii için hammadde tedarikinde kritik bir role sahibiz. Türkiye'de bu zor dönemde ihtiyaç duyulan hammaddeleri tedarik etmeye aralıksız olarak devam ediyoruz. Dolayısıyla kesintisiz üretime salgınla mücadele süreci dahil olmak üzere tüm yıl boyunca devam etmeyi planlıyoruz" bilgisini paylaşıyor.

Kritik bir dönemde ihracattan çok Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu ürünleri üretmeye yoğunlaştıklarını ifade eden Mammadov, özellikle tıbbi malzeme ve ambalajların hammaddesini kesintisiz üreterek önemli bir rol üstlendiklerini aktarıyor. "Tüm bunlar salgın gibi olağanüstü bir dönemde dahi STAR Rafineri ve Petkim'in Türkiye ekonomisi için ne kadar önemli olduğunu kanıtladı. STAR Rafineri ve Petkim ile zorlu şartlara rağmen hedeflerimize ulaştık, ulaşmaya devam ediyoruz" diyen Mammadov, STAR Rafineri'nin operasyonel çevikliğini ve depolama kapasitesini de artırmak için bazı ek yatırımlar yaptıkları bilgisini veriyor. Mammadov, bu ek yatırımlarla birlikte STAR Rafineri'nin yatırım değerinin 7 milyar dolara ulaşacağını, özellikle temelini attıkları STAR Rafineri Ham Petrol ve Petrol Ara Ürün Tankları Projesi ile de toplam ürün depolama kapasitesinin 2,5 milyon metreküpe yükseleceğini söylüyor.

UNINTERRUPTED PRODUCTION IS PLANNED

Emphasizing that they have clearly observed the advantage of uninterrupted manufacturing thanks to SOCAR Turkey's STAR Refinery and Petkim integration, Mammadov says "This joint synergy with Petkim also stands out in the establishment philosophy of STAR Refinery. Despite the Covid-19 outbreak sweeping the whole world, we managed to increase production in Petkim in the first quarter of 2020 as compared to the same period last year. We will also continue this productive work performance in the remaining months of 2020. The fact that international trade almost came to a standstill with the closing of the borders during this period revealed how important domestic raw material production was throughout the industry. As you know, As Petkim, we have a critical role in the supply of raw materials for the plastics, medical and packaging industries as part of the fight against the outbreak. In Turkey, we continue without interruption to the supply of raw materials needed in this difficult period. Therefore, we plan to continue uninterrupted production throughout the entire year, including the process of fighting against the pandemic".

Expressing that they have concentrate on producing the products needed by Turkey rather than exportation during this critical period, Mammadov, underlines that they have an important role by producing the raw materials of medical supplies and packages uninterruptedly. "All these proved how important STAR Refinery and Petkim is for Turkish economy even in a period where an extraordinary condition such as pandemic has experienced. Mammadov saying "we have achieved our goals with STAR Refinery and Petkim and continue to achieve them due to the challenging conditions", underlines they have made some additional investments to increase the operational agility and storage capacity of STAR Refinery. Mammadov says that the STAR Refinery's investment value will reach 7 billion US Dollars along with these additional investments, and the total product storage capacity will increase to 2.5 million cubic meters, especially with the STAR Refinery Crude Oil and Petroleum Intermediate Product Tanks Project, which they have laid the foundation for.



ENDÜSTRİ 4.0 TÜM İŞ SÜREÇLERİNE ENTEĞRE EDİLİYOR

Diğer yandan klasik bilgi teknolojileri anlayışının ötesinde olan dijitalleşme vizyonlarını da tamamlamak üzere olduklarını ifade eden Mammadov, 2018 yılından itibaren tüm grup şirketlerinde Endüstri 4.0 prensiplerini ve en iyi sektör uygulamalarını referans aldıklarını hatırlatıyor. “Dijital dönüşüme yön veren birçok bilgi teknolojileri projesini hayata geçirdik. Büyüme potansiyeli çok yüksek olan petrokimya sektöründeki talebe yetişebilmek için önceliğimizi; bize hız, esneklik ve verimlilik katan Endüstri 4.0 uygulamalarını tüm iş süreçlerimize entegre etmek olarak belirledik. SOCAR Türkiye’nin iştiraki olan STAR Rafineri ve Petkim ile faaliyet gösterdiğimiz rafineri ve petrokimya alanlarında dijital dönüşüm ile birlikte ‘yüksek kaliteli

ürün’, ‘hız’, ‘yüksek verimlilik’, ‘en az çevresel etki’, ‘esnek üretim kabiliyeti’ gibi uygulamalarımız öne çıkıyor. Artık tüm iş süreçlerinin dijital sistemlerle birbirine entegre edildiği bir süreç yönetiminden söz ediyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğumuz kapsamında yaptığımız çalışmalar sayesinde, Petkim olarak 2020 yılında Dünya Ekonomi Forumu’nun (WEF) ‘Global Lighthouse Network’üne Türkiye’den seçilen tek şirket olduk. ‘Global Lighthouse Network’ dünyadaki inovatif ve dijital uygulamalar standardı konusunda şirketler arasında kıyaslama oluşturması ve Endüstri 4.0 teknolojilerini süreçlerine en iyi uygulayan şirketlerden oluşması nedeniyle son derece prestijli ve önemli” ifadesini kullanan Mammadov, bu platformda, dijital uygulamaları ile dünyanın farklı ülkelerinden örnek gösterilen 44 şirketten biri olduklarının da altını çiziyor.



INDUSTRY 4.0 IS INTEGRATED IN ALL BUSINESS PROCESSES

On the other hand, Mammadov, who states that they are about to complete their digitalization vision beyond the classical information technology understanding, reminds that they have taken the Industry 4.0 principles and best industry practices as reference in all group companies since 2018. “We have implemented many information technology projects that direct digital transformation. We have determined our priority is to integrate Industry 4.0 applications that add speed, flexibility and efficiency into our business processes in order to keep up with the demand in the petrochemical industry, which has a very high growth potential. Through digital transformation in the fields of refinery and petrochemistry that we are operating with STAR Refinery and Petkim, we have foregrounded our applications such

as ‘high-quality products’, ‘speed’, ‘high efficiency’, ‘minimal environmental impact’, ‘flexible manufacturing capability’, etc.. Now we are talking about a process management in which all business processes are integrated with digital systems. Thanks to the work we do as part of our digital transformation journey, as Petkim we have been the only Turkish company, which has been selected to ‘Global Lighthouse Network’ of the World Economic Forum in 2020. Expressing “‘Global Lighthouse Network’ is highly prestigious and important because it creates a comparison between companies with regard to the world’s innovative and digital applications standards and consists of companies that best apply Industry 4.0 technologies to their processes, Mammadov also underlines that they are one of 44 exemplary companies from the different countries across the globe.

YATIRIMLAR ORTA VADEDE 19.5 MİLYAR DOLARA ULAŞACAK

SOCAR Türkiye olarak 2008 yılından bu yana yaptıkları fiili yatırımların toplamının 16.5 milyar doları aştığını da hatırlatan Mammadov, “Orta vadede bu rakamı 19.5 milyar dolara çıkarmak, uzun vadede Türkiye’de faaliyetlerimize devam ederek, Azerbaycan ve Türkiye ekonomilerine katkımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Türkiye’de petrokimya sektöründe gidilecek önemli bir yol olduğunu düşünüyoruz ve önümüzdeki dönemde de petrokimya-rafine-Doğalgaz alanlarında yatırımlarımıza devam etmek istiyoruz” diyor.

INVESTMENTS WILL REACH 19.5 BILLION DOLLARS IN THE MEDIUM TERM

Reminding that as SOCAR Turkey, the sum of their actual investments made since 2008 has exceeded 16.5 billion US Dollars, Mammadov, says “In the medium term we are intended to increase this figure to 19.5 billion US Dollars, and we intend to continue our contribution to Azerbaijan and Turkey economy, continuing our activities in Turkey in the long term, . We think it is an important way to go in the petrochemical industry in Turkey and we also want to continue our investments in petrochemical-refining and natural gas fields in the upcoming periods”.



Petkim’in başarısı rakamlara yansıyor

Petrokimya sektöründe yaşanan daralmaya karşın, 2019 yılında 3,4 milyon tonluk üretimle tarihi bir rekora imza atan Petkim, yıl içinde yüzde 97,2 gibi oldukça yüksek bir üretim kapasitesi ile faaliyet gösterdi. Petkim, 2019’da toplam cirosunu önceki yıla göre yüzde 25’lik artışla 11 milyar 672 milyon 220 bin liraya yükseltirken, 622 milyon dolarlık ihracat rakamıyla da Ege Bölgesi’nde tüm sektörler kategorilerinde en fazla ihracat yapan şirket ödülünü aldı. Diğer yandan 6,3 milyar dolarlık yatırımla Petkim tesislerine entegre edilen STAR Rafineri’nin de başarılı rakamsal verilere etkisi büyük oldu. Özellikle Türkiye’nin cari açığında önemli yer tutan dizel, nafta, jet yakıtı ve LPG gibi ürünler üretimini sağlayan STAR Rafineri, Türkiye’nin işlenmiş petrol ürünü ihtiyacının yüzde 25’ini tek başına karşılamayı başardı. STAR Rafineri, 10 milyon ton ham petrol işleme kapasitesine sahip olarak 2019 sonu itibarıyla 3,6 milyon ton dizel, 1,2 milyon ton jet yakıtı, yaklaşık 800 bin ton nafta, 200 bin ton LPG, 600 bin ton reformat ve 400 bin ton petrokok üretimi gerçekleştirdi. 2020 yılı ilk çeyreğinde ise dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisine rağmen Petkim, üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,7 artarak 802 bin tona yükseltti.

Petkim’s success reflects in figures

Despite the regression in the petrochemical industry, Petkim, which achieved a historical record with a production of 3.4 million tons in 2019, operated with a high production capacity of 97.2 percent during the year. In 2019, Petkim increased its total turnover to 11 billion 672 million 220 thousand TL with an increase of 25 percent compared to the previous year, and received the Most Exported Company Award in all industries categories in the Aegean Region with an export figure of 622 million US Dollars. On the other hand, STAR Refinery, which was integrated into Petkim facilities with an investment of 6.3 billion dollars, had a great impact on successful numerical data. STAR Refinery, providing for the manufacturing of products such as diesel, naphtha, jet fuel and LPG, etc, which have an important place in Turkey’s current deficit, alone managed to meet Turkey’s requirement for 25 percent of the processed petroleum products. With its processing capacity of 10 million tons of crude oil, produced 3.6 million tons of diesel, 1.2 million tons of jet fuel, approximately 800 thousand tons of naphtha, 200 thousand tons of LPG, 600 thousand tons of reformat and 400 thousand tons of petcoke, as of the end of 2019. In the first quarter of 2020, despite the Covid-19 pandemic, which affected the entire world, Petkim increased its production to 802 thousand tons with an increase of 1.7 percent compared to the same period of the previous year.



BAĞIŞIKLIK OLUŞANA KADAR COVID-19 ETKİSİNİ SÜRDÜRECEK

COVID-19 TO TAKE EFFECT UNTIL IMMUNITY IS ENSURED

Prof. Dr. Levent Yamanel

Koronavirüs Bilim Kurulu Üyesi / Coronavirus Scientific Committee Member

“COVID-19 hastalığına neden olan koronavirüsün etkisi dünya genelinde bir bağışıklık oluşana, yani etkin bir aşı veya tedavi bulunana kadar devam edecek”

“The effect of the coronavirus that causes COVID-19 disease will continue until the presence of an immune system, that is, the discovery of an effective vaccine or treatment,”

Dünyamızda çok zor süreçlerinden birini yaşıyoruz. Tarih boyunca milyonlarca insanın ölümüne neden olan virüsler yine iş başında. Aralık 2019’da Çin’den başlayarak tüm dünyaya yayılan, günümüze kadar 6.500.000’den fazla insanı etkileyen ve neredeyse 400.000 kişinin ölümüne yol açan koronavirüs ile mücadele halindeyiz. Ülkemizde de neredeyse 170.000 insanımızın hastalığa yakalandığını ve 4.500’den fazlasının hayatını kaybettiğini biliyoruz. Türkiye COVID-19 pandemisini başarıyla yöneten ülkelerin başında gelmektedir. Bu başarının altında halkımızın uyumunun yanı sıra güçlü sağlık sistemimizin etkisi büyüktür. Hastanelerimizin ve yoğun bakım sayılarının yeterli olması, sağlık ekipmanlarımızın üst düzeyde olması ve sağlık çalışanlarımızın kalitesi başarıyı getirmiştir. Üzülerek söylemeliyim ki; bu savaşta alınan önlemlere rağmen hastalanan ve hayatını kaybeden meslektaşlarımız da oldu. Buna rağmen tüm meslektaşlarım gözlerini kırpmadan savaşa devam etmektedirler. Burada doktorundan hemşiresine, hastabakıcısından güvenlik görevlisine kadar görev yapan tüm sağlık çalışanlarımızla gurur duyduğumu bir kez daha belirtmek isterim, hakları ödenmez.

COVID-19 pandemisi sırasında kimya endüstrisinin nasıl önemli bir alan olduğunu bir kez daha gözlemlemiş olduk. Özellikle ilaç sektörü insan sağlığı için büyük bir çaba içindedir. Virüsün dünya üzerinden silinmesini sağlayabilecek ihtimallerden biri etkin bir ilacın bulunmasıdır. Bunun için kimya ve tıp bilimleri kol kola vermiş yeni arayışlar içinde gece gündüz çalışmaktadır. Kimya endüstrisinin pandemideki önemini hissettiğimiz bir diğer alan yüzey temizliği ve dezenfeksiyonudur. Virüs cansız yüzeylerde uzun süreler kalabilmektedir. Virüsün kat kat daha fazla yayılmasının önündeki engel; etkin yüzey temizliği ve dezenfeksiyonudur. Yine el hijyeni

We are experiencing one of the very difficult processes in our earth. Viruses that have killed millions of people throughout history are at work again. We are fighting against coronavirus, starting from China in December 2019, spreading all over the world, affecting more than 6,500,000 people and causing the death of almost 400,000 people. As for our country, we know that almost 170,000 people have been infected and more than 4,500 have been died.

Turkey is the leading country successfully managing the process of the COVID-19 pandemic. This success is considerably affected by our strong healthcare system as well as the compliance of our people with rules. Adequacy of our hospital and intensive care unit quantities, superior quality of health equipment and qualifications of our healthcare staff have brought success. I am sorry to say that despite the measures taken in this fight, we also had colleagues who became ill and died. However, all of my colleagues continue to fight against the coronavirus without blinking away at. Here, I would like to state once again that I am proud of all our healthcare professionals working from the doctor to the nurse, from the nurse to the security officer, and their help is priceless.

During the COVID-19 pandemic, we observed the great importance of the chemical industry on one occasion. In particular, the pharmaceutical industry shows a great effort for human health. One of the possibilities that can get the virus eliminated throughout the world is to invent an effective medication. For this purpose, chemistry and medicine work day and night to embark on new quests. Another field where we feel the importance of the chemical industry during the pandemic is surface cleaning and disinfection. The virus can remain alive on abiotic surfaces for a long time. The obstacle to the spread of the virus many times more is an effective surface cleaning and disinfection.

ve dezenfeksiyonu da kimya endüstrisinin pandemide üstlendiği bir diğer çok önemli alandır. El hijyeninde ve dezenfeksiyonunda kullanılan sabun, sıvı sabun, kolonya ve alkol bazlı el dezenfektanı, virüsün vücuda girişinin önlenmesinde kullanılan önemli kimyasallardır. COVID-19 hastalığına neden olan koronavirüsün etkisi dünya genelinde bir bağışıklık oluşana yani etkin bir aşı veya tedavi bulunana kadar devam edecektir. Bu nedenle o zamana kadar tüm dünya genelinde yeni normale adapte olmamız gerekmektedir. Yeni normalin vazgeçilmez kuralları vardır. Bunlar maske kullanımı, sosyal mesafeye uymak, el hijyenine dikkat etmek ve mümkün olduğunca kalabalık oluşturmamak şeklinde özetlenebilir. Damlacık yoluyla bulaşan virüsün yayılımını en aza indirmenin yolu maskeyle beraber en az 1.5 metrelik sosyal mesafeyi korumaktır. Sosyal alanlarda kullanacağımız maskeler basit tıbbi veya cerrahi maske olarak adlandırdığımız maskeler olmalıdır. N95, N99, FFP2 ve FFP3 gibi özellikli maskeler ise tıbbi işlem esnasında kullanılan maskelerdir.

VİRÜS CANSIZ YÜZEYLERDE

BELİRLİ SÜRELERDE CANLI KALİYOR

Virüs cansız yüzeylerde belirli süreler canlı kalabilmektedir. Bu yüzeylere elle temas sonrası yüz, ağız, burun ve göze dokunmakla virüsü vücudumuza alabiliriz. Bu nedenle ellerin sık sık 20 saniye boyunca sabun ve suyla yıkanması enfeksiyondan korunmada önemlidir. Su ve sabuna ulaşamadığımız yerlerde ise alkol bazlı el dezenfektanları veya kolonya kullanmak el hijyenini sağlamada kullanılmalıdır. El dezenfektanları yalnızca koronavirüsten değil HIV, Hepatit B, influenza gibi birçok virüsten ve bakteriden korunmamızı sağlar. Yine virüs kalabalık ortamları sevmektedir. Bu nedenle kalabalık oluşturabileceğimiz ortamlardan da uzak durmalıyız. Toplu taşımada, şehirlerarası seyahatlerde, lokanta, restoran ve kafe gibi alanlarda da uyacağımız temel kural sosyal mesafeyi koruyabilecek kadar kalabalıklar oluşturmamaktır. Tabi tüm sektörlerin alacağı birçok önlem var. Bu önlemler için çok ciddi rehberler oluşturuldu. Sektörlerin kendileri için hazırlanan rehberlere uyumu virüsün yayılmasını azaltacaktır. Rehberlerin temelinde hem sosyal mesafeye uyumu arttıran önlemler hem de genel hijyen tedbirleri vardır. Sıcakkanlı bir millet olmamız nedeniyle tokalaşma, sarılma gibi çok kullandığımız alışkanlıklardan da yeni normalimizde vazgeçmek zorunda kaldık. Bu alışkanlıklarımızı da global bağışıklığı sağlayabilecek etkin bir aşı veya çok etkin bir ilaç bulununcaya kadar ertelememiz gerekmektedir. Sonuç olarak; COVID-19 pandemisi tüm insanlığı etkileyen ciddi bir sorun olarak devam etmekte olup yeni normale uyumla sağlığını sürdürdüğümüzü biliyoruz. En kısa zamanda etkin bir yöntem bulunarak virüsün dünya üzerinden silineceğini ümit ediyorum.

tion. Hand hygiene and disinfection is also another very important field that the chemical industry undertakes during the pandemic. Soap, liquid soap, cologne and alcohol-based hand sanitizers used in hand hygiene and disinfection are important chemicals used to prevent the penetration of the virus into the body.

The effect of the coronavirus that causes COVID-19 disease will continue until the presence of an immune system, that is, the discovery of an effective vaccine or treatment. Therefore, we must adapt to the new normalization process all over the world until then. The new normal has indispensable rules. These can be summarized as using masks, ensuring social distancing, paying attention to hand hygiene and not creating crowds as much as possible. The way to minimize the spread of the virus transmitted through droplet is to keep a social distancing of at least 1.5 meters with the mask. Masks that we will use in social areas must be those that we call simple medical or surgical masks. Special masks such as N95, N99, FFP2 and FFP3 are used during the medical procedure.

VIRUS LIVES ON ABIOTIC SURFACES FOR SPECIFIC PERIODS

The virus can remain alive on abiotic surfaces for a long time. After touching these surfaces by hand, we may receive the virus into our body by touching the face, mouth, nose and eyes. For this reason, washing hands frequently with soap and water for 20 seconds is important to prevent infection. In places where we cannot reach water and soap, using alcohol-based hand sanitizers or cologne should be utilized to ensure hand hygiene. Hand sanitizers allow us to protect not only from the coronavirus but also from many viruses and bacteria, such as HIV, Hepatitis B, influenza, etc. Again, the virus likes crowded environments. Therefore, we must also stay away from environments where we can create any crowds. The basic rule that we will follow in public transportation, intercity trips, lunchrooms, restaurants and cafes is not to create too many crowds to ensure social distancing. Of course, there are many measures to be taken by all industries. Serious guidelines have been created for these measures. The compliance of the industries with the guidelines prepared for them will reduce the spread of the virus. The guidelines are based on both measures to improve social distance compliance and general hygiene measures. Since we are a sympathetic nation, we had to give up our habits such as handshaking and hugging in our new normalization period. We need to postpone these habits until we find an effective vaccine or a very effective medication that can provide global immunity.

As a result, The COVID-19 pandemic continues to be a critical problem affecting all humanity, and we know that we can protect our health in compliance with the new normal. I hope that the virus will be eliminated from the world by inventing an effective method as soon as possible.

Madeni yağlar sektörü, ihracatta ikinci sırada

MINERAL OILS INDUSTRY RANKS
SECOND IN EXPORTS

Kimya sanayisinde ihracatta ikinci sırada bulunan madeni yağlar, mineral yakıtlar ve ürünleri sektörü, 2023 yılında 8.5 milyar dolarlık dış satış hedefiyle çalışmalarını yürütüyor.

The mineral oils, mineral fuels and products industry, which ranks second in exports for the chemical industry, carries out its activities with an external sales target of \$ 8.5 billion in 2023.

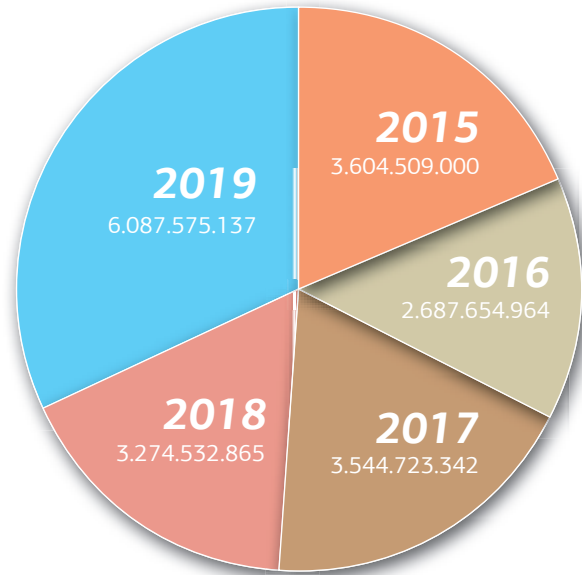


Türkiye'nin ihracatına yön veren kimya endüstrisi, bünyesinde yer alan sektörler bazında da önemli başarılarla imza atıyor. Kimya alanında en çok ihracat yapan ikinci sektör olan madeni yağlar, mineral yakıtlar ve ürünleri ise 2019'da dış satışlarını neredeyse ikiye katlayarak adeta önemli bir 'sıçrama' gerçekleştiriyor. Bu başarının arkasında ise İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) sektöre yönelik düzenlediği sektörel ticaret heyetleri, Türkiye Tanıtım Grubu organizasyonları, yeni pazarlar için yol haritalarının oluşturulduğu çalıştaylar ile komite toplantılarının önemi gözlerden kaçmıyor.

The chemical industry that steers Turkish exportation also sets on fire based on the industries within it. Mineral oils, mineral fuels and their derived products, which is the second most exported sector in the field of chemistry, almost doubled their foreign sales in 2019, making a significant 'leap' forward. Looking behind the scene this success, it is conspicuous how industrial trade delegations and Turkish Oromotion Group organizations held by Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association (IKMIB), and committee meetings and workshops for which road maps have been established for the new markets are important.

MADENİ YAĞLAR SEKTÖRÜNÜN SON BEŞ YILLIK İHRACAT SERÜVENİ (\$)

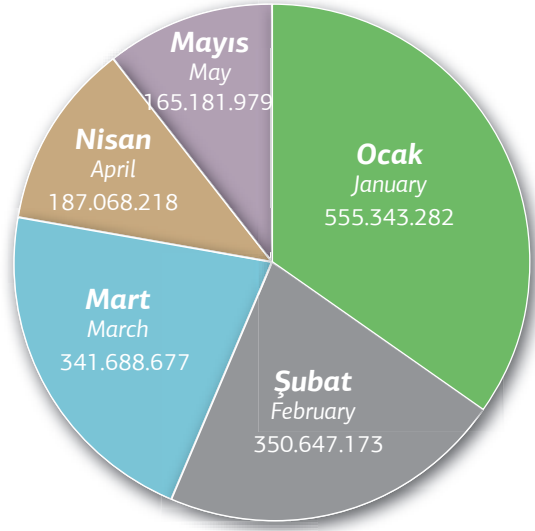
THE EXPORT ADVENTURE OF THE MINERAL OILS INDUSTRY IN THE LAST 5 YEARS (\$)





MADENİ YAĞLAR VE MİNERAL YAKITLAR 2020 İHRACAT VERİLERİ (\$)

EXPORT DATA FOR MINERAL OILS AND
MINERAL FUELS 2020 (\$)



Toplam 1.599.929.329
Total

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre kimya endüstrisi mayıs ayında 1 milyar 180 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirirken, 2020 yılının ilk beş aylık döneminde de toplamda 7 milyar 233 milyon dolarlık ihracata imza atıyor. Madeni yağlar, mineral yakıtlar ve ürünleri sektörü de bu performansta önemli bir rol oynayarak, 2020'nin Ocak-Mayıs döneminde toplamda bir milyar 600 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. Madeni yağlar, mineral yakıtlar ve ürünleri sektörü, yıl sonunda ise 4 milyar dolarlık ihracat hedeflerken, yaşanan yeni koronavirüs ve petrol fiyatlarındaki düşüşler nedeniyle beklentilerde revizyon yapılıyor. Buna göre yaşanan süreçten olumsuz etkilenen sektör, hedefini 3.5 milyar dolar olarak belirliyor. Söz konusu dezavantajlı durumun önüne geçebilmek için de sektör, yeni pazarlara erişimden katma değerli ürünlere kadar farklı çalışmalar yürütüyor.

According to the data from Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association (IKMIB), the chemical industry realized foreign sales of 1 billion 180 million dollars in May, whilst it totally achieved 7 billion 233 million dollars in the first 5 months of 2020. The mineral oils, mineral fuels and derived products industry also played an important role in this performance, making a total of one billion 600 million dollars in the January-May period of 2020. The mineral oils, mineral fuels and derived products industry aimed at realizing export amounting to 4 billion dollars at the end of the year, while expectations were revised due to the new coronavirus and deductions in oil prices. Accordingly, the industry, which has been negatively affected by the process, set its target as 3.5 billion dollars. In order to prevent this disadvantage, the industry carried out different operations ranging from access to new markets to value-added products.

MADENİ YAĞLAR SEKTÖRÜNÜN EN ÇOK İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELER COUNTRIES THAT THE MINERAL OILS INDUSTRY EXPORTED THE MOST			
Takvim Yılı Calendar year	Ülke Sırası Country Order	En çok ihracat gerçekleştirilen ülkeler Most exported countries	İhracat değeri FOB USD Export value FOB USD
2019	1	HOLLANDA HOLLAND	686.278.390,11
2019	2	İSPANYA SPAIN	651.719.914,52
2019	3	MALTA MALTA	556.135.647,26

SEKTÖRDE 11 AR-GE MERKEZİ HİZMET VERİYOR

Coğrafi konumdan dolayı bölgesinde adeta ihracat üssü rolünü üstlenen Türkiye, küresel firmaların da üretim noktası olarak öne çıkıyor. Diğer yandan yerli ve milli üretim seferberliğini önemseyen ve özellikle de savunma sanayinde önemli yatırımların yapılmasının önünün açıldığı madeni yağlar, mineral yakıtlar ve ürünleri sektörü, 2023 hedeflerini de belirleyerek yoluna devam ediyor. Cumhuriyetin 100. kuruluş yıldönümünde 8.5 milyar dolarlık ihracat öngören sektör, bu hedefe ulaşabilmek için de özellikle Ar-Ge alt yapısına güveniyor. Yüksek katma değerli ürünler elde edebilmek için sektörde halen Kocaeli'de olmak üzere, toplam 11 Ar-Ge merkezi yeni ürün geliştirmek için faaliyet gösteriyor.

EPDK'dan lisans almış madeni yağ lisans sayısı ise yaklaşık 130 olarak öne çıkarken, yine lisanslı olarak faaliyet gösteren iki rafineri de sektörün hammadde ihtiyacını sağlıyor. Madeni yağ üreticileri ve rafinerilerin yanında madeni yağ ve mineral yakıtlar alanında ihracat yapan firmalar ise binin üzerinde olarak kayıtlarda yer alıyor.

2019'DA İHRACAT KATLANARAK ARTTI

Madeni yağlar ve mineral yakıtlar sektörü yıllık ihracat bazında incelendiğinde ise İKMİB'in verilerine göre son beş yılda 3 milyar dolar seviyesinde inişli çıkışlı bir rota izlendiği gözleniyor. Sektör, 2015'te 3.6 milyar dolar ihracat gerçekleştirirken, bir sonraki yıl 2.6 milyar dolar seviyesine geriliyor. Ancak 2017 ve 2018'de üç milyar seviyesini aşan sektör ihracatı, 2019'da ise büyük bir başarı ile 6 milyar dolar seviyesinin üzerine çıkıyor. Sektör, 2020'ye de olumlu bir giriş yaparak ocak ayında 555 milyar dolarlık ihracata imza atıyor ve İKMİB verilerine göre kimya sanayisinde o dönemin en fazla ihracat yapan sektörü kimliğini de alıyor. Ancak sonraki aylarda sırasıyla şubatta 350, martta 341, nisan 187 ve mayısta ise 165 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektör, kimya sanayi ihracatında sektörel bazda ikinci sıradaki yerini koruyor.

11 R&D CENTERS SERVING TO THE INDUSTRY

Being export base due to its geographical location, Türkiye stands out as a production point of global companies. On the other hand, the mineral oils, mineral fuels and derived products industry, which cares about the domestic and national production mobility and especially where important investments are made in the defense industry, is standing on by setting the 2023 targets. The industry, which foresees an export of 8.5 billion dollars in the 100th anniversary of Turkish Republic, relies especially on the R&D infrastructure in order to achieve this goal. In order to obtain high value-added products, a total of 11 R&D centers, 8 of which are located in Kocaeli, are operating to develop new products.

While the number of mineral oil licenses granted by EMRA is about 130, 2 refineries operating under license also meet the raw material requirement of the industry. In addition to mineral oil producers and refineries, companies exporting in the field of mineral oil and mineral fuels are listed as more than a thousand entities.

EXPORT GREW APACE IN 2019

When the mineral oils and mineral fuels industry is analyzed on an annual export basis, it is observed that a route with ups and downs at a level of 3 billion has been followed in the last five years according to the data obtained from the İKMİB. While the industry exported 3.6 billion dollars in 2015, it declined to 2.6 billion dollars for the following year. However, the industry 's exports exceeding the level of three billion dollars in 2017 and 2018, went beyond the level of 6 billion dollars in 2019 with a great success. The sector made a positive entry in 2020 and achieved 555 billion dollars of exports in January, and according to the data of İKMİB , it is also the most exporting sector of the respective period in the chemical industry. However, the industry, which realized exports of 350 million dollars in February, 341 million dollars in March, 187 million dollars in April and 165 million dollars in May, respectively in the next months, maintains its second place in the chemical industry exports.

HIERAPOLİS

PAMUKKALE'NİN ANAVATANI

PAMUKKALE'S HOMELAND: HIERAPOLIS

Tarihi anlamda 2 bin yılı aşan geçmişiyle öne çıkan Hierapolis, hâlâ daha ihtişamlı yapılarıyla ayakta durarak ziyaretçilerine görsel bir şölen yaşıyor.

Hierapolis, which stands out with its history of more than two thousand years, still stands with its more magnificent structures and offers a visual feast to its visitors.

Medeniyetler beşiği Anadolu'nun önemli değerlerinden Hierapolis, Helenistik dönemden Roma ve Bizans dönemlerine uzanan tarihi ve kültürel yapısıyla binlerce yıldır görkemiyle dikkat çekiyor. Bugün Denizli sınırları içerisinde yer alan ve Pamukkale travertenlerine de ev sahipliği yapan Hierapolis, sunduğu tarihi zenginlikle medeniyetin gelişimine de ışık tutuyor. Özellikle tekstil alanında önemli gelişmelere imza atan ve bu özelliğini Denizli'ye miras bırakan antik kent, M.Ö. 2. yüzyıl ile M.S. 1. yüzyıl arasında yün ve böceklerden elde edilerek erguvan rengini ortaya koyan purpur üretimi ve satışı ile öne çıkıyordu.

Hierapolis, which is one of the important values for Anatolia, the cradle of civilization, has attracted attention with its magnificence for thousands of years with its historical and cultural structure extending from Hellenistic period to Roman and Byzantine periods. Hierapolis, which is located within the borders of Denizli and hosts Pamukkale travertines as well, sheds light on the development of civilization with its historical richness it. The ancient city, which brought in important developments especially in the field of textile and inherited this feature to Denizli, came to the fore with the production and sale of purpura, which was derived from wool and insects between the 2nd century BC and the 1st century AD, revealing the color of redbud.



Kentin tarihi anlamda bir başka özeliği ise M.S. 80'li yıllarda Hz. İsa'nın havarileri arasında yer alan Aziz Philip'in burada öldürülmesi... Hristiyanlık alemi için önemli bir değer olarak öne çıkan Aziz Philip, M.S. 4. yüzyılda kentin Bizanslıların eline geçmesiyle halkın da bu dini benimsemesi sonrasında kutsallaşıyor. Bunun üzerine 4. yüzyılda Aziz Philip adına Martyrium olarak adlandırılan sekizgen kilise inşa ediliyor ve Hierapolis'in önemi daha da artıyor.

Another feature of the city in the historical sense is also the killing of St. Philip, who was one of the apostles of Jesus Christ in the 80's A.D. Standing out as an important value for the Christian world, St. Philip became sacred after the city entered into domination of the Byzantines in the 4th century A.D., after the people adopted this religion. Subsequently, the octagonal church called Martyrium was built in the name of St. Philip in the 4th century, thus increasing the importance of Hierapolis more and more.

HIERAPOLIS, UNESCO DÜNYA MİRASI LİSTESİNDE

Hierapolis, zengin tarihi dokusuyla 1988 yılında UNESCO Dünya Miras Listesi'ne girerken, dünyada eşsiz diye nitelenen Pamukkale travertenlerinin de depremler nedeniyle oluştuğu tahmin ediliyor. Kentin sıcak su kaynağını da sağlayan Pamukkale travertenlerinin görsel zenginliğinin yanı sıra birçok yapı da hâlâ daha ziyaretçilerine müthiş bir ortam sunuyor.

HIERAPOLIS ENTERS THE UNESCO WORLD HERITAGE LIST

Hierapolis entered the UNESCO World Heritage List in 1988 thanks to its rich historical tissue, and it is estimated that Pamukkale travertines, which are considered unique in the world, were also formed due to earthquakes. In addition to the visual richness of Pamukkale travertines, which also provide the hot water source of the city, many buildings still provide their visitors with a great environment.

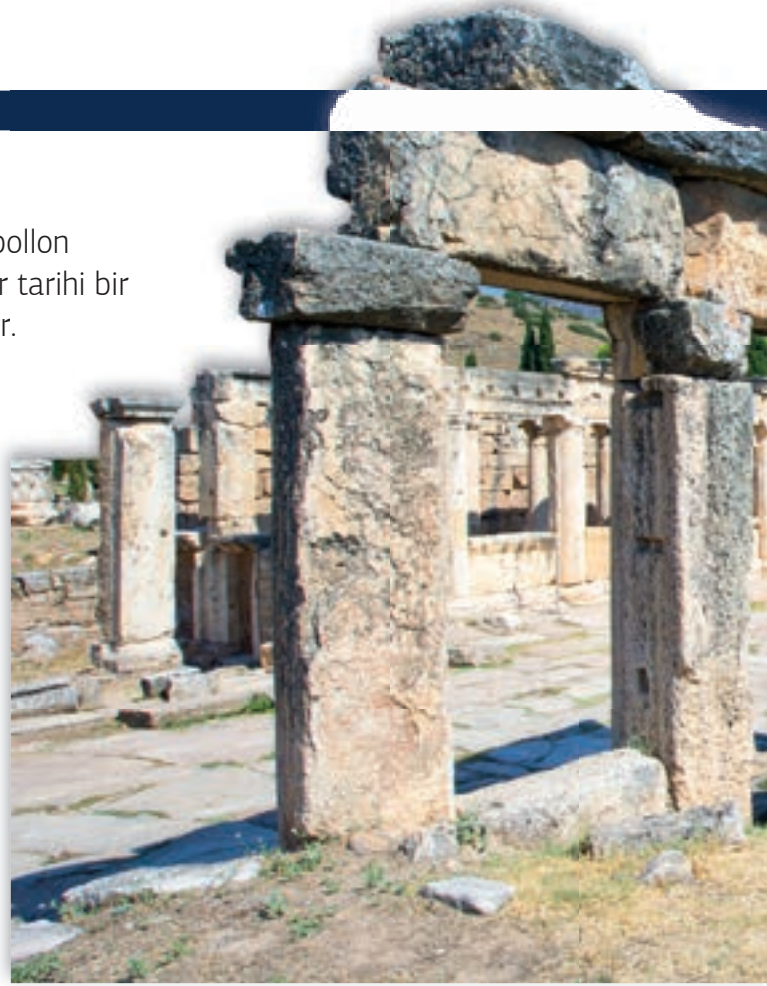
Pamukkale travertenlerinden büyük hamama, Apollon Tapınağı'ndan 10 bin kişilik antik tiyatroya kadar tarihi bir zenginlik sunan Hierapolis, ziyaretçilerini bekliyor.

Hierapolis antik kentinin tarihi süreci ele alındığında ise kuruluşunun M.Ö. 2. yüzyıla kadar uzandığı gözleniyor. Dönemin Bergama Krallarından II. Eumenes tarafından M.Ö. 2 yüzyılda kurulan Hierapolis'in ismi ise yine Bergama'nın unutulmaz kurucusu Telephos'un eşi Hiera'dan geldiği tahmin ediliyor. Hiera ise Helen dilinde 'kutsal' anlamını taşıırken, Hierapolis'in de o dönemki anlamı ortaya çıkıyor. Ancak deprem bölgesinde olan Hierapolis, birçok büyük sarsıntı yaşayarak yapısal anlamda yıkılıyor. Kayıtlara göre M.S. 17 ve ardından 60 yıllarında büyük iki depremle yıkılan kent, yeniden inşa edildiğinde Helenistik özelliklerini kaybederek Roma kenti görünümüne kavuşuyor. Hierapolis'de depremler tarih boyunca devam ediyor. M.S. 4. yüzyılın ikinci yarısında meydana gelen deprem ile şehirdeki yapıların çoğu yine hasar görüyor. 7. yüzyılın ikinci yarısında yaşanan büyük deprem felaketinden sonra kent kimliğinin yavaş yavaş kaybolmaya başladığı gözleniyor. 13. yüzyılda Selçukluların hakimiyetine geçen kent, artık küçük bir kasaba halini alıyor. Ne yazık ki 14. yüzyıldaki son büyük depremle birlikte kent neredeyse tamamen terk ediliyor.



Hierapolis, which offers a historical richness from Pamukkale travertines to Turkish Grand Bath, from the Temple of Apollo to ancient theater for ten thousand people, is waiting for its visitors.

Considering the historical process of the ancient city of Hierapolis, it is observed that its foundation dates back to the 2nd century B.C. It is estimated that the name of Hierapolis, founded by Eumenes II who was one of Bergama Kings for that era in the 2nd century B.C., is based on Hiera, the wife of Telephos, the memorable founder of Bergama. Hiera has the meaning of 'holy' in Hellenic language, while Hierapolis's meaning is revealed at that time. However, Hierapolis, which is situated in the earthquake zone, is



destroyed structurally by experiencing many big shocks. According to the records, the city, which was destroyed by two big earthquakes in 17 A.D. and then in 60 A.D., lost its Hellenistic features and regained the appearance of a Roman city after it was rebuilt. Earthquakes has continued throughout history in Hierapolis. With the earthquake that occurred in the second half of the 4th century A.D., most of the buildings in the city were damaged again. It was observed that the city characteristics started to disappear gradually after the earthquake disaster in the second half of the 7th century. The city hegemonized by the Seljuks in the 13th century, was now a small town. Unfortunately, with the last major earthquake in the 14th century, the city was almost completely abandoned.



APOLLON TAPINAĞI

İki anıtsal kapıya sahip kentte su kanallarından antik tiyatroya, Apollon Tapınağı'ndan Aziz Philip kilisesine kadar anıt niteliğinde birçok yapı yer alıyor. Helenistik döneme ait eski ve dini mağara olarak kullanılan Plutonion üzerine kurulan Apollon Tapınağı'nın üst yapısına ait kalıntılar M.S. 3. yüzyıldan geriye gitmemekle birlikte temellerinin Geç Helenistik dönemine kadar uzandığı tahmin ediliyor. Apollon'un Hierapolis'te en fazla kutsanan ve ilgi gören tanrı olduğu tarihi kayıtlara geçerken, kentin dini anlamda kutsallığı daha sonra Aziz Philip ile de devam ediyor.

ANTİK TİYATRO İHTİŞAMLİ HALİNİ KORUYOR

Helen mimari anlayışıyla yamaca yaslanarak dört ada üzerine M.S. 2. yüzyılda inşa edilen kentin 10 bin kişilik antik tiyatrosu ise bugün hala ihtişamlı halini koruyor. Kentin önemli üç kemerli kapısı olan Frontinus'un ise kitabelere göre şehrin Prokonsülü olan Sextus Julius Frontinus tarafından dönemin İmparatoru Domitianus'a ithaf edilerek inşa edildiği anlatılıyor. Kapı ile bağlantılı Frontinus Caddesi ise yine kentin önemli altyapılarından biri olarak öne çıkıyor. Caddenin 14 metre genişliğinde ve 1,7 kilometre uzunluğunda olmasıyla birlikte ortasında bir kanalizasyon kanalının bulunması altyapının ne kadar planlı olduğunu gösteriyor.

APOLLON TEMPLE

The city, which has two monumental gates, has many monumental structures, from water channels to the ancient theater, from the Temple of Apollo to the church of St. Philip. Although the superstructure ruins of the Temple of Apollo built on Plutonion, which had been used as an ancient and religious cave in the Hellenistic period, do not go back from the 3rd century AD, it is estimated that its foundations date back to the Late Hellenistic period. It was on the history books that Apollon was the most blessed and attractive god in Hierapolis, and the religious sanctity of the city continued with St. Philip later.

ANTIQUE THEATER PROTECTS ITS MAGNIFICENT STATE

The ancient theater of the city, which was built on the four islands in the 2nd century A.D., leaning on the hillside with its architectural understanding, still preserves its magnificence today. According to the inscriptions, Frontinus, the important three-arched gate of the city, is said to have been built by Sextus Julius Frontinus, the city's Proconsul, dedicated to the Emperor Domitianus of that period. Frontinus Street, which is connected with the gate, stands out as one of the important infrastructures of the city. Although the street is 14 meters wide and 1.7 kilometers long, the presence of a sewer channel in the middle shows that the infrastructure has been well planned.

FELSEFE İLE SPORU BİRLEŞTİREN AKTİVİTE:

AN ACTIVITY COMBINING SPORTS WITH PHILOSOPHY:

YOGA



Sporla felsefeyi birleştiren
yoga, düzenli yapıldığı takdirde bir hobiden
öte insanın terapi yöntemiyle arınmasını sağlayabiliyor.

*Combining sports with philosophy, Yoga can make a person purify
with therapeutic method, being beyond a hobby when you do it regularly.*

Sporadan öte değerlere sahip yoga, Hindistan'da felsefi öğretilerle yaklaşık iki bin yıl önce ortaya çıkmış bir tür içsel terapi yöntemiyle arınma şekli... Bir yandan sportif hareketlerle kasları güçlendiren, eklemlerin esnekliğini artıran, kan basıncını düşüren, hormonal dengeyi düzenleyen yoga, kişiyi ayrıca dinlendirerek bilinçli farkındalıkla duygu ve düşüncelerin 'an'a odaklanmasını sağlıyor. Zihni olumlu yönde aktive eden yoga, bilinçli farkındalığın desteklenmesiyle ayrıca depresyon ve anksiyete semptomlarını da azaltarak, bireysel yaşamın dengesini sağlıyor. Dünyada yaşanan Covid-19 salgınından iş stresine, yasaklı günlerden olumsuz düşüncelere kadar birçok sıkıntıya maruz kalan insanoğlunun, bedensel ve zihinsel olarak kendini yenilemesi için yoga bugün önemli bir aktivite ve hobi olarak öne çıkıyor. Yorucu bir günün ardından, "Kendimi nasıl dinlendirebilirim, sorunlarımdan nasıl uzaklaşabilirim" diyenlerdenseniz, önce bir eğitmeninden doğru bilgileri alarak yoga felsefesi ile tanışabilirsiniz. Ardından hobi olarak başladığınız yoganın farkında olmadan yaşam biçiminiz ve felsefeniz haline geldiğini göreceksiniz. Yoganın sportif yararlarının yanı sıra nefesinizi, bedeninizi ve zihninizi kullanarak, kendinizi birleştirmenin basit bir süreci olduğunu hissedeceksiniz. Olumsuz düşüncelerden arınıp rahatladığınızı ve iş, trafik, sağlık, geçim gibi birçok sorunun da üstesinden geldiğinizi ruhani bir güçle algılayabileceksiniz.

Yoga has values beyond sports, it is a way of purifying with some sort of inner therapy which is found nearly two thousand years ago in philosophical disciplines in India... Yoga makes you rest and focus your emotions and thoughts on the 'moment' with conscious awareness as it strengthens your muscles with sportive movements, enhances flexibility of your joints, lowers blood pressure and regulates hormonal balance of your body. Yoga activates human mind in a positive way and supports conscious awareness, reduces symptoms of depression and anxiety, and ensures balance of individual life. Mankind is exposed to many stressors from global Covid-19 pandemic to job stress, from days spent in lockdown to negative thoughts, and now yoga becomes prominent as a valuable activity and hobby for people to refresh themselves both physically and mentally. If you are one of those asking "How can I make myself rest, how can I get away from my problems" after a busy day, firstly you may meet philosophy of yoga taking correct information from a trainer. Then you will see yoga once you started as a hobby becomes your life style and philosophy before you noticed. In addition to its sportive sides, yoga as you will see is a simple process of reuniting yourself using your breath, body and mind. You will be able to perceive with a spiritual power that you are relieved from negative thoughts, get rested and overcame many problems such as job, traffic, health and cost of living.

Yoga için sessiz ve kendinizi rahat hissedebileceğiniz bir ortam seçip, ne kadar az ekipman kullanırsanız, meditasyon yapmak adına bulduğunuz fırsatları da o kadar kolay hale getirebileceksiniz. Yoga sırasında meditasyon yapmaya iyice alıştıktan sonra ise nefes tekniği üzerine odaklanarak kendinizin ve ruhunuzun ne kadar pozitif enerjiye ulaştığını hissedeceksiniz. Yoga, insan hayatına girmesinden bu yana sürekli yenilenerek gelişimini sürdürüyor. Çünkü insanoğlunun ihtiyaçları ve arayışları geliştikçe yoga da bu beklentiler yönünde şekilleniyor. Vücut, ruh ve zihin üzerine odaklanılan yoganın bugün yoğunlukla uygulanan türleri ise yeni başlayanlar için 'Hatha', daha ileri seviyeler için ise sıra dışı diye nitelenen 'Kundalini', 'Ashtanga' ve 'Acro' türleri geliyor.

You can prefer a quiet and comfortable environment for yoga and the lesser equipment you use the easier you will find opportunities to meditate. After you get used to meditate during yoga sessions, you will focus on breathing technique and feel how far your soul reaches to positive energy. Yoga continues its development with constant improvement since its introduction to human life. Because, as human needs and search improve, yoga is also shaped towards expectations. Popular types of yoga focusing on body, soul and mind are 'Hatha' for beginners, 'Kundalini' qualified as extraordinary, 'Ashtanga' and 'Acro' for advanced levels.

YOGANIN OLUMU ETKİLERİ

Yoga ile beden ve zihnin daha iyi anlaşılması sağlanıyor. Böylelikle bireyin sağlığı üzerinde daha bilinçli etki yapılmasıyla iç denge güçlendirilebiliyor. Ayrıca düzenli egzersizler ile koordinasyon yeteneği de eğitilmiş oluyor. Yoga stiline göre egzersizlerde meditasyonun önemi de değişiyor. Beden ağırlıklı stillerde de meditatif etki ön plana çıkabiliyor. Çünkü belirli nefes egzersizleri ve genel olarak derin, düzenli nefes alıp vermek sadece beyine ve tüm sinir sistemine olumlu etki sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda meditatif etki de hissedilerek, nefes alıp vermeye daha çok yoğunlaşma ve arınma öğrenilebiliyor. Genel olarak metabolizmayı hızlandıran ve vücudu yenileyici etkisi olan yogada, bazı pozlar düzenli yapıldığında vücudun toksinlerden arınması kolaylaşıyor.

Hatha Yoga

Yogaya yeni başlayanların stili olan 'Hatha', antrenmanın fiziksel tarafıyla ilgili olan türlerinden biri olarak öne çıkıyor. Bu ilk aşamada hafif fiziksel egzersizler, nefes çalışmaları ve meditasyonlar yardımıyla vücut ve zihinde dengenin yakalanması amaçlanıyor. Ancak doğru bir meditasyon için ilk başta bir yoga öğretmeninden eğitim almanın önemini yeniden vurgulamak gerekiyor.

Hatha Yoga

'Hatha', the beginner's style is one of the types of yoga that relates with physical side of exercise. At this primary level, it is targeted to find balance in body and mind with help of light physical exercises, breathing activities and meditation. However, it should be emphasized once more that you need a proper training provided by a yoga instructor at first for a correct meditation.

Kundalini Yoga

'Hatha' stilinin ardından kazandığınız deneyimle biraz daha sıra dışı olarak nitelenen 'Kundalini' stiline erişebilirsiniz. Yogada farklı bir başlangıç sunan 'Kundalini'yi deneyimlerken, daha spiritüel bir dünyayı hissedebileceksiniz. Akıcı hareket akımlarının nefes egzersizleriyle yoğunlaştığı bu yoga tarzında mutluluk duygularının yaşanması amaçlanıyor. Kundalini stili, güçlü egzersiz hareketleriyle birlikte yoğun nefes egzersizleri, meditasyon ve şarkılarla destekleniyor.

Asthanga Yoga

'Asthanga' yoganın diğer bir ismi power yoga olarak da öne çıkıyor. Bu dinamik yoga stili vücudu en çok zorlayan yoga türlerinden biri olarak biliniyor. Klasik figürler çok daha hızlı ve belirli sıralamaya göre yapılıyor. Her bir egzersizde nefesler uzun tutulurken, bu da iyi bir kondisyon olmasını gerektiriyor ve özellikle orta vücut kısmının güçlenmesi sağlanıyor.

Acro Yoga

Bu yoga türü meditatif ve akrobatik vurguları birleştiren bir stil olarak, iki kişinin birlikte yaptığı egzersizlerden oluşuyor. Acro stilde partnerlerden biri, diğer partnerden destek alarak egzersizlerin hafifliğini hisseder ve boşlukta adeta uçma hissi yaşayabilir.

Kundalini Yoga

With the experience you gained after 'Hatha' style, you may reach to 'Kundalini' style which is qualified as extraordinary. When you are experiencing 'Kundalini' which provides a different beginning in Yoga, you may feel a more spiritual world. In this style of yoga intensifying fluent movement currents with breathing exercises, it is targeted to experience emotions of joy. Kundalini style is supported with strong exercise movements, intensive breathing exercises, meditation and songs.

Asthanga Yoga

'Asthanga' yoga, a.k.a. power yoga. This dynamic yoga style is known as one of the most physically challenging types of yoga. Classic figures are done faster and in a certain order. In each exercise, you should hold your breath longer so this requires a better physical condition and helps especially strengthening central part of your body.

Acro Yoga

This type of yoga as a style combining meditative and acrobatic highlights consists of exercises done by two people together. In Acro style, one partner is backed by the other partner to feel the lightness of exercise and may feel almost like flying in the air.

POSITIVE EFFECTS OF YOGA

Yoga ensures a better understanding on body and mind. Thus, individual's health can be influenced more consciously so that inner balance can be reinforced. In addition, regular exercises also help to improve coordination skills. Depending on yoga style you are doing, importance of meditation varies during exercises. Meditative effect may become prominent in physically intense styles. Because some certain breathing exercises and generally deep, regular breathing in/ out do not only have positive effect on brain and entire nervous system but also meditative effect can be felt and higher concentration to your breathing and purification can be learnt that way. Yoga has typically accelerating effect on metabolism rate and refreshing effect on body, and when you do certain poses on regular basis your body will be able to easily detoxify itself.



**Mehmet ERKAN**

ERK Denetim ve YMM
Hizmetleri Yönetici Ortak,
Yeminli Mali Müşavir

ERK Auditing and Sworn-in Certified
Public Accountant Services

KDV iadesinin teminatla alınması ve teşvik belgelerinin süresinin uzatılması...

Koronavirüs (COVID-19) salgını sürecinde, gerek 7226 sayılı Kanun ile yapılan düzenlemeler gerekse vergi, SGK, Bankacılık ve diğer finans alanlarında ilgili kamu otoriteleri tarafından ikincil mevzuat ile alınan tedbirler ve ilgili değişiklikler yapılmıştı. Bu düzenlemelere ilave olarak yakın zamanda; KDV iadesinde alt firmaların mücbir sebep nedeniyle KDV beyannamesi vermemesi ve/veya Ba-Bs bildiriminde bulunmamasından kaynaklandığı tespit edilen olumsuzluklara isabet eden kısmın teminat verilmesi suretiyle alınmasına yönelik düzenleme ile Covid 19 salgını nedeniyle yatırımlarını durdurmak veya yavaşlatmak zorunda kalan yatırımcıların teşvik belgelerinin bir yıla kadar uzatılması imkanı sağlanmıştır.

1. KDV iadesinde, KDVİRA sistemi tarafından yapılan sorgulama sonucunda tespit edilen olumsuzluklara isabet eden kısmın teminat ile alınmasına yönelik düzenleme yapılmıştır. Mücbir sebep uygulamasının KDV iadesi talep eden mükellefler bakımından yarattığı sorun, iade talep eden mükelleflerin mal veya hizmet satın aldığı mükelleflerden (alt mükellefler dahil) mücbir sebep kapsamına girmiş olanların ilgili dönem beyannamelerini henüz vermemiş olabilmeleridir. Vergi daireleri, Hazineye intikal etmemiş KDV'nin iadesini kabul etmemektedir. Bu durum, mevcut iade sisteminde KDV İadesi Kontrol Raporu`nda olumsuzluk olarak değerlendirilmekte ve ilgili beyannameler verilmeden de bu olumsuzluklar giderilemediği için süreç ilerleyememekte, KDV iadesinde gecikmeler yaşanmaktadır.

Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 32) ile; 518 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinin 4 üncü maddesinde yer alan KDV beyannamelerinin (uzayan) verilme tarihini takip eden aybaşına kadar yapılacak iade taleplerine istinaden KDVİRA sistemi tarafından yapılan sorgulama sonucunda üretilen kontrol raporunda, alım yapılan mükelleflerin (alt mükellefler dahil) mücbir sebep nedeniyle KDV beyannamesi vermemesi ve/veya Ba-Bs bildiriminde bulunmamasından kaynaklandığı tespit edilen olumsuzluklara isabet eden kısmın iadesine yönelik düzenleme yapılmaktadır.

KDVİRA sisteminde tespit edilen olumsuzluklara isabet eden kısmın mahsuben iadesi;

- HİS sertifikası sahibi mükelleflerin iade taleplerinde, bu tutarın %12,5'i oranında,
- İTUS sertifikası sahibi mükelleflerin iade taleplerinde, bu tutarın %25'i oranında,
- HİS ve İTUS sertifikası sahibi olmayan mükelleflerin YMM raporu, vergi inceleme raporu veya teminat aranmayan iade taleplerinde % 50'si oranında,
- YMM raporu, vergi inceleme raporu veya teminat aranan iade taleplerinde ise bu tutarın %120'si oranında, teminat verilmesi halinde teminat verilmesi halinde ideler yerine getirilecektir.

2. 2501 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Covid 19 salgını nedeniyle yatırımlarını durdurmak veya yavaşlatmak zorunda kalan yatırımcıların teşvik belgelerinin bir yıla kadar uzatılması imkânı getirilmiştir. 2501 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile 2012/3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar'a eklenen Geçici 14. Madde aşağıdaki gibidir: "Deprem, salgın gibi doğal ve biyolojik afet hallerinde yarım kalan veya tamamlanamayan yatırımlardan, 11/3/2020 tarihinden önce düzenlenen ve bu tarih itibarıyla süresi devam eden yatırım teşvik belgeleri kapsamındaki yatırımların tamamlanabilmesini teminen, talep edilmesi halinde bir yıla kadar ilave süre verilebilir. Bu fıkra hükmü geçici 6 ncı maddenin birinci fıkrası hükmü ile birlikte uygulanmaz." Bu suretle, Covid 19 salgını vesilesiyle, deprem ve salgın hastalık gibi tabi doğal ve biyolojik afetlerin tamamı için geçerli olmak üzere, talep eden yatırımcıların yatırım teşvik belgelerinin bir yıla kadar uzatılması imkânı getirilmiştir. Bunun için yatırım teşvik belgesinin 11/3/2020 tarihinden önce düzenlenmiş olması ve bu tarih itibarıyla süresinin devam ediyor olması şarttır. Bu tarihten önce alınıp da belgedeki orijinal sürenin veya Kararın 24. Maddesi uyarınca verilen ek sürenin bitmiş olması halinde, getirilen bu uzatma imkânından yararlanılamayacaktır.

Karar'ın geçici 6. Maddesinden yararlanarak ek süre almış veya alacak yatırımcılar söz konusu Kararın Geçici 14. Maddesinden, Kararın Geçici 14. Maddesinden yararlanarak ek süre alan yatırımcılar ise Kararın geçici 6. Maddesinden yararlanamayacaklardır. Diğer yandan Geçici 14. Madde ile getirilen bu uzatma imkânının, Kararın 24. Maddesinde yer alan ek süre talep etme hakkını etkilemeyeceği anlaşılmaktadır. Buna göre; 11/3/2020 tarihinden önce düzenlenmiş yatırım teşvik belgesi olan bir yatırımcının, Kararın Geçici 14. Maddesinden yararlanarak ilave süre almış olması halinde, bu süre bittikten sonra, bu defa Kararın 24. Maddesindeki uzatma imkanından yararlanabileceğini düşünülmektedir.

Receiving VAT returns by collateral and time extensions for incentive certificates...

During corona virus (COVID-19) pandemic, actions were taken and respective amendments were effectuated both by arrangements made in accordance with 7226 numbered Law and secondary regulations issued by relevant public authorities in tax, Social Security Institution (SGK), Banking and other financial fields.

In addition to aforesaid arrangements; it is enabled based on a regulation issued recently that the part of VAT return, corresponding to negative circumstances found to be resulting from subcontractor firms' failure to submit VAT return forms due to force majeure and/or failure to make Ba-Bs notification, can be collected in exchange for a collateral and duration of incentive certificates can be extended for up to a year for investors who had to stop and/or slow down their investments due to Covid 19 pandemic.

1. In reimbursing VAT, an arrangement is made, allowing the part corresponding to negative circumstances detected as a result of KDVİRA system inquiry to be collected in exchange for a collateral. The problem created by force majeure applications for tax payers demanding VAT reimbursement is that those of taxpayers from whom taxpayers demanding reimbursement bought goods or services (including sub taxpayers) who are covered by force majeure might not submit their vat return for the relevant period. Tax offices do not accept VAT returns that are not arrived to Treasury. This is considered as a negative factor in VAT Return Controlling Report in the applicable reimbursement system and the process comes to a dead end since such negative conditions are not remedied without submission of relevant tax returns, thus there are delays in reimbursing VAT.

Pursuant to Communiqué on Amendment to the Communiqué of Value Added Tax General Application (Serial No: 32) and upon requests for reimbursements to be paid until the first day of following month after date of submission (extended) of VAT returns as described in the Tax Procedure Law General Communiqué (Rank No: 518), article 4; in the control report created as a result of inquiry run by KDVİRA system, an arrangement is made for reimbursement of the part corresponding to negative circumstances detected to be resulting from failure of taxpayers from whom goods or services are bought (including sub tax payers) to submit VAT return forms and/or to make Ba-Bs notifications due to force majeure. Refunds for the part which is corresponding to negative factors detected in KDVİRA system is to be paid on account in case of providing a collateral;

- at 12,5% of such amount upon request by taxpayers holding HİS certificate,
- at 25% of such amount upon request by taxpayers holding İTUS certificate,
- at 50% of such amount upon request by taxpayers not holding HİS and İTUS certificates where no CPA report, tax inspection report or collateral is sought,
- at 120% of such amount upon requests where CPA report, tax inspection report or collateral is sought.

2. Pursuant to Presidential Decree (No. 2501), it is enabled that incentive certificates owned by investors who had to stop or slow down their investments due to Covid 19 pandemic can be extended for up to one year.

Provisional article 14 added to Decree on Subsidies in Investments (No. 2012/3305) in accordance with Presidential Decree (No. 2501) is written as follows:

"In order to ensure that of investments that are remained incomplete or unable to complete due to natural and biological disasters such as earthquake, pandemic and etc., those covered in the investment incentive certificates that are issued before 11/3/2020 and still valid as of this date can be completed, time extension can be provided up to one year period upon request. This provision shall not be applicable in conjunction with the provision of the first paragraph of provisional article 6."

In this context, for the reason of Covid 19 pandemic, investors are allowed to have one-year time extension for investment incentive certificates upon their request, as to be applicable for all natural and biological disasters such as earthquake and pandemic. For this purpose, investment incentive certificates must have been issued before 11/03/2020 and must be still valid as of this day. If certificate is issued before such date and original duration and/or additional time given in accordance with the Decree article 24 already expired, time extension opportunity will not be used.

Investors who got or will get time extension under provisional article 6 of the Decree may not benefit from provisional article 14 of the same and vice versa. On the other hand, it is understood that this opportunity to get time extension under provisional article 14 will not affect right to request time extension in accordance with the Decree article 24. Accordingly; it is considered that if investors holding an investment incentive certificate issued before 11/3/2020 have taken time extension benefiting from provisional article 14 of the same, they may this time use, once such extension ends, the time extension opportunity provided under the Decree article 24.

**Şaban Kaan ÖZDEMİR**İKMİB Yönetim Kurulu
Danışmanı*Advisor to the Executive Board of
İKMİB (Istanbul Chemicals and Chemical
Products Exporters' Association)*

İhracat işlemlerinde kırmızı hat uygulamaları

İhracat işlemleri için düzenlenen gümrük beyannameleri diğer tüm gümrük beyannameleri gibi Gümrük İdareleri tarafından kontrol edilmektedir. Gümrük İdareleri yapılan gümrük beyanının doğruluğunu kontrol ederek; gerek görmesi halinde eşyaları muayene edebilmektedir. “Beyanın Kontrolü” olarak adlandırılan bu kontroller Gümrük Yönetmeliği’nin 180. maddesinde Kırmızı, Sarı, Mavi ve Yeşil olmak üzere dört tür olarak düzenlenmiş ve aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır;

- 1) **Kırmızı hat**; eşyanın muayenesi ile birlikte belge kontrolünün de yapıldığı hattır.
- 2) **Sarı hat**; muayeneye gerek görülmeksizin eşyaya ait beyanname ve eklerinin doğruluğunun ve birbiriyle uygunluğunun kontrol edildiği hattır.
- 3) **Mavi hat**; Bakanlıkça belirlenen onaylanmış kişi statüsüne sahip kişilerin ihracatta yararlandığı, eşyanın çıkışı işlemlerinin tamamlanmasından önce belge kontrolüne veya muayeneye tabi tutulmadığı hattır. Mavi hatta işlem gören ihracat beyannamelerine ilişkin beyanın kontrolü, eşyanın çıkış işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Bakanlıkça belirlenen usul ve esaslar dâhilinde gerçekleştirilir
- 4) **Yeşil hat**; eşyanın belge kontrolüne veya muayeneye tabi tutulmadığı hattır.

İhracat Beyannamesinin ne tür bir gümrük kontrolüne tabi tutulacağı ve hangi memur tarafından kontrol edileceği, gümrük idarelerinde kullanılan bilgisayar sistemi olan BİLGE yazılımı aracılığıyla Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan risk analizine göre belirlenir. Ticaret Bakanlığı “Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğü”; Gümrük Mevzuatının doğru bir şekilde uygulanmasını engelleyen, ülkenin mali çıkarlarını tehlikeye düşüren ya da diğer şekillerde bir tehdit oluşturan olayların ortaya çıkma ihtimalini dikkate alarak, risklerin sistematik olarak tanımlanması ve en aza indirilmesi için gerekli olan önlemlerin uygulanması amacıyla ulusal ve uluslararası kaynak ve stratejilere dayanarak veri ve bilgiler toplamaktadır. Toplanan bu veri ve bilgilerin risk analizi ve değerlendirilmesi yapılmakta, buna göre alınacak önlemler belirlenmekte ve uygulanması sağlanmakta, ayrıca bu süreç işleyiş ve sonuçları düzenli olarak izlenmekte ve gözden

geçirilmektedir. Yapılan risk analizine göre; 2019 yılı itibarıyla düzenlenen toplam 4.102.747 adet ihracat beyannamesinin %3,3’ü kırmızı hatta (2018 yılında ise bu oran %3.5), %13’ü yeşil hatta, %31,8’i mavi hatta işlem görürken %51,9’u ise sarı hatta işlem görmüştür. Aslında, ihracat beyannameleri için uygulanan kırmızı hat oranları diğer hatlara göre en düşük olmasına rağmen, kırmızı hat; ihracatçılarımız için ilave masraf ve zaman kaybı anlamına gelmektedir. Özellikle deniz yolu ihracat işlemlerinde kırmızı hatta işlem gören bir konteyner için ödenen muayene, tam tespit, X-Ray, mesai vb. isimler altındaki ücretler ilave maliyet oluştururken, konteynerlerin istenildiği an muayene sahalarına getirilememesi sebebiyle kaybedilen zaman da yüklemelerin gemi kalkış saatine yetişememesi riskini doğurmaktadır. Kırmızı Hat risk kriterleri, Ticaret Bakanlığı tarafından düzenli olarak gözden geçirilerek güncellenmektedir ve ihracat beyannamelerinin hangilerinin kırmızı hatta işlem göreceği konusunda kesin bir öngörüle bulunmanın pek mümkün olmadığını belirtmekte fayda görüyoruz. Yine de Kırmızı Hat risk kriterlerinde, eşyaların dış ticaret politikaları nedeniyle uygulanmakta olan yasaklama, kısıtlama ve izin uygulamalarına tabi eşya olup olmadığının; uyuşturucu maddeler ve bunların hammaddeleri, çift kullanımlı eşyalar, nükleer silahlarda kullanılabilecek eşya ve maddeler, silah ve patlayıcı maddelerin yanında sigara-içki ve türevleri, taktik ürünler ile CITES kapsamı eşyalar olup olmadığının ön planda tutulduğunu söyleyebiliriz. Malumunuz, son dönemde Koronavirüs (COVID-19) tedbirleri bağlamında İKMİB üyelerimizin iştiğal alanına giren bazı ihraç eşyaları; 4, 18 ve 26 Mart 2020 tarihli mevzuat düzenlemeleriyle ihracı yasak veya ön izne bağlı mallar listesi ile ihracı kayda bağlı mallar listesine alınmıştı ve 2 Mayıs 2020 tarihli düzenlemelerle 4 Mart 2020 tarihli düzenleme hariç olmak üzere, 18 ve 26 Mart 2020 tarihli düzenlemelerle ilgili ihraç eşyalarına (5603 GTİP’li Maskelik Kumaş hariç) getirilen ön izin ve kayda alma prosedürleri yürürlükten kaldırılmıştı. Bu kapsamda; İKMİB üyelerimizin iştiğal alanına giren ve 4, 18 ve 26 Mart 2020 tarihli mevzuat düzenlemeleriyle ihracı yasak veya ön izne bağlı mallar listesi ile ihracı kayda bağlı mallar listesine alınan ihraç eşyalarında, gümrük idarelerine beyan edilen GTİP’lerin bu kısıtlayıcı düzenlemeler kapsamında olup olmadığının tespiti açısından, muayene memurlarınca fiziki tespit yapılması ya da eşyanın tahlile gönderilmesi için son dönemde ilgili ihraç eşyalarının daha fazla kırmızı hatta yönlendirilmesi söz konusu olmuştur.

Red line practice in exportation procedures

Customs declaration forms issued for exportation procedures are checked by Customs Administrations same as with all other customs declaration forms. Customs Administrations check out validity of the declared and may also check the freight if deemed necessary. These checks referred as "Declaration Control" are designed as four types – **Red, Yellow, Blue and Green** – in the Customs Regulation, article 180, and defined as follows:

- 1) **Red line**; is the line where the freight and documents are checked together.
- 2) **Yellow line**; is the line where declaration form and attached documents of the freight are checked for validity and consistency without requiring inspection on the freight.
- 3) **Blue line**; is the line that persons having the status of a credited person certified by the Ministry can use in exportation and where freight is not subject to paper check or inspection before completion of its checkout formalities. For export declaration forms executed in blue line, checking of the declared shall be done following completion of the freight's checkout formalities in accordance with the procedures and principles as set out by the Ministry.
- 4) **Green line**; is the line where freight is not subject to any paper check or inspection.

What type of customs control shall be applicable for export declaration and which officer shall do the controlling are determined based on a risk analysis run by the Ministry of Trade by using a software named BİLGE which is a computer system used in customs offices. The Ministry of Trade "General Directorate of Risk Management, Liquidation and Revolving Funds" collects data and information for the purpose of taking required measures for systematic identification and minimization of risks, taking the possibility of occurrence of events preventing proper enforcement of Customs Regulations, jeopardizing financial interests of the country or posing a threat in other ways into consideration. Such data and information collected are used for risk analysis and assessment; accordingly the measures to be taken are identified and implemented; and course of this process and its outputs are monitored and reviewed on regular basis. Based on the risk analysis; 3.3% of 4.102.747 export declaration forms issued in 2019 in total are executed on red line (was 3.5% in 2018), 13% of them on yellow line, 31.8% of

them on blue and 51.9% of them on yellow line. In fact, percentage of red line applied for export declarations is the lowest compared to other lines, yet red line means additional loss of cost and time for exporters. Inspection, full-detection, X-Ray, overtime, etc. fees paid for a container processed on red line – especially for marine export – bring additional costs, and the loss of time due to failure to bring a container to the inspection site at any time may pose a risk that loading may not catch up with the ship's departure time.

Red line risk criteria are reviewed and updated regularly by the Ministry of Trade, and we think that it would be better to clarify that it is not really possible to have a clear anticipation on which export declarations would be on the red line. However, we can say that in red line risk criteria following factors are prioritized; whether it is a freight being subject to applicable restriction, limitation and permission procedures due to foreign trade policies; whether it includes drugs and their raw materials, dual-use equipment, tools and elements that may be used in nuclear weapons, guns and explosives as well as cigarette – alcohol and derivatives, imitation products and whether it includes commodities covered by CITES. As you know, some export goods included in the business field of some of our IKMIB members are recently listed as prohibited goods or as prior permit-required goods and registration –required goods pursuant to regulations issued on March 4th, 18th and 26th of 2020; and pursuant to regulations issued on May 2nd of 2020 – with the exception of regulation issued on March 4th of 2020 – the prior permit and registration procedures imposed by the regulations issued on March 18th and 26th of 2020 on respective export goods (excluding 5603 GTIP Mask Fabric) have been revoked.

In this context; for determining whether GTIPs declared at customs offices are covered by the same restrictive regulations as the export goods included in the business field of our IKMIB members and listed as prohibited goods or prior permit-required goods or registration-required goods in accordance with regulations issued on March 4th, 18th and 26th of 2020, it seems that export goods were directed more frequently to the red line recently for having a physical inspection by inspectors or sending freight to analysis.

TÜRK REACH
BULVARI 2017-2023

RGS
REACH
Global Services



- Tek Temsilcilik Hizmetleri
- Üçüncü Taraf Temsilcilik
- Ön-MBDF & Kayıt Dosyası Hazırlığı ve Teslimi
- MBDF - Konsorsiyum Yönetimi
- Veri Paylaşım Stratejileri
- Yükümlülük Tespiti ve Stratejik Ürün Planlama
- İhtiyaca Yönelik Danışmanlık Hizmetleri

RGS **2008** 'den beri mevzuat
uyum partneriniz

Your regulatory
compliance partner since

2008

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

✉ info@reach-gs.eu | 🌐 www.reach-gs.eu

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



- EU REACH & Turkish KKDİK 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

unac

G R O U P

COSMOLIVE

THE SECRETS OF NATURAL LIFE

NATUREL
ÜRÜNLER
SERİSİ

Breeze

Extra Soft

ANTİBAKTERİYEL
ÜRÜNLER
SERİSİ

BAKTERİLERİN
%99.9'UNU YOK EDER

**CORONAVİRÜS,
ALACAĞINIZ ÖNLEMLERDEN
DAHA GÜÇLÜ DEĞİLDİR**

