

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

HAZİRAN

2013

SAYI 92

MAKİNE SEKTÖRÜ DÜNYAYA AÇILIYOR



İAOSB
KÜMELENMESİNE
BRONZ
SERTİFİKA



GÜNEŞTEN
ENERJİ
PROJEMİZE
İMZA



UĞURTAŞ:
SOSYAL BARİŞ
EKONOMİNİN
ÇEKİRDEĞİDİR



İAOSB Ar-Ge ve İnovasyon Yarışması 2013



İAOSB Sanayicilerinin Başvurularını Bekliyoruz...

<http://argeveinovasyonyarismasi.iaosb.org.tr>

Sosyal barış ekonominin çekirdeğidir

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Dünyada yaşanan ekonomik krizler sonrasında, sıkıntılı bölge ve ülkelere göre göreceli olarak çizginin üstünde kalan Türkiye ekonomisinin kırılgan pek çok unsuru taşıdığı uzun süredir tartışılan bir konudur. Büyüyen cari açığın yarattığı riskler, üretim yapılanmasına dönmeyen sadece kazanca gelen yüksek sıcak para girişi, hukuk, ekonomi, vergi mevzuatı, iş dünyası ile ilgili alanlarda bir türlü yapılamayan yapısal değişimler sürekli tehdit unsurları olarak başımızda durmaktaydı. Ancak tüm bu tehditlere rağmen siyasi istikrarın sürüyor olması, sanayicimizin değişen dünya koşullarına karşı gösterdiği müthiş mücadele performansı umudumuzu korumamıza neden

oluyordu. Diğer yandan iş dünyası olarak gittikçe gerilmeye başlayan siyasi atmosferin de farkındaydık ve bu konularda da düşünce ve uyarılarımızı dile getiriyorduk. Siyasi düzlemde yakalanamayan ulusal uzlaşmaya rağmen, sürdürülen bazı projeler, yaklaşan seçim dönemlerinin heyecanı ile birleştikçe ortam daha da kızışıyor, toplumsal kutuplaşmalar artıyordu. Henüz üzerinde toplumsal mutabakat sağlanamayan konular, biraz da telaşla ülke gündemini kaplıyordu.

İşte böyle bir ortamda belki de beklediğimiz, hatta anlamakta zorlandığımız bir şekilde ülkemizin sosyal barışı ciddi bir darbe gördü.

Demokratik toplum tepkileri yanlış değerlendirildi, bu tepkiler uygun olmayan şekilde yansıtıldı, karşılıklı iyi niyet ve hoşgörü ile çözülebilecek olaylar, ülkemizde ciddi bir toplumsal yaralanmaya neden oldu.

Son zamanlarda siyasiler ve hatta üst düzey bazı bürokratlarımız, piyasa mekanizması tarafından oluşturulması gereken dengelemlere müdahale etmeye, bu kararları siyasi ve bürokratik anlayışla çizme uygulamalarını arttırmaya başlamıştı. Belki, ilk adımlarda bu yaklaşımlar ekonomik yapılanmamızda ciddi sıkıntılar yaratmıyordu, ancak bunun nedeninin sosyal barış içinde yürüyen toplumsal yapının olduğu göz ardı edilmişti. Dünya ekonomisinde söylenen bazı sözler vardır. Bunlardan biri; “en büyük riskle, en iyi olduğunuzu düşündüğünüz sırada karşılaşsınız” sözüdür. Bir diğer kabul görmüş tecrübe ise, “ekonomik krize en yakın olan ülkeler, uluslararası sermayenin en gözde konumunda olan ekonomilerdir” inancıdır.

Bugünkü ekonomik manzaraya baktığımızda, Türkiye’nin her yıl asgari yüzde 5 büyümesi gerekirken, büyüme trendimizin düştüğünü görüyoruz. Bu düşüş, işsizlik oranlarımızı azaltmadığı gibi, sosyal dengeleri de daha da bozmaya devam etmektedir. Bütçe açıklarımızı özelleştirmeler ile kapatmaya alışmıştık. Ancak, özelleştirme portfö-

yümüz dahi, neredeyse özelleştirme idaresi yapısının kapısına kilit vurulması gerekecek düzeye inmiştir. Bizim jet motorumuz olacağını düşündüğümüz ihracatımız Nisan ayı sonunda, geçen yılın aynı ayındaki ihracat rakamlarına göre yüzde 0,9 azalırken, ithalatımız yüzde 18,4 artmıştır. Dış ticaret açığımız ise geçen yılın ilk 4 ayında 27,2 milyar dolar iken, bu yıl 32 milyar dolara ulaşmıştır. İhracatın düşüşünde ihracat pazarımızın yarısı olan AB ülkelerindeki durgun piyasaların etkisini kabul etmekle birlikte, Ar-Ge ve inovasyonla desteklemediğimiz, emek yoğun karakter taşıyan ihraç ürünlerimizin pazarları, daha düşük istihdam maliyetleri olan ve devlet destekleri yoğun rakiplerimiz tarafından ele geçirilmektedir.

Sanayicimiz rekabet gücünü koruyabilmek için sürekli kazancından fedakarlık etmektedir. Bu fedakarlığın nasıl bir tablo yarattığının en gerçekçi görüntüsü 2012 yılı Kurumlar Vergisi başarı listelerinde görülmektedir. Bu listede üretici şirketlerin varlığı kalmamıştır. Ekonomimizin bütünlüğü içinde ekonomik faaliyetlerin ve karlılığın üretimden uzaklaşması; hizmetler, haberleşme, ithalata dayalı enerji yatırımları, perakende ticaret ve montaj sanayi alanındaki ağırlığın giderek artması ülkemizi sanayisizleşmeye doğru sürüklemektedir.

Ülkemize giren yabancı kaynakların sanayi ve tarım gibi ekonominin temel sektörlerine değil, diğer alanlara kaydığını görmekteyiz. Tarım ve sanayide büyümenin ve kazancın olmadığı bir ortamda ancak ve ancak bizler gibi ülkesini seven, insanına inanan ve güvenen Türk sanayicisi, taciri ve esnafı yatırım yapar. Çünkü, dış kaynağın hedefi kazanmaktır. Türkiye ekonomisinin gelişimi, sosyal adalet ve ülkemiz insanının iş ve aş sahibi olarak refah düzeyinin

yükselmesi gibi hedeflerin yabancı sermaye tarafından paylaşılmasını beklemek hayalciliktir.

Günümüzde sistemler, ülkeler, toplumlar birbiri ile bağlantılı ve bağımlı bir durumdadır. Bu durum global sistemin gereği çeşitlilik ve farklılıkların çok doğru analiz edilmesi, doğru kararların verilmesi ve doğru uygulamaların seçilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu karmaşık ve kompleks ortamın aniden yaratabileceği her türlü kaotik durum için şirketlerin ve hükümetlerin çözüm senaryoları olmalı, çözüm metotları uygulanabilir, azami fayda doğrultusunda geliştirilmelidir. Her hangi bir sorun ortamında da tüm kişisel duygular ve tepkilerin dışında bu metotların uygulanması sağlanmalıdır. Bu senaryolar çalışmayan, ana ve duruma göre verilen tepkisel yaklaşımlar içinde bazı doğruları barındırsa dahi, pek çok yıkıcı etkiyi de beraberinde getirecektir.

Bugün ülkemiz 31 Mayıs'tan bugüne hazırlıksız yakalanan, doğru metot ve yaklaşımların önceden tespit edilmediği, anlık duygu ve kararlarla yönlenen bir krizin etkilerini hissetmektedir. Bu etkilerin toplumsal yaşantımızda yarattığı olumsuzlukların, zaman içinde kendini daha da hissettirecek ekonomik etkilerini de arttırması riskine karşılık gerekli önlemler acilen alınmalıdır. Bu önlemlerin alınması ve uygulama yöntemlerinin tespitinde tüm iş dünyası aktörlerinin karar alma noktasında olabileceği, anonim bir yapı içinde hareket edilmesi istikrarın tesisi için gerekli görülmektedir.

Sosyal barışın hakim olmadığı bir ortamda, toplumsal uzlaşmanın sağlanmadığı düşünce ve projelerin uygulanmasının ülke ekonomimizin üzerinde yaratabileceği tahribatı herkes görmeli ve herkes sağduyu içinde, üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmelidir.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ

SORUMLU MÜDÜR
Serap AKYOL

YAYIN İCRA KOMİTESİ
Hilmi UĞURTAŞ - Enver OLGUNSOY
Nedim ATILMA - Hüseyin DOĞAN - Serap AKYOL

Muhabir
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
YÖNETİM YERİ
İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
M. Kemal Atatürk Bulv. No:42 - 35620
Çiğli / İZMİR

Tel: (0232) 376 71 76 Fax: (0232) 376 71 00
E-mail: iaosb@iaosb.org.tr
Web: www.iaosb.org.tr

BASKI:
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No: 6 Kat: 1 Tuna Mah. Çamdibi - İzmir
Telefon: (0232) 435 69 69
Faks: (0232) 462 31 62
www.hurriyetmatbaa.com

Atatürk Organize Haber, İAOSB'nin aylık yayın organıdır. Dergide yayınlanan yazılar kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe İAOSB'nin resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.





26 İAOSB'de 'Güneşten Enerjiye' projesinin startı verildi

8

Gerilimin zararı büyük

10

Türk makine imalat sanayi dünyaya açılıyor

18

Makine sanayicisi ne diyor?

26

İAOSB'de 'Güneşten Enerjiye' projesinin startı verildi

28

İAOSB Türkiye'nin kalite etiketi alan ilk 20 kümesi arasında

30

OSBDER 5. Olağan Genel Kurulu Ankara'da yapıldı

33

Uğurtaş'tan OSB'lere ilişkin önemli tespitler



34

2013 İAOSB Ar-Ge ve İnovasyon Yarışması

37

Kılıçdaroğlu İzmir'deydi

42

İAOSB'de KOSGEB Destek Programları tanıtıldı

44

Küba ve Chicago heyetleri İAOSB'de

46

İzmir Sanayi Tarihi'nden

50

Üretilmeyi üreten firma: İzmir Mekanik



58

Nasıl üretiliyor? Marketlerin vazgeçilmezi poşetlikler

60

Maskların Türkiye'deki ilk müzesi

64

Norm Sanat, sanatseverleri İAOSB'de buluşturuyor

66

Asker ressamı Arkas'ta buluştu

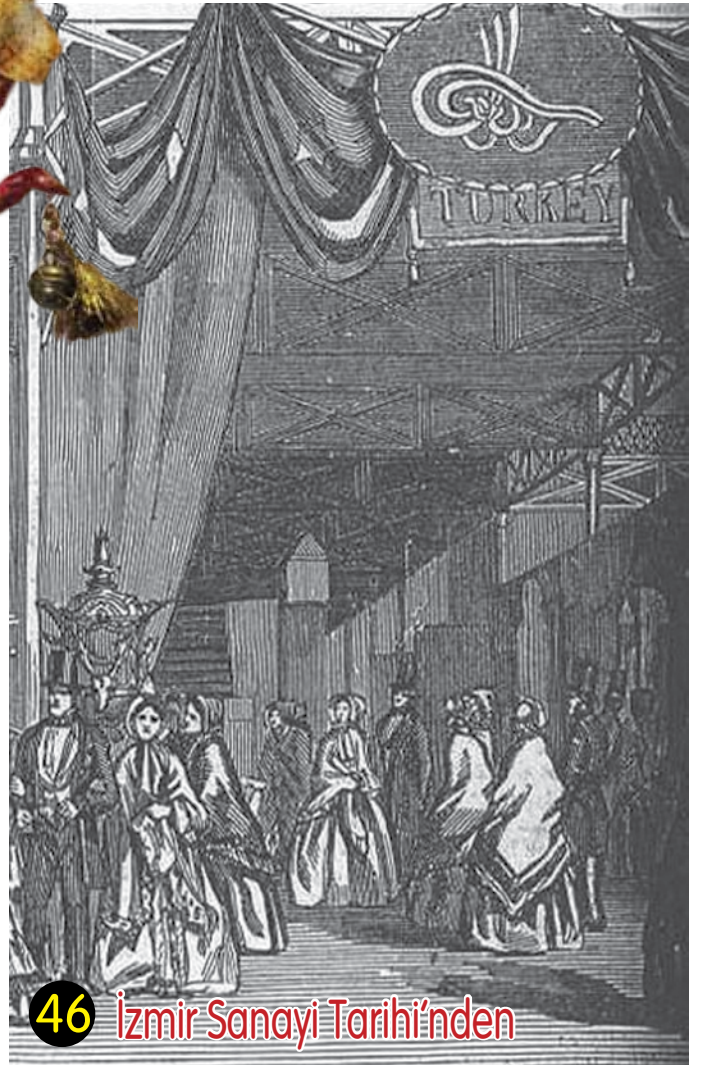
68

Yaz geldi, şimdi spor ve havuz zamanı

36 2014'te
BMC
50. yılını
yaşamalıdır



Maskların
60 Türkiye'deki ilk
müzesi



46 İzmir Sanayi Tarihi'nden



Yaz geldi,
şimdi spor
ve havuz
68 zamanı

Gerilimin zararı büyük

FED, 'Gezi Parkı' ve Başbakan'ın konuşması piyasayı nasıl etkiledi?

	Borsa FED'İN FATURASI	Dolar Endeksi	Euro Fiyatı	Piyasa Faizi
24.05.2013	91.351	1.84	2.39	4.50
31.05.2013	85.990	1.88	2.45	5.50
Fark (%)	-6.23	2.13	2.45	18.2
	GEZİ PARKI FATURASI			
31.05.2013	85.990	1.88	2.45	5.50
06.06.2013	78.578	1.88	2.47	6.38
Fark (%)	-8.61	0.0	0.08	16.0



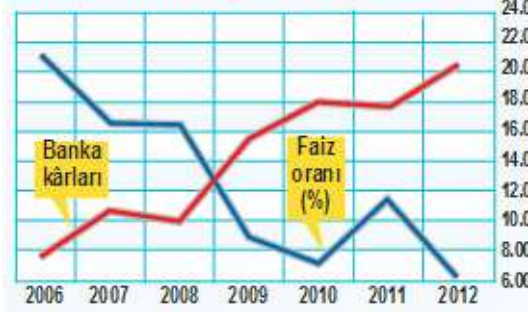
Ülkemiz geride kalan Mayıs ayının sonundan başlayarak Haziran ayı ortalarına kadar unutamayacağı günler yaşadı. Kısaca 'Gezi Günleri' diye tanımlayabileceğimiz haftalar sonrasında ülkenin belleğine gerilimin yarattığı maddi

ve manevi büyük zararlar kaldı. Gezi Parkı eylemlerine karşı gerginliğin yumuşatılması yerine artırılmasına yol açan söylemler, başta turizm olmak üzere, çeşitli sektörleri olumsuz etkilerken ülkemizin finans piyasalarında olumsuz etkiler yarattı.

Güngör Uras: Risk primi faturayı büyütüyor

Simdilerde Hazine Türk Lirası ve dolar ihtiyacını bankalar aracılığıyla sağlıyor. Hazine'nin borç senetlerinin yarısı bankaların kasasında. Merkez Bankası'nın döviz rezervlerindeki dolarlar bankaların yurtdışından borçlanarak getirdikleri dolarlar. Faiz yükselir ise, bankalar içeride ucuz fiyatla aldıkları hazine bonoları nedeniyle zarar eder. Döviz faizi yükselir ise, bankaların döviz borçlarının TL karşılığı artar. İçeride ve dışarıda paranın faizinin üzerine binen "risk primi" diye bir yük vardır. Arz ve talep aynı iken, içerideki huzursuzluk, terör, dış tehlike gibi nedenlerle ülkenin risk primi artınca yabancılar bunu faizin üzerine bindirir. Hazine kağıtlarının dörtte biri yabancılar. Dış borçların tamamı yabancıardan. Yabancıların borsadaki payları yüzde 65 dolayında. Yabancılar son olaylarda risk primini yükseltince içeride ve dışarıda faiz yükseldi. Borsa endeksi düşüşe geçti.

Banka kârları ve gösterge faiz oranı



Borsa İstanbul'da işlem gören bankaların kârları ve gösterge bono faiz oranları

Yıllar	Banka kârları	Faiz oranı %
12/31/06	7,538,279,000	21.10
12/31/07	10,605,252,000	16.63
12/31/08	9,953,047,000	16.43
12/31/09	15,544,757,000	8.89
12/31/10	17,882,906,000	7.11
12/31/11	17,685,018,000	11.48
31.12.2012	20,449,016,000	6.15

Kaynak: Zeynel Balcı

Bankalar faiz inince daha çok kâr ediyor

Bizim bankalar faiz yükselirken değil, faiz aşağı inerken kârlarını artırıyor. Geçmişte olan biteni Zeynel Balcı ile Uğur Gürses rakamlarla sergiledi.

Zeynel Balcı bankaların faiz ucuzladıkça 2006 - 2012 yıllarında toplam kârlarının nasıl değiştiğini gösteren rakamları alt alta dizdi. Bir de çizim ile olan biteni gösterdi. Uğur Gürses ise son 2 yılda Hazine bonosu faizlerinin azalması sonucu bankaların kârlarına bağlı olarak nasıl vergi şampiyonu olduklarını anlatan rakamları verdi. 2011 yılında devlet kağıtlarının ortalama faizi yüzde 11.04 idi. Vergide ilk 10'a giren bankalar

toplam 2.0 milyar TL Kurumlar Vergisi ödedi. 2013 yılında banka kasalarındaki kağıtların faizi yüzde 6.16'ya inince aynı bankaların karı arttı. Bankaların kârdan ödedikleri vergi 6.7 milyar TL oldu. (17 Haziran 2013-Milliyet)

Deniz Gökçe: Okyanusta bir ada değiliz...

Dünya bu günlerde hem faiz, hem kur, hem de hisse senedi piyasalarında dalgalanmanın son derece artmış olduğu bir durumda. Hemen hemen tüm ülkelerde ve bölgelerde ekonomi politikası belirleyicileri ve de özellikle Merkez Bankaları farklı yaklaşımlar içine girmektedir.

Böyle bir ortamda Türkiye pek 'okyanusta bir ada' imiş gibi davranmamalı, "bize bir şey olmaz" diye de hiç düşünmemeli, ülkedeki gerilimi de düşürmeli, çünkü sermaye girdiği gibi çıkar da! Bakın, bugüne kadar altın ve mücevher piyasasında en büyük ithalatçılardan biri olan Hindistan yüzde 5 düzeyini aşma durumundaki cari denge açığının büyümesini engellemek için altın ithalatına ikinci defa vergi zammı yapmış. Altın ithalat vergisi yüzde 6 düzeyinden yüzde 8 düzeyine çıkarılmış olmasına rağmen düşük altın fiyatları, altın merak-

lısı Hintlileri altın talebini artırmakta ve ithalat da çıldırmış! Türkiye global piyasalardaki dengesizlikleri, belirsizliğin dozunu ve nedenlerini anlamak için en çok Brezilya'nın neler yaşadığını izlemeli. Dünyanın altıncı büyük ekonomisi olan Brezilya, bugünlerde bir yandan düşük büyüme yaşamakta, diğer taraftan da enflasyon korkusu geçirmekte. BRIC ülkesi Brezilya'da 2012 yılı reel büyümesi çok düşük, sadece yüzde 0.9 olmuştu. 2013 için büyüme tahmini de yüzde 2.5 civarında. Ama bu düşük büyüme ortamına rağmen, Brezilya bir kere daha yükselen, yüzde 6.5 düzeyini aşan enflasyon ortamına girmiş bulunuyor. Neden? Dünya piyasalarında her gün yeni bir sürpriz yaşanırken, bir otoriteden bir cümle global trendleri değiştirirken, biz de kendi ayağımıza kurşun sıkmayalım. Okyanusta ada değiliz ve siyaset iç gerilimi azaltmak zorunda!



Türk makine imalat sanayi dünyaya açılıyor

Türk makine
imalat sanayi,
2023 vizyonunu
"Rakiplerin
önüne geçerek,
sürdürülebilir
ihracat
büyümesi
sağlamak"
olarak
belirledi.



Makine imalat sanayi, sanayi sektörleri içinde yatırım maliyetleri yüksek, imalat sanayi içerisinde özel ve önemli bir yere sahiptir. Bu sektöre, tüm gelişmiş ülkelerde büyük önem verilmekte ve öncelikli sektör olarak tanımlanması yapılmaktadır. Makine ve ekipman üretimi, mühendislik, Ar-Ge çalışmaları ve araştırmanın yoğun ve vazgeçilmez olduğu bir sektördür. Ekonomide üstlendiği lokomotif rolün önemini; imalat sanayinin hemen hemen bütün sektörlerine girdi sağlaması, sektörlerin itici gücü olması, imalat sanayinin gelişmesiyle paralellik göstermesi, mühendislik disiplininin harekete geçirilmesi, yeni ihtiyaç ve taleplere göre gelişme hızının ve üretim kompozisyonlarının belirlenmesi ortaya koymaktadır. (1) Sektör sağladığı girdilerle, hem diğer sanayi sektörlerine çok çeşitli makine, aksam ve aletleri üreterek, hem de bu makineler tarafından üretilen ürünleri ulusal ve uluslararası pazarlara sunarak öncelikli ve ayrıcalıklı bir işlev üstlenmektedir. (2)

Makine ekipman ve yedek parçalarının imal edildiği sektör, "mühendislik sanayileri" denilen alt sektörlerin tamamını kapsamaktadır. Nace Rev2'ye göre yapılan sınıflamada "Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı" sanayinin alt kollarını, genel amaçlı makinelerin imalatı, genel amaçlı diğer makinelerin imalatı, tarım ve ormancılık makinelerinin imalatı, metal işleme makineleri ve takım tezgahları imalatı ve diğer özel amaçlı makinelerin imalatı oluşturmaktadır.

Makine sanayinde üretilen başlıca ürün grupları; reaktör ve kazanlar; türbinler ve turbojetler; pompalar ve kompresörler; vanalar; klimalar ve soğutma makineleri; ısıtıcılar ve fırınlar; hadde ve döküm makineleri; gıda sanayi makineleri; tarım ve ormancılık makineleri; yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri; iş, inşaat ve madencilik makineleri; kağıt ve matbaacılık makineleri; yıkama, kurutma ve ütüleme makineleri; tekstil ve hazır giyim makineleri; deri işleme makineleri; kauçuk ve plastik işleme makineleri; metal işleme makineleri ve takım tezgahları; motorlar ve yedek parçalar ile ambalajlama makinele-ridir. (3)

Makine sektörü, yatırım maliyetleri yüksekliği nedeniyle diğer bütün sanayi kolları ile etkileşim

içerisindedir. Makinelerin ve diğer mekanik ekipmanların performansı aracılığı ile makine sektörü, diğer tüm sektörlerin üretim verimliliğine doğrudan etkide bulunmaktadır. Ayrıca ekonominin gelişmesine ve sanayi kollarının rekabet gücünün artmasına da katkı sağlamaktadır. Sektör ayrıca imalat sanayi üretimindeki payı, ihracat, istihdam, rekabet edebilirlik, yatırımlar, dışa açıklılık ve makro ekonomik büyüklükler açısından ülkemizdeki en önemli sektörlerden biridir. (4)

Türkiye'de makine üretimi konusundaki ilk yatırımlar, 1950'li yıllarda şeker, çimento fabrikaları, pompa, çelik konstrüksiyon gibi üretimler yapan kamu kurumları bünyesinde, başlangıçta makine bakımı ve yenileştirilmesi olarak gerçekleştirilmiştir. 1960'larda sanayileşme hareketinin başlaması sırasında özel sektör de makine imalatına ilgili duymaya başlamıştır. Bu tarihlerde liman vinçleri dahil, çeşitli makinelerin imalatında başarılı olan firmalardan, maalesef pek azı günümüze kadar faaliyetlerini devam ettirebilmişlerdir. Sektör hemen hemen kurulduğu ve gelişmeye çalıştığı yıllardan beri gümrüksüz ithal edilen makinelerle rekabet etmek durumunda kalmıştır. Rekabet şartlarının ağırlığı, bu sektörün kar marjlarının, başlangıçtan itibaren düşük olmasına, bunun sonucu olarak da özkaynak ile büyümenin sınırlı kalmasına ve sektörün gelişmesinin yavaş olmasına neden olmuştur. (5)

Dünyada makine sektörü

Ülkelerin gelişme sürecinde makine imalat sanayinin, imalat sanayi içerisindeki payı giderek artmaktadır. Makine sanayinin üretimdeki payının, başta ileri sanayi ülkeleri olmak üzere tüm ülkeler genelinde artış gösterdiği görülmektedir. Bu artış trendine paralel olarak;



Makine imalat sektöründe büyük işletmelerin sayısı oldukça düşük, KOBİ statüsündeki işletmeler sektörün yüzde 87'sini oluşturuyor. Türkiye'de aralarında İzmir'in de yer aldığı 10 kent, makine imalatında söz sahibi.



2011 yılı toplam dünya ticareti 35,4 trilyon dolar, toplam dünya makine ticareti ise 4,2 trilyon dolar olmuştur ve makine sektörünün dünya ticaretinden aldığı pay yüzde 11,8'dir. (6)

2008 yılında başlayan ve tüm dünyayı olumsuz yönde etkileyen kriz, dünya makine sektörünü çok derinden etkilemiştir. Öyle ki; dünya makine ve aksamaları sektörü ihracatı 2009 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 22,5 oranında daralmıştır. Aynı dönemde tüm sektörleri kapsayan dünya toplam ihracatı içerisinde makine ve aksamaları sektörü ihracatının payı yüzde 12,2 olmuştur. Dünya makine ihracatında başlıca tedarikçiler sırasıyla; Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya, ABD, Japonya ve İtalya'dır. Bu ülkeler dünya makine ihracatından aldıkları yüzde 51,7'lik pay ile dünya makine ticaretine yön vermektedirler. En çok makine ithalatı gerçekleştiren ülkeler ise ABD, Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya, Fransa ve İngiltere'dir. Bu ülkeler, dünya toplam makine ithalatından yaklaşık yüzde 37,3 oranında pay almaktadır. (7)

Türkiye'de makine sektörü

TÜİK verilerine göre, Türkiye'de makine imalat sanayinde 2010 yılında 13 bin 276 işletme faaliyette bulunmakta ve bu işletmelerde 155 bin çalışana iş olanağı sunulmaktadır. Sektörün ciro su 2010 yılında 21 milyar 750 milyon Türk Lirası olarak gerçekleşmiştir. Makine ve ekipman imalatı, 2009 yılında 15,2 milyar TL üretim değeri ortaya

koymuş ve bu değer 2010 yılında yüzde 37,2 oranında artış göstererek 20,8 milyar TL olmuştur. (8) Katma değer, sanayide üretilen çıktıdan, kullanılan girdinin çıkarılması ile sektörde kalan değer olarak tanımlanır, yani bir anlamda pazarda ne kadar artı değer yaratıldığını ifade etmektedir. Geniş anlamdaki bu durum işletme söz konusu olunca, stokları da içine alır ve net çıktı-net girdi olarak tanımlanır. (9) TÜİK verilerine göre; sektörün sağladığı katma değer 2009 yılında 4,2 milyar TL, 2010 yılında ise yüzde 22,8 oranında artış göstererek 5,2 milyar TL olmuştur. (10) TCMB verilerine göre, Türk makine sanayinin kapasite kullanım oranı 2012 yılında yüzde 75,1 olarak gerçekleşmiştir. Makine imalat sektöründe büyük işletmelerin sayısı oldukça düşük olup, KOBİ statüsündeki işletmeler sektörün yüzde 87'sini oluşturmaktadır. (11)

Sektör; Bursa, İstanbul, Kocaeli, Trakya dahil Marmara Bölgesi, İzmir, Eskişehir, Ankara, Konya, Gaziantep, Çukurova Bölgesi'nde yoğunlaşma göstermektedir. Takım tezgahı imalatı ise, Bursa, Kocaeli, İstanbul, İzmir ve Konya'da ön plana çıkmaktadır. Gaziantep, daha çok tekstil (halı dokuma dahil) ve gıda sanayi makineleri ile inşaat makinelerine öncelik veren bir konumdadır. Marmara ve Ege Bölgesi'nin makine imalat sanayi firmalarının önemli bir bölümü için üretim alanı olmasının nedeni, bu bölgelerde hammadde temini, kalifiye iş gücü, ulaşım imkanları, pazarlama olanakları ve altyapı yönünden avantajlarının

bulunmasıdır. Özellikle organize sanayi bölgelerinde ve küçük sanayi sitelerinde üretim gittikçe yoğunlaşmaktadır. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde kurulan ve teşviklerden ağırlıklı yararlandırılan pek çok yörede (Gaziantep, Mersin, Adana, Çorum, Çankırı, Bolu, Konya, Eskişehir gibi...) ihracattaki artış oranının daha hızlı olduğu ve yatırımlaşma oranının Batı Anadolu'ya göre daha fazla büyüdüğü görülmektedir. (12)

Makine ve ekipman imalatı sektörünün, diğer sektörlerden en büyük farkı; her aşamada proje, Ar-Ge ve mühendislik tasarımlarının yapılması zorunluluğudur. Makine-

ler, makine aksam ve parçaları genellikle müşteri talebine ve isteğine göre tasarım ve proje aşamasından geçmekte, yeniden planlanmakta ve üretilmektedir. Ürün geliştirme veya yeni ürün tasarımı

Ar-Ge çalışmaları ile mümkün olduğundan Ar-Ge çalışmaları bu sektörün gelişmesinde ve teknolojisinin yenilenmesinde önemli bir rol oynamaktadır; öyle ki 2005 yılı Seçilmiş Sektörler ve Teknoloji çalışmasına göre imalat sanayi içinde yüksek teknoloji uygulayan 100 firmadan 60'ı makine sektörü içinde yer almaktadır. (13) Sektör, 2010 yılında 171,5 milyon TL Ar-Ge harcaması gerçekleştirmiş, bu rakam 2011 yılında yüzde 36,6'lık artışla 234 milyon TL olmuştur. Makine sektörü bu büyüklük ile en yüksek Ar-Ge harcaması gerçekleştirilen sektörler arasında yüzde 10'luk pay ile 4. sırada yer almaktadır. (14)

Sektör 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 3,1 oranında artış göstererek 9,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Bu rakam ile Türkiye toplam ihracatı içerisinde yüzde 6,4'lük bir paya sahiptir. En fazla makine ve ekipman ihraç edilen ülkeler sırasıyla; Almanya, ABD, Rusya, Irak ve İran'dır. Aynı yıl sektör maalesef ihracatının 2,5 kat fazlası yani 24,8 milyar dolar ithalat gerçekleşmiştir. 2012 yılında makine itha-

latının Türkiye'nin toplam ithalatı içerisindeki payı yüzde 10,5 olmuştur. En fazla ithali gerçekleştiren ürünler ise motor ve aksamları, büro makineleri, inşaat ve maden makineleri, tekstil makineleri ile metal ve ağaç işleme makinele-ridir. Bu ithalatın yapıldığı başlıca ülkeler ise sırasıyla Almanya, İtalya, Çin, Fransa, İngiltere, Japonya ve ABD'dir. (15) Bilindiği gibi ihracatın ithalatı karşılama oranı bir ürünün ülke sanayindeki üretilebilme yeteneğini göstermekte, aynı zamanda ülke sanayisinin dışarıya ne ölçüde bağımlı olduğunun bir göstergesi olmaktadır. Sektörde 2012 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 39 olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl tüm Türkiye'de bu oran yüzde 64'tür.

Rakamların da ifade ettiği üzere sektör büyük ölçüde ithalata bağımlıdır.

Sektörün başlıca üretim girdilerini; hammadde, yarı mamul, yardımcı madde ve işletme malzemeleri, elektrik, su, gaz, yakıt vs. altyapı giderleri, amortismanlar, işçilik giderleri ve işletme giderleri (bakım-onarım, genel giderler, finansman giderleri v.s.)

oluşturmaktadır. Makine imalat sanayinin hammadde girdilerinde yüzde 58-63 oranında dışa bağımlılığı vardır. (16) En büyük maliyet kalemini ise işçilik ücretleri oluşturmaktadır. (17)

Küme; belirli bir coğrafyada belirli bir sektörün veya değer zincirinin yoğunlaşma göstermesi ile o coğrafyada bulunan firmaların, aralarındaki işbirliği ve rekabet sayesinde kendi sektörlerindeki diğer firmalara rekabet üstünlüğü elde etmeleri anlamına gelmektedir. Küme içerisinde yer alan firmalar, hammadde tedarik, nitelikli ve kaliteli işgücü temini, yeni teknolojilerin ve pazarlama yöntemlerinin geliştirilmesi, yeni dağıtım kanalları keşfedilmesi ve bunların kullanımının yaygınlaşması, müşteriler için odak noktası olma, farklı finansman araçlarına erişim gibi konularda avantajlara sahiptirler.



Güncel teknolojilerin uygulanması, tasarım geliştirme ve müşteri odaklılığı öne çıkaran makine ve aksamları sektörü, 2023 ihracat hedefini 100 milyar dolar olarak belirledi.



KOBİ İşbirliği ve Kümelenmesi Projesi kapsamında hazırlanan Kümeler İçin Ortak Rekabet Alanları Stratejisi Raporu'na göre Türkiye'de 356 küme girişi bulunmaktadır. Küme İşbirliği Platformu tarafından kullanılan sektörel sınıflandırma sistemi baz alındığında Türkiye'deki küme girişimlerinin yüzde 13'ünün metal işleme-makine-mekatronik sektöründe yer aldığı görülmektedir.

Günümüzde makine sektöründe fiyat ikinci planda kalmakta, güncel teknolojilerin uygulanması, tasarım geliştirme çalışmaları öne çıkmaktadır. Hatta makinenin dış görünümüne önem veren, satış sonrası hizmetlerde başarılı olan firmalar pazar paylarını daha kolay artırabilmektedirler. Sektörde, müşteri odaklılık çok büyük önem taşımaktadır. Müşterinin talebine en uygun makineyi en optimal maliyetle sunabilmek ve bunu satış sonrası hizmetlerle desteklemek firmaların en

önemli konuları arasında yer almaktadır. Sektörde "ölçek ekonomisi" önemli bir başka konudur. Örneğin takım tezgahları alt sektörü 2011 yılında 2.773 milyon dolarlık üretimle, dünya üretiminin yüzde 2,4'ünü gerçekleştirmektedir. İmalat sanayinde teknoloji düzeyine göre yaratılan katma değer ele alındığında 2011 yılında, yüksek teknolojinin katma değer içindeki payı yüzde 8,0'dır. Aynı yıl için bu oran G. Kore'de yüzde 24,5; ABD'de yüzde 17,9, Japonya'da yüzde 20,8 ve Meksika'da da yüzde 9,0'dur. Türkiye'de katma değerinin büyük bir kısmı (yüzde 67,1), düşük ve orta-düşük teknolojiler tarafından yaratılmaktadır. Genel olarak Türkiye sanayisi, özel olarak makine imalatı sektörü düşük teknolojik ürünler imal etmektedir. Bu durum ihracata da yansımakta; düşük ve orta-düşük teknolojik ürünlerin Türkiye ihracatındaki payı yüzde 68,9 olmaktadır. 2010 yılındaki yatı-



rımlarda düşük ve orta teknolojiler, yatırımlarda yüzde 68,0 paya sahiptir. Yüksek teknolojinin oranı yalnızca yüzde 3,96'dır. Türk makine ve teçhizat imalatının ileri teknoloji ve katma değerli ürünler üretmesi gerekmektedir. (18)

2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı'nda açıklanan 2023 yılında Türkiye'nin ihracatının 500 milyar dolara çıkarılması hedefi doğrultusunda Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), makine ve aksamları sektörünün 2023 yılı ihracat hedefini 100 milyar dolar olarak açıklamıştır. 2023 vizyonu ise; "Rakiplerin önüne geçerek, sürdürülebilir ihracat büyümesi sağlamak" olarak belirlenmiştir.

İzmir'de durum

İzmir Bölge Planı'nda (2010) belirtildiği üzere, İzmir'deki imalat sanayi işletme sayıları

incelendiğinde "Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı" tekstil ve tekstil ürünleri imalatı sektöründen sonra en fazla işletmeye sahip ikinci sektördür. TÜİK 2010 yılı verilerine göre, İzmir'de imalat sanayinde faaliyette bulunan işletmelerin yüzde 5'i makine ve ekipman imalatı sektöründe faaliyet göstermektedir. İzmir istihdamının ise 2010 yılı verilerine göre yüzde 9'u makine ve ekipman sektörüne aittir. Sektörde 2009 yılında 850 işletme faaliyettedir bulunurken, 2010 yılında işletme sayısı yüzde 30 oranında artış göstererek 1.100 işletmeye erişmiştir. Sektör 2009 yılında 10 bin 900 çalışana iş olanağı sunarken, 2010 yılında istihdamda yüzde 59'luk bir artış görülmüş ve 17 bin 250 çalışana yükselmiştir. İzmir'de 2008 yılında Ar-Ge indirimlerinden ağırlıklı olarak yararlanan sektörler incelendiğinde, yüzde 34,87'lik oran ile makine ve teçhizat imalat sektörü birinci sırada yer almıştır. İzmir Türkiye'nin makine ve teçhizat imalatı Ar-Ge'sinin yüzde 8'ni karşılamaktadır. (19) Makine ve aksamları sektörü 2009 yılında sanayi mamulleri ihracatından aldığı yüzde 14 pay ile İzmir'de en çok ihraç edilen 4. kalemi oluşturmaktadır. İzmir 2009 yılında makine ihracatında yüzde 7,2'lik pay ile 3.önemli il konumundadır. (20)

İzmir Kalkınma Ajansı tarafından, Mevcut Durum Analizi ve arama karar konferansları sonucu ortaya çıkan, İzmir'in ekonomik gelişimini destekleyici, bölge için rekabet yaratacağı düşünülen ve büyük bir potansiyel ile bölgede büyümeyi bekleyen anahtar sektörler;

- İleri Teknolojiye Dayalı Sanayiler,
- Yenilenebilir Enerji,

- Turizm,
- Lojistik,
- Tarım ve Tarıma Dayalı Sanayiler (Tarım, Gıda Sanayi, Giyim Eşyası Sanayi),

şeklinde belirlenmiştir. Türkiye’de sanayinin yoğunlaştığı ikinci bölge olan İzmir, bu sektörlerin gelişebilmesi için hem kurumsal, hem fiziksel, hem de doğal altyapıya sahiptir. İzmir İçin Stratejik ve Yükselen Sektörler Çalışması ve İzmir Kümelenme Stratejisi’nin Belirlenmesine Yönelik Araştırma çalışmaları kapsamında bölge için önemi ortaya konulan ileri teknolojiye dayalı sanayiler ise;

- Endüstri Makineleri İmalat Sanayi
- Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı
- Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler
- Bilişim sektörleri

şeklindedir. İzmir’de makine imalat sanayi bu anlamda da öne çıkmaktadır. (21)

İzmir’de bu alanda faaliyette bulunan işletmeler arasında yoğun ve çok taraflı güçlü ilişki varlığı İZKA tarafından gerçekleştirilen kümelenme araştırması çalışmalarında ortaya konmuştur. (22) Bu yoğun ve güçlü ilişkinin sonucu olarak İzmir’de bu alanda oluşturulan iki kümeden birisi İAOSB’de makine, metal ve döküm sektörlerinde faaliyette bulunan 149 firmanın üyesi olduğu “İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi”dir. Küme oluşumları aracılığı ile firmaların rekabetçi ve yenilikçi projelerinin artırılması amacıyla ortak tedarik, ortak üretim, ortak tanıtım, ortak pazarlama, ortak Ar-Ge, ortak eğitim ve danışmanlık ile ortak lobi çalışmaları yürütülebilmektedir. Ayrıca sektör bilgilendirme toplantıları, akademik ve tanıtıcı toplantılar, üniversite son sınıf öğrenci birtirme tez projeleri, devlet kademeleri ile temaslara, fuarlara ortak katılımlar, eğitim faaliyetleri gibi çalışmalar gerçekleştirilebilmektedir.

Bunun yanında, Ekonomi Bakanlığı’nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Tebliği kapsamındaki destekten faydalanarak ihtiyaç analizi, eğitim ve danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti, istihdam, bireysel danışmanlık alanlarındaki harcamaları yüzde 75 oranında desteklenmektedir. (23) İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi tarafından 2009 yılından buyana gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında; ortak satın alma, Bölge çalışanlarının belirli konulardaki bilgi birikimlerinin artırılması amacıyla farklı konularda eğitim programları, devlet destek ve hibe programlarının tanıtıldığı Proje Masası, yılda bir kez sanayi ile üniversitenin bir araya getirildiği “İzmir Üniversiteleri & İAOSB Sanayicileri Buluşması” gibi etkinlikler gerçekleştirilmektedir. Bölge Yönetimi tarafından bu çalışmalar ile başta Küme üyesi firmaların olmak üzere tüm Bölge firmalarının rekabet düzeylerinin artırılması hedeflenmektedir.



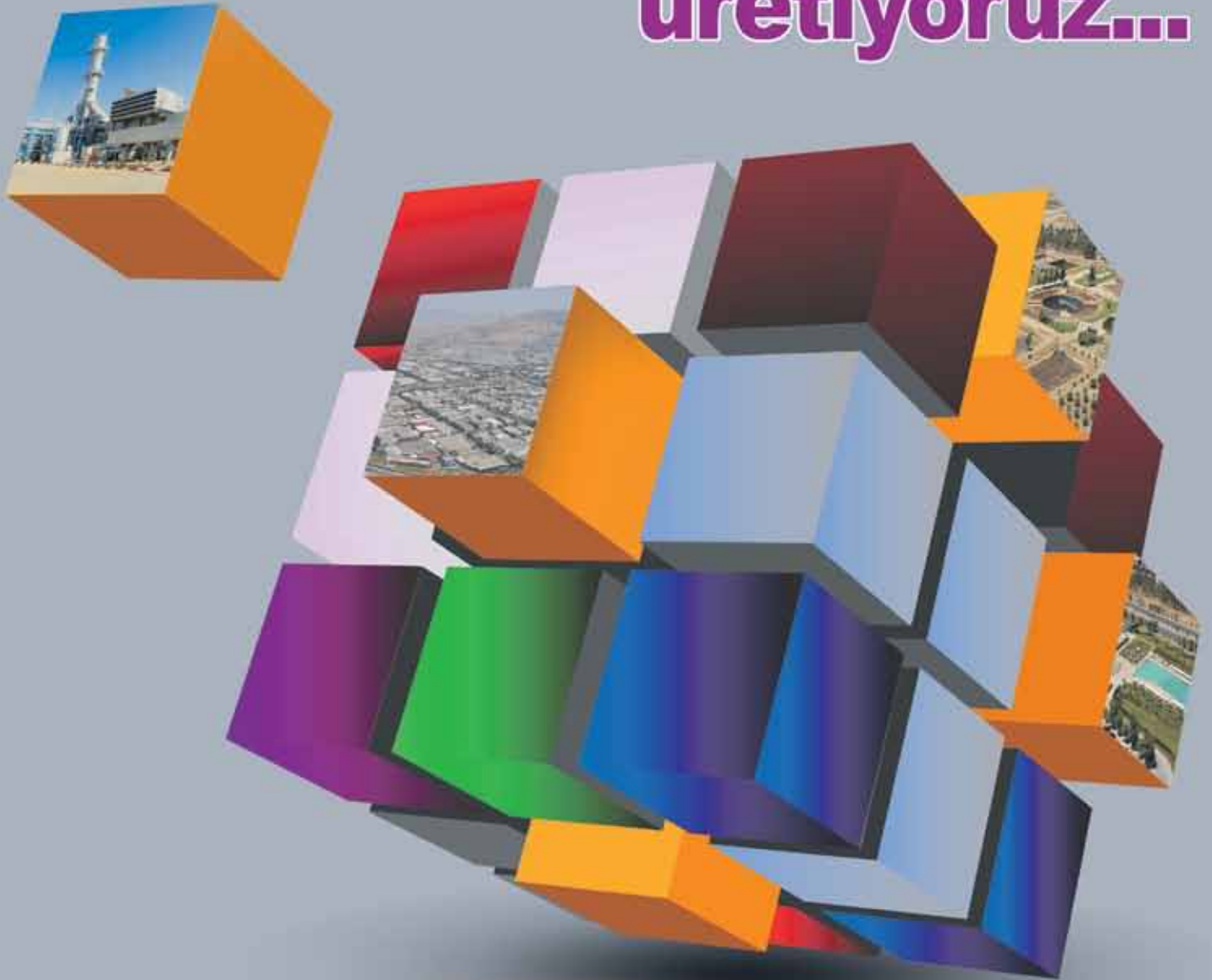
KAYNAKLAR

- 1-Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014
- 2-İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi Yol Haritası
- 3-Türkiye Sanayi Sektörleri 2011 Yılı Değerlendirmesi-Türk Makine Sektörü
- 4-Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014
- 5-Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Makine ve Metal Eşya Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu
- 6-Türkiye Sanayi Sektörleri 2011 Yılı Değerlendirmesi-Türk Makine Sektörü
- 7-Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014
- 8-T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Makine Sektörü Raporu (2013/1)
- 9- İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi Yol Haritası
- 10- T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Makine Sektörü Raporu (2013/1)
- 11-Yavuz Bayülken, Nisan 2012, TMMOB, Makina İmalat Sanayi Sektör Araştırması
- 12- Yavuz Bayülken, Nisan 2012, TMMOB, Makina İmalat Sanayi Sektör Araştırması
- 13- İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi Yol Haritası
- 14- T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Makine Sektörü Raporu (2013/1)
- 15- T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Makine Sektörü Raporu (2013/1)
- 16- Yavuz Bayülken, Nisan 2012, TMMOB, Makina İmalat Sanayi Sektör Araştırması
- 17- Sanayileşmenin İtici Gücü: Makine İmalatı ve Teknolojileri Sektörü
- 18- Yavuz Bayülken, Nisan 2012, TMMOB, Makina İmalat Sanayi Sektör Araştırması
- 19- İZKA İzmir Kümelenme Stratejisinin Geliştirilmesi İzmir ve İlçeleri İstatistik Analiz Raporu
- 20- Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, İl İl Makine İhracat Raporları, İzmir İl Raporu
- 21- İzmir Bölge Planı 2010-2013, İZKA
- 22- İzmir Bölge Planı 2010-2013, İZKA
- 23-T.C. Ekonomi Bakanlığı, KOBİ İşbirliği ve Kümelenmesi Projesi Kümeler için Ortak Rekabet Alanları Stratejisi Raporu



İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

**Yaşamınızdaki tüm
detaylar için
üretiyoruz...**



Mustafa Kemal Atatürk Bulvarı No: 42 35620 Çiğli / İZMİR - Tel: 0 232 376 71 76 Fax: 0 232 376 71 00

Web: www.iaosb.org.tr / Mail: iaosb@iaosb.org.tr



Hedef; 2023'te 500 milyar dolar ihracatsa, ok makine sektörü olmalı

Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yılı olan 2023'te 500 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşmayı hedefleyen Türkiye, dış ticaret açığının önemli bir kısmını oluşturan makine sektöründe emin ve ağır adımlarla ilerliyor. 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer almak isteyen Türkiye'nin enerjiden sonra en büyük cari açığına neden olan makine sektörü, küçük desteklerle büyük başarılar elde etmeye hazır görünüyor. 'Makine ihracatı yapan' ülkelerin aynı zamanda dünyanın en iyi ekonomiye ve gelişmişliğe sahip olması, sektörün ülke ekonomisi üzerindeki etkisini vurgulamaya yetiyor.

Bu bağlamda ekonominin can damarlarından olan makine sektörünü; 4,5 milyar dolar yıllık ciro; 2,5 milyar dolar ihracatı ve 1 milyar dolar ithalatı ile Türkiye ekonomisinin lokomotifleri arasında yer alan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren makine sektörünün öncü isimleri ile masaya yatırdık; sorunları, beklentileri ve çözüm önerilerini tartıştık...

Görüştüğümüz sanayicilerin hepsi sektörel sorunlar ve çıkış noktaları konusunda aynı fikri paylaştılar. Öyle ki;

'Ülkenin aynası' olarak nitelendirilen makine sektörünün bir birim yapılan ihracata karşın altı birim ithalat yaptığı, bu nedenle dış ticaret açığının enerjiden sonra ikinci büyük kaleminin makine sektörü olduğu vurgulandı.

Sektörlerin yerinde teşvik edildiği ülkelerde makine sanayinin çok daha başarılı ilerleyerek ekonomiye katkı sağladığına dikkat çekilirken, kalkınma amacıyla doğu bölgelerine verilen des-

teklerin istenilen sonucu elde edemediği görüşü ortaya atıldı.

Yeniliklere ve teknolojiye ayak uydurmak zorunda olan makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge ve inovasyon olmadan ayakta duramayacağı fikrinde birleşirken, 2023 yılı hedeflerinin tutturulabilmesi için ileri teknolojiye dayalı ürünlerin imal edilmesi gerektiği vurgulandı. Bu konuyla bağlantılı olarak da teknoloji ve ürünler ne kadar gelişirse gelişsin, bu makinelerin başında duracak 'nitelikli' eleman bulmanın, günümüzde sanayicilerin en önemli sorunları arasında yer aldığının altı çizildi.

Avrupa'da yaşanan ekonomik krizin dünya pazarlarında taşları yerinde oynatmaya başladığı, komşu ülkelerle yaşanan sıkıntılı politik süreçlerin de ihracatçıyı olumsuz yönde etkilediği bildirildi. Kalitesiz ihraç edilen malların 'Türk Malı' ibaresinin güvenilirliğine zarar verdiği, bu nedenle de Avrupalı birçok marka ile boy ölçüşen ve belki daha da iyi olan Türk Mallarının pazarda tercih edilmesi için daha ucuz fiyat vermesi gerektiğinin altı çizildi.

En büyük 10 ekonomi arasına girebilmek için daha fazla üretime, dolayısıyla daha fazla enerjiye ihtiyaç duyulacağı dile getirilerek, bu kapsamda imalat süreçlerinde ve ürünlerde enerji verimliliği konusunda sanayicilerin oldukça hassas ve özenli hareket ettiği vurgulandı.

Özellikle hammadde fiyatlarının oldukça yüksek olduğunun altı çizilerek, bu konuda devletin diğer ülkelerde olduğu gibi makine sektörüne destek vermesi gerektiği belirtildi.

Cari açığı azaltmak için makine sektörünü kalkındırmalıyız

Tolkar Makine Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace

‘Teknolojik, ekolojik, ekonomik farklar’ sloganı ile yola çıkarak, bugün dünyanın en ekonomik yıkama yapabilen sanayi tipi çamaşır yıkama makinelerine imza atan Tolkar Makine’nin Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace, gelişmiş ekonomiye sahip olmak için ‘ülkenin aynası’ olarak nitelendirdiği makine sektörünün kalkındırılması gerektiğini söyledi.

Karace, Türkiye’nin 2023 hedefleri doğrultusunda 500 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşabilmesi için makine, elektrik ve elektronik sanayine ağırlık verilmesi gerektiğinin altını çizdi. ABD, Japonya ve Almanya gibi dünyanın en iyi ekonomisine sahip ülkelerinin makine ihracatçısı ülkeler olduğunu vurgulayan Karace, Türkiye’nin de son 3-4 yıl içerisinde sektörde atağa kalktığını söyledi. Karace, “Bizim 60 milyar dolarlık dış ticaret açığımızı oluşturan 3 önemli kalem var. Birincisi üretmediğimiz için ithal ettiğimiz petrol... İkinci büyük açık ise makine sektöründe yaşıyoruz. 30 milyar dolar civarında ithalatımız, 6-7 milyar dolar seviyesinde ihracatımız var. Dolayısıyla dış ticaret açığını azaltmak için makine sektörünü kalkındırmalıyız. Makine, elektrik ve elektronik sanayini güçlendiremezsek 500 milyar dolar hayal olarak kalır” dedi.

Sanayinin bölgesi olmaz

Devletin verdiği bölgesel teşviklerin amacına ulaşmadığını kaydeden Karace, “İtalya, ‘ben sanayimi olduğu yerde teşvik ederim’ diyor. Çünkü üretimin yani sanayinin bölgesi olmaz” dedi. Güney ve Doğu bölgelerini kalkındırmak amacıyla verilen teşvikler konusunda geç kalındığını vurgulayan Karace, “Manisa bizden 20 km uzak. Onlarda teşvik var bizde yok, neden?”

ifadesinde bulundu.

Yaptıkları Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları ile sürekli ürünlerini yenileyerek daha verimli ve daha ekonomik makineler imal ettiklerini vurgulayan Karace, bu çalışmalara yılda 1 milyon TL’ye ulaşan bütçe ayırdıklarını söyledi. Tolkar olarak 3 patente sahip olduklarını ve bunu 42 ülkede tescil ettirdiklerini bildiren Karace, ABD sınırlarında patent tescil ettiren 26. Türk firması olduklarını hatırlattı. Dünyanın en ekonomik yıkama yapabilen sanayi tipi çamaşır makinesinin üretimini gerçekleştirdiklerini belirten Karace, “Dünyadaki tüm makineler 1 kilo çamaşırı 16-20 litre su ile temizleyebiliyor. Bizim üretimini yaptığımız makineler ve patentli üretim ile 8 litre su ile 1 kilogram çamaşır yıkayan ve temizleyen makine ürettik. Dolayısıyla enerjiden ve deterjanlardan da aynı oranda tasarruf ediyorsunuz” diye konuştu.

Avrupa ekonomisindeki kötü gidişattan dolayı ülkelerin yavaş yavaş üretimden çıktığını öne süren Karace, sözlerini şöyle sürdürdü: “Avrupalılar; Tayvan, Çin gibi ülkelere üretim yaptırdılar. Ancak mutlu olamadılar, kalite-yi tutturamadılar ve o kültürü yakalayamadılar. Türkiye Avrupa’ya yakın. Bu nedenlerle Avrupa için daha avantajlı hale geldik. Bu gelişmeler de Türkiye’de makine sektörünün ufkunun açılmasına destek oldu. Her geçen gün teknoloji ve üretimde geliyoruz. Ancak ciddi bir sıkıntımız var ki o da yetişmiş elaman ihtiyacını karşılayamamak... Makine sektöründe kullanılan makinelerin çoğu elektronik hale geldi. Makine yapıyoruz ancak kullanacak eleman bulamıyoruz. Bu sorunun çözülebilmesi için endüstri meslek liselerinin sayılarını çoğaltmamız lazım. Çok mühendis var ancak teknikler zor bulunuyor.”



İzmir Mekanik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Atıcı

CNC makineleri üreten İzmir Mekanik'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Atıcı, hammadde fiyatlarının yüksek olmasından dolayı makine sektörünün rekabet edemez hale geldiğine dikkat çekerek, özellikle demir-çelik ve döküm fiyatlarının aşağı çekilmesi gerektiğini söyledi. Türkiye makine sektörünün ithal etmek zorunda kaldığı yüksek fiyatlı ara parçalardan dolayı bir türlü istediği ivmeyi yakalayamadığının altını çizen Atıcı, nitelikli eleman bulmanın çok ciddi bir sıkıntı olduğuna da dikkat çekti.

Demir-çelik ve döküm fiyatlarındaki yüksek rakamlar nedeni ile yurtdışı ile rekabette zorlandıklarının altını çizen Atıcı, parça başı 2 bin Euro'lara ulaşan fiyat farkı ile karşı karşıya kaldıklarını söyledi. "Kalitemiz ve teknolojimiz iyi ancak 'daha ucuz olsun, daha da ucuz olsun' diye müşterilerimiz diyor. Bu noktada da hiçbir kazancımız olmuyor" ifadesinde bulunan Atıcı, sıkıntıların aşılabilmesi adına devletin sanayiciye destek olması gerektiğini dile getirdi. Özellikle hammadde fiyatlarının yüksek olduğu konusu üzerinde duran Atıcı, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Dökümcülerin maliyeti yüksek tutmasını nedenlerinin başında yoğun enerji kullanımı geliyor. Pik hammaddemiz yalnızca Karabük'te üretiliyor. Bunun arttırılması gerekir ki rekabet olsun, fiyatlar makul seviyelerde seyretsin. Kilogramının 3 TL'nin altında olması gereken pik döküm, 4,2 TL'lere kadar ulaşıyor. Bu da özellikle küçük işletmeciyi vuruyor. Doların ve Euro'nun yükselişe geçtiği şu günlerde bir de hammadde fiyatlarının yüksek olması, bizi rekabet edemez hale getiriyor. Bu da küçük işletmelere, 'Sen kepenk kapat', büyük işletmelere ise 'Sen devam et' demekle aynı manaya geliyor" ifadesinde bulundu.

Bu noktada devletin ithal mallara karşı önlem alınarak sektöre destek vermesi gerektiğinin altını çizen Atıcı, mevcut şartlar altına geleceği göremediklerini söyledi. Atıcı, "Bölgesel teşvik İzmirli sanayiciyi bir yandan yorarken, ithal mallar, yükselen dolar-Euro paritesi, yüksek hammadde fiyatları da diğer taraftan bizi zorluyor" diye konuştu.

Makine sektörünün her geçen gün kendini yenileyerek mevcut teknolojiye uyum sağlaması gerektiğinin altını çizen Atıcı, firmalarında Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük önem verdiklerini söyledi. Sürekli kendilerini yeniledikleri için önceleri yalnızca fason üretim yaparken bugün her türlü makineyi kendi isimleri altında üretebildiklerine dikkat çeken Atıcı, enerji verimliliği konusuna da büyük özen gösterdiklerini ifade etti. Öyle ki bir ay süresince çeşitli makineler üreten imalat alanına bin ile iki bin TL arasında elektrik faturası geldiğini bildiren Atıcı, "Ürettiğimiz makinelerden tutun da üretimi yapan makinelerimize kadar her şeyimiz enerji verimliliğine odaklı çalışmaktadır.

Firma içerisindeki tasarruflarımızla birlikte enerji konusunda en hassas kullanımı gösteren fabrikalar arasında yer alıyoruz" dedi.

Makineleri her ne kadar teknolojik ve kalite açısından yenileseler de bu cihazları yönetecek eleman bulamadıklarının altını çizen Atıcı, kendi elemanını kendisi yetiştirmek isteyen işletme sahipleri arasında yer alıyor. Atıcı, "İŞKUR'dan firmamızı ziyaret eden yetkililere de ilettik, yetmiş yaş eleman sıkıntımız var. Bu nedenle bize gerekirse staj için eleman yönlendirsinler, biz onları yetiştiririz. Hem istihdam yaratılmış hem de sanayimiz kazanmış olur" diye konuştu.

Türkoğlu Makine, yıllık cirosunun yüzde 20'sini Ar-Ge'ye yatırıyor

Türkoğlu Makine sahibi Yusuf Türkoğlu

Kapalı devre soğutma kuleleri başta olmak üzere 37 farklı makine üretimine imza atan Türkoğlu Makine'nin sahibi Yusuf Türkoğlu, Ar-Ge çalışmalarına ayırdığı bütçe ile dikkatleri üzerine çekiyor. Tüm ürünlerin elektronikleştiğini dile getiren Türkoğlu, bu makineleri çalıştıracak kalifiye eleman bulmakta zorlandıklarını bildirdi. Avrupa'nın ekonomik krize bağlı olarak makine üretimi ile ilgili zor günler geçirdiğine dikkat çeken Türkoğlu, Çin'in sektörde daha da büyüyeceğini öne sürdü. Türkoğlu ayrıca tüm sektörlerin bir adım daha ilerleyebilmesi için güven veren firmalara uygun şartlarda devlet tarafından kredi desteği sağlanabileceği önerisinde bulundu.

Birçok alanda olduğu gibi makine sektöründe de Ar-Ge çalışmalarının büyük önem taşıdığına dikkat çeken Türkoğlu, ayakta kalmak isteyen firmaların yeniliklere ayak uydurmak zorunda olduğunu bildirdi.

"Ar-Ge'ye para harcarsanız geleceğinizi garanti altına alırsınız" ifadesinde bulunan Türkoğlu, yıllık cirosunun yüzde 20'sini Ar-Ge'ye ayırdıklarını söyledi. Türkoğlu, tüm bu gelişmeler doğrultusunda üretim yaptıkları makinelerinin tamamının elektronik donanımlarla yüklü olduğunu bildirdi.

İşlerinin yoğun olduğunu ancak ödemeler konusunda sıkıntı yaşadıklarını bildiren Türkoğlu, "İki yıl önce üretim yaptığımız makineler ile şimdiki makineler arasında ciddi farklar var. İşlerimiz yoğun. Ancak bu, sorunların çözümünü sağlamıyor. Ödemelerde sıkıntı yaşıyoruz. Avrupa'da üretim ekonomik nedenlerden dolayı kötü durumda. Çin ise üretimde önemli mesafe kat etti. Daha da büyüyecek gibi

görünüyor" diye konuştu.

Arabistan, Mısır, İran, Irak, Kore, Rusya Tayvan gibi ülkelere makine ihraç ettiklerini açıklayan Türkoğlu, kapalı devre soğutma kulelerini Türkiye'de üreten ilk ve en tecrübeli firma olduklarının altını çizdi.

Türkoğlu, yurtdışında üretilen kapalı devre soğutma kulelerinin Türkiye piyasasının üç katı ederine satıldığına dikkat çekerek, "Avrupa'nın ürettiği makinelerin teknolojisi ve kalitesinin bizim ürünlerimize oranla daha düşük olmasına rağmen, bizim üç katımıza malını satabiliyor. Türkoğlu Makine olarak biz, Türkiye'ye bu malların girmesine engel oluyorum" dedi.

Ürünlerinde enerji verimliliğini ön planda tuttuklarını vurgulayan Türkoğlu, kapalı devre olan cihazların kış mevsiminde soğutma gruplarının yerine de kullanılarak tasarruf edildiğini söyledi. Enerji tasarruflu ürünleri ile ön plana çıktıklarına dikkat çeken Türkoğlu, tesislerinde enerji kullanımına da dikkat ettiklerinin altını çizdi.

Avrupa'da devletten aldığı destek sayesinde birçok fabrikanın ilerleme kaydederek üretim ağını ve potansiyelini geliştirdiğini bildiren Türkoğlu, Türkiye'de de buna benzer bir sistemin hayata geçirilmesi ile üretimin atağa kalkabileceğini belirtti.

Devletin güvence aldığı firmalara düşük faizli ve uzun vadeli kredi imkanı sağlayabileceğine dikkat çeken Türkoğlu, "Burada amaç Türk sanayisini büyütürken istihdamı arttırmak olmalıdır. Devlet bu imkanları hibe olarak vermesin. Uzun vadede geri ödemeleri kredi imkanları sunulabilir" diye konuştu.

Hammadde fiyatlarına ve personele yönelik teşvik verilmeli



Muzaffer Kağıtçıoğlu Tarım Makineleri İşletme Müdürü Engin Kağıtçıoğlu

70 yıllık tecrübesi ile tarım sektörüne yönelik makine üretiminde Türkiye'nin önde gelen markaları arasında yer alan Muzaffer Kağıtçıoğlu Tarım Makineleri'nin İşletme Müdürü Engin Kağıtçıoğlu, Türkiye ekonomisinin önemli kalemleri arasında yer alan makine sektörüne hammadde ve personel teşvikinin verilmesi gerektiğini söyledi. Müşteri taleplerini ve enerji verimliliğini göz önünde bulundurarak sürekli ürünlerini yenilediklerini bildiren Kağıtçıoğlu, nitelikli eleman bulma konusunda sıkıntı yaşadıklarını vurguladı.

Tarıma yönelik makine ürettikleri için, sektörün hava koşullarından tarıma verilen desteklere kadar birçok faktörden etkilendiklerini ifade eden Kağıtçıoğlu, son dönemlerde yükselişe geçen sektörün Türkiye'nin her bölgesinde eşit şartlarda desteklenmesi gerektiğine dikkat çekti. Makine sektörüne enerji, hammadde fiyatları ve personel giderleri konusunda destek verilebileceğini bildiren Kağıtçıoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yurtdışında hammadde fiyatları değişen sektörlerde devletin hammaddede desteği var. Bize verilsin ya da tek bir bölgeye verilsin demiyorum. Türkiye genelinde makine sektörüne hangi teşvikler veriliyorsa bize de uygulansın isteriz. Personel konusunda da teşvikler var. Onları kullanırsak, hammadde fiyatları konusunda destek verilirse sektör çok daha iyiye doğru gider."

Son dönemlerde tarım ürünlerine yönelik üretimin artmasına paralel olarak özellikle ürünlerinin kapasitelerine yönelik olarak iyileştirme çalışmaları yürüttüklerini bildiren Kağıtçıoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Muzaffer Kağıtçıoğlu Tarım Makineleri olarak tek bir konu üzerine ihtisaslaştık. Özellikle tarladan işlem görmeden gelen ürünlerin kaba ve hassas temizliğinin, sınıflandırılmasının ve gelecek

yılın tohumluğunun ayrıca ilaçlanmasını el değmeden yapan özel makineler üretiyoruz. Önceden sadece 1 ton/saat kapasiteli makineler üretiyorduk. Son dönemlerde tohumculuktaki gelişmeler ve tarım ürünlerine yönelik arz-talebe bağlı olarak kapasitelerin artması, bizi daha büyük makineler üretmemiz için yenilik çalışmalarına yöneltti. Müşteri talebine bağlı ürün geliştirme çalışmaları gerçekleştirerek; yüksek sesle çalışan makinelerimizi sessiz düzene çevirdik, özel fanlar üretilen makinelerimize adapte ettik, cihazlarımızın ton kapasitesini arttırdık." Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları kapsamında özellikle enerji verimliliği konusunda da önemli çalışmalar yürüttüklerini bildiren Kağıtçıoğlu, Türkiye'nin en ücra köşesinde bile çalışan makinelerinin 2,2 kwatt ile çalıştığını söyledi. Ev tipi cereyan ile makinelerinin çalıştığına dikkat çeken Kağıtçıoğlu, "2,2 kwatt ile dört ayrı üniteden oluşan kocaman makine çalıştırıyoruz. Bizim ürünlerimizin çalıştığı yerlerde sanayi cereyanının bulunması mümkün değil. Bu nedenle ev cereyanı ile çalışan motorlar kullanıyor, enerji verimliliğine çok dikkat ediyoruz. Bilindiği üzere İAOSB olarak kendi enerjisini üreten ender bölgelerden biriyiz. Bu nedenle enerjimizin kıymetini biliyoruz" ifadesinde bulundu. Makine sektöründe yetişmiş eleman bulmanın oldukça zor bir hale geldiğine dikkat çeken Kağıtçıoğlu, son dönemlerde meslek edinme talebi ile kendilerine gelen eleman sayısında azalma kaydedildiğini söyledi. Kağıtçıoğlu, "Fabrikada üretimde her personelin bir alternatifinin olmasına yönelik çalışma yapıyoruz. Ayrılan olduğunda yerine yeni bir eleman bulana kadar firma kan kaybediyor. Yetiştirecek eleman bulmakta sıkıntı yaşıyoruz, bu gelecekte çok önemli problemlerden birisi olacak" diye konuştu.

Kalitesiz mallar, Türk Malı olumsuz algısına neden oluyor

Teknik Balans Yönetim Kurulu Üyesi Ajlan Haskök

Türkiye’de balans makineleri konusunda lider ismi Teknik Balans’ın Yönetim Kurulu Üyesi Ajlan Haskök, kalitesiz malların ihracat pazarında ‘Türk Malı’ açısından olumsuz bir algı yarattığını söyledi. Haskök, bu nedenle daha üstün kalite ve teknolojiye sahip Türk mallarının alıcı tarafından Avrupa markalarına tercih edilebilmesi için daha ucuz olması gerektiğini söyledi. Ar-Ge ve inovasyonun tüm sektörlerde uygulanması gereken çalışmalar olduğunu vurgulayan Haskök, nitelikli eleman sıkıntısı ile mücadele ettiklerini de bildirdi.

Avrupa’da yaşanan ekonomik krize oranla Türkiye ekonomisinin daha olumlu seyrettiğini ifade eden Haskök, Avrupalı firmaların yeni teknoloji üretmekte sıkıntı yaşadıklarını bildirerek, şirketlerin yenilik çalışmalarında yerinde saymaya başladıklarını söyledi. Özellikle Ortadoğu ülkeleri için Türkiye’nin önemli bir tedarikçi merkez haline geldiğini vurgulayan Haskök, sektörün teknolojiye ayak uydurması gerektiğini söyledi. Bu kapsamda Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının önemine değinen Haskök, “Teknolojinizi ilerletemezseniz yok olmaya mahkumsunuz. Firmaların en büyük yatırımlarını Ar-Ge’ye yapmaları gerekir. Devletin bu konuda bize verdiği bazı destekler var, çoğu arkadaşımızın bunlardan haberi bile yok. Bunlarla beraber eleman istihdam sıkıntısı da çözülürse bizi kimse tutamaz” diye konuştu.

Teknolojik ve kaliteli olduktan sonra her ürün satılır

İhraç edilen kalitesiz ürünlerin yabancıların Türk Malı’na olan bakış açısını zedelediğine

dikkat çeken Haskök, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bu sıkıntının yanı sıra önünüzde bir de ucuz Çin ürünleri var. Müşteriler ya en ucuza ya da daha pahalı olan mallara yöneliyorlar. Teknolojiyi ve kaliteyi arttırıp, üst segmentte yarışmak gerekir. Türk Malı Avrupa mallarına göre daha kaliteli olmasına rağmen, belli oranda daha ucuz olmak zorunda kalıyor. Teknolojik ve kaliteli bir mal olduktan sonra satılamayacak ürün yok. Satarken kazanamıyoruz; alırken kazanmamız lazım. Şu anda şirketlerin en büyük sıkıntısı karlılıktır. Cirolar artış gösteriyor ancak elde kalana bakıldığında karlılığın aynı derecede artmadığını görüyoruz. Ürünü satarken para kazanabileceğimiz seviyelerde imalat yapabilmemiz çok önemli. Siz bir mal ürettiğinizde malın fiyatını piyasa ve rekabet koşulları belirliyor. Ürünümü 100 liraya satmak istiyorum ama satamıyorum. Çünkü rekabet piyasasında ürünün fiyatı belirlenmiş oluyor. Merdivenaltı imalatın ürününü de benim ürünümü de aynı kefiye koyup fiyat belirliyorlar. Ürünü istediğimiz fiyata satamadığımız için alırken kazanmanın yolunu arıyoruz.”

Türkiye’nin dış ticaret açığının büyük kısmını enerji ithalatının oluşturduğunu hatırlatan Haskök, bu nedenle enerjiyi verimli şekilde kullanmaya çalıştıklarını bildirdi.

İhracata Ortadoğu ülkeleri ile başladıklarını, daha sonra Avrupa’ya doğru yöneldiklerini bildiren Haskök; “Avrupa’daki kriz ve Arap baharı bizi olumsuz etkiledi. Biz de yönümüzü başka ülkelere çevirmeye çalışıyoruz. 35 yıllık sektöründe lider firmayız. Dünyaya açılınca isminizi tanıtmak için sıfırdan başlamanız gerekiyor” diye konuştu.

Suriye kapısını kapattı, Türk ihracatçının rotası şaştı



Teknokrom Makine ve Ekipmanları Genel Müdür Yrd. Anıl Özgüner

Gıda sektörüne yönelik makine üretimine imza atan Teknokrom Makine ve Ekipmanları Ltd. Şti.'nin Genel Müdür Yardımcısı Anıl Özgüner, Suriye ile yaşanan siyasi gerginlik nedeni ile Suriye'nin kapılarını kapatarak Türk ihracatçısını zor durumda bıraktığını dile getirdi. Nitelikli eleman sıkıntısının makine sektörünün en önemli sorunları arasında yer aldığını bildiren Özgüner, Teknik olarak kendi elemanlarını yetiştirme çabası içinde olduklarını söyledi. Ar-Ge ve inovasyonun önemine de değinen Özgüner, enerji verimliliği konusunda çeşitli çalışmalara imza atmayı planladıklarını bildirdi.

Son dönemlerde ihracat oranlarında artış kaydettiklerini bildiren Özgüner, ürünlerinin büyük hacimli olması dolayısıyla Afrika'dan bile talep gelmesine rağmen yalnızca yakın ülkelere ihracat yapabildiklerini söyledi. Son dönemlerde Suriye ile yaşanan siyasi problemlerden dolayı Arap ülkelerine ihracat yapan Türk sanayicisinin zor günler yaşadığını vurgulayan Özgüner, "Karayolu kapalı olduğu için ürünleri gemiyle gönderebiliyoruz. Gemilerde de çoğu zaman yer bulmak mümkün olmuyor" dedi. Yıllık cirolarının yüzde 10'unu Ar-Ge çalışmalarına ayırdıklarını bildiren Özgüner, yürüttükleri çalışmalara ilişkin şunları söyledi: "Yaptığımız Ar-Ge ve Ür-Ge'lerin sonucu olarak ürünlerimizin iç yüzeyini parlatmaya başladık. Böylelikle tanklarımızın kayganlığı arttığı için temizliği kolay oldu, bakteri üretmez hale geldi. Ayrıca köşeli tanklar üretmeye başladık. Yuvarlak tankta alan kaybı çok oluyordu. Bunları kendi bünyemizde yürüttüğümüz Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına dayanarak yapıyoruz. Başka türlü ilerleme şansınız olmuyor. Devamlı proje üreten bir firmayız. Yıllık ciromuzun yüzde 10 civarını

Ar-Ge yatırımlarına ayırıyoruz. Bu çalışmalar sayesinde Avrupa'daki rakiplerimiz seviyesindeyiz. Öyle ki Almanya'da benzer işler yaptığımız firmalara fason olarak üretim yapıyoruz."

Enerji verimliliğinin sanayi için çok önemli olduğunun altını çizen Özgüner, firmalarında da enerji tasarrufu odaklı çalıştıklarını bildirdi. Bu kapsamda çeşitli projelere imza atmak istediklerini de belirten Özgüner, gelecek yıllarda rüzgar enerjisine yönelik bir çalışma yürütebileceklerinin sinyalini verdi. Özgüner, sektörde nitelikli eleman bulmanın büyük bir sıkıntı olduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: "Nitelikli eleman bizim için çok ciddi bir sıkıntı. Biz, firma olarak sıfırdan eleman alıp, o insanın kendini geliştirme potansiyeli varsa, onu yetiştiriyoruz. Mühendis ilanı verdiğimizde 250-300 başvuru gelirken, tornacı-kaynakçı ya da operatör aradığımızda bulamıyoruz. Herkes üniversiteye girmeye çalışıyor, mezun olduktan sonra da iş bulma sıkıntısı yaşıyor. Bir ülkenin sanayisi için meslek okulundan yetişen elemanlara ihtiyaç vardır."

Teşvik farkı siyasi duruşun neticesidir

Manisa ile İzmir arasındaki bölgesel teşvik eşitsizliğine de değinen Özgüner, durumun İzmir'in siyasi duruşundan kaynaklandığını öne sürdü. İzmirli işadamlarının rahat yapıları ve hükümet kaynaklı yatırımların diğer kentlere oranla daha düşük olması nedeniyle İzmir'in beklenen gelişmeyi gösteremediğini bildiren Özgüner, "Kayseri, Gaziantep, Konya gibi birçok Anadolu kenti üretim, ihracat ve ekonomik anlamda İzmir'e yaklaştı. İzmir; liman, coğrafi konum gibi avantajlarına rağmen öne çıkıp mevcut potansiyelini sergileyemiyor" diye konuştu.

İlk çeyrekte büyüme beklentileri aştı

2013'ün ilk çeyreğinde yüzde 1.5 ila 2 arasında beklenen büyüme oranı tahminleri aşarak bir yıl öncesine göre yüzde 3 seviyesinde gerçekleşti. Mevsimselliğe göre düzeltilmiş verilerde ekonominin 2013'e iyi bir başlangıç yaparak ilk çeyrekte bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.6 oranında büyüdüğü görüldü. Bu oranı yıllık baza aktaran ekonomistler, "yüzde 6.5 gibi yüksek bir oran hesaplıyoruz" diyorlar.

İlk çeyrekte en hızlı büyüyen sektör yüzde 5.9 ile inşaat. Bu sektörde geçen yılki ortalama büyüme oranı yüzde 0.6 olmuştu. Ancak ilk çeyrekteki büyümenin büyük oranda da kamu harcamaları ile sağlandığını görüyoruz.

Milli Gelir (GSYH), belli bir dönemde ülkede üretilen mal ve hizmetlerin parasal (katma) değeri toplamından oluşur. Burada imalat sanayi lokomotif rolü oynar. Payı yüzde 25'in üzerindedir. Bunları diğer ana sektörler izler.

2013 yılının ilk 3 ayında, milli gelir oluşumunda yüzde 4.3 payı olan tarım yüzde 3.6 büyüdü. Milli gelir oluşumunda yüzde 26.0 payı olan imalat sanayi yüzde 2.8 oranında, milli gelirde yüzde 13.4 payı olan toptan ve perakende ticaret yüzde 13.4 büyüdü.

İnşaat sektörü öne çıkan bir sektördür ama milli gelir oluşumuna katkısı sadece yüzde 5.9 dur. 2013 yılının ilk 3 ayında inşaat sektörü yüzde 5.9 oranında büyüdü.

Büyümeye en fazla katkı 1.9 puanla hizmet sektörlerinden gelmiş. Finansal hizmetlerde yüzde 6.5, ticaret sektöründe de yüzde 3.9 oranlarında yüksek büyüme görüldüğünü görüyoruz. Ekono-



minin büyüme motoru sanayi sektöründe ise ilk çeyrek büyümesi yüzde 2.2 seviyesinde kalmış ve toplam büyümeye katkısı ise 0.6 puan.

Özel yatırımlardaki azalmaya karşılık kamu yatırımları yüzde 82 gibi inanılmaz bir oranda artmış. GSYH verilerinin çeyrekler itibarıyla açıklanmaya başladığı 1987 yılından beri bu kadar yüksek kamu yatırım artışı gerçekleşmemiştir. Toplamda kamu yatırımlarının GSYH büyümesine katkısını 2.2 puan olarak hesaplıyoruz. Bunun 1.9 puanı da kamunun inşaatından gelmiş.

Özel tarafta tüketim ve yatırımın büyümeye toplam katkısının sıfır olduğunu, kamu sektöründe ise çok yüksek inşaat yatırımlarıyla 2.2 puanlık katkının gerçekleştiği görüyoruz. İhracatın katkısı ise 0.9 puan.

İhracat azaldı dış açık arttı

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından ilan edilen dış ticaret verilerine göre Nisan ayında ihracat 12.5 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti ve yıllık bazda binde 9 oranında azaldı. Böylece 2010'un Şubat ayından bu yana, yani 38 aydır ilk defa ihracatta daralma gerçekleşmiş oldu. İthalat ise yıllık bazda yüzde 18.4 oranında artarak 22.8 milyar dolara yükseldi. İthalat tarafında da son 20 ayın en yüksek artış oranı kaydedildi. Bilindiği gibi geçen yıl ithalat ortalama yüzde 1.5-2 oranında azalmaktaydı. İhracattaki azalma ve ithalattaki yüksek artışın ardından dış ticaret açığı da yüzde 55

gibi yüksek bir oranda artarak aylık bazda 10.3 milyar dolara ulaştı. Geçen yılın aynı ayında bu rakam 6.6 milyar dolar seviyesindeydi. Ayrıca, Nisan dış ticaret açığının 2011'in Eylül ayından bu yana aylık bazda gerçekleşen en yüksek dış ticaret açığı olduğunu hatırlatalım. TÜİK'in mevsimsel dalgalanmalara ve tatil günlerine göre düzelttiği dış ticaret verilerine bakarsak yine benzer bir tablo görüyoruz. Aylık ihracat bir önceki aya göre yüzde 1.6 oranında azalarak 12.4 milyar dolar seviyesine inerken, ithalat yüzde 10.7 oranında artmış ve 22.9 milyar dolar seviyesine ulaşmış durumda.



‘İAOSB’de Güneşten Enerjiye’ projesinin startı verildi...

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, İzmir Kalkınma Ajansı’nın Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Mali Destek Programı kapsamında destek almaya hak kazanan İAOSB projesinin sözleşmesini imzaladı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İA-OSB); İzmir Kalkınma Ajansı’nın (İZKA) Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Mali Destek Programı kapsamında destek almaya hak kazandığı projesinin sözleşmesini imzaladı.

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, İAOSB Bölge Müdürü A. Doğan Hüner ve İZKA Genel Sekreter Vekili H. İ. Murat Çelik tarafından imzalanan sözleşme ile “İAOSB’de Güneşten Enerjiye: Güneş Enerjisi ile Elektrik Üretim Tesisi Projesi”ne start verildi.

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, 12 aylık bir sürede tamamlanacak olan projenin hayata geçirilmesiyle yenilenebilir enerji kaynaklı 500 kWp gücünde lisanssız elektrik üretimi gerçekleştireceklerini söyledi. Bu çalışmaları ile gerek Türkiye’deki OSB’lere gerekse Bölge firmalarına örnek teşkil etmeyi amaçladıklarının altını çizen Uğurtaş, “Biz bir ateş yaktık. Bu çalışmamızla başta OSB’ler olmak üzere birçok kurum, kuruluş ve firmaya örnek olduğumuzu düşünüyorum. Projemizi hazırlayan güçlü bir ekibimiz var. Ancak KOBİ’lerin her birinde böyle ekiplerin yer alması mümkün değil. Bu nedenle İAOSB’de faaliyet gösteren sanayicilerimize Proje ve İş Geliştirme ekibimizle yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bizim gibi kurumların sanayicilerine karşı böyle bir sorumluluklarının olması gerekir. Sanayi ve Ticaret Odaları tarafından oluşturulan ekipler bu çalışmaları yürütmeli ki sanayici en azından proje safhasını geçerek teşviklerden yararlanabilsin”

diye konuştu.

İZKA Genel Sekreter Vekili H. İ. Murat Çelik de, yaptıkları çağrı kapsamında yeni teknolojilerin üretilmesi konusunda birlikte İzmir’de bu alanda bir pazarın da oluşmasını hedeflediklerine dikkat çekerek, İAOSB’nin yeni projesiyle OSB’ler ve firmalar adına ‘başarılı bir örnek’ oluşturduğunu söyledi.

Türkiye’de lisanssız elektrik üretimi anlamında mevzuata uyumu olan 7 tesisin hizmet verdiğine dikkat çeken Çelik, bu anlamda Türkiye’nin birçok ülkeden geri kaldığını söyledi. Konuyla ilgili öncülüğü İzmir’in yapabileceğini düşündüklerini dile getiren Çelik, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Projeleri ile destek almaya hak kazanan 36 te-



sisi kurduğumuzda, Türkiye’de pek çok tesis İzmir’de faaliyet gösteriyor olacak. Ülkemizin diğer bölgele-
rinden gelip projelerimizi görmek isteyecekler. Sizin projeniz de diğer OSB’lere örnek olacak. Bölge firmalarının gözünün önünde bir sistem olacak. Mali destek programımızın ulusal ölçekte de faydaları oldu. Bir elektrik piyasasında TEİAŞ, EPDK, TEDAŞ gibi aktörler var ve bunların hepsi mevzuat yeni çıktığı için sürece çok hakim değiller. Bizim amacımız bir taraftan firmaları desteklemek diğer taraftan da bu konuda faaliyet gösteren kurumları harekete geçirmekti. İAOSB’nin hazırladığı proje, örnek projelerden birisiydi. Her kurum, bünyesinde sizin gibi proje yürütme-yazma ekibi kurarsa çok iyi olur. Çünkü yalnızca bizim desteğimiz yok, aynı zamanda Avrupa Birliği destekleri, Bakanlıkların destekleri, OSB’lere özel destekler de var.”

İşte destek

Programın Adı: Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Mali Destek Programı
Projenin Adı: İAOSB’de Güneşten Enerjiye: Güneş Enerjisi ile Elektrik Üretim Tesisi Projesi
Projenin Amacı:
Temiz ve yenilenebilir enerji üretimini hedefleyen bu proje ile temiz ve yenilenebilir enerji üretimi ile Türkiye’nin enerji ihtiyacının karşılanması ve enerjide dışa bağımlılığının azaltılmasına katkı sağlanacaktır. Ayrıca sanayiciye ve diğer OSB’lere örnek olunması ile İzmir’in yenilenebilir enerji konusunda Türkiye’de ilk aklı gelen il olmasına ve Türkiye’de yenilenebilir enerji ile ilgili tesislerin üretilmesini özendirerek talebin oluşmasına katkıda bulunulması da amaçlanmaktadır.
Projenin Hedefi:
Yenilenebilir enerji kaynağı ile 500 kWp gücünde lisanssız elektrik üretimi gerçekleştirilmesi,
780.000 kWh/yıl enerjinin fosil yakıtlar yerine yenilenebilir enerji ile sağlanması,
İzmir’in üretim ve ihracat merkezi olan İAOSB’de yenilenebilir enerji için yüksek görünürürlüklü bir vitrin oluşturarak sanayicilerimize ve diğer OSB’lere örnek olunması,
25 ton/yıl karbon emisyonunun azaltılması
Proje Süresi:
12 ay
Proje Ortağı: İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

Tüketici için keyfi kesintilere sınırlama

Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı’nın 4 Haziran’da Meclis’e sevk edildiğini açıkladı. Bakanın verdiği bilgiye göre yeni tasarı ile tüketicilerin hakları AB üyesi ülkelerdeki tüketicilerle aynı düzeyde korumaya alınacak. Meclis tale girmeden, öncelikli görüşülecek konular arasına alınarak yasalaşması planlanan tasarı özetle şu hükümleri içeriyor:

- Erken ödeme tazminatı gerekli faiz indirimi yapılarak hesaplanan ve tüketici tarafından konut finansmanı kuruluşuna erken ödenen tutarın yüzde ikisini geçemeyecek.
- Bankalar, tüketicilere yıllık üyelik aidatı ve benzeri isim altında ücret tahsil edilmeyen bir kredi kartı sunacak. Bankalar isterlerse bu kartlarda ücretsiz ilave hizmetler verebilecek. BDDK tarafından belirlenecek hiçbir masraf ve komisyon tüketiciden istenemeyecek.
- Elektrik, internet, telefon, su ve benzeri tüm aboneliklere, kapıdan satışlara yeni düzenlemeler getirilecek. Bu konudaki AB yönergeleri iç hukuka aktarılacak. Tüketici bir sözleşmeden herhangi bir gerekçe göster-

meden 14 gün içinde cayabilecek.

- Ayıplı mal ve hizmette tüketiciye sağlanan haklar tüketici lehine genişleyecek. Tüketici kredisi ve konut finansmanı (mortgage) sözleşmelerinde tüketiciye tanınan haklar artırılacak.

- Maketten satış olarak da bilinen ön ödemeli konut satışlarına ilişkin bina tamamlama sigortası gibi tüketiciyi daha ileri düzeyde koruyan tedbirler yürürlüğe girecek.

- Haksız ticari uygulamalara karşı tüketiciyi korumak üzere Reklam Kurulu ve tüketici hakem heyetleri yeniden yapılandırılarak denetim etkinliği artırılacak. Örtülü reklam yapmak yasak olacak. Aynı ihtiyaçları karşılayan rakip mal ya da hizmetlerin karşılaştırmalı reklamı yapılabilecek.

- Gazete ve dergilerin promosyon kampanyaları daha sıkı kurallara tabi olacak.

- Tüketicinin açık talebi olmadan kredi ile ilgili sigorta yaptırılmayacak. Tüketicinin istediği sigorta şirketinden sağladığı teminat, konut finansmanı kuruluşu tarafından kabul edilmek zorunda olacak.



İAOSB, Türkiye'nin 'Kalite Etiketi' alan ilk 20 kümesi arasında yerini aldı



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, 2009 yılında Makine Metal ve Döküm sektörü ile başlatılan kümelenme çalışmaları ile küme yönetimi mükemmeliyetine doğru büyük ve başarılı bir adım attı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), Ekonomi Bakanlığı tarafından 4-5 Haziran 2013 tarihleri arasında düzenlenen Uluslararası Rekabetçilik ve İşbirliği Konferansı kapsamında Ankara'da gerçekleştirilen Kalite Etiketi Ödül Töreni'nde, Küme Analizleri Sekreteryası (European Secretariat for Cluster Analysis-ESCA) tarafından hazırlanan bronz kalite sertifikasıyla ödüllendirildi.

Ödülü İAOSB adına Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu, Avrupa Komisyonu İşletmeler ve Sanayi Genel Müdürlüğü Kümeler ve KOBİ Destekleri Birimi Program Yöneticisi Nikos Pantolos'tan aldı.

Avrupa Birliği tarafından akredite edilen Türkiye'nin, ilk küme kıyaslama uzmanları olan Ege İhracatçı Birlikleri uzmanları tarafından yürütülen "Küme Kıyaslama Çalışması"na katkı ve katılım sağlayan 20 iş kümesinden biri olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, 2009 yılında Makine, Metal ve Döküm sektörü ile başlatılan kümelenme çalışmaları ile küme yönetimi mükemmeliyetine doğru bir adım attı.

İAOSB'de kümelenme fikrinin doğuşu

İAOSB, Bölge'de faaliyet gösteren şirketlerin

Bronz kalite sertifikasını almaya hak kazanan kümeler

ESKİŞEHİR Bilecik Kütahya Seramik İş Kümesi Derneği, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Makine Metal Döküm Kümesi, Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği, Ostim Savunma ve Havacılık Kümelenmesi Derneği, OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi, İnegöl Mobilya Sanayicileri Derneği, Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Beyaz Eşya Yan Sanayicileri Derneği, Ambalaj Sanayicileri Derneği, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği, Ortadoğu Teknopark A.Ş. Teknokent Savunma Sanayi Platformu, Ege Plastik Sanayicileri Dayanışma Derneği, Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi, Çelik İhracatçıları Birliği, Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği.

2009 yılında Bölgede en yüksek işletme sayısını oluşturan Makine Metal Döküm sektöründe yapılan uygulamalarla başlatılan kümelenme çalışmaları, 2012 ve 2013 yıllarında Plastik ve Gıda sektörlerinde devam etti.

rekabet güçlerinin artırılması, ortak sorunlara ortak çözümler geliştirilmesi amacıyla kümelenme projesi uygulanması kararı almıştır.

2009 yılında Bölge'de en yüksek işletme sayısını oluşturan makine, metal döküm sektöründe yapılan uygulamalarla başlatılan kümelenme çalışmaları, 2012 yılında Plastik ve Kauçuk sektörü ve 2013 yılında da Gıda ve İçecek Sektörü üzerinde yapılan çalışmalarla devam etmiştir.

Sektörlere yönelik masabaşı araştırmalarla başlayan analizler, sektörde faaliyet gösteren firmalarla birlikte eğitim ve bilgi sağlayan kurumlar ve ilgili kamu kurum temsilcilerinin de dahil olduğu saha çalışmaları ile devam etmiştir. Kümelenme faaliyetlerinde kilit önem taşıyan özel sektör, üniversite ve kamu kurumları temsilcilerinin bir araya getirildiği çalıştaylar kapsamında kümelenme yol haritaları ortaya konmuştur.

Yol haritası kapsamında ortak sorunların giderilmesine yönelik ortaya konan fikirler, daha sonra seminerler, Proje Masası hizmetleri, ortak satınalma, üniversite sanayi eşleştirme programları gibi küme faaliyetleri olarak hayata geçirilmektedir.

Küme Analizleri Sekreteryası Bronz Kalite Sertifikası

Küme Kıyaslama Çalışması, küresel pazarda başarı için rekabet öncesi işbirliğinin temeli olan etkin küme yönetim mekanizmalarının Avrupa'da benzer kurumlar ile kıyaslanması temeline dayanmaktadır. Kıyaslama çalışması

kapsamında Türkiye'den 20 küme organizasyonu, Avrupa'da toplamda incelenen 350 küme kuruluşu ile kıyaslanmış, gelişim alanları belirlenmiştir.

Uluslararası Rekabetçilik ve İşbirliği Konferansı kapsamında düzenlenen törende Ekonomi Bakanlığı Bakan Yardımcısı Mustafa Sever, Müsteşar Yardımcısı İbrahim Şenel, Avrupa Komisyonu İşletmeler ve Sanayi Genel Müdürlüğü Kümeler ve KOBİ Destekleri Birimi Program Yöneticisi Nikos Pantalos ve Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Mustafa Türkmenoğlu Türkiye'nin 20 iş kümesi temsilcilerine bronz kalite sertifikalarını sundular.



OSBDER 5. Olağan Genel Kurulu Ankara'da yapıldı

Türkiye'nin en önemli OSB temsilcilerinin katıldığı genel kurulda, güncel ekonomik gelişmeler değerlendirilirken, OSB'lerde yatırıma pozitif ayrımcılık yapılması ve enerji maliyeti konuları öne çıktı.



Organize Sanayi Bölgeleri Derneği'nin (OSBDER) 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Yaşar Öztürk, Ekonomi Bakanlığı uzmanları ve Türkiye'nin önde gelen OSB temsilcilerinin katılımı ile 24 Mayıs 2013 Cuma günü Ankara'da gerçekleştirildi.

Genel Kurul'a Ankara Anadolu OSB, İzmir Atatürk OSB, Manisa OSB, İskenderun OSB, Çerkezköy OSB, Gebze OSB, Düzce OSB, Gebze Plastikçiler, Bilecik 1. OSB, Kütahya Gediz OSB, GEBKİM OSB, Gebze Makine OSB, Aydın OSB, Polatlı OSB, Bursa Hasanağa OSB, Sakarya OSB, Kocaeli Gebze Güzeller OSB, İzmir Aliaga OSB, İzmir Kemalpaşa OSB, İzmir Kınık OSB katıldı.

Genel Kurul'un açılış konuşmasını yapan Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Yaşar Öztürk; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yaklaşık 50 yılı aşkın süredir Türkiye'de OSB'lerin kuruluşunu gerçekleştirdiğini, bunların altyapılarını krediler ile desteklediğini, bugün de artırma tesisleri ve hizmet binalarında kredi desteği sağladığını söyledi. Bu sayede Türkiye genelinde 266 adet OSB'nin kuruluşunun gerçekleştirildiğini belirten Öztürk, Bakanlığın yürüttüğü bu çalışmalarla Türkiye'de çarpık sanayileşmenin önüne geçilerek, şehirlerde sanayileşmenin ihtiyacı olan, imara açılması gereken yerleri, OSB çatısı altında toplayarak ülke genelinde planlı sanayileşmenin gelişmesine katkı sağladıklarını vurguladı. Bugün Türkiye'deki 266 OSB'den 34'ünün ihtisas,

7 tanesinin ıslah OSB olduğunu söyleyen Öztürk şunları kaydetti:

"Bakanlık olarak hedefimiz OSB'lerdeki boş parsellerin doldurulması ve kapasitenin artırılmasıdır. OSB'lerde teknolojik alt yapının artması, verimliliği de artırmaktadır. Dünyada teknolojinin hızla geliştiği bir dönemde OSB içerisinde yatırım yapan yatırımcılarımızın da teknolojik yeniliklere açık olmaları, kendilerini teknolojik açıdan geliştirmeleri gerekmektedir. Önümüzdeki yıllar içerisinde Bakanlık olarak bu konuda da çalışmalarımız olacaktır."

Genel Kurul'da yaptığı konuşmasında, Türkiye'deki ekonomik gelişmeleri değerlendiren ve OSBDER' in faaliyetlerini anlatan OSBDER Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay ise, Türkiye'nin OSB'lere ihtiyacı olduğunu vurguladı. 1929'dan sonra, yüzyılın en ağır ekonomik krizinin 2008-2009 yıllarında yaşandığını söyleyen Tuncay, Türkiye ekonomisinin yüzde 0,7 oranında büyüdüğü 2008'in ardından, 2009'da yüzde 4,8 oranında küçüldüğünü, 2008 Ağustos'undan 2009 Ekim'ine kadar ise, sanayi üretiminin 14 ay aralıksız küçüldüğünü anlattı.

Zor geçen bu dönemin ardından Türkiye'nin 2010'da yüzde 9,2 gibi yüksek bir büyüme, 2011'de de yüzde 8,8 ile dünyanın en hızlı büyüyen ülkelerinden biri olduğunu hatırlatan Hüseyin Kutsi Tuncay, bu büyümenin cari açığı da büyüttüğünü belirterek şunları kaydetti:

"Türkiye ekonomisinde büyüme ile cari açık arasında doğrudan bir ilişki var. Ekonomi büyü-

yorsa, ithalat; ithalat hızlı büyüyorsa dış ticaret açığı ve cari açık büyüyor. Cari açık düşüyorsa, ekonominin çarkları yavaşlıyor, hatta bazen duruyor. İçeride cari açığın yarattığı baskı, dışarıda da küresel ekonomide özellikle bazı AB üyesi ülkelerde artan belirsizlikler nedeniyle 2012 yılı büyüme hedefi küçültüldü, cari açıkta “yumuşak iniş” yoluna gidildi. Maalesef 2012, ekonominin öngörülenin de ötesinde yavaşladığı bir yıl oldu. Başlangıçta yüzde 4'lük büyüme hedeflenmişti. Daha sonra bu oran yüzde 3,2'ye çekildi, yılsonu itibarıyla ise yüzde 2,2 olarak revize edilen oranın da gerisinde kaldığımız görüldü.

Cari açık inmeli, büyüme sürekli olmalı

Büyümedeki bu gerilemeye bağlı olarak, cari açığın gayri safi yurt içi hasılaya oranı da 2012 yılı sonu itibarıyla yüzde 6'ya geriledi. Cari açığın milli gelirin yüzde 5'i civarına inmesi ve istikrarlı büyümenin sürdürülebilir olması önemlidir. Sürdürülebilir büyümeyi güven altına alacak, fiyat istikrarını kalıcı kılacak ve cari açığı ekonominin kırılgan sorunlarından biri olmaktan uzaklaştıracak reformlara ihtiyaç olduğunu tüm taraflar kabul ediyor. Bu sorunu aşmanın yolu, üretim ve ihracat yapımızda bilgi ve teknoloji içeriği yoğun, katma değeri yüksek ürünler yönünde yapısal değişimden geçmekte. Katma değeri artırmak için ülkemizin teknoloji, Ar-Ge, inovasyon, marka yaratma kapasitesinin geliştirilmesi çok önemli.

Türk insanı daha iyi yaşamayı hak ediyor. Başta biz sanayiciler ve Devleti yönetenler olmak üzere toplumun tüm kesimlerine, Ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasını ve insanımıza hak ettiği yaşamı sağlamak düşünüyor. Ekonomi yönetimi başta olmak üzere, hemen hemen tüm kesimlerin bu noktalarda hemfikir olduğunu, son teşvik paketi dâhil, sanayiye yönelik çeşitli metinlerde, benzer görüş ve değerlendirmelere yer verildiğini memnuniyetle görmekteyiz.”

OSBDER çok yol aldı

OSBDER'in, kurulduğu 2008 yılından bu yana yaptığı etkileme çalışmaları nedeniyle kısa sürede kamu kuruluşları tarafından kabul gören, görüş ve önerileri değerlendirilen, yazılı ve görsel medyanın ilgisini çeken, reel sektör ve OSB'ler konusunda açıklama yapması istenen bir sivil toplum kuruluşu olmayı başardığını söyleyen Hüseyin Kutsi Tuncay; Dernek tarafından yürütülen çalışmaları anlatırken, genel anlamda OSB'lerin yaşadığı sorunlara da dikkat çekti:

“OSBDER; başta Türk Ticaret Kanunu, OSB'lere enerjide indirimli tarife uygulanması, katılımcılarımızın elektrik projelerinin OSB'lerce

onaylanması, kurumlar vergisi muafiyeti uygulaması, teşvik uygulamaları ve bu konuda OSB'lerimizin bilgilendirilmesi, komşun ne iş yapıyor projesi, OSB mevzuatına ilişkin çalışmalar, sanayicilerimizin finansal kiralama (Leasing) yapabilmeleri, yönetim ve denetim kurullarının görev süresinin 4 yıla çıkması gibi pek çok konuyu kamuoyunun gündemine taşımış ve ilgili kamu idareleri nezdinde girişimde bulunmuş, bazı sorunların çözülmesinde önemli düzeyde katkı sağlamıştır.

OSB'lerde yatırıma pozitif ayrımcılık artırılmalı

Yatırım teşvik uygulamasında, OSB'lerde yapılan yatırımlarda, bir alt bölge teşviklerinden yararlandırılması önemli bir gelişmedir. Ancak bu yeterli değildir. OSB'lerin yatırım cazibe merkezine, istihdam, üretim ve ihracat üssüne dönüştürülmesi için OSB'ler, yatırım teşvikleri yönünden 5'inci ve 6'ncı bölgelerde konumlandırılmalı ve OSB'lerde yapılacak yatırımlarda pozitif ayrımcılık artırılmalıdır.

Enerji fiyatları çok arttı

Sürekli gündeme getirmemize rağmen enerji- de bir gelişme kaydedilmedi. 2012 yılında temel enerji fiyatları ortalama yüzde 30 seviyesinde arttı. Bu, üretim maliyetlerini önemli ölçüde etkiledi. Sanayici üretmek yerine ithalata yöneldi. 2003 yılında 10.2 kuruş olan elektriğin kwh fiyatı, 2013'te 20.8 kuruş olmuş ve yaklaşık yüzde 100 artmıştır. 2004'de 26.5 kuruş olan doğalgazın metreküpü, 2013'te 90 kuruş olmuş ve yaklaşık yüzde ikiyüzelli artış olmuştur.

Önceki yıllarda OSB'lere doğalgazda yüzde 10 indirim vardı, elektrik enerjisinde tarife indrimi vardı. Elektrikte sebep olmadığımız kayıp kaçaklar haksız bir şekilde EPDK tarafından alınan kararlar ile OSB'ler, dolayısıyla sanayicilere yüklendi. Sanayicimizin rekabet yeteneğinin artırılması için sanayide enerji tarifelerinde yeniden indirimler yapılması beklentimizdir.

Kesintiler ve mali yükler çok fazla

Doğalgaz fiyatı içerisindeki özel tüketim vergisi, elektrik fiyatı içerisindeki yüzde 1 enerji fonu ve yüzde 1 belediye payı ile OSB'lerde sanayi parseli satış bedelleri üzerinden yüzde 1 oranında KOSGEB'e yapılan kesintiler ve benzeri mali yüklerin kaldırılmasına yönelik çalışmalarımızı sonuç alınuncaya kadar sürdürmeliyiz.

Yatırım malı ve ara malı ithalatında, taksitli ödemelerde ithal edilen mal veya emtianın alım bedeli üzerinden ödenmekte olan Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) kesintisine son verilmesini bekliyoruz. Bu kesintinin ithalatın azalması yönünde bir etkisi olmadığı, aksine

üretim maliyetlerini artırdığı görülmüştür.

Maliye Bakanlığı, yargı kararlarına rağmen organize sanayi bölgelerini ve küçük sanayi sitelerini kurumlar vergisi mükellefi olarak görmeye devam etmektedir. Bölge içinde elde edilen faaliyet gelirleri, bölge ve bölge sanayicisi için kullanılmakta, böylece sanayicinin mali yükümlülükleri azaltılmaktadır. Bakanlıkça bu uygulamaya son verilmesini bekliyoruz.

Yerelde düzensiz sanayi planlama ve yapılaşmalarının yol açtığı problemlerin artarak devam ettiği görülmektedir. İslah OSB'ler bu problemleri ortadan kaldırma ihtiyacından doğmuştur. Ülkemizde sanayi planlaması ve yapılaşması noktasında politika ve düzenleme yetkisinin münhasıran Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na ait olması önemlidir.

Önümüzdeki dönem yapılması planlananlar

Üyelerimizden Manisa ve Çerkezköy OSB'lerin mesleki eğitim konusundaki tecrübesi, hazırlanacak bir program kapsamında diğer OSB'ler ile paylaşılacaktır.

Yıl içinde çeşitli kamu kuruluşlarının OSB'lere yönelik mevzuat uygulamaları ile Dernek üyesi OSB'lerin bilgi ve tecrübe-lerinin paylaşılması amacıyla düzenli bölge müdürleri toplantıları önümüzdeki dönemlerde de sürdürülecektir.

Derneğimiz, bugüne kadar olduğu gibi, OSB'lerin ve sanayici-lerin sorunlarını, çözüm yollarına ilişkin önerilerini düzenli olarak kamuya ve siyasi iradeye sunmaya devam edecek ve sorunların çözülmesinin takipçisi olacaktır. Bu kapsamda odalar ve diğer si-vil toplum örgütleriyle işbirliğini sürdürecektir, sorunları ve çözüm yollarını kamuoyunun gündemine taşımaya devam edecektir."

Yönetim Kurulu Asil Üyeler

- Ankara Anadolu OSB
- Hüseyin Kutsi Tuncay
- İzmir Atatürk OSB
- Hilmi Uğurtaş
- Manisa OSB
- Sait Cemal Türek
- Tekirdağ Çerkezköy OSB
- Ömer Sarıoğlu
- Hatay İskenderun OSB
- Fatih Tosyalı
- Kocaeli Gebze OSB
- Vahit Yıldırım
- Aydın Ortaklar OSB
- Ercan Çerçioğlu

Yönetim Kurulu Yedek Üyeler

- Kocaeli Gebze Makine ve
- İmalat Sanayicileri OSB
- Sedat Silahtaroğlu
- Kocaeli GEBKİM OSB
- Refik Baydur
- Düzce OSB
- Selim Yirmibeşoğlu
- Kocaeli Gebze İMES 6 OSB
- Süheyl Erboz
- Bursa Mustafa Kemalpaşa OSB
- İbrahim Akdemir
- Ankara Polatlı OSB
- Erol Ünal
- İzmir Kınık OSB
- Ufuk Akgün

Denetleme Kurulu Asil Üyeleri

- Sakarya 1. OSB
- Mustafa Kösemusul
- İstanbul Dudullu OSB
- Murat Bahri Önay
- Kocaeli Gebze Plastikçiler OSB
- Osman Erkan

Denetleme Kur. Yed. Üyeleri

- Aydın OSB
- Yalçın Dereli
- İstanbul Anadolu Yakası OSB
- Mehmet Fatih Nalci
- Bilecik 1. OSB
- Levent Özdağ

Onur Kurulu Asil Üyeleri

- Yücel Güngör
- İsmet Çalışkan
- Bülent Bozdoğan

Onur Kurulu Yedek Üyeleri

- Uğur Ateş
- Çetin Kaya
- Niyazi Akdaş





Uğurtaş'tan OSB'lere ilişkin önemli tespitler

OSBDER Genel Kurulu'nda Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknolojik altyapısıyla ulaşamayacağını söyleyen İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, bu konuda en önemli şeyin 'eğitim' olduğunu vurguladı.

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği'nin (OSBDER) Ankara'da gerçekleşen 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknolojik altyapısı ile varma şansının olmadığını vurgulayan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, sanayicileri bu konularda bilinçlendirme ve teşvik etme yönünde OSB yöneticilerine büyük görevler düştüğünü kaydetti.

2023 yılında Türkiye'nin GSMH'sinin 1,5 trilyon dolar olacağını belirten Uğurtaş, hedeflere varmak için ise 2 trilyona ihtiyaç olduğunu söyledi. Türkiye'nin alt ve orta seviyede teknolojik ürünler ihraç eden bir ülke olduğunu vurgulayan Uğurtaş, konuşmasında önemli tespitlerde bulundu:

"Ülke olarak, ileri teknoloji ile ihracatımız, toplam ihracatımızın yüzde 1,9'udur. Bu oran Güney Kore'de yüzde 30'un üstünde, Brezilya'da yüzde 11, Endonezya'da ise yüzde 7'nin üzerindedir. Bu da demek oluyor ki, bizim sanayicilerimizi orta ve yüksek teknolojiye doğru yönlendirmemiz gerekmektedir. Tek başına yüksek teknolojiyi kullanmamız da yetmez. En pahalı makine ve/veya tezgahı alıp üretim yapmak sadece bizim geçici süre rekabet etme şansımızı artırır ya da Türkiye'ye ucuz emek gücünü transfer ederek bir yere gitme şansı yaratır ki o da ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasını sağlamaz."

OSB yönetimlerinin sorumlulukları

"Biz OSB yöneticileri olarak sanayicileri-

mizi bu konularda bilinçlendirmeli ve teşvik etmeliyiz. Bu konuda ilk yapılması gereken şey, Eğitime önem vermektir. Bizlerin yetişmiş ara elemana ihtiyacımız var. Bunun yolu da OSB'lerde meslek lisesi açmaktan geçiyor. Manisa ve Çerkezköy OSB, meslek liselerini açtılar ve burslu öğrenci okutmaya başladılar. Bakanlığımız da bu konuda ciddi bir teşvik getirdi. Bu uygulamaların yaygınlaşarak devam etmesi gerekiyor. Teknoparklar kurabiliriz, Meslek Yüksek Okullarını bölgelerimizde kurabiliriz ama bu farklılıkları sanayicimize bizler sağlayabiliriz. Sanayicilerimizin çok büyük bir kısmı günlük mücadelelerin içerisinde boğuşurken gerçek hedeflerine ulaşma konusunda kendilerine doğru bir yön çizemiyorlar."

OSB'lerde kaynak sorunu

OSB'lerin ciddi kaynak sorunu olduğunu da belirten Hilmi Uğurtaş, Emlak Vergisi, Çevre Vergisi ve aydınlatma vergilerinin mutlaka OSB tüzel kişiliklerine bırakılması gerektiğini söyledi. Bu konuyu daha önce Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'e de ilettiklerini anlatan Uğurtaş, Bakan Ergün'ün bundan 2 ay önce, Emlak Vergilerinin Belediyeler tarafından toplanmaması gerektiği konusundaki söylemlerini hatırlatarak, "Demek ki, siz doğru şeyleri söyledikçe en sonunda kamuoyu da bu fikirlerin etrafında toplanıyor. İhtiyaçlarımız ve inandığımız şeyleri söylemeye devam etmek zorundayız. OSB'lerin ve sanayimizin geleceğini düşünüyorsak doğruları söylemekten vazgeçmemeliyiz" dedi.

2013 İAOSB Ar-Ge & İnovasyon Yarışması



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) her yıl 4,5 milyar dolar ciro, 2,5 milyar dolar ihracat ve 1 milyar dolar ithalat gerçekleştirmektedir. 35 bin çalışana iş olanağı sunan İAOSB, bu rakamlar ile Türkiye'nin en önemli üretim, ihracat ve istihdam merkezlerinden biridir. İAOSB'nin lider kimliğinin sürekliliği, katılımcılarının yenilikçi projeleriyle gerçekleşmekte, yapılan Ar-Ge çalışmaları ile fark yaratılmaktadır. Tüm bu sebeplerle 2013 yılında ilk defa Ege Üniversitesi işbirliği ile 15 farklı sektörde üretim yapan 600'e yakın sanayicimizin Ar-Ge ve yenilik çalışmalarını onurlandırmak amacıyla bir yarışma düzenlenmektedir.

Bu yarışma ile Bölge katılımcılarının Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine teşvik edilmesi, yürütülen çalışmalar ile rekabet güçlerinin geliştirilmesi, kamuoyunun ilgisinin Ar-Ge ve yenilik alanlarına çekilmesi amaçlanmıştır.

Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sayesinde ülke düzeyinde geleneksel ürün üretiminin yerini katma değeri yüksek ve teknolojik ürün üretimi almakta, bu da işsizlik oranının düşürülmesine ve toplum refahının artırılmasına olanak tanımaktadır.

İAOSB katılımcıları, yarışmaya İAOSB'de gerçekleştirdikleri, yarışma başvuru tarihine kadar tamamlanmış olan, kamu kurumlarından destek almış Ar-Ge ve yenilik projeleri ile ya da patent-faydalı model tescili almış ürünleri ile katılabilirler. Patent / faydalı model başvurularında; kabul edilen fikri mülkiyet haklarının, Ar-Ge ve inovasyon projesi yürütülürken ortaya çıkmış ve tescillenmiş olması gerekmektedir. Başvuru sahipleri için, söz konusu projelerin gerçekleştirildiği dönemde İAOSB katılımcısı olması şartı aranırken, birden çok proje ya da patent / faydalı model başvurusunda da bulunulabilmektedir. Başvurular, yarışmaya ait web sayfası üzerinden online olarak alınmaktadır.

Yarışma başvurularının değerlendirilmesinde, farklı alanlarda uzmanlaşmış bir jüri görev alacak olup, değerlendirme süreci Jüri Teknik Değerlendirmesi ve Jüri Final Sunumu olmak üzere iki aşamalı olarak yapılacaktır. Jüri Final Sunumu ve Ödül Töreni 06 Kasım 2013 tarihinde gerçekleştirilecektir. İAOSB Ar-Ge ve İnovasyon Yarışması 2013'e, tüm İAOSB katılımcılarımızın Ar-Ge ve yenilik çalışmaları ile başvurularını bekliyoruz.



İŞTE, SAĞLIĞIN VE
GÜVENLİĞİN UZMANI

İş Güvenliği Uzmanlığı
İşyeri Hekimliği
Risk Değerlendirmesi
Acil Durum Planı
İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri
Sağlık Gözetimi
Tarama Testleri, Portör Muayeneleri
Ortam Ölçümleri
Lejyonella Risk Analizi

Ortaklarımız

Dr. Osman Bölükbaş
Dr. Halûk Şener Özpolat
Dr. Şehnaz Koçak
Dr. Eser Ok
Dr. Mehmet Demirel
Atilla Yürümez
Dr. Tolga Ölçücü
Dr. İskender Türsen
Dr. Ahmet Özçevikel



PİRAMİD İş Sağlığı ve Güvenliği

Eğitim Danışmanlık Sağlık Hizmetleri A.Ş.

10030 Sokak D Blok No:10-16 Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Çiğli / İzmir
(SGK Arkası)

Tel :+90 232 325 6 325 Faks: +90 232 325 6 326

www.piramidosgb.com info@piramidosgb.com

2014'te BMC 50. yılını yaşamalıdır



1 964 yılında İngiltere Kraliçesi II. Elizabeth tarafından temeli atılarak ülke sanayisine katılan BMC'nin, yaşadığı finansal krizler sonrasında TMSF'ye devri ile geleceğinin ne olacağı hususu İzmir kamuoyunda tartışılmaya devam ediyor. BMC'nin geleceği konusu İzmir iş dünyasında tartışılıyor. Odaların ve STK'ların düşünceleri ortaya konarak, ortak bir strateji oluşturulması gayreti devam ediyor. En son EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar tarafından tartışmaya açılan BMC'nin yerli otomobil üreten firma olması önerisi İzmir iş dünyasından destek bulurken, Hükümet kanadından henüz bir değerlendirme ortaya konmadı.

Bu konuda görüşlerini dile getiren İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş; BMC'nin durumuna yönetsel ve finansal hatalardan kaynaklanan bir sanayi kuruluşunun kapanması çizgisinden çok daha farklı bir biçimde bakmak gerektiğini belirterek; "BMC öncelikle İzmir'in ve Türkiye'nin bilgi birikiminin yarattığı, üretim kültürünün oturmasına büyük katkıları olan, önemli bir marka değeri yaratan bir kuruluştur. BMC ile BMC'ye parça üretmek için kurulan pek çok yan sanayi kuruluşu geçen yıllar içinde kendilerini geliştirerek uluslararası rekabet gücüne sahip güçlü otomotiv firmaları haline gelmiştir. Sanayi üretimine BMC tedarikçisi olarak başlayıp bugün uluslararası marka olan pek çok şirketimiz vardır. BMC kendi bünyesinde 2 bin 500 kişiyi istihdam etse de, yan ve hizmet sanayisi ile yaklaşık 40 bin kişiye iş sağlayan bir koca çınardır. BMC, 70 ülkeye ihracat yapan, kendi Ar-Ge merkezinde kendi araçlarının tasarımını yapabilecek düzeye gelmiş, elde ettiği cironun

yüzde 30'unu ülkemizin en çok kaynak ihraç ettiği alanlardan biri olan savunma sanayisine üretim yapabilme kabiliyetindeki bir kuruluştur.

İzmir tüm sanayi tarihi boyunca çok özel ve çok değerli kuruluşlar çıkarmış, markalar yaratmış, ancak ne yazık ki, her biri ayrı tartışma konusu yapılabilecek hatalar ve yetersizliklerden dolayı bu kuruluşları ya kaybetmiş, ya da sahneden çekmek zorunda kalmıştır. BMC'nin de böyle bir sona gitmesine müsaade etmemek sadece İzmir iş dünyasının değil, ülkemizdeki karar alıcıların da sorumluluğundadır. BMC'nin varlığını sürdürebilmesi için basından takip ettiğimiz bazı öneriler, projeler vardır. Tüm bunların acilen masaya yatırılarak olası tartışılmalı, uygun bulunan projeye ait stratejiler belirlenerek, eylem planı devreye sokulmalıdır. Unutulmamalıdır ki, evlerinde parasız ve işsiz oturan binlerce insanın dayanma gücü de sınırlıdır. Ülkemizde 50. yılına varamadan yok olan pek çok işletmemiz, markamız vardır. BMC'nin 2014 yılında 50. yaşını görmesi için elimizden geleni yapma konusunda İzmir iş dünyası koordine olmalıdır" dedi.





Kılıçdaroğlu İzmir'deydi

Ana Muhalefet Partisi ve Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun katılımı ile İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilen 'CHP İş Dünyası Diyalog ve Dayanışma Birimi İzmir Buluşması'na davetli olarak katılan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, siyasi parti liderleri ile ekonomi dünyasının aktörlerini bir araya getirerek, siyasi ve ekonomik gündemin değerlendirildiği bu tür toplantıların çok faydalı olduğunu belirtti.

Toplantı esnasında CHP'nin esnaf, tacir ve



sanayici penceresinden sorunlara bakış açısını daha net bir biçimde görme fırsatı yakaladıklarını dile getiren Uğurtaş, "Özellikle OSB'lerin sorunlarına yönelik yaklaşımları

ve sanayileşmenin esnaf

tabanından başlayarak, sanayi

siteleri ve OSB'ler düzleminde yürütül-

mesi yaklaşımının doğru bir yaklaşım olduğuna inanıyoruz. Dileriz, tüm siyasi parti liderleri ile bir araya gelebildiğimiz bu tür toplantı ve organizasyonlar artarak devam eder ve ülkemizin geleceğinin çizilmesinde, söz sahibi olan karar alıcılar arasına; esnafımızın, tacirimizin ve sanayicimizin de katılımları sağlanır" diye konuştu.

Mayıs ayında enflasyon yükseldi

Mayıs ayında tüketici fiyatları ortalama yüzde 0.1 (yani binde 1) oranında arttı. Ancak geçen yılki Mayıs ayı enflasyonu eksi yüzde 0.2 olduğu için yıllık enflasyon da Nisan ayındaki yüzde 6.1 seviyesinden yüzde 6.5'e yükseldi. Bu yükselişe rağmen enflasyondaki gidişatın beklenenden daha olumlu olduğunu söylemek mümkün.

Verilerin detaylarına bakıldığında, Mayıs ayında yıllık enflasyonda görülen 0.4 puanlık artışın öncelikli ulaşırma fiyatlarından, kısmen de gıda fiyatlarından kaynaklandığı görülüyor. Ulaştırma fiyatlarındaki yıllık artış Nisan ayında yüzde 3.1 iken bu oran Mayıs ayında yüzde 4.7'ye yükselmiş.

Bu da yıllık enflasyonu 0.2 puan yukarıya çekmiş. Gıda fiyatlarında da yıllık fiyat artışları yüzde 6.8'den

7.1'e yükselince yıllık enflasyonu 0.1 puan yukarıya çekmiş.

Ekonomist Deniz Gökçe, Akşam Gazetesindeki yazısında durumu şöyle özetledi:

"Önümüzdeki dönem açısından ise, son dönemde yaşanan istikrarsız ortamın kurlar üzerinde oluşabilecek negatif etkisi özellikle ithal fiyatları yoluyla enflasyonda ibreyi yukarıya çevirebilir. Olası bir döviz hareketliliğinde, ulaşırma grubundaki fiyatlar bu oynamalardan ilk etkilenecek fiyatlar olacaktır.

Ancak, uzun vadede diğer harcama gruplarına da yansımalar görülebilir. İçinde bulunduğumuz çalkantılı dönem kurlar ve ekonomik istikrar açısından hasarsız atlatılabilir ise, enflasyon yaz aylarında görülecek düşüşlerle yılsonu hedefine yakınlaşabilir."



Güneşten elektrik üretimi ve İAOSB



Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimi; elektrik maliyetlerinin düşürülmesi ve elektrik üretiminin çevreye etkilerinin azaltılması için önemli çözümlerden biridir. Artık gezdiğimiz yerlerde rüzgar türbinleri veya güneş panelleri görmeme ihtimalimiz nerdeyse yok denecek kadar az... Hele Avrupa'ya seyahat ettiyseniz, gözünüzün alabildiğine uzayan güneş tarlalarını fark etmişsinizdir. Peki Avrupa, Amerika ve Çin'in bu kadar yatırım yaptığı yenilenebilir enerji ve özellikle güneş yatırımlarının ülkemizdeki durumu nedir?

Öncelikle güneş enerjisinden elektrik üretiminin kısaca tekniğinden bahsedelim; güneş enerjisi; yarı iletken teknolojisi kullanılarak üretilen paneller ile elektrik enerjisine dönüştürülür. Üretilen elektriğin kullanılabilir hale getirilmesi için evirici (inverter) kullanılır. Güneş paneli ve inverter sayesinde elde elektrik ve koruma altyapıları ile fabrika, konut veya dağıtım şebekesine bağlanabilir.

30 GW üstünde kurulu güce sahip Almanya'nın ülkemize göre ortalama yüzde 25 daha az güneş aldığı düşünülür ise güneşten elektrik üretim tesisi kurmak için ne kadar geç kaldığımız anlaşılabacaktır. Güneş enerjisi ile ilgili yatırımlar ortalama 6 ile 9 yılda kendisini ödemektedir. Panel ve inverter üreticileri, ürünleri için 20-25 yıl ömür garantisi vermektedir. Fakat yanlış ürünler ile yapılan projelerin ömrü maalesef çok kısa olabilmektedir.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi; rüzgar enerjisi ile ilgili yeterli potansiyel olmamasına rağmen güneş enerjisi ile elektrik üretimi için uygun bir yerdir. Bölgedeki güneş potansiyeli ile ilgili veriler ve ölçümlere istinaden, yıllık ortalama güneşlenme radyasyonu, bin 500 ile bin 750 kWh/m² olarak açıklanmıştır.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, güneş

enerjisi projeleri konusunda da öncü olmak, konu ile ilgili bilgisini arttırmak, sanayici ve diğer organize sanayi bölgelerine paylaşımda bulunmak için 500 kWp gücünde güneş enerjisinden lisanssız elektrik üretim tesisi kuracaktır. Yılda 780 bin kWh elektrik üreteceği hesaplanan tesis yatırımının yüzde 75'i İzmir Kalkınma Ajansı tarafından karşılanacaktır. Tesiste görünürlüğü sağlamak amacıyla sosyal tesis binaları çatılarına tesis edilmesi planlanan paneller, bahsi geçen çatılara monte edilecek çelik ve alüminyum konstrüksiyon taşıyıcılar üzerine yerleştirilecektir.

Ülkemizde lisanslı ve lisanssız olarak rüzgar veya güneşten elektrik üreten yenilenebilir enerji üretim tesisi kurulabilmektedir. EPDK, 10-14 Haziran 2013 tarihleri arasında Lisanslı toplam 600 MW GES için başvuruları kabul etti. Lisanssız elektrik üretimi için yayımlanan yönetmelik ve tebliğlere istinaden 1 MW'a kadar yenilenebilir enerji tesisi kurulabilmektedir.

Güneş enerjisinden elektrik üretim tesisleri (GES) projeleri yapılırken, hangi marka, hangi cins panelin, hangi özellikte inverter ve montaj detayı ile kullanılacağı, yatırımın ömrü ve verimi açısından büyük önem taşımaktadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanırken yanlış ürün seçmemeye dikkat etmek ve güneş paneli çöplüğü olmamaya çalışmak gerekiyor. İyi ürünler ile iyi ama kalitesiz ürünlerle paramızı sokağa atmak olan bir yatırım olduğunu hatırlatmak isterim. Sonuç olarak GES, Güneş Enerji Tesislerinde üretilen elektriğe önemli teşvik ve destekler sağlandığı için daha verimsiz alanlar olmasına rağmen, Avrupa ve Amerika'da yatırımcıların gözdesi olmuş yatırımdır. Uzun vadede elektrik fiyatlarının düşmesi ve enerjide dışa bağımlılığın azalması için teşvik ve desteklere ihtiyaç vardır.

Yenilenebilir enerjide 35 yıllık hayal gerçeğe dönüştü



Yaklaşık 35 yıldır yenilenebilir enerji konusunda birbirinden yaratıcı ve başarılı çalışmalara imza atan İzmirli sanayici ve işadamı Kasım Kutlu, güneşten enerji üretmeye hazırlanıyor. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firması Kutlu Enerji'de kurduğu güneş enerji santrali projesi için TEDAŞ'tan onay alan Kutlu, "Bu çalışmamız ile Türkiye'deki 142 organize sanayi bölgesi arasında ilk olduk" diye konuştu.

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde rüzgar, güneş ve hidroelektrik enerji üretimi ile ilgili projeler yürüten Kutlu, bu çalışması ile 1978 yılından bu yana yenilenebilir enerji üzerinde kurduğu hayalini gerçeğe dönüştürdüğünü söyledi. Yılın büyük bölümünü güneşli geçiren İzmir'in güneş enerjisinden yararlanarak 'yenilenebilir enerji' konusunda büyük yol kat edebileceğine dikkat çeken Kutlu, enerjiyi tüketmek yerine üretmeyi tercih ettiğini dile getirdi. Bu amaçla

doğal kaynakları kullanarak çıktığı enerji üretimi yolunda uzun zamandır ciddi çalışmalar yürüttüklerinin altını çizen Kasım Kutlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ülkemizin güneş, rüzgar ve su gibi değerlerini özellikle temiz enerji üretmek adına kullanmak için çeşitli girişimlerimiz oldu. İmalat ve sertifikalandırma projelerimize uygunluk onayı aldık. Dokuz Eylül Üniversitesi ve İzmir Atatürk

Organize Sanayi Bölgesi'nde rüzgar türbini ile monokristal güneş paneli hibrid sistemleri kurarak elektrik üretmeye başladık.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösterdiğimiz firmamızın güneş enerji santraline, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü, geçtiğimiz Ocak ayında lisanssız

elektrik üretimi kapsamında onay verdi. Projemiz, geçtiğimiz ay da TEDAŞ tarafından kabul gördü. Bu bizim için son derece memnuniyet verici bir durumdur. Geç kalan bu teknolojiye geçiş yapıyor olmak, ülkemiz menfaatlerini göz önünde tutacak olursak sevindirici bir husustur."



Globally Yours

TURKISH
AIRLINES



A STAR ALLIANCE MEMBER

Geldi 11 ayın sultanı

hadi Türkiye
şimdi uçmanın
tam zamanı!

Ramazan'da
Tüm Türkiye

HER ŞEY DAHİL

94₺*

Tek yön



Wingo

turkishairlines.com/wingo | 444 0 849

Biletleme dönemi: 18 Haziran - 29 Temmuz 2013

Seyahat dönemi: 09 - 29 Temmuz 2013

Uçmanın en keyifli ve akıllı yolu o!

*Her şey dahil tek yön 94 TL thy.com, 99 TL acente, çağrı merkezi ve satış ofisi ücretidir. Bu ücretler direkt seferlerde geçerlidir. Kampanya, sınırlı sayıda koltuk için geçerlidir. Diğer kampanyalarla birleştirilemez. İptal, iade ve rezervasyon değişikliğine izin verilmez. Anadolu Jet seferleri hariçtir. Türk Hava Yolları kampanya şartlarını değiştirmek hakkını saklı tutar. Diğer bütün kurallar için thy.com adresini ziyaret ediniz.



Avrupa'nın
En İyi Havayolu

A STAR ALLIANCE MEMBER 

TÜRKİYE'NİN DÜNYA DEĞİ TÜRK HAVA YOLLARI SABİHA GÖKÇEN'DE.

Londra - Kiev - Amsterdam - Paris - Viyana - Milano - Kuveyt - Bakü
Tiflis - Ercan - İzmir - Ankara - Bodrum - Dalaman - Antalya



thy.com | 444 0 849

Globally Yours

**TURKISH
AIRLINES**



İAOSB'de KOSGEB destek programları tanıtıldı



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) günün koşullarına bağlı olarak birbirinden farklı alanlarda konunun uzmanlarınca düzenlenen seminerler ile Bölge katılımcılarını bilgilendirmeyi sürdürüyor. Bu bağlamda İAOSB Seminerleri kapsamında KOSGEB Kuzey Hizmet Merkezi Müdürü Oğuz Kılınç ve KOSGEB Güney Hizmet Merkezi Müdürlüğü'nden KOBİ'ler için Gönüllü Uzman Danışmanlık Proje Koordinatörü Necati Günaydın'ın katılımıyla "KOSGEB Destekleri ve KOBİ'ler için Gönüllü Uzman Danışmanlık Projesi" konulu toplantı Atatürk Toplantı Salonu'nda düzenlendi. KOSGEB Kuzey Hizmet Merkezi Müdürü Oğuz Kılınç, KOSGEB'in destek programları hakkında Bölge katılımcıları ve çalışanlarına önemli bilgiler aktardı.

Kılınç, KOSGEB olarak tarım ve hayvan yetiştiriciliği, sağlık ve eğitim hizmetleri, mali müşavirlik, spor salonu ve eğlence merkezi işletmeciliği gibi alanlar dışında neredeyse tüm sektörlerde destek verdiklerini bildirerek, İAOSB'de faaliyet gösteren tüm sektörlerin KOSGEB tarafından desteklenen sektörler arasında yer aldığını söyledi.

Kılınç, Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturan KOBİ'lerin desteklenmesi gerektiğine dikkat çekerek, "Ekonomimizin gelişmesini istiyorsak, istihdamın yüzde 78'ini, katma değer yüzde 55,2'sini, satışların yüzde 65,5'ini, yatırımların yüzde 50'sini, ihracatın ise

yüzde 59,6'sını oluşturan KOBİ'leri desteklememiz gerekmektedir. Bu kapsamda yürüttüğümüz 7 farklı destek programımız bulunuyor. Birinci Bölge olan İzmir, verdiğimiz desteklerin yüzde 50'sinden yararlanabilirken, üçüncü, dördüncü, beşinci ve altıncı bölgeler, yüzde 60'ından faydalanabiliyorlar" diye konuştu.

Firmaların KOSGEB'in programlarına başvurmaları için çağrıda bulunan Kılınç, destekler hakkında şu bilgileri verdi:

"Yurtiçi fuarlara katılanlara 30 bin TL'ye kadar destek veriyoruz. Yurtdışı iş gezisine gezi başı 2 bin TL olmak üzere toplam 10 bin TL'lik hibe imkanı sağlıyoruz. Ancak bu gezilerin en az 10 işletmenin katılacağı yurtdışı iş gezisi programı olması ve en az katılımcıların iki etkinliğe katılması şartını sunuyoruz. Bunların yanı sıra firmanın eğer kendine ait marka tescil belgesi varsa, o işletmelerin tanıtımına yönelik destek veriyoruz. Eşleştirme, danışmanlık, eğitim, enerji verimliliği, tasarım, sınai mülkiyet hakları, belgelendirme destekleri gibi programlarımızla KOBİ'lerin yanında yer alıyoruz."

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programları hakkında da bilgi veren Kılınç, bilim ve teknolojiye dayalı yenilikçi üretime odaklanan firmalara yüzde 75 oranında destek imkanı sunduklarını söyledi. Ar-Ge ve inovasyon desteğinin hazırlanan ürünün prototipinin ortaya çıkması ile son bulduğunu açıklayan Kılınç, "Bu süreci başarı ile tamamlarsa seri üretim alanında yani endüstriyel uygulama konusunda da 150 bin TL'si hibe olmak üzere toplam 400 bin TL'ye kadar destek veriyoruz. Kamu kaynağı ile tamamlanmış Ar-Ge projesi olanlar ya da patent, faydalı model tescili almış olanlar da endüstriyel uygulama destek programı kapsamında bize başvurabilirler" dedi.



HAYAT DEDİĞİN BUDUR YENİ RENAULT CAPTUR



ERMAT Karşıyaka ve Çiğli'de Hizmetinizde!

Deneyimli ve uzman kadrosu ile

Aracınızın bakımı artık daha kolay... Arayın yerinize gelelim...

Aracınızın bakımını yapıp yerinize teslim edelim...

• Satış • Servis • Sigorta • 2. El • Filo Kiralama



ERMAT
Çiğli

Pazar Günleri 14:00 / 17:00 arası Açıkız

Tel: 0232 **386 48 86**

Anadolu Cad. Balatçık Mah. No: 1273 Çiğli / İZMİR
iletisim@ermat.com.tr • www.ermat.com.tr





Kübalı yetkililer İAOSB'yi örnek aldı

Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'nın (TİKA) davetlisi olarak Küba ile Türkiye arasındaki ticari ve sosyal ilişkileri geliştirmek amacıyla Türkiye'ye gelen Küba Dış Ticaret ve Dış Yatırım Bakanlığı Heyeti, programı kapsamında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti.

İAOSB Bölge Müdürlüğü Binası'nda İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu ile bir araya gelen heyet üyeleri, kendi ülkelerinde kurmaya hazırlandıkları OSB benzeri yapılar için Avanoğlu'ndan Bölge hakkında detaylı bilgiler aldılar.

OSB'lerin dünyada benzeri görülmeyen yapılanmalar olduğunu vurgulayan Avanoğlu, OSB'lerin sanayinin ortak bir coğrafyada bir araya gelmesi ile rekabet gücü gelişmiş yapılar olarak düşünülebileceğini söyledi. Türkiye'nin en modern ve yaptığı çalışmalarla en aktif OSB'leri arasında yer alan İAOSB hakkında da bilgiler veren Avanoğlu, Bölge'nin altyapı çalışmaları açısından Türkiye'nin en ileri sanayi bölgelerinden birisi olduğuna dikkat çekti. Avanoğlu, Bölge ile ilgili şu bilgileri verdi:

Türk modeli

"Bölgemiz 7 milyon metrekareye yayılmış, üzerinde 600 sanayicisi olan, 15 farklı sektörden sanayicileri barındıran ve 35 bin çalışana ev sahipliği yapan bir Bölge'dir. Bölge yönetimimiz sanayicilere doğalgaz, elektrik, su tedarik ve dağıtım, atık su yönetimi konusunda; ayrıca mesleki eğitim, eğitim, üniversite ile işbirliği, güvenlik hizmetleri, kreş-spor tesisleri, sağlık

hizmetleri gibi alanlarda hizmet veriyor."

Türkiye ile ilişkilerini geliştirmek istediklerini dile getiren heyet üyeleri ise 2009 yılına kadar iki ülke arasında hiç ticari ilişki olmadığını söyledi. Eximbank'tan aldıkları kredi ile özellikle enerji alanında yoğunlaşarak 2009 yılından itibaren ticari ilişkilerini geliştirme çalışmalarına başladıklarını bildiren yetkililer, Türkiye'deki OSB modellerini de inceleyerek kendi ülkelerinde benzer yapıları kurmayı amaçladıklarını, özellikle tarım ve yenilenebilir enerji üzerinde odaklandıklarını bildirdiler. Bu kapsamda ülkelerinde çeşitli çalışmalara başladıklarını bildiren yetkililer, tamamlandığında Karayipler'in en büyük limanını hayata geçireceklerini vurgulayarak, "Gelişmiş ve başarılı bir Bölge olarak, sizin yaptıklarınız bizlere örnek olacaktır" ifadesinde bulundular.

Ayşe Avanoğlu, özellikle enerji konusunda çeşitli çalışmalar yürüttüklerini bildiren yetkililere İAOSB'nin İzmir Kalkınma Ajansı'ndan almaya hak kazandığı hibe programına ilişkin detayları aktardı. İzmir'in yenilenebilir enerji konusunda Türkiye'de öne çıkan şehirlerden olduğunu bildiren Avanoğlu, İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) yenilenebilir enerji için İzmir'i öne çıkartacak projeleri ön plana aldığını söyledi. Bunun için İZKA'nın hibe programı açıkladığını ifade eden Avanoğlu, "İzmir güneş enerjisi açısından oldukça şanslı bir kent. Bunun yanı sıra kentin belirli bölgelerinde rüzgar enerjisi de ön plana çıkıyor. İAOSB olarak biz de İZKA'nın açtığı, güneşten elektrik üretimi için hibe programı kazanan kurumlar arasında yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz" diye konuştu.



Chicago heyeti 'Yaşayan Bölge İAOSB'ye hayran kaldı

Türkiye'nin ABD Chicago Ticaret Ataşeliği'nin organizasyonu ile İzmir'e gelen Illinois Eyaleti Ticaret ve Ekonomik Fırsatlar Kurumu Ticaret ve Yatırım Ofisi Müdürü Iwona W. Bochenska ile beraberindeki 11 kişilik heyet, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti. Heyet üyeleri ile bir araya gelen İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu, Bölge'de yürütülen çalışmalar hakkında temsilcilere bilgi vererek, yöneltilen soruları yanıtladı.

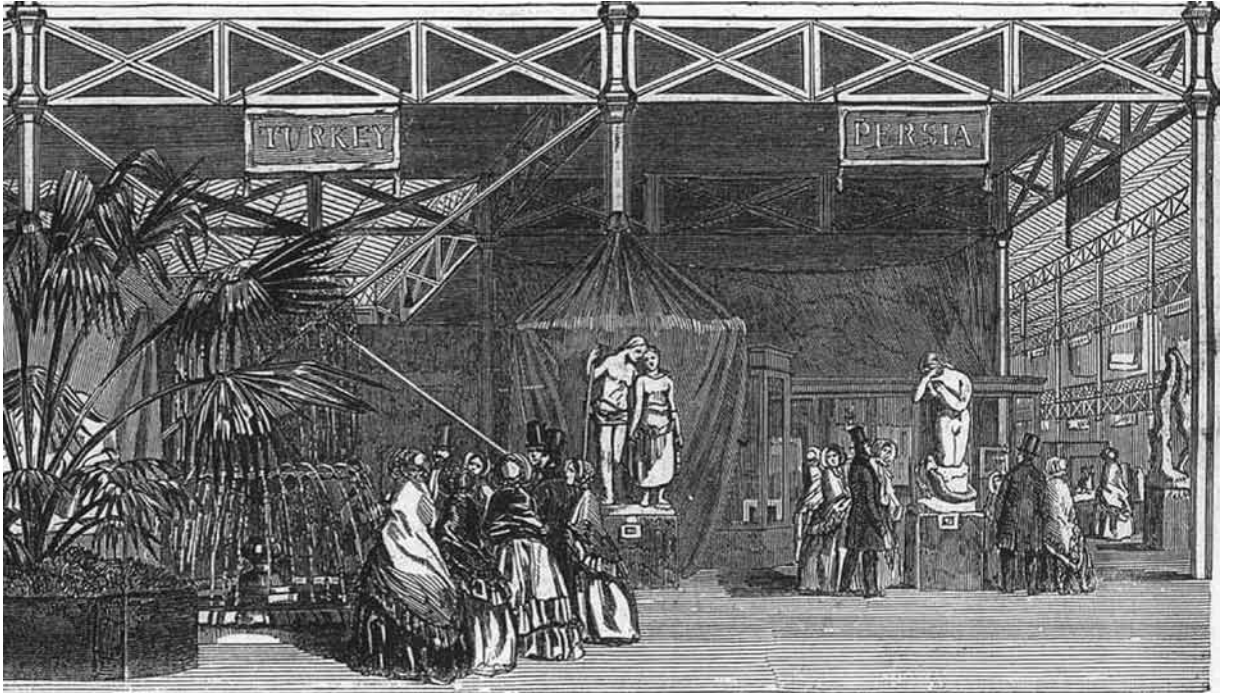
600 sanayicisi ve 35 bin çalışanı ile Türkiye ekonomisinin lokomotif kuruluşları arasında yer alan İAOSB'nin, ülkenin teknik anlamda altyapısını en modern şekilde tamamlayan OSB'si olduğuna dikkat çeken Avanoğlu, Bölge'nin enerji santrali, arıtma tesisi ve sosyal tesisler gibi üst yapı çalışmalarını da tamamlayarak faaliyetlerini sürdürdüğünü söyledi. Avanoğlu, Bölge Müdürlüğü olarak; eğitim, Ar-Ge ve İnovasyon çalışmaları, Teknoloji Geliştirme Merkezi, üniversite-sa-

nayi işbirliği, Proje Masası gibi hizmetlerle Bölge Sanayicisi'nin rekabet gücüne destek vermeye çalıştıklarını bildirdi.

Bölgede yer alan eczaneden kreşe, yangın söndürme havuzundan aktivite merkezine, bankalardan semt polikliniğine kadar birbirinden önemli ve farklı alanlardaki detaylardan etkilendiklerini dile getiren heyet üyeleri, 7 milyon metrekare alan üzerinde faaliyet gösteren İAOSB'nin, 'Yaşayan Bölge' imajını hak ettiğini söylediler.

Bölge Müdürlüğü binasında düzenlenen bilgilendirme toplantısının ardından birçok heyete ev sahipliği yapan, Sürekli Sergi Alanı'nı ziyaret eden 11 kişilik Chicago heyeti, 800 metrekare kapalı alanda sergilenen 150 Bölge firmasının ürünlerini incelediler. Sürekli Sergi Alanı'nın ardından Metropol Un Ürünleri Sanayi ve Dirinler Döküm A.Ş. ve Dirinler Makine'yi gezen heyet üyeleri, üretim tesislerini inceleyerek, firma temsilcilerinden bilgi aldılar.





İlk EXPO 1851 Londra Sanayi Sergisi ve Ege'nin Ürünleri

Napolyon Savaşları'ndan sonra başta İngiltere olmak üzere Batı Avrupa devletlerinde sanayi hızla büyüdü. Sanayileşen ülkelerin hammadde kaynakları ve iç tüketim fazlası için pazar bulmaları ciddi sorun oldu.



1 Mayıs 1851'de İngiltere Kraliçesi Victoria, "Bütün Ulusların Üretimlerinin Büyük Sergisi"nin açılışını yaptı. Bu sergi, tarihi oldukça eskilere dayanan sergilerin ilk uluslararası örneği oldu. Sergi, günümüze kadar uzanan ve 2020 yılı için İzmir'in ikinci kez ev sahipliği için aday olduğu EXPO'ların ilki olarak değerlendirilen 1851 sergisi, pek çok yönden ilgi çekicidir. Biz bu yazımızda sergiyi, Ege Bölgesi sanayi ve tarımsal ürünlerinin ilk kez toplu halde dünya pazarlarında sergilenmesi açısından ele almaya çalışacağız.

19. yüzyıl başlarında, özellikle Napolyon Savaşları'ndan sonra başta İngiltere olmak üzere Batı Avrupa devletlerinde sanayi hızla büyüdü. Sanayileşen ülkelerin artan üretimlerini sürdürülecek hammadde kaynakları ve iç tüketim fazlasını eritebilecekleri pazar bulmaları ciddi bir sorun haline geldi. Pazar bulmanın başta gelen yollarından birinin tanıtım olduğu bir süredir anlaşılmış ve bazı ülkeler kendi ürünlerini tanıttığı sergiler düzenlemeye başlamıştı. Bu çerçevede düzenlenen 1844 Fransa Sanayi Sergisi, oldukça ilgi çekerek büyük başarı sağlamıştı. Prens Albert ve İngiliz reformist Henry Cole daha sonraki Londra'da hem daha büyük hem de uluslararası bir serginin düzenlenmesine öncü

II. Mahmut döneminde yüzünü Batı'ya dönen Osmanlı Devleti, sergiye katılarak ülke topraklarının verimliliğini, Osmanlı insanının tarım, sanayi ve sanat alanlarındaki kabiliyetini dünyaya göstermek istedi.

oldular. Sergi, Prens Albert ve Kraliçe Victoria'nın himayesinde olacaktı. Başlangıçta büyük devletler uluslararası bir sergiye ihtiyatla yaklaştılar; sergiledikleri ürünlerin ve makinelerin teknolojilerinin kopyalanmasından, çalınmasından çekiniyorlardı. Ancak serginin sağlayacağı yarar konusunda ikna olunca, başta Fransa, ABD, Felemenk ülkeleri, İspanya, Portekiz, Prusya, Rusya, Hindistan ve Osmanlı Devleti olmak üzere pek çok ülke sergiye katılmaya karar verdi.

Kristal (Billur) Saray

Kendisi bir mimarlık harikası olan ve Crystal Palace (Kristal Saray) adıyla anılan sergi binası, John Paxton adında bir mimar tarafından tasarlanmıştı. Çiçek seraları örnek olarak inşa edilen binanın yapımında ağırlıklı olarak demir ve cam kullanılmıştı. Döneminin en gelişmiş teknolojisi-ne sahip, dikdörtgen biçimindeki bina, prefabrik olarak hazırlanmıştı; 564 metre uzunluğunda ve 92 bin metre karelik sergi alanına sahipti. Sadece tezgahların uzunluğu 13 kilometreyi bulmuştu. Kristal Saray, sergi süresince Hyde Park'ta ziyaretçilerin akınına uğramış, sergi sonrasında, 1854'de sökülerek Sydenham Hill'de yeniden kurulmuştu. 1936'da büyük bir yangında kül oluncaya kadar ziyaretçileri kabul etmeyi sürdürdü.

Osmanlı Devleti sergide...

II. Mahmut döneminde yüzünü Batı'ya dönen Osmanlı Devleti sergiye katılarak ülke topraklarının verimliliğini, Osmanlı insanının tarım, sanayi ve sanat alanlarındaki kabiliyetini göstermek istedi. Osmanlı Devleti 1838'de İngiltere'yle Balta Limanı Ticaret Sözleşmesi'ni imzalamış, böylece

iktisadi yapısını Batı'ya açmıştı. Ayrıca 1840'lardan itibaren İngiltere ile olan ilişkilerin boyutu sergiye katılmayı adeta zorunlu kılıyordu. Hükümet 1850 sonlarında yayınladığı bir beyannameyle, sergide teşhir edilecek ve Osmanlı ülkesinden toplanacak mahalli ürünlerin tespiti için yerel meclisleri ve memurları görevlendirmişti. Belirlenen malların üzerine bölgesi, sahibi ve fiyatı yazılacak ve Nafia Nezaret'i'ne (Bayındırlık Bakanlığı) gönderilecekti. Ülkenin dört bir yanından toplanan ürünler, İstanbul'dan Londra'ya gidecek olan gemiye yüklenmeden önce devlet adamları, sefirler, esnaf ve tüccarların görebilmesi için bir süre sergilendi. Daha sonra Feyz-i Bahri firkateynine yüklenen mallar yola çıkarıldı. Osmanlı Devleti'ni Musurus Paşa, Mustafa Paşa ve Cemalettin Paşa temsil ediyordu.

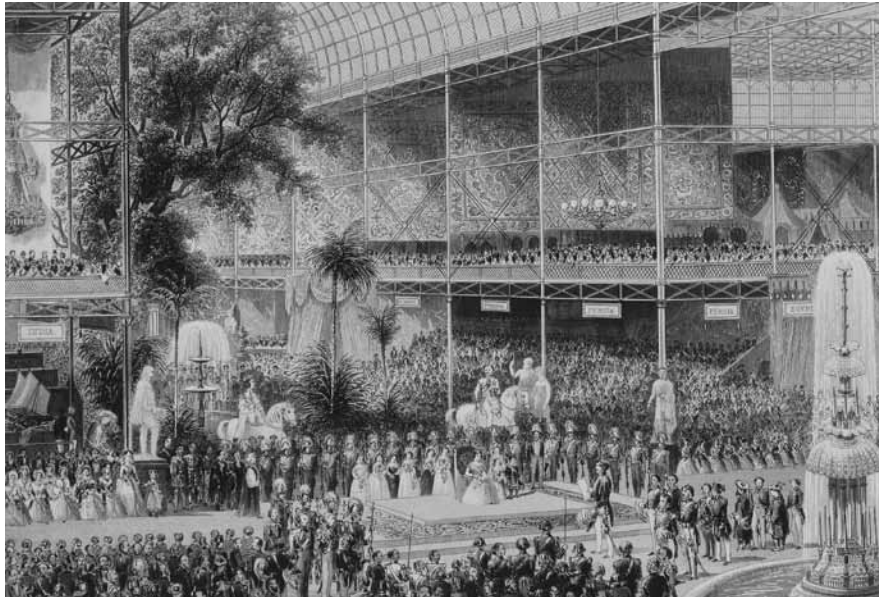
Elverişsiz hava şartları nedeniyle gemi Southamton'a ancak Nisan sonunda varabildi. Bundan dolayı Osmanlı ürünleri serginin bulunduğu Londra Hyde Park'taki Crystal Palace'a açılıştan sonra ve aceleyle yerleştirildi. Eşyalar Londra'ya geç geldiğinden eşya listesi ilk katalogta yer almadı. Osmanlı mallarına ayrılan mekân küçük olmakla birlikte tarım ürünleri, madenler, kumaşlar, işlemler ve değerli şallar büyük ilgi topladı.

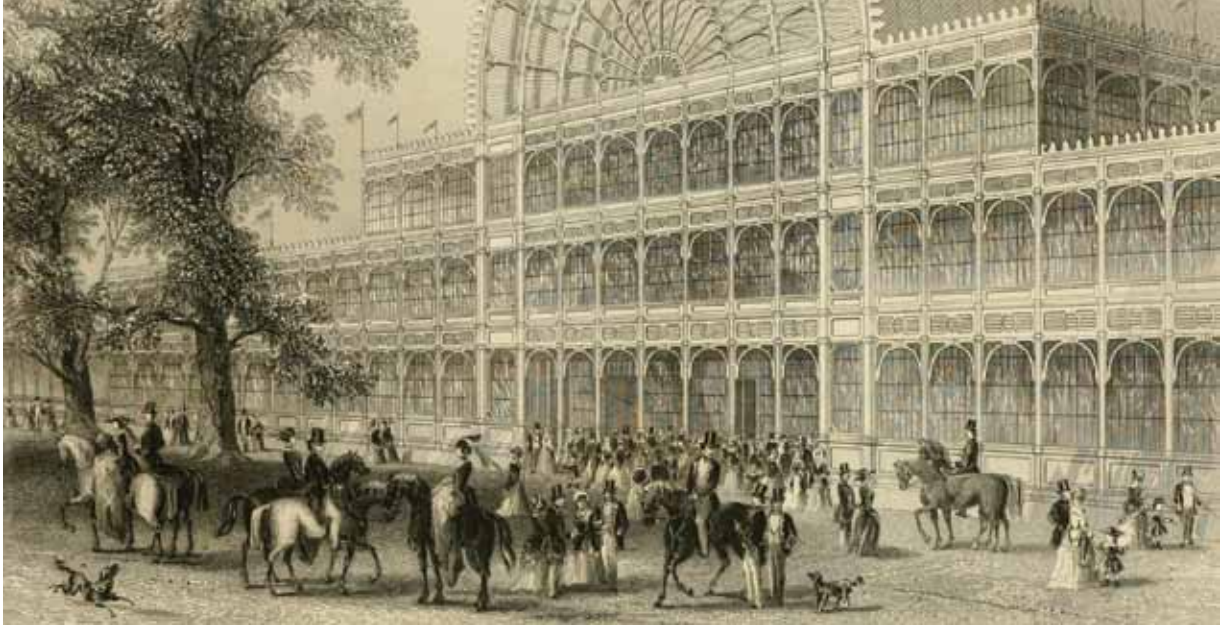
Bir Osmanlı'nın gözlemleri

Sergiyi gezmek için Londra'ya giden bir Osmanlı'nın gözlemlerini aktaralım: Devletler ve hükümetler tarafından gönderilen emtia ve eşyanın başka başka mahalleri bulunuyor. Osmanlı Devleti emtiası, ikinci kata çıkan yerin yanında, ortada duruyor. Bu emtianın bulunduğu mahallin girişi Halife hazretlerinin tuğrası ve bir örtüyle süslenmiş, sağda solda silahlar, bir Arnavut elbisesi ve sırayla tertip edilmiş eşyalar olduğunu gördüm. Dikkat ettim ki insanlar sair eşyalara pek o kadar bakmayıp daha önce Hindistan tarafından Kraliçe'ye hediye edilmiş olan 'Kohinoor' adındaki yumurta gibi cevherleri görebilmek için birbirlerini iterek izdiham şeklinde gidiyor. Bir de Prusya'dan gelme, içi mis kokulu suyla dolu nefis fiske, Hindistan'ın fildişinden oyma sandalyesi, basılacak evrakı, bildiğimizden farklı şekilde yukarıdan aşağı konularak basmak üzere yapılan bir tezgah (matbaa) ve su kuvvetiyle 90 bin kantar yük kaldırabilen çarkın işlemlerini hepsinden çok seyrediyorlar. (Bir Osmanlı Aydınının Londra Seyahatnamesi, Haz. Erkan Serçe, İstanbul, 2007, s. 29-30.)

Sergideki Ege ürünleri

Yukarıda da belirttiğimiz gibi Londra Sergi-





si'ndeki Osmanlı ürünleri imparatorluğun dört bir yanından toplanmıştı; İstanbul, İzmir, Bursa, Konya, Halep gibi merkez eyaletlerin yanında Tunus, Fas, Trablusgarp, Moldovya, Girit, Beyrut gibi uzak köşelerdeki 700 üreticiden gelen sınaî, ziraî, madenî mallar bulunuyordu. Daha sonra yayınlanan resmi katalogda 3 bin 300'den fazla Osmanlı ürünü 17 sayfada listelenmişti. Bu listede yer alan Ege Bölgesi ürünlerinden bazıları şunlardır:

İşlenmemiş ürünler: Pamuk, tütün, sünger, yulaf, susam, keten. İzmir ve Baylambolu'daki tesislerde bükülmüş ipek, işlenmemiş ipek, ipek böceği kozaları. Balzacıoğlu'nun (Balzacoglou) kızı (İzmir) tarafından hazırlanan; altın işlemeli bez, altın işlemeli çevre (peçete), altın işlemeli kuşak ve başörtüsü. Agobî'nin kızı (İzmir) tarafından hazırlanan; işlenmiş kadife tütün kesesi. Hacı Moses (İzmir) tarafından hazırlanan; kadın başlıkları, fesler, altın ipliklerinden püsküller. Yallapanoğlu'nun kızı (İzmir) tarafından hazırlanan; Boncuklarla bezenmiş kadife tütün kesesi. Simonoğlu'nun kızı (İzmir) tarafından hazırlanan; İpekle işlenmiş kadife tütün kesesi. Karaosmanoğlu'nun kızı (İzmir) tarafından hazırlanan; Boncuklarla işlenmiş kadife çanta. Hüseyin (İzmir) tarafından imal edilmiş; harari denilen ipekli ve pamuklu bez. Abdest için ipek, pamuk ve altından hazırlanan banyo bezi. Ahmet Çavuş (İzmir) tarafından imal edilmiş; ipekli ve pamuklu ihram. Aydın, Kuşadası'nda üretilmiş, kırmızı moroken deri. Aydın, Denizli, Kula, İzmir ve çevresinde üretilmiş, siyah, kırmızı ve sarı moroken deriler, tabaklanmış, boyanmış kuzu derileri. Aydın Güzelhisar yapımı halı. Manisa imalatı, pamuk yatak, yastık örtüsü. Havlular ve hamakyar denilen kuşak. Aydın imalatı; pamuklu çarşaf, havlular, pamuk ve keten bezler, masa bezleri. Aydın'da Mehmet Bey imalatı; ipek banyo bezleri ve havlular. Aydın'da Mehmet

Nizza'nın ürettiği, banyo bezleri, havlular ve aladgia denilen kumaş. Manisalı ayakkabıcılar tarafından imal edilen kadın terlikleri. Manisalı saraçlar tarafından imal edilmiş silah kemerleri. Manisa'da ev yapımı beyaz, boyalı pamuk bükümleri. Aydın'da ev yapımı pamuk bükümleri. Tire'de bükülmüş keten iplikler. Buldan işi pamuk bükümleri. Manisa ev ürünü pamuk örgüleri. Tire'den ipek ve altın dizginler. Hacı Moses'in (İzmir) altın daltelleri. Aydın Güzelhisar'dan kilim. Milas ve Bergama'dan halı ve heybe. Aydın'dan bogasi denilen mavi pamuklu bez. Aydın'dan pamuklu ve ipekli gömleklik. Kula'da Hacı Osman'ın karısı tarafından yapılan kilim. Hacı Hüseyin (İzmir) imalatı çadırlar için keçe. Avedik (Aydın) tarafından üretilen kadınlar için kemer. Düzoğlu (İzmir) tarafından imal edilmiş kâğıtlar.

Günümüz ölçülerinde, en son saydığımız kâğıt dışındaki malları sanayi ürünü olarak kabul etmek pek mümkün değildir.

Nitekim, sergide ödüle layık görülen Osmanlı ürünleri içinde İzmir'den madalya alan sadece Düzoğlu'nun kâğıtlarıydı. Diğer ürünler ise, günümüzde hemen her yerde el işleri sergilerinde yüzlercesini görebileceğimiz sıradan nesnelerdir. Bu, Batı'nın teknolojilerini yarıştırdığı 19. yüzyılın ortalarında sahip olduğumuz sanayi potansiyelinin durumunu göstermek için sanırım yeterlidir.

Londra Sergisi, 11 Ekim 1951'e kadar açık kaldı ve bu süre boyunca altı milyondan fazla insan tarafından ziyaret edildi. Başarılı olması sonraki yıllarda tekrarlanması için kapısını açtı. Osmanlı yönetimi de sergiden oldukça memnun ayrılmış, müteakip yıllarda yapılacak fuarlara katılma kararı almıştı. Ancak gerek 1855'de Paris'te gerekse de 1862'de sergilenen ürünlerde bir değişiklik yoktu. Bu arada Osmanlı yönetimi, sanayinin desteklenmesi anlayışını terk ettiği için Düzoğlu'nun kâğıt fabrikası da kapanmıştı.

“Tasarruf Anlayışını Deęiřtiriyoruz!”



Miracle amaşır Yıkama Sıkma Makinesi, %50 daha az su, daha az kimyasal ve daha az ısıtma enerjisi kullanarak, tasarrufu yeniden tanımlıyor.

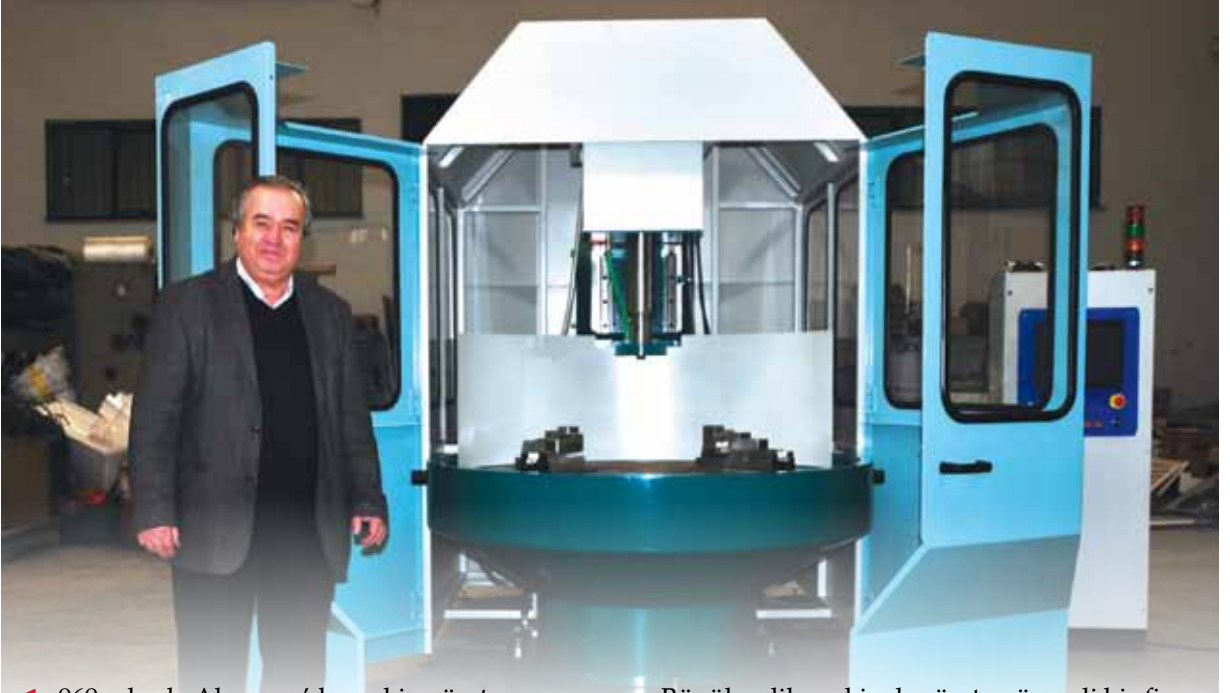


TOLKAR SMARTEX®

www.tolkar.com.tr



Üretilemeyen üreten firma: İzmir Mekanik



1969 yılında Almanya’da makine üreten fabrikada başlar Mehmet Atıcı’nın hikayesi... Alman patronların paylaşmadığı Atıcı, o yıllarda İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’ndeki fabrikasında “üretilemeyen üreten firma” olarak anılan İzmir Mekanik’in sahibi olacağını hiç düşünmüş müydü acaba? Bu sorunun yanıtını bilemesek de Atıcı’nın 45 yıldan bu yana başarıya odaklandığını tahmin etmek hiç de zor değil...

Almanya’da adımını attığı her fabrikaya yeni değerler ve ürünler kazandıran Atıcı, bugün Türkiye’nin önde gelen cam firmalarından termik santrallere, Çiğli’den havalanan eğitim uçaklarından, Almanya’nın önde gelen uçak motoru üretim fabrikasına kadar birçok farklı alana yenilikler katmanın haklı gururunu yaşıyor. Bu sayımızda makine sektörünün yaratıcı isimleri arasına adına yazdıran; çıraklıktan patronluğa, Almanya’dan İzmir’e uzanan başarılarla dolu geçmişin sahibi Mehmet Atıcı’nın hikayesini inceleyeceğiz...

Garajı fabrikaya dönüştüren fikirler...

Atıcı’nın 1969 yılında Alman arkadaşları ile birlikte çalıştığı ilk yer garaj benzeri bir atölyedir. Zamanla birbirinden yaratıcı fikirleri ile bu küçük üretim tesisini onlarca işçinin çalıştığı büyük bir fabrikaya dönüştüren Atıcı, gittiği her yere başarıyı da götürür.

Büyük çelik makineler üreten önemli bir firmada işlerini sürdüren Atıcı, çalışmaya başladığı 15. günde işletmenin zam alan ilk elemanı olur. Deneyimli mühendislerin üstesinden gelemediği çeşitli sıkıntıları büyük bir kolaylıkla çözümleneyen Atıcı, 1984 yılında Türkiye’ye dönme kararı aldığı anda patronu ‘gitme’ diye ısrar eder. Çocuklarının eğitimini Türkiye’de sürdürmek isteyen Atıcı ise kolunda eşi, zihninde birikimi, yüreğinde makine aşkı ile ülkesine döner...

Geldiği yılın ardından, 1985’te 65 metrekairelik bir dükkanda ‘tek başına’ üretime başlayan Atıcı, bugün 3 bin metrekare kapalı alanda 18 profesyonel çalışanı ile üretimlerini sürdürüyor. Birbirinden farklı sektörlere, onlarca değişik makine imal eden Atıcı, ‘üretilemeyen ürettiklerini’ belirterek şunları söylüyor:

“Altına imza attığımız ürünlerimiz, kalitesi ile ön plana çıkıyor. Bu nedenle de gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında firmamızla ortak işler yapmak isteyen birbirinden farklı sektörlerde ait farklı makine ve parçalar bulunuyor. Özel amaçlı CNC tezgah imalatı yapan Almanya’nın önde gelen fabrikalarından birisi ile yakın temastayız ve çok yakında iyi bir işbirliği yapacağımıza inanıyoruz. Savunma sanayine yönelik parçalar üretiyoruz ki bunların arasında Çiğli Jet Üssü’nden havalanan eğitim uçaklarının iniş takımı parçaları ile yine Almanya’da uçak motoru üreten dünyaca

Almanya'da adını attığı her fabrikaya yeni değerler ve ürünler kazandıran Mehmet Atıcı, bugün Türkiye'nin önde gelen cam firmalarından termik santrallere kadar birçok farklı alana yenilikler katmanın gururunu yaşıyor.



ünlü bir firmaya ürettiğimiz motor ekipmanları var. Bunların dışında Termik santrallerin bazı parçalarını, CNC taşlama makineleri, bardak makineleri, ambalaj baskı makinesi olan flekso baskı makinesi, laminasyon baskı makinesi ile bobin göbeği kesme ve file örgü makinesi gibi birbirinden farklı sektörlerin değişik gereçlerini imal ediyoruz."

80 bin bardaktan 2 milyona

Türkiye'nin önde gelen bardak üreten firmalarından bir tanesine ince belli çay bardağı makinası ürettiklerini bildiren Atıcı, "Bizden önce fabrikanın kullandığı makineler günde 80 bin bardak ürettiyordu. Aynı işlevi görece makine üretmemizi istediler, biz de yaptık ve bugün aynı firmada, bizim imal ettiğimiz makinelerle günde 2 milyon adet bardak üretiliyor" diye konuştu.

İsviçre menşeli, dünyanın önde gelen sanayi kuruluşlarından birinin adına, son dönemlerde yem fabrikalarına yönelik CNC taşlama makinesi üretimini gerçekleştirdiklerini açıklayan Atıcı; Çin, Endonezya, Tayvan, İspanya, Rusya ve Ukrayna'ya bu makineleri gönderdiklerini söyledi. Cihazın yalnızca Ar-Ge çalışmalarına 140 bin TL ayırdıklarını bildiren Atıcı, 60'a yakın yeni sipariş daha almayı beklediklerini kaydetti. Atıcı, "Ürettiğimiz ürünün dünyada benzeri yok. Sipariş verdikleri için özel olarak üretilen bir makine yaptık. Amacımız bundan sonra da bu makinenin ardından devam edecek olan başka makineleri üretmek. Önceden fason makine parçaları ürettiyorduk. Artık makinenin tamamını burada kendi olanaklarımızla imal ediyoruz. 'Türkiye'de üretilmeyen hangi makine varsa o cihazı üretebiliriz' diyebilecek kadar da iddialıyız" diye konuştu. Kaliteli ürünü en kısa sürede piyasaya sürme odaklı bir üretim anlayışı ile

çalıştıklarının altını çizen Atıcı, özellikle ihraç ettikleri ürünlerin yedek parçalarının Avrupa genelinde bulunabilecek düzeyde olmasına önem verdiklerini söyledi. Atıcı, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Makinelerimizde kullandığımız parçalar Avrupa genelinde çabuk bulunan parçalar. Özellikle Uzakdoğu ülkelerinden ithal edilen cihazların bir parçası bozulduğunda fabrikanın bütün üretimi üç aya kadar durmak zorunda kalabiliyor. Biz, malı sattığımız firmaya referans olarak iletebileceğimiz, garanti kapsamına dahil, muadil parça markaları önerebiliyoruz. Bugüne kadar ülkemiz hep makine ithal etti. Biz de kendi çapımızda ithalatı kesmeye çalışıyoruz. Aynı teknolojiyi daha ucuza mal ederek ülkemize kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

30 yıllık okul

30 senedir hizmet veren firmasını bir okul niteliği taşıdığına dikkat çeken Atıcı, "İmalathane-mizden geçen birçok elemanımız çok önemli firmalarda burada pekiştirdikleri bilgiler ile çok başarılı işlere imza attılar. Kimisi de kendi işletmesini kurarak Türk ekonomisine katkıda bulundu" diye konuştu. 1985 yılından bu yana birbirinden farklı ve yaratıcı fikri makinelerle buluşturduğunu söyleyen Atıcı, içindeki üretim aşkını imalatlarına yansıttığı için gelen taleplerde sınır tanımadığının altını çizdi. Soma Enerji Santrali'ne ilişkin bir parçanın bozularak kullanılamaz hale geldiğini açıklayan Atıcı, yetkililerin Türkiye'de bu parçayı yapacak firma bulamadıklarını belirtti. Santral yetkililerinin 'İzmir Mekanik üretilmeyen ürettir, bir de onlara sorun siz' tavsiyesi ile kendilerine başvurduklarını ifade eden Atıcı, gülümseyen gözlerle "Piyasada böyle bilinmenin de ayrı bir mutluluğu oluyor" ifadesinde bulundu.



Islah düzenlemesi

2 577 sayılı İdari Yargılama Usulü Hakkında Kanun'un ikinci maddesinde "İdari eylem ve işlemlerden dolayı kişisel hakları doğrudan muhtel olanlar tarafından açılan tam yargı davalarının" idari dava türü olduğu belirtilmiştir.

İdari dava türü olarak tam yargı davası ise esasen devletin eylemlerinden doğan sorumlulukları ve verdiği zararlardan dolayı hakları ihlal edilen maddi veya manevi olarak zarara uğrayanların zararlarının karşılanması amacıyla idare mahkemelerinde ikame edilen tazminat davalarıdır.

İş bu davalarda talep edilmesi gereken tazminat miktarı dava dilekçesinde tam olarak belirtilmek zorunda kalmakta ve ıslah düzenlemesi idare hukukunda yer almadığından kısmi dava açılmamaktadır. Bu durumda devletin eylemlerinden zarar görenlerin talep edecekleri tazminat miktarını tam olarak bilme zorunluluğu doğurmaktadır. Zarar gören ise fazla miktarda tazminat talep ettiğinde davanın reddedilen kısmı dolayısıyla vekalet ücreti ödemekte ya da tazminat miktarını eksik talep ettiğinde ise taleple bağlılık kuralı uyarınca fazla miktarda zararı bulunsa dahi yalnızca talep ettiği miktar üzerinden tazminata hükümlenmektedir.

Bu olumsuzluk ise yalnızca idare hukukuna özgüdür. Zira, gerek 1086 sayılı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nda, gerekse de 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nda "Taraflardan her biri, yapmış olduğu usul işlemlerini kısmen veya tamamen ıslah edebilir" hükmü getirilerek, yargılama aşamasında tazminat miktarının zarar gören tarafından ıslah edilmek suretiyle artırılabilir.

Özel hukukta iş bu ıslah düzenlemesi kabul

edilirken, idare hukukunda yıllardır kabul edilmiş ve bu sebeple de bireyler idari eylemler karşısında zarara uğradıklarında mağduriyetleri bir kez daha artmıştır. Öyle ki; idari yargıda ıslah kurumunun olup olmadığı yıllarca tartışma konusu olmuş; Anayasa Mahkemesi 2004/103 E. 2008/121 K., 12.06.2008 tarihli kararı ile idare hukukunda ıslahın mevcut bulunmadığı sonucuna varmıştır.

Nitekim bu olumsuzluğu gidermek amacıyla kanun koyucu, 6459 Sayılı İnsan Hakları ve İfade Özgürlüğü Bağlamında Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un dördüncü maddesi ile 6/1/1982 tarihli ve 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun 16'ncı maddesinin dördüncü fıkrasına aşağıdaki hükmü eklemiştir.

"Ancak, tam yargı davalarında dava dilekçesinde belirtilen miktar, süre veya diğer usul kuralları gözetilmeksizin nihai karar verilinceye kadar, harcı ödenmek suretiyle bir defaya mahsus olmak üzere artırılabilir ve miktarın artırılmasına ilişkin dilekçe otuz gün içinde cevap verilmek üzere karşı tarafa tebliğ edilir."

İş bu hüküm ile idari yargıya ıslah kurumu getirilmiştir. Islah kurumunun mevcut davalar için geçerli olup olmayacağına ilişkin olarak ise 2577 sayılı Kanun'a geçici madde eklenmiş ve eklenen hüküm, kanun yolu aşaması dâhil, yürürlük tarihinde derdest olan davalarda da uygulanacağı belirtilmiştir.

Sonuç olarak şu an mevcut olan veya ileride idare aleyhine idare mahkemelerinde açılacak tam yargı davalarında talep edilen tazminat bedelinin artırılmasına olanak tanınması ile idari eylemler dolayısıyla zarar gören bireylerin geç de olsa mağduriyetleri giderilmiştir.



İAOSB VAKFI

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı
Kuruluyor...



İAOSB VAKFI

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı

GÜCÜMÜZÜN BİRLEŞTİĞİ YER

- Etkin Bilgi Paylaşımı
- Sosyal - Kültürel ve Ekonomik İşbirlikleri
 - Etkin ve Çağdaş Eğitim
- Kaliteli ve Çağdaş Sağlık Hizmetleri
- Artan Dayanışma ve İşbirliği İçin;

Sizi Vakfımıza Katılmaya Davet Ediyoruz

Bilgi ve Katılım: Hüseyin Doğan - 376 71 76 – 226 hdogan@iaosb.org.tr



Rekabet üstü olmak



Günümüzün rekabet ortamında işletmelere 'hedefiniz nedir' diye sorsak, en çok alacağımız cevap sanırım 'AYAKTA KALMAK' olacaktır. Bu tespite ilaveten de kuşkusuz ayakta kalabilmek için 'rekabetçi olmanın şart olduğu' söylenecektir. Ancak iş tarihi göstermiştir ki; sadece ayakta kalmaya yönelik stratejiler oluşturan işletmeler / şirketler eninde sonunda sahneden çekilmek zorunda kalmışlardır. Yani hiçbir zaman rekabetçi olmak başarının tek anahtarı olamamıştır.

Çünkü herkes rekabetçi olmak için mücadele edecek ve rekabetçi olmanın çizilen sınırları içinde kalmaya devam edecektir. Bu nedenle geleneksel iş yönetiminin temel öğeleri olan verimlilik, sorun çözmek, bilgi analizi gibi unsurlar yerimizi korumanın temeli olarak baş tacı edilecektir.

Oysa, verimlilik girdi ile çıktı arasındaki oransal ilişkidir. Üretkenliktir... Verimlilik, üretkenlikte girdi-çıkta ilişkisine bakar ama müşteriye bakmaz. Oysa verimlilik ancak etkililik ile güçlü kılınabilir.

Etkililik ise; ne yapmak istediğinizi kesin olarak saptamak demektir. Verimlilik ölçülebilir ama ölçülebilir olmak demek size gelecek hakkında bir öngörü gücü sağlamaz. Verimliliğin bir diğer düşmanı ise esnek olamamaktır. Verimlilik kavramı farkında olmadan işletmeleri limitleri içine sıkıştıracaktır.

Sorun çözmek ise diğer konuları atlayarak doğrudan sorun çözmeye odaklıdır. Amerikan şirketlerinin yıllar boyu aynı yerde saymasının temel nedeni 'kırık değilse onarma' anlayışıdır. Bu anlayış sizi sadece sorunları çözmenize odaklar. Oysa sorunları çözerek geleceğimiz nokta, o ürünle bulunduğumuz başlangıç noktasıdır. Peki ileriye ne zaman gideceksiniz? Bu anlayış içinde pek çok yönetici kriz zamanlarını sever. Çünkü kriz zamanlarında ilerleme değil, ayakta kalmak beklenir. Durumunu koruyabilen başarılı sayılır. Oysa fırsat geliştirme gibi diğer düşünce ve davranış biçimleri spekülasyon ve risklidir.

Bilgi analizinde ise eskiden sorun yeterli bilgi olmamasında idi. Günümüzde ise bilgi kaynaklarının sayısı olağanüstü çoğalsa bile kararların kalitesi tartışılmaktadır. Kararların kalitesini aldığınız bilginin kalitesi değil, bu bilgiyi kullandığınız düşüncenizin kalitesi belirler.

İş yönetimi anlayışında ise artık moda söylemler haline gelmiş, 'maliyetleri kısma, yeniden yapılanma, kalite yönetimi, insana özen, çevreye dikkat' gibi sözler etkindir. Artık bu söylemler bile klasikleşmiş kabul edildiğine göre, sıradan-normal-standart olmanın ne kadar hızlı oluştuğunu görebiliriz.

İş dünyamızdaki bir diğer tehlikeli unsur ise 'kendimizden hoşnutluktur'. Bu kavram bazı

Rekabet üstü olmak demek herkesin koştuğu yarışta değil kendi yarışında koşmaktır. Başkaları ile yarışmaya devam ettikçe kazandığımız ya da kaybettiğimiz anlar olacaktır. Oysa kendi yarışımızın galibi biz oluruz.

şeylere alışınca, o şeylerin bize normal gelmeye başlamasıdır. Bazen rahatlık nedeniyle kendimizden hoşnut oluruz. 'İyi gidiyoruz, idare ediyoruz, pazarda bir yerimiz var, ayakta'yız' sözcükleri tehlike sinyalleridir.

Bazen gevşeklik nedeniyle kendimizden hoşnut oluruz. 'Şimdi kendimize gelelim, bu projeyi durdursak da olur. Satışlar artmıyorsa, maliyetleri kısın' sözleri de tehlike sinyalleridir.

Bazen kibir nedeniyle kendimizden hoşnut oluruz. 'Başkalarından ne öğreneceğiz ki; bu alanda lider ve önderiz, çok başarılıyız' sözleri de tehlike sinyalleridir.

Bazen vizyonsuzluk nedeniyle kendimizden hoşnut oluruz. 'Daha fazla ne yapılabilir ki; herkes kadar iyiyiz, beni başka bir şey yapmamız gerektiğine inandıramazsınız' sözleri tehlike sinyalleridir.

Kendimizden sürekli hoşnutluk beraberinde kullanılmayan veya kullanılmayan potansiyeli de yaratır. Rekabetin içinde olmak düşüncesi aynı sınırlar içinde dengeli ve sabit bir potansiyel konumu korumak ve sürdürmekle bağlantılıdır. Bu durumu koruma güdüsü, önümüze çıkan her riskli ama yeni şeyi 'diğerlerinden ne farkı var, aynı' kalıbına sokacaktır. Rekabet demek herkesle aynı yarışın içinde olmak demektir. Oysa farklı olmanın, rekabetin çizdiği limitler içinde boğulmanın yerine rekabet üstü olmayı becerebilmek çok önemlidir.

Rekabet üstü olmak demek herkesin koştuğu yarışta değil, kendi yarışında koşmaktır. Rekabette rakip vardır, rekabet üstünde kendinle yarışsın.

Rekabet üstü olmak 'değer tekelleri' yaratmakla ilişkilidir. Değer tekelleri yaratmanın tarihte üç evresi vardır. İlkinde bir ürünü üretebilmek yeterlidir. İkinci evrede, aynı ürünü üretenlerle rekabet etme anlayışı hakimdir. Oysa günümüzde yaşanan üçüncü evrede birbirinden farklı gibi görünen değerleri bütünleşik bir paket içinde kullanmak yeteneği size fark yaratacaktır. Nasıl mı?

İngiltere'deki park yeri sorununu gören bir otomobil üreticisi şehir merkezindeki bazı otoparkları satın alarak, sadece kendi markasının otomobilleri için park yeri sorununu çözmüştür.

Kendi mutfak ve servis kültürlerine çok bağımlı olan Fransızlar için, yurt dışında bazı tatil beldelerinde Fransa'yı yaşatan tatil köyleri kurulmuştur.

Bir firma yağmur ormanlarında yetişen bir cevizi kullanarak bir şekerleme üretmiş ve bu

şekerleme ile yağmur ormanlarının yaşamasına katkı verme hazzını sunmuştur.

Bir başka firma, sattığı çikolatayı ikiye bölerek paketlenmiş, o paketteki bir çikolatayı yiyip, diğerini bırakan insanlara diyet yapabildikleri hissini satmıştır.

Her ne kadar bankalar ATM makinelerini, banka içinde zaman kaybetmemeleri için zengin müşterilerini düşünerek yapsa da, bu ATM'ler en çok bankanın içine girmeye çekinen dar gelirlilerin hoşuna gitmiştir...

Rekabet üstü olmak, yaratıcılığı harekete geçirerek, zihinsel mühendislik diyebileceğimiz bir kavram üretimini getirmektedir. Uygun şartlar ve yöntemlerle hayata geçirilen ciddi yaratıcılık gücü üretimden, değer üretimine yönelmiştir.

Günümüz ekonomisinde ciddi bir daralma yaşanmaktadır. Bu daralmada eğer ürününüz bir değer sunmuyorsa, en kaliteli ürünü en ucuza satmak dahi size bir şey kazandırmayacaktır. Bizi geleceğe taşıyacak tek şey 'DÜŞÜNMEK-TİR'.

Ciddi yaratıcılık için motivasyon, tutumlar, odak noktaları ve teknikler gereklidir. Motivasyon, şirketin politika ve davranışları ile yaratıcılığa verdiği destekle artacaktır. Tutumlar ise kısmen motivasyon, kısmen yanlamasına düşünce teknikleri ile geliştirilecektir.

'Bu iş nasıl böyle yapılabilir? Bunu niye yapıyoruz? Şuna bir bakalım?' diye meydan okuyabilmeliyiz.

'Burada seçenekler var mı? Başka hangi olasılıklar var? Başka ne gibi bir açıklama olabilir?' diye olasılıksal bir tutum takınabiliriz.

'Bu çılgınca bir fikir ama bir bakalım. Bu fikirde bazı ilginç noktalar var. Fikir hoşuma gitmedi ama yine de...' gibi söylemlerle kışkırtabiliriz.

'Gerçekten burada ne yapıyoruz? Şu konuda yoğunlaşalım. Şuna daha önce hiç bakmamıştık, hadi gelin bakalım' gibi söylemlerle odaklaştırebiliriz.

Böylece ciddi yaratıcılığı körükleyebilir, bu yaratıcılık içinde kavram Ar-Ge'sinin yapılmasını sağlayabiliriz. Kavramlar ve değerler, rekabet üstü olmanın dayanaklarıdır. Kavram Ar-Ge'si için elimizdeki zamanı ve insan kaynağını en uygun biçimde kullanmasını ve yönetmesini bilmeliyiz.

Başkaları ile yarışmaya devam ettikçe, kazandığımız ya da kaybettiğimiz anlar olacaktır. Oysa kendi yarışımızın galibi daima biz oluruz.

Kaynak: Edward De Bono (Rekabet Üstü)



Yaşamın öncüsü: Probiyotikler

Sağlıklı beslenme ile ilgili yazmaya başladığımdan beri, insanlar sürekli gıdalarla ilgili sorular yöneliyorlar. Son günlerde probiyotik ürünler konusu daha çok sorulur oldu. Ben de bu konuda yazayım diye düşündüm.

Hayatımızı kolaylaştıran baş döndürücü teknolojik gelişmelerin olumsuz taraflarını yeni yeni farkediyoruz. Teknolojinin bir taraftan hayatımıza bir çok şey katarken, diğer taraftan da bir çok şeyi götürdüğünü, sağlığını ciddi zararlar verdiğini, bu gün rahatlıkla söyleyebiliriz. Hatta yeni yeni farklılaşıp kimlik bulan bir çok yepyeni hastalığımız oldu. Şimdi de o hastalıkları gidermek için ilaçlar peşindeyiz. Probiyotikler de onlardan biri işte. “Yaşam öncüsü” anlamında kullanılan probiyotik ifadesi, aslında vücudumuzda özellikle bağırsaklarda bulunan bakteri florasını tanımlamak için kullanılıyor.

Probiyotik ürünler ise, çeşitli sindirim sorunlarında besinlerin bağırsaktan sağlıklı olarak emilimlerinin sağlanmasında, hastalık yapan diğer bakterilerin baskılanmasında, yardımcı olarak kullanılan ürünler için diyoruz.

Bunlar ayrıca, bağırsak PH'sının sürdürülmesinde ve bağışıklık sistemimizin güçlendirilmesinde de işe yarıyor. Ayrıca son yıllarda yapılan bilimsel çalışmalarda allerjik hastalıkların bağırsaktaki floranın bileşimindeki bozukluklar sonucu oluştuğuna dair ciddi bulgular var. Yani bahar nezlesi olduğunuzda probiyotik kullanırsanız iyileşiyorsunuz. “Ne ilgisi var?” demeyin. Bir çok araştırma immün sistemin gelişimi için bağırsak florasının öneminden söz ediyor.

Dengesiz beslenme veya alınan gıdaların

düzenli parçalanmaması bağırsaklarda zararlı bakterilerin çoğalmasına sebep olabilir. Zararlı bakterilerin çoğalması ile diyare (ishal) şişkinlik, gaz, allerji gibi rahatsızlıklar ortaya çıkabilir.

Bilimsel araştırmalar, probiyotik takviyesinin sağlıklı bir bağırsak ortamı oluşmasında yardımcı olabileceğini gösteriyor.

Laktoz enzimi eksikliği olan (laktoz intoleransı) kişilerde Lactobasilus içeren probiyotikler, süt ve süt ürünleri allerjisi olanlarda yararlı olmaktadır.

Probiyotikler, ayrıca bağırsağın PH'ını düşürerek, zararlı bakterileri ve parazitlerin yaşama şansını azaltırlar. (Kandida mantar enfeksiyonları gibi)

Hepiniz bilirsiniz antibiyotik kullanınca, bağırsaklardaki faydalı bakterileri de öldürür ve ishal olabilirsiniz. Yine probiyotikler faydalı bakteri düzeyini arttırdığı için bu durumda yararlıdırlar.

Probiyotikler dost canlı organizmalardır. Evde yapılan taze yoğurt, kefir, peynir, turşu, ekme, besinsel lifler, mayalı, hemen hemen her şey doğal probiyotiktir.

Öncelikle doğal probiyotiklerden yararlanmalıyız. Ayrıca hazır preperat olarak satılan probiyotik ürünler de vardır. Çeşitli firmalarca üretilen bu ürünlerden de istifade edebilirsiniz. Ancak Bakanlıktan gerekli izinleri alınmış, onaylanmış ürünleri tercih etmelisiniz.

Tıbbın ve doktorların atası olarak ünlenen Hipokrat “Bütün hastalıklar bağırsaktan başlar, bağırsak hasta ise vücudun geri kalan kısmı da hastadır” derken bağırsak sağlığınıza dikkat çekmiştir.

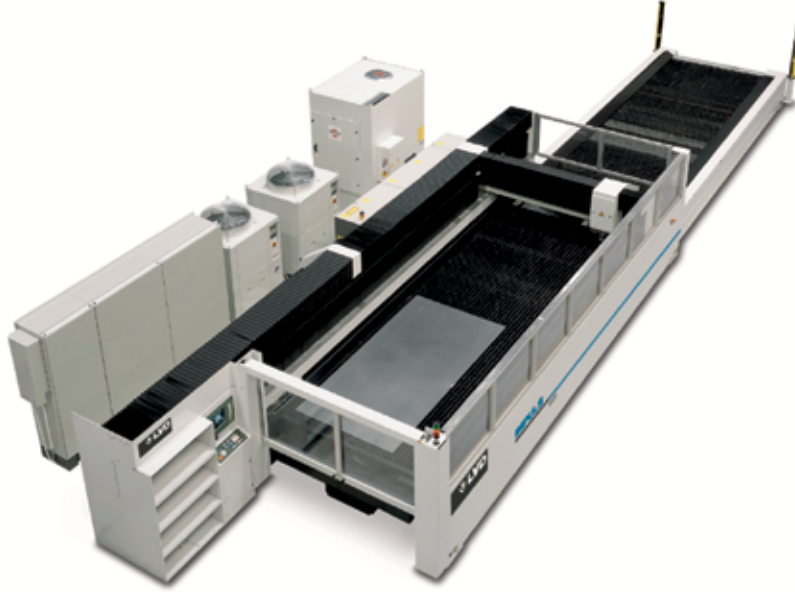
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

2000 X 6000 MM TEZGAH BOYUTU

25 MM SİYAH SAÇ KESİM

20 MM KROM SAÇ KESİM

16 MM ALÜMİNYUM SAÇ KESİM



demsac®

Demir Saç Profil Lojistik San. ve Tic. Ltd. Şti.



TEL : 0232 376 70 71

FAX : 0232 376 70 72

info@demsac.com.tr

www.demsac.com.tr

ADRES : 10044 SOKAK NO:2 A.O.S.B. / İZMİR



Marketlerin vazgeçilmezi 'poşetlikler' nasıl üretiliyor?



Eskiden tavanlardan aşağıya sallanan ya da meyve-sebze kasalarının yan taraflarına asılan, deyim yerindeyse 'yeri yurdu belli olmayan' poşetlerin de artık hem yerleri var hem de kopartılmaları ve kullanılmaları daha kolay... Günümüzde hemen hemen tüm marketlerde kullanılan poşetlikler, gündelik yaşamımızda işimizi kolaylaştıran küçük detayların büyük rahatlıklar sunduğunu bir kez daha gösteriyor...

Bu sayımızda rulo halindeki poşet sarmalının yerleştirilerek müşterinin istediği miktarda poşeti kolayca çıkartılıp açmasını sağlayan poşetliklerin üretim aşamalarını ele aldık. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren, sektörünün öncü firmalarından Polisac Metal Makina Petrol Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Susuz da Triosel firmasının patentli ürünü olan poşetliklerin üretim yolculuğunu bizlerle paylaştı.

Poşetlikler nasıl üretiliyor?

Triosel firmasının patentli ürünü olan poşetliklerin üretimi, siparişin firmaya gelişi ile başlar. ERP sistemine girilen sipariş için ürün dosyası hazırlanır ve hemen ardından üretim için gereken hammaddenin siparişi verilir.

Üretim için gerekli malzemelerin firmaya girişi ile ERP sistemi üzerinden yayımlanan üretim emri, ilgili birimlerin kiosklarına aktarılır.

Poşetlik için ilk aşama lazer kesimdir. Sac levhanın lazer slatlarına yerleştirilmesi ve programcının programı makineye aktarması ile kesim yapılır.



İAOSB'de faaliyet gösteren sektörünün öncü firmalarından Polisac Metal Makina A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Susuz, Triosel firmasının patentli ürünü olan poşetliklerin üretim yolculuğunu anlattı.

İkinci aşamada büküm operasyonu ile poşetliğe iki aşamalı işlem uygulanır. Abkant preslerde itinayla bükülen ürünler kaynak aşamasına hazır hale getirilir.

Boya öncesindeki son aşamada, ürün kendi aparatında kaynak ve tesviye işlemine tabi tutulur.

Son aşamada ise elektrostatik toz boya ile boyanan ürün paketlenerek sevke hazır hale getirilir.

20 yılı yakın tecrübe

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikası ile 'üretim' için çıktığı yolda 1996 yılından bu yana Türkiye sanayisine katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşayan Polisac, 35 bin metrekaresi kapalı, toplam 50 bin metrekarelik fabrikasında, bugün yılda 8 bin ton sac işliyor.

Ürünlerinin yarıdan fazlasını, Avrupa Birliği ülkelerinin yanı sıra, Batı'dan Doğu'ya pek çok ülkeye ihraç eden firma, sac şekillendirme denildiğinde akla gelen ilk isimler arasında yer alıyor. Polisac Metal Makina Petrol Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Susuz, hiçbir başarının tesadüfi olmadığını vurgulayarak;

"Bizim, 'olmazsa olmaz' ilkemiz 'mutlak müşteri memnuniyetidir'. Lidere yakışır şekilde, tüm üretim ve kalite stratejimizi, bu olguyu temel alarak şekillendiriyoruz. Tüm organizasyonumuzu, insan kaynaklarımızı bu hedef doğrultusunda düzenledik. Yıllarca, ilkelerimizden asla ödün vermeden, daima daha ileriye hedefleyerek çalıştık. 'En Yüksek Yatırımı Gerçekleştiren', 'En Yüksek İhracatı Gerçekleştiren', 'Yüksek Safi Ticari Kazanç Beyan Eden', 'En Fazla Sınai Mamul İhracatını Gerçekleştiren' firma olarak pek çok kez ödüllendirildik. Amacımız kalite bayrağını daima daha yükseğe dikmektir" diye konuştu.

Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde kurdukları yeni fabrikalarında da çelik servis hizmeti vereceklerini bildiren Susuz, her geçen gün genişleyen üretim ağı ve kapasitesi ile sektörde emin adımlarla ilerlemenin gururunu yaşadıklarını sözlerine ekledi.





Yüzleşmeden yüzü saklayan 'Mask'ların Türkiye'deki 'ilk' müzesi



Alsancak Cumbalı Sokak'ta bir Levanten Köşkü... Yer, İzmir... İçeride ise bir dünya yaşıyor. Nijerya'dan İtalya'ya, Kongo'dan Papua Yeni Gine'ye, Mısır'dan İsviçre'ye, sevinci, hüznü, korkuyu, beklentiği saklayan masklar...

Masklar insanoğlunun serüvenini anlatır... Çok önceleri; yaptığı masklarda benzediğiyle değil, benzemediğiyle uzlaşma çabası içindedir. Korkularıyla, anlamlandıramadıklarıyla, çaresiz ve güçlü kaldıklarıyla uzlaşmak ister. Ölüm maskları yapar, baş edemediği doğa olaylarını suretine yansıtarak çözmeye çalışır. Ama sonra... Ölüm hariç her şeyle baş edebilir hale gelince, gerçeği öğrenip, her şeyi bilince; hiçbir şey olmak istemez... Atalarının yaptığı gibi yine maskların, maskelerin kapısını çalar. Artık gerçeği aramak için değil, gizlenmek için maskları takar. Gizemin ta kendisi olmak için...

Alsancak Cumbalı Sokakta bir Levanten Köşkü... Yer, İzmir... İçeride ise bir dünya yaşıyor. Nijerya'dan İtalya'ya, Kongo'dan Papua Yeni Gine'ye, Mısır'dan İsviçre'ye... Sevinci, hüznü, korkuyu, beklentiği gölgesine sakladığı masklarla yansıtan birbirinden farklı kültürlerin benzer dışavurumları... Kendimizden de parçalar var elbet, Anadolu'nun ritüel eğlence törenlerinde 'imece' usulü yapılan şenliklerinin vaz-



geçilmezi masklar da burada, Türk edebiyatına hem fikri hem de her satırı ile damga vuran Aziz Nesin ve Tevfik Fikret'in ölü maskları da... Kısacası tüm kültürler, açığa çıkmaya korkan, cesaret edemeyen tüm duygular burada... Siz neredesiniz?

Bu ay bizimle birlikte Mask Müzesi'ndesiniz elbette. Maskların binlerce yıllık geçmişini, taşıdığı izleri ve değerleri başta İzmir olmak üzere Türkiye'ye kazandırmayı amaçlayan Konak Belediye Başkanı Dr. Hakan Tartan'ın gündemine alarak hayata geçirdiği Türkiye'nin ilk Mask Müzesi Haziran sayımızda bizlere kapılarını açtı. Duvara asılmış ya da ünite üzerinde süzülen birbirinden güzel masklara evinizde yer vermediyseniz bile muhakkak bir tanıdığınızın evinde görmüşsünüzdür. Biz de buradan yola çıkarak Müzenin Müdüresi Serpil Birsin'e soruyoruz, '2011'de açılışını yaptığınız Müze'de bugüne kadar kaç kişiyi ağırladınız?', Birsin günde ortalama 100 kişinin bu eşsiz maskları görmeye geldiğini söylüyor ve ekliyor, "Konak Belediye Başkanımız Sayın Dr. Hakan Tartan'ın, İzmir'e butik



Müjdat Gezen, Ertuğrul Özkök, Sunay Akın, Hıfzı Topuz, Erdoğan Aşıcı ve Pervin Özdemir'in koleksiyonlarında yer alan masklarla oluşturulan iki katlı müzede, 200'e yakın obje ziyaretçileri bekliyor.



müzeler kazandırmak, İzmir'in kültür ve sanat alanında bilinirliğini ve önemini arttırmak amacıyla yola çıktığı günden bu yana birbirinden değerli müzeleri kentimize kazandırmanın haklı gururunu yaşıyoruz."

Afrika'dan Hindistan'a, hasat şenliğinden ölüme...

Müjdat Gezen, Ertuğrul Özkök, Sunay Akın, Hıfzı Topuz, Erdoğan Aşıcı ve Pervin Özdemir'in koleksiyonlarında yer alan masklarla oluşturulan Mask Müzesi'nde 200'e yakın objenin yer aldığını bildiren Birsin ile birlikte müzeyi gezmeye başlıyoruz... Müzenin ilk iki katına yayılan maskeler bizi dünyanın bir ucundan diğerine götürüyor. Öyle ki;

Afrika'ya gidiyoruz önce. Belki ismini bile ilk kez duyduğunuz Liberya'ya... Liberya'daki erkek çocukların ergenliğe geçişi ve kabileye kabul törenlerinde kullandığı yüz maskelerinden ayrılıp Nijerya'dan esen bir başka rüzgara kaptırıyoruz kendimizi; yaşam ve ölümü temsil eden maskelerdeki insan ve hayvanlar figürleri zihnimize kazınıyor. Ölümün soğuk yüzünden uzaklaşmak isterken Endonezya'daki kafatası şeklindeki maski görüyoruz, ölümden sonra yaşamı sembolize eden... Bin bir anlam yüklediğimiz masklardan Papua Yeni Gine'nin hasat sonrası yapılan şenliklerinde kullanılan maskeleri ile neşe ve umut dolu beklentilerine dalıyoruz. Kongo'da kötü ruhları uzaklaştırmak için kullanılan maskeler oldukça enteresan geliyor bize. 'Mask deyip geçmemek gerek, insanlar korkularını yeniyorlarmış demek ki bunlarla' diye düşünerek gezimizi sürdürüyoruz.

Som altından yapılan ve orijinali Kahire Müzesi'nde sergilenen Tutankamun maskının kop-

yasından, 1162 yılında Venedik Cumhuriyeti'nin kuruluşu adına başlayan ve günümüze kadar gelebilen Venedik Karnavalı Maskı'na, İsviçreli delikanlıların insanları korkutarak eğlendiği halk oyununda kullanılan masklardan, mürekkep balığı kabuğuna yapılan masklara kadar birbirinden farklı yerlerin birbirinden ilginç inanışlarına, geleneklerine, adetlerine şahitlik ediyoruz...

Kalo Gağan ve Köse Gelin'in 'imece' hikayesi

'Oturduğumuz yerde farklı medeniyetler ayağı-mıza geldi' derken Birsin söze giriyor:

"Müzemizin en değerli parçaları arasında edebiyat tarihine yön veren Aziz Nesin ve Tevfik Fikret'in ölüm maskları yer alıyor. Bu masklar ölü insanın yüzünden alınan orijinal boyutlardaki mask kalıbıyla elde ediliyor. Bunun yanı sıra Başkanımız Dr. Hakan Tartan, müzemizin dünyadaki etnik masklar kadar Türkiye'deki etnik maskların da insanlarımıza tanıtılması gerektiğini öne sürdü ve bu kapsamda müzemizin ikinci katında Anadolu'daki masklara yer verdik. Anadolu da hala törenlerde kullanılan 'Kalo Gağan' ve 'Köse Gelin' Mask ve Kostümlerinin hikayesi birlik, beraberlik ve sevgiye dayalı. Doğu Anadolu'da insanları eğlendirmek adına bir grup ev ev gezerek her evden azar azar erzak toplar. Çuvallar dolusu olan bu erzakları halkın haberi olmadan şölen havasında pişirir, masalar kurar. Daha sonra tüm ahali kurulan şenlik alanında bir araya gelir, pişirilen yemekler yenir. Bu arada hayvan postundan sakalı, hayvan derisinden de maskı olan bir dede gelir. Aynı köyden bir delikanlı da kadın rolüne girer. Beraber insanları eğlendirirler, şakalaşırlar. Bir kişi



olur yüz kişi... Fransa'daki bir köyde düzenlenen ritüel de aynı, Afrika'daki de... Aralarındaki fark, her bölgenin maskını kendi geleneksel yönetimi ile yapmasıdır. Kimisi samandan yapar, kimisi deriden, kimisi ise kütükten..."

Müzenin bize verdikleri bunlarla da sınırlı değil. Sanatın her alanına ve her kesime dokunmaya çalışan müze, çocuklara yönelik workshoplar, atölye çalışmaları, hobi kursları, çalıştaylar düzenliyor. Müze, bünyesindeki geçici sergi salonunda profesyonel sanatçıların koleksiyonlarına ev sahipliği yaparken, geleceğin sanatçılarına yani çocuklarımıza da eğitim veriyor. Müzede sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında, ziyarete gelen öğrencilere atıl malzemelerle hazırlanan mask workshopları düzenlenirken, evlatlarını müze yetkililerine emanet eden ailelere de çocuklarıyla yapabilecekleri sanatsal aktiviteler hakkında konunun uzmanları tarafından eğitim veriliyor.

Uluslararası platformlarda yer almayı amaç edinen müze, dünyaca ünlü sanatçıları İzmir'de ağırlıyor. Bu kapsamda geçtiğimiz dönemde gerçekleştirdikleri Atık Metal Mask Çalıştayı'nın büyük yankı uyandırdığını söyleyen Birsin, 'Maskta buluşalım' temasıyla yola çıkarak atık metallerden yapılan maskların kente kazandırıldığını bildiriyor ve ekliyor: "Kent'in çağdaş olması için heykel olması gerekir."

Ne, nerede?

Müzenin ilk katında farklı ülkelerde tiyatral ve dinsel amaçla kullanılan ve yöresel ağaçla kök boya kullanılarak elde yapılan masklar sergilenirken, Çocuk Maskları Koleksiyonu Bölümü'nde Sunay Akın'ın Çocuk Maskları koleksiyonu yer alıyor. Müzenin ikinci katında yer alan Anadolu Maskları Salonu'nda "Kalo Gağan" ve "Kose Gelin" Mask ve Kostümleri bulunuyor. Bu salonun hemen yanında yer alan bölümde İz Bırakanlar ve Ölüm Maskları sergileniyor. Dünyada ve ülkemizde tanınmış kişilerin masklarının yer aldığı bu alanda; İsmet İnönü, Bülent Ecevit, Metin Oktay, Necip Fazıl Kısakürek, Mehmet Akif Ersoy, Manisa Tarzanı, Atilla İlhan, Deniz Gezmiş, Aşık Veysel, Dario Moreno, Müjdat Gezen, Uğur Dünder, Mao Zetung, Homeros, Troçki, Victor Hugo'nun maskları sergileniyor. Yine aynı katta koleksiyonerler için oldukça kıymetli parçalardan sayılan Aziz Nesin ve Tefik Fikret'in ölüm maskları sergileniyor.

Türkiye'nin ilk Mask Müzesi'ni Pazartesi günleri dışında haftanın her günü 10.30-19.00 saatleri arasında gezebileceğinizi bildirerek, Birsin'in şu sözleri ile yazımızı noktalyoruz: "Müzemiz kapsamında açmaya hazırlandığımız kitaplığımıza katkılarınızı bekliyoruz."

Müze Sergi Salonu 2013-2014 Programı

■ 10 Mayıs 2013 - 18 Eylül 2013

(Geçici Sergi Salonu)
Nurcan Perdahcı
Kemerburgaz Üniver-
sitesi

■ 20 Eylül 2013 - 1 Aralık 2013

(Geçici Sergi Salonu)
Devrim Erbil
İstanbul Kemerburgaz
Üniversitesi

■ 3 Aralık 2013 - 13 Ocak 2014

(Geçici Sergi Salonu)
Mustafa Orkun Müftü-
oğlu

Mimarsinan Üniversitesi

■ 15 Ocak 2014 - 17 Şubat 2014

(Geçici Sergi Salonu)
Canan Sönmezdağ
Zongür
Ege Üniversitesi



MET

GAYRİMENKUL

Muhittin Etçioğlu

A.O.S.B.'deki Danışmanınız

10030 Sk. E Blok No:103 (SGK Üstü)
A.O.S.B. Çiğli - İZMİR

www.metgayrimenkul.com

e-mail: **info@metgayrimenkul.com**

Tel: **0232 328 36 06**

Fax: 0232 328 36 04

Gsm: 0532 739 69 12

0532 267 37 55

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

www.metgayrimenkul.com



Norm Sanat, sanatseverleri İAOSB'de buluşturuyor

Türkiye'nin en modern ve altyapısı en gelişmiş OSB'leri arasında yer alan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, onlarca farklı sektörün üretim yaptığı bir Bölge olmanın yanı sıra; katılımcılarının kültür, sanat, spor, eğitim ve sağlık alanlarında yaptığı başarılı çalışmalarıyla da göz dolduruyor.

Sanayiye kattığı değerlerle birlikte sosyal ve kültürel hayata dair yaptığı somut projeleriyle beğeni toplayan Bölge firmalarından Norm Cıvata, 9 yıl önce hizmete açtığı Norm Sanat Galerisi'nde eğitim gören 14 öğrencisinin eserlerini Bölge katılımcıları ve çalışanları ile buluşturdu. Norm Sanat Galerisi'nde düzenlenen kokteyl ile açılışı yapılan sergiye, Çiğli Kaymakamı Dr. Mustafa Arı, Norm Cıvata Onursal Başkanı Nedim Uysal, Norm Cıvata Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve eski Ege Ordu



Komutanı Fikret Küpeli'nin yanı sıra Bölge sanayicileri katıldı.

Gülperi Çelik Yıldız ve Gültekin Yıldız'ın öğretmenliğinde sergilenen birbirinden başarılı eserler, sanatseverlerden tam not aldı.

Norm Sanat Galerisi'nde eğitim gören 14 kişinin 100'ü aşkın eserinin sergilendiğini bildiren öğretmen Gülperi Çelik Yıldız, peyzaj olarak bir yıllık süre zarfı boyunca

çalışılan eserlerin beklenen başarı grafiğinin üzerine çıktığını vurgulayarak, Ekim ayı sonunda yeni dönem çalışmalarına başlayacaklarını bildirdi. Yıldız; eğiti-

me katılan kişilerde yaş, eğitim ve meslek sınırlamasının aranmadığına dikkat çekerek, tüm sanatseverleri Norm Sanat'a beklediklerini söyledi.



organize gayrimenkul

BÖLGEMİZİN EMLAKÇISI

17 Yıllık tecrübemiz ve *Mustafa Sarper Yağcı*
yönetimindeki uzman kadromuzla bölgemizde hizmetinizdeyiz.

0 232 328 28 28 - 0 532 552 12 55

AOSB, KAKLIÇ, SASALI, BALATÇIK, HARMANDALI, ULUKENT, MENEMEN'de
SATILIK - KİRALIK FABRİKA ve DEPOLAR İLE SATILIK SANAYİ ARSALARI

SATILIK



AOSB'de
8.200 m2 Arsa'da 5.000 m2 Kapalı Alan
8 mt Yükseklik 1.000 KW Enerji
4.400.000 TL KDV Dahil

SATILIK



Turgutlu OSB'de
18.700 m2 Arsa'da 5.400 m2 Kapalı Alan
1.700.000 TL

SATILIK



Katip Çelebi Üniversitesi yakınında
m2'si 1.500 TL'den
Satılık 300-400-500 m2 İşyerleri

KİRALIK



AOSB'de
5.000 m2 Arsa'da 2.500 m2 Kapalı Alan
17.500 TL

KİRALIK



AOSB'de
22.000 m2 Arsa'da 10.000 m2 Kapalı Alan
Yüksek Tavan Vinç Yollu
80.000 TL

KİRALIK



Sasalı'da
4.000 m2 Arsa'da 2.000 m2 Kapalı Alan
Sıfır Bina 400 KW Enerji 14 Metre Yükseklik
13.000 TL

KİRALIK



AOSB'de
7.100 m2 Arsa'da 4.000 m2 Kapalı Alan
Mükemmel Fabrika
28.000 TL

KİRALIK



Kaklıç'ta
750 m2 Kapalı Alan 7 mt Yükseklik
50 KW Enerji
3.000 TL

KİRALIK



Menemen'de
9.000 m2 Arsa'da 3.700 m2 Kapalı Alan
100 KW Enerji - Jeneratör
17.000 TL

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

Boykon EMK AŞ
Baran Ambalaj AŞ
Namlı Mermer Ltd. Şti
CU Tekstil San. ve Tic. AŞ

Tatış Tic. ve San. AŞ
Netsch GMBH
Geo Müh. Ltd. Şti
Güray Kimyevi Mad. Ltd. Şti

8045/2 Sokak B Blok Daire:2
Atasanayi Sitesi Girişi ÇİĞLİ-İZMİR
Tel :+90 (232) 328 28 28 Fax: +90 (232) 328 17 24
www.organizeemlak.com
organizeemlak@gmail.com



'Asker Ressamlar' ARKAS'ta buluştu

Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas'ın ev sahipliğinde düzenlenen davetle açılan, sanat tarihimizde Batılı anlamda tuval resminin ilk uygulayıcılarından olan Asker Ressamlar'ın sergisi ilgi görüyor.

Arkas Sanat Merkezi, askeri eğitim kapsamında resim derslerinin başlaması sonucu, sanat tarihimizde batılı anlamda tuval resminin ilk uygulayıcılarından olan 'Asker Ressamlar'ın eserlerinden oluşan yeni sergisini açtı. Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas'ın ev sahipliğinde 13 Mayıs'ta düzenlenen davetle açılan Asker Ressamlar sergisi, 9 Ağustos tarihine kadar gezilebilecek.

73 tanesi Lucien Arkas'ın koleksiyonuna ait olmak üzere toplam 119 eserin yer aldığı sergi; Şeker Ahmet Paşa, Hüseyin Zekai Paşa, Osman Nuri Paşa, Süleyman Seyyid gibi erken dönem asker ressamlarıyla başlayan ve Hoca Ali Rıza, Bahriyeli İsmail Hakkı, Sami Yetik, Hikmet Onat gibi mihenk taşı ressamlarımızın öne çıkan eserlerinden oluşan seçkiyle, Asker Ressamlar Kuşağı'nın yaklaşık 65 yılını kapsayan zaman dilimini ziyaretçilerle buluşturuyor.



Asker ressamların öyküsü...

Öncüler ve onları izleyen asker ressamlarımız 19. yüzyılın ilk çeyreğinden 20. yüzyılın ilk çeyreğine uzanan yüzyıllık dönemde, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemi, I. Dünya Savaşı ve Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılışının ardından Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunu kapsayan savaşlar ve yeniden yapılanma döneminde yaşamış ve eser vermişlerdir. Yüzyıllık zaman diliminde yaşanan bu köklü değişimin sonucunda, batılı yaşam tarzına dönük olarak devletin tüm kurum ve kuruluşları ile sosyal ve kültürel yapı yeniden biçimlenmiştir. Asker ressamlarımız bu süreç içinde asli meslekleri gereği vatan savunmasında görevlerini yapmışlar ayrıca sanatçı olmanın getirdiği bilinç ve sorumluluğu da taşımışlardır.

İlk ve ikinci kuşak asker ressamlarımız seçkin birer Osmanlı Subayı olarak yetiştirilmişler, askeri okullarda resim hocalığı görevinden cepheye koşmuşlar, fırsat buldukları her ortamda silahlarını bırakıp kalem ve fırçalarına sarılmışlardır. Savaşın yıkıcı koşullarını yaşamaları ve cephede aldıkları notlardan daha sonra gerçekleştirecekleri tablolar da yararlanmaları sonucu Türk tarihinin önemli savaşlarını özellikle Kurtuluş Savaşı'nı güçlü fırçalarıyla yorumlama olanağı bulmuşlardır.

Cumhuriyet'in kuruluşu ile birlikte Cumhuriyet ideolojisinin ve Atatürk devrimlerinin benimsenmesi çabalarına eserleri ile katkı sağlayan dönemin ressamaları arasında onların özel bir yeri olmuştur.

Primitiflerden 1900'lere dek asker kökenli ressamlarımızın sanat gelişimi, Türk Resim Sanatı tarihinin gelişim sürecinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Eserlerinde -klasik akademik anlatımdaki savaş konularının dışında- manzara ve natürmort betimlerine öncelikle yer vermiş-

lerdir. Resim anlayışları, saf yürek, foto-gerçekçi biçimlendirmeden perspektifli, ılık-gölgeli pentüre çevrilmiştir.

Açık hava manzara resimlerinde gün ışığının etkilerini araştırmaları, izlenimci tarzda resim yapma doğrultusunda atmış oldukları güçlü bir adımdır. 1914 Grubu dâhilinde yer alan üyeleri özellikle Kurtuluş Savaşı'nı güçlü fırçalarıyla yorumlamışlardır. Cumhuriyet'in kuruluşu ile birlikte Cumhuriyet ideolojisinin ve Atatürk devrimlerinin benimsenmesi çabalarına eserleri ile katkı sağlayan dönemin ressamaları arasında onların özel bir yeri olmuştur. Ayrıca "İstanbul Resimleri" ve "Boğaziçi Peyzajları" olmak üzere kişisel üslup özelliklerinin vurgusunu taşıyan eserleriyle bize özgü izlenimci duyarlılığı zenginleştirmişler, Türk resminin başyapıtlarından sayılabilecek eserlere imzalarını atmışlardır. Figür ve portrede, nü ve nülü kompozisyon temalarında seçkin eserler vermişlerdir.

Asker Ressamlar, Türk resminin başyapıtları arasında sayılacak eserleri topluma armağan etmelerinin yanı sıra, verdikleri çok sayıdaki özgün eser ile resim sanatının toplumun geniş kesimlerince benimsenmesi ve sevilmesi için gerekli altyapıyı oluşturmuşlardır.

Arkas Sanat Merkezi'nde açılan "Asker Ressamlar" sergisinde iki önemli eser Türkiye'de ilk defa görücüye çıkıyor. Hafız İbrahim'in Beşiktaş Saray-ı Hümayûn adlı tablosu ve Hüseyin Zekai Paşa'nın Portakallı Çilekli Natürmort tablosu ilk defa sergilenecek.

Yaz uygulaması kapsamında haftanın 5 günü açık olacak olan sergi, Pazartesi-Salı-Çarşamba-Cuma günleri 10:00-18:00, Perşembe günleri ise 10:00-20:00 saatleri arasında ücretsiz olarak ziyaret edilebilecek.





İzmir'imizin en güzel spor ve havuz tesislerinden biri olan Bölğemiz Sanayici Aktivite Merkezi, yaz aylarının başlaması ile hareketlendi. Tesislerimizde düzenli olarak spor yapan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Sanayici Aktivite Merkezi'ne her gelişimde sanayicilerimizin hizmetine böyle bir tesis sunabilmenin gururunu yaşıyorum. Fitness salonumuz son model, en son teknolojiye sahip her türlü alet ve ekipmana sahip. Saunamız ve buhar odamız istenildiği anda sanayicilerimizin emrinde. İki havuzumuz ise İzmir'de eşi olmayan boyutlarda, yazın tadını çıkarmak için ideal ortamı sunuyor. Havuzlarımızın suyu her gün düzenli olarak tahlil edilerek, sağlık ve hijyen konusunda hiçbir riske izin verilmiyor. Ayrıca, spor hocamız ve cankurtaranımızla da misafirlerimize gerekli destek hizmeti veriliyor. Tesislerimizde restoranımız ve dinlenme alanlarımızda günlük stress ve sıkıntılardan kurtulmak isteyen sanayici dostlarımıza en kaliteli ve güzel ortam sunuluyor. Sanayici dostlarımızla sohbetleri-

mizde, henüz bu tesislerimizi görmemiş, gelmemiş dostlarımızın olduğunu duyunca, kaçırdıkları bu özel imkanlardan dolayı onlar adına üzüldüyorum. Hepimiz iş hayatının yoğun baskısı altındayız. Ruh ve beden sağlığımız için kendimize zaman ayırmayı öğrenmek zorundayız. Sanayici Aktivite Merkezimiz, ayırabildiğimiz bu zamanları değerlendirmek için her türlü imkana sahip. Bölğemizdeki tüm katılımcılarımızı ve ailelerini tesislerimize bekliyoruz. Tesislerimizden düzenli olarak yararlanmak isteyen sanayicilerimizin, Bölğemizin İdari İşler Müdürlüğü'nden kart almaları yeterli olacaktır. Ayrıca, bu kartlar dolayısıyla alınan ve diğer tesislere göre son derece ekonomik olan ücretler de doğrudan kurmuş olduğumuz İAOSB Vakfına gitmektedir" dedi. Yaz ayları dolayısıyla Pazar günleri de kart sahibi olmayan, İAOSB çalışanlarına "Halk Günü" olarak hizmet veren havuz yoğun ilgi görüyor. Fitness Salonu ve/veya Havuz Kartı için İAOSB İdari İşler Müdürlüğü'nün 376 71 76 - iç hat: 209 numaralı telefonunu aramak yeterli olacaktır.





Türkiye teknolojiye 3 ayda 7.2 milyar lira harcadı

Türkiye teknoloji ürünleri pazarında yüzde 23.1'lik büyüme hızıyla Avrupa'nın en hızlı ülkesi oldu. Böylelikle Türkiye'nin teknoloji ürünlerine harcadığı tutar 7.2 milyar TL ile tarihin en yüksek seviyesine ulaştı. Günde ortalama 80 milyon TL harcanan pazarda, Türkiye 20 Avrupa ülkesi arasında en hızlı büyümeyi kaydetti.

Araştırma şirketi GfK, tüketici teknolojisi ürünleri teknoloji pazarını takip etmek için geliştirdiği GfK TEMAX Endeksi'nin Türkiye tüketici ürünleri teknoloji pazarına ilişkin araştırma sonuçlarını açıkladı. Buna göre bir önceki çeyreğe göre yüzde 3.6, 2012'nin ilk çeyreğine göre ise yüzde 23 oranında büyüyen pazarda, günlük ortalama 80 milyon TL'lik harcama rakamına ulaşıldı. Tüm TEMAX sektörleri 2013'e olumlu performansla başlarken, özellikle dijital yaşam ürünleri, Telekom, bilişim teknolojileri ve görüntüleme sektörleri büyümede ilk üç sırayı aldı.

Akıllı telefonlar büyümeyi tetikledi

Telekom sektörü, yüzde 55.2 büyümeyle 2.4 milyar lira ciro elde etti. Akıllı telefonlar, çift haneli büyüme kaydetti ve sektörün büyümeyi tetikleyen ana ürün grubu oldu. Akıllı telefonların, cep telefonları pazarındaki cirosal payı yüzde 88'e ulaştı. Geçen yılın son çeyreğinde android telefonlar, cirosal pazarın yüzde 56'sını

oluştururken, 2013 ilk çeyreğinde IOS işletimli modellerin payı yüzde 50'ye çıktı.

Bilişim teknolojileri sektörü de yüzde 28 artışla 1.36 milyar liralık ciro kaydetti. Bu artışın en önemli nedeni tablet ürün grubu oldu. Mart ayı itibarıyla tablet pazarında ölçülen marka sayısı 75'e yükseldi, pazardaki satış hacminin yarısını ise 350 liranın altındaki tabletler oluşturdu.

Araştırmada, ikinci çeyreğin, özel günler, tatil ve alışveriş festivali gibi pazarı yukarı taşıyacak ya da en azından sabit tutacak etkinlikleri barındırdığı belirtilerek, tüketicilerin ev ve yaşam ürünleri alacağı, yeni cep telefonlarına, tablet ve diz üstü bilgisayarlara para yatırmaya devam edeceği öngörüsünde bulunuldu.

Küçük ev aletlerinden büyük cirolar

Küçük ev aletleri sektörü ise 2012'nin aynı dönemine göre yüzde 5.7'lik bir büyüme ile yıla başladı. Sektörde tek haneli büyüme kaydedilse de sektör performansı; Telekom, IT ve görüntüleme sektörlerine oranla daha zayıf kaldı. Sektörün ilk çeyrekte 599 milyon TL'lik pazar değeri arttı.

Büyük beyaz eşya sektörü ise 2013'ün ilk çeyreğinde yüzde 3.9 oranında büyüyerek, 1.485 milyon TL'ye ulaştı. Büyümeyi sağlayan en önemli kalemler arasında buzdolabı ve fırının yer aldığı bildirildi.





1 976 yılında çeşitli sektörlere talaşlı imalat yapmak üzere İzmir’de faaliyet göstermeye başlayan Libal Makina, 1995 yılında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’ne taşınarak üretimlerine devam eder. 2013 yılında inşası tamamlanan yeni tesislerine geçen firma, son yıllarda hızla artan üretim kapasitesiyle çalışmalarını sürdürüyor.

Libal Makina, kullandığı ileri teknolojiyle, çelik, paslanmaz çelik, titanyum ve pirinç malzemelerden ürettiği zengin çeşit ve kalitedeki ürünlerini, yurt içi ve yurt dışı müşterilerine sunuyor. Firma, 1976 yılından bu yana; ağır iş makinelerinde kullanılan nipel, soket gibi hidrolik bağlantı elemanları, endüstriyel kullanımda hidrolik ve pnömatik kontrol valfleri için subap, gövde, mil çeşitleri; otomotiv endüstrisi için, vites kolları ve dövme veya dökümden mamul debriyaj yedek parça çeşitleri ile enerji üretimi alanında rüzgar pervanelerinde kullanılan kanat bağlantı cıvata ve somunlarını üretiyor.

Yılda ortalama 10 milyon parçaya ulaşan üretim gerçekleştiren Libal Makina, yurtiçine olduğu kadar, yurt dışı pazarlarına yönelik yedek parça üretimi de yapıyor. Firma, kendi tasarımı olan özel makineler, hidrolik ve mekanik presler, kaynak makineleri, gelişmiş CNC torna ve frezeler, geniş makine ve ekipman parkuru ile imalatlarını sürdürüyor.

Sıfır hata ile müşteri memnuniyetini amaçlayan firma, hammadde girişinden, mamul ürün çıkışına kadar ürün kontrolünü, her aşamada, deneyimli personelleri ile bilgisayar kontrollü hassas ölçüm cihazlarından yapıyor.

Firmada ayrıca, üretimde hata türleri ve etkileri analizinden, istatistiksel süreç kontrolüne kadar her türlü ileri ürün kalite planlama yöntemi kullanılıyor.

Ortakları, çalışanları ve müşterileri ile büyük bir aile olan Libal Makina, 30 yıla dayanan tecrübesiyle, kurumsallaşmaya her aşamada büyük önem veriyor. Toplam kalite esasları dahilinde koşulsuz müşteri

memnuniyetini hedefleyen Libal Makina; Türkiye ve Avrupa’da öncü firma olma doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor.

Gelişen üretim ve kontrol teknolojilerine yatırım yaparak rekabet gücünü sürekli arttıran Libal Makina, kalitesini 2002 yılında aldığı ISO 9001:2000 sertifikası ile belgelendirir. Takip eden dönemde TS-ISO 16949 çalışmalarına başlayan Libal Makina, kısa bir süre içerisinde bu belgeyi de almak için çalışmalarına devam ediyor.

Globalleşmeyi gelişiminin tek yolu olarak gören firma, bilgi birikimini yeni üretim teknolojileriyle uygulayarak sürekli iyileştirme çalışmalarına ağırlık veriyor. Ar-Ge ve imalat süreçlerinde, yeniliklere açık profesyonel yapısı, genç, dinamik kadrosu ve tüm çalışanların sürekli gelişime verdiği önem ile konusunda öncü bir firma olan Libal Makina, müşterilerine sunduğu ürün ve hizmet kalitesini sürekli iyileştirerek, sahip olduğu güvenilir ve kaliteli firma imajını daha ileriye taşımayı hedefliyor. .

İletişim Bilgileri:

Adres: 10027 Sokak, No: 1, İAOSB, Çiğli/İZMİR

Tel: +90 232 376 88 74

Faks: +90 232 328 01 74

E-posta: libal@libalmakina.com

Web: www.libalmakina.com



Sektöründe öncü firma: SEÇSAN



1 978 yılında Kemal Saldır tarafından Gazi Bulvarı'nda, lokanta işletmesi olarak faaliyete geçen Seçsan, 1984 yılında müşterilerinden gelen talep doğrultusunda, Pınarbaşı'nda 450 metrekarelik küçük bir mutfak kurarak, toplu yemek servisine başlar. Zaman içinde sanayinin gelişmesi ile toplu yemek üretimi başlı başına bir sektör oluşur. Bu ihtiyaç doğrultusunda 1999 yılında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki küçük parsellerde, Seçsan İzmir 'in en modern yemek üretim tesisi olarak kurulur. 2008 yılında mevcut kapasitesini arttırmaya giden firma, bir yıl içerisinde bütün yenilime çalışmalarını tamamlayarak, sektörünün öncü firmaları arasında yerini alır.

Müşterilerine sunduğu tüm ürünleri, Tarım Bakanlığı'nca belgelendirilmiş tedarikçilerden temin eden firma, her aşamada gıda güvenliği ve sağlıklı üretim koşulları ile her gün müşterilerine değişik tatlar sunuyor. Uzun yılların tecrübesi, birikimi ve uzman bir ekip ile çalışan Seçsan, toplu yemek üretiminde her zaman ilklerin başarı ile gerçekleştiği bir kurum olmanın gururunu yaşıyor.

Müşterilerinin istekleri doğrultusunda her gün çok çeşitli yemekler üreterek aynı gün içerisinde servisini gerçekleştiren firma, hijyenik ve sağlıklı ortamda ürettiği ürünlerle, aynı zamanda müşterilerine koruyucu sağlık hizmeti veriyor. 2012 yılında TÜBİTAK tarafından sektörde ilk defa 400 bin dolar üretim, Ar-GE yazılım ve proje desteği alan firma olma başarısını gösteren Seçsan, her yıl Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından belirlenen kriterler doğrultusunda sektörünün en iyi firması olarak sayısız ödülleri alıyor. 35'nci yılını kutlayan ve başarılı bir aile şirketi olan Seçsan, ikinci kuşak tarafından yönetiliyor.

Seçsan bünyesinde yer alan Naturel Food Türk Mutfağı Restoranı da İAOSB çalışanlarına her gün birbirinden lezzetli tatlar sunuyor. Restoran, haftanın her günü ayrı bir ürün konsepti ile et, balık, sebze, zeytinyağı, Ege mutfağı ve dünya

mutfaklarından lezzetler hazırlıyor. Özel günlerde, açılış, kokteyl, branch, şirket yemekleri ve her türlü organizasyonlarda müşterilerine hizmet veren firma, Bölge sanayicilerinin tanışma ve kaynaşmasını sağlamak amacı ile her hafta Cuma sabahları 08:30-9:30 saatlerinde kahvaltı ikramı ile bürokrat, yerel yönetici, akademisyen ve her kesimden siyasi parti yöneticileri ile sanayicileri bir araya getiriyor. Firma bu kapsamda Ocak ayında İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu, Gediz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Seyfullah Çevik'i, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Galip Akhan'ı, İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Tuncdan Baltacıoğlu'nu, Şifa Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Erdoğan'ı, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ı, İzmir Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürü Engin Bilgili'yi, İzmir Vergi Dairesi Başkanı Mustafa Gürhan Acar'ı, Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) İzmir Bölge Müdürü Kadri Kabak'ı ve daha birçok konuğu sanayicilerle bir araya getirdi. Başarılı firma, önümüzdeki on yılda EXPO 2020'ye hazırlanıp, dayanıklı paket yemek projesini hayata geçirmeyi hedefliyor.

İletişim Bilgileri:

Adres: 10044 Sokak No:15 AOSB Çiğli - İZMİR

Tel: +90 (232) 328 00 33

Faks: +90 (232) 328 03 73

E-posta: info@secsan.com.tr

Web: www.secsan.com.tr





TİCARİ İŞBİRLİKLERİ

20130603024 İtalyan firmanın satış temsilcisi/distribütör arayışı

Robotik ve otomasyon konularında uzmanlaşmış İtalyan firma satış temsilcisi ve/veya distribütör aramaktadır. Araç değiştiriciler, çapak alma sistemleri, döküm için tutucular gibi ürünlere sahiptir. Firma potansiyel partnerlerine teknik eğitim de sağlamaktadır.

20130604060 İtalyan firmanın satış temsilcisi/ distribütör arayışı

Pasta tasarım ve sanatsal hobi (resim, oymacılık vb.) ürünleri konusunda uzmanlaşan İtalyan firma pasta tasarım araçları, silikon kek kalıpları, pasta dekoratif boyama için fırçalar, beyaz köpükten pasta panoları, oymacılık için; pirinç, transfer, pamuk kağıtları ve şablonlar üretmektedir. 2012 yılında kurulmuş olan firma Almanya ve Türkiye pazarında distribütör ve/veya satış temsilcisi aramaktadır. Potansiyel ortaklarına ürünlerinin temel özellikleri ve kullanımları üzerine eğitim sağlamaktadırlar.

20130521038 Alman firmanın tekstil alanında üretici/franchise arayışı

2011 yılında faaliyet göstermeye başlayan Alman firma tekstil alanında kendi markalarını üretebilecek ve geliştirecek üretici ve/veya Franchise ortakları aramaktadır. Esas amaçları kendi tasarımları olan polo yaka t-shirt koleksiyonunun geliştirilmesidir. Firmanın hedef ülkeleri sadece Bulgaristan, Polonya ve Türkiye'dir.

20130529027 Polonyalı firmanın ortak üretim yapabileceği üretici arayışı

Hidrolik presler kullanarak ayrıntılı metal elementlerin büyük miktarlarda üretiminde uzmanlaşmış Polonyalı şirket, benzer şirketlerle karşılıklı üretim fırsatları aramaktadır. Ürünleri özellikle elektrik-elektronik ve otomotiv sektöründe kullanılmaktadır. Aynı zamanda taşeronluk / dış kaynak hizmetleri de sunabileceğini belirten firma, uzun vadeli işbirliği ile ilgilenen yabancı ortaklar aramaktadır.

20130530007 Danimarkalı firmanın distribütör arayışı

1982 yılından itibaren faaliyet gösteren deneyimli firma patentli ve yüksek kaliteli pompa üretmektedir. Özellikle lamel pompalarının Avrupa, Asya ve Amerika'da distribütörlüğünü yapabilecek partnerler aramaktadır. Firma özellikle balık unu/balıkçılık, evcil hayvan yemi, biyoetanol endüstrisi hakkında bilgili partnerler de aramaktadır.

20130517001 Süt ürünleri üretimi yapan Romen firmanın distribütör arayışı

2008 yılında faaliyet göstermeye başlayan, büyük ölçekte süt ürünleri üretimi ve dağıtımı yapan Romanyalı firma, distribütörlük verebileceği firmalar aramaktadır. Firmanın hedef ülkeleri sadece Mısır, Tunus ve Türkiye'dir.

20130514019 Tekerlekli sandalye aksesuarları üzerinde uzman firmanın üretici arayışı

Tekerlekli sandalye için yenilikçi ve çekici aksesuarların tasarımı, üretimi ve satışı konusunda uzman üretici, tedarikçi, tekerlekli sandalye toptancısı aramaktadır. Şirketin ana müşterileri bakım sağlayıcıları, havaalanları, mağazalar, hastaneler, engelliler için kişisel yardım, spor dernekleri sunan şirketlerdir.

20130514060 İngiliz üretim firmasının distribütör arayışı

Öncelikli olarak Otomotiv sektörü ve iş elbisesi (yüksek görünürlük giyim ve koruyucu giysi), araçları güvenli bir şekilde bağlama ve kaldırmak için kayış ve zincirler de dahil olmak üzere geniş ürün skalasına sahip İngiliz üreticisi kendi ürünlerini tanıtmak ve satmak için Türkiye, Rusya, Hollanda, Fransa, Almanya, İsveç, Danimarka ve Norveç'te distribütör aramaktadır.

20130515028 Endüstriyel otomasyon, üretim verileri izleme ve toplama alanında uzman İtalyan firmanın distribütör arayışı

Endüstriyel otomasyon(üretim yürütme ve enerji izleme sistemleri) alanında çözümler oluşturan, sistem entegratörleri geliştiren, bilgi ve veri yönetimi çözümleri üreten, kişiye özel bilgisayar entegrasyon hizmetleri veren italyan firma distribütör aramaktadır. Firma aynı zamanda ortak girişimlerde bulunabileceği işbirlikleriyle de ilgilendiğini belirtmiştir.

TEKNOLOJİ TRANSFERİ

13 SK 69CV 3SP8 Gövdeli yapımlar için büyük paletli, hassas aletlerin ve diğer araçların üretimi

Slovak bir KOBİ, ürünün bağlantılarının (MIG/lazer kaynak, perçinleme, yapıştırma) farklı türleri için otobüs, parça kutu bölümleri ve teknolojik gemileri gibi büyük ürünlerin gerçekleştirilmesi için etkili ve tam yöntemli dikey ve döner konumlu jig üretimi geliştirmiştir. Avantajı; hassas, sert boyutlu, hızlı tasarımı uygulamasıdır. Şirket gelecekteki gelişimi için mühendislik, otomotiv ve hava sektöründe faaliyet gösteren montaj şirketleri aramaktadır.

13 CZ 0744 3R08 KOBİ'ler için Microsoft Outlook yerleşikli operasyonel müşteri ilişkileri

yönetimi sistemi (CRM)

Bir Çek şirketi Microsoft Outlook yerleşikli modül tabanlı bir operasyonel CRM sistemi geliştirmiştir. CRM sistemi küçük ve orta ölçekli şirketlerin ticari, proje ve raporlama faaliyetlerini tutmayı mevcut MS Outlook kişilerinin yönetimi ile birlikte temel işlevleri sayısını sağlamaktadır. Düşük uygulama maliyetli kullanımı kolay bir çözümdür. Şirket dil konumu ve daha fazla işbirliği için ortaklar aramaktadır.

13 ES 28G2 3SPJ Yoğun bakım hastaları için vücut sıvılarının otomatik ölçüm ve monitörizasyonu

İki kamu araştırma kuruluşu ve İspanya'dan bir üniversite, karakteristik (reseptör akı ölçümü ve boşaltma) ile bir hastanın vücut sıvılarının hacmini ölçmek için hiçbir insan denetimi gerektirmeyen ve tam otomatik olan bir cihaz tasarlamıştır. Ayrıca, herhangi bir akümülatör kullanılmaz ve böylece herhangi bir harici enerji gerektirmez. Patent lisansı ile ilgilenen partnerler aranmaktadır.

13 GB 403U 3SNS Kronik Yara İyileşmesi için Gelişmiş Yüklü Kendinden Etkilenen Çok Fonksiyonlu Sistemler

Bir İngiliz üniversitesi yara iyileşme sürecinde daha hızlı ve aktif bir rol alan şu anda mümkün olan kronik ülser yaralarının etkin bir tedavi pansumanı (ilaç yüklü) geliştirmiştir. Gelişmiş yara pansumanları ile ilgili ilaç ya da biyoteknoloji endüstrisi ortakları aranmaktadır (Ortak geliştirme)

13 ES 732H 3SKJ Pazarlama ve digital signage için etkileşim sistemi teknolojisi

Etkileşim sistemlerinde konusunda uzmanlaşmış İspanyol firma, el ve kol hareketlerini algılayabilen yeni bir teknoloji geliştirmiştir. Söz konusu teknoloji, marketing ve digital signage için geniş çaplı bir interaktif uygulama olanağı da sağlamaktadır. Firma lisanslama, ortak girişimlerde bulunabileceği partnerler aramaktadır.

13 PL 63AU 3SIB Manyetik nanotellerin fabrikasyonunda şablonsuz metod

Polonya'dan R&D Enstitüsü manyeto elektronik, fotonik, biyotıp, biyosensörler, yüzey süreçleri, kataliz ve molekül aktivasyonlarının modern aygıtları gibi yoğun araştırma materyallerinde manyetik nanotellerin fabrikasyonu teknolojisini geliştirmiştir. Şablonsuz metod 5 µm uzunluğunda ve 100 nm çapında yapıların üretimine olanak sağlar. Enstitü, lisanslama anlaşmaları yapabileceği firmalar aramaktadır.

13 PL 63AZ 3SL0 Güneşin ve ışığın yoğunluğunun günlük hareketini taklit eden yenilikçi kontrolör

Polonyalı bir KOBİ Güneşin günlük hareketini taklit eden bir güneş kontrolörü icat etmiştir. Bu çözüm içsel & dışsal konvansiyonel ışık sistemi için Güneş ışığı (renk, yön etc.) özelliklerinin simülasyonu olasılığını sunmaktadır. Sistemin ana avantajı güneş ışığı hareketini Güneşin verilen jeografik (enlem ve boylam koordinatları) konumu temel alıp benzetmektedir. Finansal kaynaklar ile beraber teknik işbirliği yapılabilecek firmalar aranmaktadır.

13 IT 55X5 3SK9 Yenilikçi dik eksenli rüzgar türbinleri

Yenilenebilir enerji alanında aktif bir İtalyan KOBİ, katı ve dokunulabilir yapı temelli yenilikçi bir dik eksenli rüzgar türbinleri geliştirmiştir. Bu türbinler maksimum hız 60 rpm'de 500 milyonun üzerinde dönüm sağlamaktadır. Şu anda bu özellikler ve sertifikasyonlar ile pazarda emsalsiz dik eksen türbinleri durumundadır. İtalyan KOBİ lisans anlaşmaları veya teknik destekli ticari anlaşmalar imzalayabileceği firmalar aranmaktadır.

13 DK 202G 3SFU Biyokatalistlerin hızlandırılmış gelişimi

Danimarkalı bir firma (start-up), metabolik mühendislikte, biyo-temelli (üretim mikroorganizmaları) katalizör keşif ve geliştirmesi için ultra-yüksek verimli tarama teknolojisi yeteneğine sahiptir. Firma düşük maliyette (örneğin B1 vitamini) fermante edilemeyen hassas kimyasalların fermentasyon süreçlerinin sürdürülebilirliğini geliştirmede teknik işbirlikleri sağlayabileceği partnerler aranmaktadır.

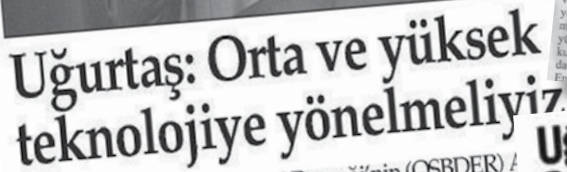
13 FR 35k9 3SMS Çevre ıslahı ve ekolojik, biyolojik arıtma temelli kirlilik temizlemesi

Yenilikçi bir Fransız pikap firması içsel bakteri popülasyonu temelli çevre ıslahı ve kirlilik temizliğine yönelik ekolojik ve doğal bir yaklaşım geliştirmiştir. Kirlenilmiş çevre etrafında hareket eden mikro-organizmalar enerjik kaynak olarak (metabolik süreçten geçen) (hem organik hem de inorganik) kirleticileri kullanır. Kirlenilen çevreler & kömür, hava, su, atık ve tarım konularıyla alakalı teknik danışmanlıkla ilgili partnerler aranmaktadır.

Ayrıntılı bilgi ve iletişim

Ticari işbirlikleri duyuruları için:
semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr

Teknoloji transferi duyuruları için:
can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr



da önemli tespitlerde bulundu:
"Ülke olarak, ileri teknoloji ile ihracatımız, toplam ihracatımızın yüzde 1,9'udur. Bu oran Güney Kore'de yüzde 30'un üstünde, Brezilya'da yüzde 11, Endonezya ise yüzde 7'nin üzerindedir. Bu da demek oluyor ki, bir sanayicilerimiz orta ve yüksek teknolojiye doğru yönlendirilmeleri gerekmektedir. Tek başına yüksek teknolojiyi üretmez. En pahalı makine ve/veya teknolojiyi sadece bizim geçici süre rekabet ettirmesini artırır ya da Türkiye'ye ucuz emek gücünü transfer ederek bir yere gitme şansı yaratır ki o da ülkemizir hedeflerine ulaşmasını sağlamaz. Biz OSB yöneticileri (sanayicilerimiz) bu konularda bilinçlendirmeli ve teşvik etmeliyiz. Bir konuda ilk yapılması gereken şey, Eğitim

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü altyapısı ile varma şansının olmadığını söyledi

**Atatürk
Organize
Sanayi
Bölgesi
Yönetim
Kurulu
Başkanı
Hilmi
Uğurtaş**

Uğurtaş, Türkiye'nin alt ve orta seviyede teknolojik ürünler ihraç eden bir ülke olduğunu belirttik. "Ülke olarak, İleri

saraycılarımızı orta ve yüksek teknolojiye doğru yönlendirmemiz gerekmektedir. Tek başına yüksek teknolojiyi

H. Merkezî / E. Çözümler

Geçici süre rekabet etme şansımızı artırır ya da Türkiye'ye ucuz emek gücünü transfer ederek bir yere gitme şansı yaratır ki o da ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasını sağlamaz" açıklamasında bulundu.

güçlü bir OSB yöneticileri olarak
sanayicilerimizi bu konularda bil-
gilendirdim ve teşvik etmeli-
yiz. Bu konuda ilk yapılması
gerekten şey, eğitime önem
vermektir. Bizlerin yetiştiril-
me elemanları ihtiyacımız var.
Bunun yolu da OSB'ler de
meslek liseleri açmaktan geçi-
yor. Manisa ve Çerkezköy
OSB, Meslek liselerini
açtılar ve burslu
öğrenci okut-

Teknoparklar kurabiliriz, Meslek Yüksek Okulları'nı bölgelerimizde kurabiliriz ama bu farklılıkları sanayicimize bizler sağlayabiliriz. Sanayicilerimizin çok büyük bir kısmı günlük mücadelelerin içerisinde boğuşurken gerçek hedeflerine ulaşma konusunda kendilerine doğru bir yön çizemiyorlar"

OSB'lerin ciddi kaynak sorunu olduğunu da belirten Hilmi Ufartas, verisi...

gilerin mutlaka OSB tüzel kişili
birakılması gerektiğini söyledi. B
daha önce Bilim, Sanayi ve Tekno
Bakanı Nihat Ergün' e de ifade ett
anlatan Uğurtaş, Bakan Ergün' ün
2 ay önce, emlak vergilerinin Belediyeler
arafından toplanması için OSB' lere

ORGANİZE Sanayi Bölgeleri Derneği (OSB-
DER)'nin 5. Olağan Genel Kurul Toplantısı
Ankara'da gerçekleşti. Toplantıda, Türki-
ye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknolo-
jik altyapısı ile varma şansının olmadığını
vurgulayan İzmir Atatürk Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi
Uğurtaş; 2023 yılında Türkiye'nin GSMH'
sinin 1,5 trilyon dolar olacağını belirterek,
"Ülke olarak, ileri teknoloji ile ihracatı-
mız, toplam ihracatımızın yüzde
1,9'udur. Bu oran Güney Kore'de yüzde
30'un, Brezilya'da yüzde 11, Endonezya'
da ise yüzde 10'dur" dedi.

HABER MERKEZİ

ORGANİZE Sanayi Bölgeleri Derneği'nin (OSBDER) Ankara'da gerçekleştirilen toplantısında, Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknoloji altyapısı ile varması için...

Avrupa Birliği tarafından akredite edilen Türkiye'nin ilk kümeye kıyaslama uzmanları olan Ege İhracatçı Birlikleri uzmanları tarafından yürütülen "Küme Kıyaslama Çalışması" sonucunda katkı ve katılım sağlayan 20 iş kumesi Küme Analizleri Sekreteryası (European Secre-

Ege İhracatçı Birlikleri tarafından yürütülen ve olan KÜME Yöneticileri için Kapasite Gelişimi Projesi kapsamında "Küme Kaynama Metodolojisi"nin Türkiye'de kullanılması amacıyla Avrupa Birliği'nin aldıkları projeye ekleri emsalleri belirtilen Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Şen Müstafa Türkmenoglu, ELB bünyesindeki küme kaynama uzmanlarının görüşlerini küme sertifikası olan 20 kümeye sundu. Sunumları ve bunlardan sonra bronz kalite etkiyi almak isteyen tüm küme organizasyonları için başyurtı nöylesi olmasına devam edecekleri birisi söyledi.

Metal Döküm Kurumu, Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği, Östim Sınvuma ve Havacılık Kurumları Derneği, ÖSTİM Medikal Sanayi Kurumları Derneği, İnşaat Mobilya Sanayicileri Derneği, Ege Soğutma Sanayicileri ve Soğuk Adamları Derneği, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği, Ambalaj Sanayicileri Derneği, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği, Ortadoğu Teknoloji A.Ş. Teknokent Sınvuma Sanayi Platformu, Ege Plastik Sanayisi Sanayisi Derneği, Konya Otomotiv Yan Sanayisi Kurumu, Çelik İhracatçıları Birliği, Eskişehir Tarım Organizasyonu Derneği. ■ **Seda SÖNMEZ**

Teknoloji yoksa hedefe varamayız

■ Organize Sanayi Bölgeleri Derneği'nin (OSBDER) olağan genel kurulunda Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknolojik altyapısı ile varma şansının olmadığını vurgulayan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, sanayicileri bu konularda bilinçlendirme ve teşvik etme yönünde OSB yöneticilerine büyük görevler düştüğünü kaydetti. 2023'te Türkiye'nin GSMH'sinin 1,5 trilyon dolar olacağını belirten Uğurtaş, hedeflere varmak için ise 2 trilyona ihtiyaç olduğunu söyledi. Türkiye'nin alt ve orta seviye teknolojik ürünler ihraç eden bir ülke olduğunu vurgulayan Uğurtaş,

"Ülke olarak, ileri teknoloji ile ihracatımız toplam ihracatımızın yüzde 1,9'udur. Bu oran Güney Kore'de yüzde 30'un üstünde, Brezilya'da yüzde 11, Endonezya'da ise yüzde 7'nin üzerindedir. Demek oluyor ki, sanayicilerimizi orta ve yüksek teknolojiye doğru yönlendirmemiz gerekmektedir. Tek başına yüksek teknolojiyi kullanmamız da yetmez. En pahalı makine veya tezgahı alıp üretim yapmak, sadece bizim geçici süre rekabet etme şansımızı artırır ya da Türkiye'ye ucuz emek gücünü transfer ederek bir yere gitme şansı yaratır ki o da ülkemizi ne ulaştırmasın sağlamaz"



İleri teknoloji için eğitim şart

IAOSB Başkanı Hilmi Uğurtaş, bugünkü teknolojik yapıyla 2023 hedeflerine ulaşamayacağı söyledi. "OSB yöneticileri"

Organize Sanayi Böl-
geleri Derneği (OSB-
DER) genel kurulunda
konuşan İzmir
Atatürk Organize
Sanayi Bölgesi (IAOSH) Başkanı
Y. Türkiye'nin 2023
başlığını teknolo-
ji ve varna sanatin
büyüğüdür. Ankara'da
yapılan genel kurulda toplantıları
ni...

[illegible]

ci süreciyle de geçişimizi artırır. Türkiye'ye ucuz emek gücünü transfer ederek ilk yere gitme şansı yaratır. Bunlar da 2023 hedeflerine ulaşmamızı sağlar. OSB yöneticileri olarak sorumluluklarımızı bu konularda bilgilendirmeli ve teşvik etmeliyiz. İlk yapılmamış gerekem, eğitilmiştir. OSB'lerde meslek liseleeri açılması, Manisa ve Çekeköy OSB, açılır. Bakanlıkta da bu konuda



Farqlaşmak, markalaşmak ve filke tanıtımını en üst düzeye çıkarmak için topyekun sinerji harcamak zorundayız.

Selamettin
BAYINDIR

İnovasyon! En önemli yarışma

Myısı'nı Ege cinslik ihticazına yeni bir boyut kattık. Sarıyaşıl ve beyaz renkteki çölgüler, genel güzellik demeden dünyaya doluyor, iyi tatı yapıyor. Arma çok meraklı, başta bükülmüş de yapılabilmek istenilen başları elinde silah yok. Dolayısıyla diyetli karnı boynun ejiyor.

Dünya miti ticaretteki payına hâlâ yüzde 80-85 milyar dolarla 2023'te ihracat hedefleri tutturabileceği bu paçayı yüzde 1,5'e çıkarıyor.

İsmir ve Ege'nin 100, ül ihracat hedefi 100 milyar dolar. Ulaşılabilecek mi?

Su aralığı...

Yola çıkarılarda bile bu oran çok yüksektir. Örneğin Güney Kore'de yüzde 29, Malezya'da yüzde 45.

[illegible]

Yeni Asır

Hijyende rakip tanımıyor

[illegible]

1983 *Shirley Temple* (cantante) interpretò *Il grande sogno* di *John Ford*. **1984** *John Travolta* e *Olivia Newton-John* interpretarono *Grease*. **1985** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1986** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1987** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1988** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1989** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1990** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1991** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1992** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1993** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1994** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1995** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1996** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1997** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1998** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **1999** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2000** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2001** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2002** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2003** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2004** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2005** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2006** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2007** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2008** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2009** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2010** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2011** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2012** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2013** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2014** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2015** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2016** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2017** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2018** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2019** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2020** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2021** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2022** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2023** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2024** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*. **2025** *John Travolta* interpretò *Il poliziotto* di *Steven Spielberg*.

...the ...

Başarılı ihracatçılar ödülleri aldılar

AVRUPA Birliği tarafından akademi edilen Türkiye'nin ilk küme kıyaslama uzmanları olan Ege İhracatçı Birlikleri tarafından yürütülen "Küme Kıyaslama Çalışması" sonucunda katkı ve katılım sağlayan 20 yi kümesi Küme Analizleri Sekreteryası (European Secretariat for Cluster Analysis-ESCA) tarafından hazırlanan bronz kalite sertifikasıyla ödüllendirildi.

ÖZEL ALAN FİRMALAR
Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Mustafa Türedi



Sınayi Bölgesi Makine Metal
Döküm Kümesi, Türkiye Mobilya
Sanayicileri Derneği, Ostim
Savunma ve Havacılık
Kümelenmesi Derneği, Çorlu

ları Birliği, Ege Kuru Meyve ve
Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege
Tekstil ve Hammaddeleri İhracat-
çıları Birliği.

20 is kümesi'ne ödül

[illegible][illegible]

derine saygıları. İktisadi ve sosyal bilimlerdeki malzeme kurulumları benimsemesini ve kısa vadeli hedefler yerine paydaşların rekabet gücü destek mekanizmalarıyla hedefleri ile destek mekanizmaları oluşturma ve çok kolay değil. Ne yazık ki bizler hala önce bazı çalışma ve kurumlarımızı profesyonelleştirmeye konularında ilgilidizim naktadan çok uzaktayız. O nedenle, gelişimin ve gelişimin sadece işletmelerimizde değil aynı zamanda iş destek mekanizmalarımızda da, kamuda da, üniversitelerimizde de güdülmeli olması gerekiyor. Çarklarda daha verimli çalışması için bütün bu iş ekosistemini geliştirmek bir yönetimin mekanizması ve insan kaynağına ihtiyacı var. Balunayoz" dedi. (HABER MERKEZ)

20 iş kümesi bronz kalite sertifikası aldı

İZMİR - ANKA

Avrupa Birliği tarafından akredite edilen Türkiye'nin ilk kümeye kıyaslama uzmanları olan Ege İstatistik Kurumu (EİB) uzmanları tarafından yürütülen "Küme Kıyaslama Çalışması" sonucunda 2010 kümesi Küme Analizleri Sekreteryası (European Secretariat for Cluster Analysis-ESCA) tarafından hazırlanan bronz kalite sertifikasıyla ödüllendirildi. EİB Koordinatör Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, "Bu benden sonra bronz kalite etiketi almak isteyen tüm kümeye organizasyonları için başvuru noktası olacaktır."

Bronz kalite sertifikasını almaya hak kazanan kümeler; Eskişehir Bilecik Kütahya Seramik İş Kurumu Derneği, İzmir Atatürk OSB Makine Metal Döküm Kütlesi, Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği, OSTİM Sanayisi ve Havacılık Kümelenmesi Derneği, OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi, İnönü Mobilya Sanayicileri Derneği, Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Beyaz Eşya

Sanayicileri Derneği, Ambalaj Sanayicileri Derneği, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Ege Tekstil ve Hammaddeler İhracatçıları Birliği, Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği, Ortadoğu Teknoloji Park AŞ, Teknokent Savunma Sanayi Platformu, Ege Plastik Sanayicileri Dayanışma Derneği, Konya Otomotiv Yan Sanayi İKİMSİSİ Çelik İhracatçıları Birliği

**"BU TEKNOLOJİ
İLE HEDEFİMİZE
VARAMAYIZ"**

Zamir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Türkiye'nin 2023 hedeflerine bugünkü teknolojik altyapısı ile varma şansının olmadığını savundu. Sanayicileri bu konularda bilinçlendirme ve teşvik etme yönünde OSB yöneticilerine büyük görevler düştüğünü belirten Uğurtaş, sanayinin orta ve teknolojiye yönlendirilmesi gerektiği

Yönlendirmek lazım

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği (OSBDER) Ankara'da 5. Olağan Genel Kurul toplantısı yapıldı. Toplantıya konuşan Uğurtaş, Türkiye'de alt ve orta seviyede teknoloji ürünleri ihracat eden firmaların olduğunu vurguladı.

Hilmi Uğurtaş

[illegible]

Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen Uluslararası Rekabetçilik ve İleri Konferansı kapsamında gerçekleştirilen yarışmada, Türkiye'nin en başarılı işletmeleri arasında yer alan firmaların katılımıyla gerçekleştirildi. Yarışmada, Türkiye'nin en başarılı işletmeleri arasında yer alan firmaların katılımıyla gerçekleştirildi.



İZMİR M

DÜNYA

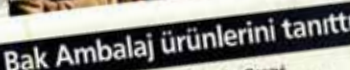
Sanayicileri Derneği, Ambalaj Sanayicileri De
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İl

**Bosna
Hersek İzmir
Fahri
Konsolosluğu
10. yaşında**



EGE **Telgraf**

Ege Formula Radyo Kontrollü Modelcilik Demeg



Bakırköy Holding kuruluşlarından Bakırköy Sanayi ve Ticaret

En Formülü Radyo Kontrolü Modellelik Dönme (EFMOD) Geleneksel Cam Bakıolu Nitro Challenge Kupası kapsamında yarışmacı ve şeref kupaı olarak RC Dünya Şampiyonası ve RC Dünya Araba Üreticisi Michael Salven'i tesliserine alıştır. Buca Kaymaklı 44 tın metreli alana kurulu olup, 200 metre çapında uçan pisti, 3 gün süratli re-

**HABER
TÜRK**

Bakıoğlu Holding kuruluşu olan Bareks A.Ş., İstanbul Fuar Merkezi'nde 23-26 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştiren Pack-İst 2. Flekzibil Ambalaj Fuarı'nda çok katlı özellikli polietilen filmlerini sergiledi. Yine Bakıoğlu Holding kuruluşlarından Bak Ambalaj Sa-

nayi ve Ticaret A.Ş. ile Polibak Plastik Film Sanayi ve Ticaret A.Ş., Fleksibil Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin öncülüğünde İstanbul'da düzenlenen fuar-da en son teknolojiyi kulla-narak seçkin kuruluşların markalarına yönelik üret-tiği fleksibil ambalaj ürün-lerini tanıttı.



İzmir'de üç fabrikada jant üreten CMS ile yıllık yıl hacitatom çinli. İhtisadınarı 4 bine çıkarmayı hedefleyen

[illegible]

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerinde Bakiçözüme bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren Entemasyonel Gravür A.Ş., sektörde benzersiz nitelikte bir yatırıma imza atarak "Atıksu Arıtma Tesisi"ni devreye aldı. İnşaat çalışmaları Ocak 2013'te tamamlanan yeni atıksu arıtma tesisi, kurulum ve devreye alma işlemlerini tamamlamasıyla birlikte tam kapasite çalışmaya başlamıştır. Böylece ilk etapta bertarafı gönderilen atık miktarı yarıdan fazla oranda azalmış; atık sudaki ölçülenler pH ve aslında katı madde standart değerler dahilinde; bakır, krom, çinko, nikel gibi çeşitli kimyasalları oranları ise limit değerlerin yüzde 5'inin dahi altında gerçekleşmiştir.

İN LİBERİ OLAN CAN KARDEŞLER KURUYEMEK

Manisa Fabrikamızı Ziyaret

35 YILLIK BİR TECRÜBEYLE SEKTÖR



Her yıl beş şube
Türkiye'de her yıl beş şube açılıyor.



220 metrekarede, 400 çöpün ünün sünen. "Can Nuts Cafe"da narsisimle catıran yarı ara el işçiliği gerektiren,

Yeni Asır



EGE Orman Vakfı'nın
kurulunda konuşan

Genel Kurulda Cem Baki-
oğlu, İZKA'nın da deste-
ğiyle Güneşten Ormanlar
oluşturacaklarını söyle-
di. 18 yılda devlet-millet
işbirliği ile ülkemize yeni
orman alanları kazandı-
rıldığını söyleyen Baki-
oğlu, "Vakfımızın yaptığı eğitim faa-
liyetleri ile ağaç ve orman sevgi-
si geniş kitlelere yayıldı. Sana-
yi kuruluşları ürettirilen sebep
oldukları karbon ayak izleri-
nin küçültülmesinde de çözüm
ortacı oldu" dedi. Baki-
oğlu, Ege Orman Vakfı'nın 2012 yılında 1
milyon 373 bin 930 lira
elde ettiğini, bunun 931

ledi. Vakfın oluşturul-
ve 11 yaşına giren zeytin-
likten bu yıl 315 ton zey-
tin hasat ettiklerini belir-
ten Baki-
da desteğiyle Güneşten
Ormanlar projesinin yakında
hayata geçireceğiz" diye konu-
tu. Genel Kurulda Vakfın Yön-
etim Kurulu Cem Baki-
kan), Erol Narin, Timur Çınar
Zekeriya Tanık, Şükrü Kaya-
baş, Bülent Akgerman, Ersin
Subaş, Mehmet Yanık ve Ad-
man Büyüke; Denetim Kurul-
başkanı İsmail Hakkı Kesirli
ve Anat'a yetki verildi.

SABAH



379 trasının ağaçları
ma ve eğitim faaliyetle-
rinde kullandığını söy-
ledi. Vakfın oluşturduğu
ve 11 yaşına giren zeytin-
likten bu yıl 315 ton zeytin
hasat ettiklerini belir-
ten Bakioglu, "İZKA'nın
da desteğiyle Güneşten
Ormanlar projesinin yakında
hayata geçireceğiz" diye konu-
tu. Genel kurulda Vakfın Yön-
etim Kurulu Cem Bakioglu (Ba-
kan), Erol Narin, Timur Çınar
Zakeriya Tanık, Şükrü Kaya-
başı, Bülent Akgerman, Ersin
Subaşı, Mehmet Yanık ve Atı-
man Bükey; Denetim Kurulu
başkanı İsmail Hakkı Kesirli ve
başkanı Onat'a yetki verildi.

SABAH

Akon Hidrolik ilk 4 ayda yüzde 20 büyüdü

Akon Hidrolik, büyük önem verdiği Ar-Ge çalışmalarından aldığı başanlı sonuçlarla yılın ilk dört ayında yüzde 20 büyüdü.

Hidrolik valf üretiminde Türkiye'de önemli bir yere sahip Akon Hidrolik, büyük önem verdiği Ar-Ge çalışmalarından aldığı başanlı sonuçlarla yılın ilk dört ayında yüzde 20'lik bir büyümeye ulaştı ve bu yükselişinin devam edeceğini gösterdi.

Türkiye'de arsan hidrolik malzeme ihtiyacıyla birlikte, mobil hidrolik sektörüne yönelik valf ve 1'inci Sanayi Sitesi'nde, üç kişilik küçük bir atölyede faaliyetlerine başlayan Akon Hidrolik, 1995 yılından bu yana İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 3 bin 500 metrekarelik bir alana sahiptir.

hidrolik sektöründe ihtiyaçlarını neredeyse tamamen ithalat yoluyla karşıladığını belirten Akon Hidrolik Satış Müdürü Çağlar Çelikkale, "Kuruluşumuzdan bu yana her geçen yıl bilgi ve birikimimizi artırarak büyülemizi sürdürdük."

15 kişiyle girdiğimiz İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde şimdiye kadar 10'u mühendislik, 5'i satış ve pazarlama, 5'i üretim ve montaj olmak üzere toplam 30 çalışanımız var."

Yorumlarımız bunun en büyük göstergesi" şeklinde konuştu. Hidrolik valfite dokümanla öncemine vurgu yaparken gelişmiş olmalarında, kendi bütçelerindeki grafik kumhanelerinin büyük önemi olduğunu belirtti. Çeşitli teknik dokümanlarını kurana kadar dışarıdan temin ettikleri dokümanlar, her zaman istedikleri kalitede ve ihtiyaçları uygun ürün alamadıkları birisiydi."

TİCARET
Günlük İşleri Tırtı Günlük

Yenilenebilir enerji yatırımları artıyor

Yıldadık 35 yıldır yenilenebilir enerji üzerine çok sayıda proje üreten İzmirli sanayici ve isodam Kasım Kutlu, güneşten elektrik üretecek projeleri için diğmeye basts. Kutlu, sahibi olduğu Kutlu Enerji ile İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğu güneş enerji santrali projesi için TEDAS'tan onay aldı. Kutlu, "Türkiye'deki 142 organize sanayi bölgesi arasında ilk diğ" diye konuştu.

Yenilenebilir enerji üretmek adına kullanmak için çeşitli görüşmelerimiz oldu. İmalat ve sertifikalandırma projelerimize uygunluk onayı aldık. Doğu Eyal Üniversitesi ve İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde rüzgar türbini ile monokristal güneş paneli hibrit sistemleri kurduk. Elektrik üretmeye başladık" dedi.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki güneş enerji santralına Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü'nün geçtiğimiz Ocak'ta lisanssız elektrik üretimi kapsamında onay verdiğini hatırlatan Kutlu, projeye geçen ay da TEDAS'dan onay geldiğini açıkladı. Kutlu, "Bu bizim için son derece memnuniyet verici bir durumdur. Geç kalan bu teknolojiye geçiş yapıyor olmak ülkemizi ilerletmek için de sevindirici bir husustur. İster temiz, isterse alternatif enerji olarak düşünsek de, rüzgarı değerlendirmek için bir diğer değerkutlu."



Kasım Kutlu

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde rüzgar, güneş ve hidroelektrik enerji üretimi ile ilgili projeler yürüten Kutlu, yenilenebilir enerjide 1978 yılından beri kurduğu hayali gerçekleştirdiğini ifade etti.

TEDAS onay verdi
Doğal enerji imkanlarını kullanmak amacıyla mücadele ettiğiyenilenebilir enerji yatırımlarını artırmak için bir değerkutlu."

hatırlatan Kutlu, projeye geçen ay da TEDAS'dan onay geldiğini açıkladı. Kutlu, "Bu bizim için son derece memnuniyet verici bir durumdur. Geç kalan bu teknolojiye geçiş yapıyor olmak ülkemizi ilerletmek için de sevindirici bir husustur. İster temiz, isterse alternatif enerji olarak düşünsek de, rüzgarı değerlendirmek için bir diğer değerkutlu."

Kutlu Enerji, Güneş Enerji Santrali onayını aldı

İZMİR (HA) - Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü, Kutlu Enerji'nin Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ne yapacağı "Güneş Enerji Santrali" projesine onay verdi. Kutlu Enerji Başkanı Kasım Kutlu, 1978 yılından beri süre gelen hayali gerçekleştirmenin heyecanını yaşadıklarını belirterek "ETKB Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü, onayımızı vermiş ve TEDAS'ın da izin diğünsek de güneşli, rüzgarlı değerkendirmek ekonomimiz için artı bir değerkutlu."

Güneş enerjisi santralleri, güneş ışığından gelen enerji parçacıklarını elektrik enerjisine çeviren santraller olarak biliniyor. Santrallerde, hesap makinelerine benzer fakat büyük ebatlarda güneş pilleri kullanılır. Güneş pilleri fotovoltaik. Üzerine gelen güneş ışınlarını elektrikle çevirir. Bu pillerin ana maddesi kristal silisyum ve galyum arsenit. Güneş enerjisi santralleri, güneş ışınlarını elektrik enerjisine çeviren santrallerdir. Güneş enerjisi santralleri, güneş ışınlarını elektrik enerjisine çeviren santrallerdir. Güneş enerjisi santralleri, güneş ışınlarını elektrik enerjisine çeviren santrallerdir.

Bak Ambalaj ürünlerini tanıttı

Bakioğlu Holding kuruluşlarından Bak Ambalaj İret A.Ş., Fleksibil Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin Ankara'da seçkin kuruluşların markalarına yönelik ürettiği fleksibil ambalaj ürünlerini tanıttı. Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Bak Ambalaj, derneğin düzenlediği toplantıda, ürettiği çeşitli ambalaj ürünlerini katılımcılara tanıttı. Bak Ambalaj, derneğin düzenlediği toplantıda, ürettiği çeşitli ambalaj ürünlerini katılımcılara tanıttı. Bak Ambalaj, derneğin düzenlediği toplantıda, ürettiği çeşitli ambalaj ürünlerini katılımcılara tanıttı.

Büyümenin patronu

CMS'NİN CEO'SU, KRİZLERE KARŞIN ŞİRKETİ YILLARDIR SÜREKLİ BÜYÜTÜYOR

Dr. Ünal Karaman, son 7 yılda şirketin 142 milyon dolarlık büyüme kaydettiğini belirtti. CMS, son 7 yılda 142 milyon dolarlık büyüme kaydettiğini belirtti. CMS, son 7 yılda 142 milyon dolarlık büyüme kaydettiğini belirtti. CMS, son 7 yılda 142 milyon dolarlık büyüme kaydettiğini belirtti. CMS, son 7 yılda 142 milyon dolarlık büyüme kaydettiğini belirtti.

Orkide Dubai'den bağlantılarla döndü

Türk gıda sektörü için Ortadoğu pazarına açılan bir kapı olan GulfFood 2013 Fuarı'nın 13'üncü kez katılan Orkide, bu pazara yönelik güçlü bir bağlantılar sağladı. Gıda İhtiyaçları'nın yaklaşık yüzde 90'ını ithalata katılan Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan gibi yüksek gelir seviyesine sahip Ortadoğu ülkelerinin kendileri için de önemli bir pazar olduğunu belirten Küçükbaş A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Küçükbaş, "Güçlü bir bağlantılarımız ve ihracatımızla her geçen gün yeni müşteriler kazanarak bir Türk markası olarak Orkide'nin elde ettiği başarılarından gurur duyuyoruz. Birçok ülkeden önemli katılımcıların geldiği GulfFood'da görüşmelerimiz yoğun ilgi de bu pazarın bir kanıtı. Orkide Yağ, Ortadoğu'dan Ukrayna'ya, Afrika'dan Avrupa'ya yüksek montajlı tıracat bağlantılar ve sağlam ticari ilişkileri ile ülkemizin ihracatı başlarıyla temsil etmektedir" dedi. Yünlün yurt dışı fuar programlarında Orkide'de temsil eden İhracat Pazarlama ve Satış Yöneticisi Hamide Tunççiper, kaliteli ve ürün çeşitliliğiyle Orkide Yağ'ın fuarlarda çok büyük ilgi gördüğünü, mevcut ve potansiyel müşterileriyle sağlam ilişkiler kurduklarını belirtti. (THA)

Katmerciler, ihracatını beş yılda yedi katına çıkardı

İlk ihracatına 1998'de başlayan Katmerciler'in bugün 41 ülkeye satış yapar duruma geldiğini belirten İcra Kurulu Başkanı Vekil Furkan Katmerci, "Her yıl istikrarlı bir şekilde elde edilen artışla 2007 yılında 10 milyon dolar olan ihracat hacmimizi 2012 itibarıyla 70 milyon dolar seviyesine yükselttik. Yıllık ortalama ihracat artış oranımız yüzde 50'nin üzerinde" dedi.

Dyo, Ar-Ge ve teknolojik boyaları ile sektörde iddialı

Dyo'nun Ar-Ge yatırımlarıyla, sektörde öncü role sahip olduğunu söyleyen Yasar Holding Dyo Grubu Başkanı Ahmet Yığılıbaşı, Dyo'nun son dönemde sektörde teknolojik boyalarla öne çıktığını ifade etti.

DÜNYA

1998'de ilk ihracatına başladı. 2012'de 70 milyon dolarlık ihracatı gerçekleştirdi. 2012'de 70 milyon dolarlık ihracatı gerçekleştirdi. 2012'de 70 milyon dolarlık ihracatı gerçekleştirdi. 2012'de 70 milyon dolarlık ihracatı gerçekleştirdi. 2012'de 70 milyon dolarlık ihracatı gerçekleştirdi.

Çatalhöyük'te 10 bin yıllık evler

Geçen yıl UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'ne alındığı için daha çok ziyaretçinin beklendiği Çatalhöyük'e, bu yıl maddi kaynak bulunabilirse, kültür turu grupları için 4 adet deneysel ev inşa edilecek.

Çatalhöyük Kazı Başkan Yardımcısı ve Ege Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Serap Özdöl Kutlu, uluslararası kazı ekibinin, bu yıl Çatalhöyük'teki 21'nci kazıya başlayacağını söyledi.

Kutlu, çekirdek ekibin Konya'ya gelip hazırlıklara başlayacağını, 25 Haziran'da da dünyanın çeşitli yerlerinden gelecek yaklaşık 130 arkeoloğun katılımıyla kazıların başlatılacağını ifade etti. Kutlu, "Bu yıl, daha önce açılan alanlar derinleştirilecek, farklı katmanlardaki bulgular karşılaştırılacak. Çok sayıda ekip, pek çok noktada çalışmalarını yürütecek" dedi.

UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'ne girmesinin ardından ziyaretçi sayısında ciddi artışlar beklendiğini dile getiren Kutlu, şunları kaydetti: "Çatalhöyük'ü tüm dünya tanıyor. Şu anda burada yapılması gereken iş; korumaya önem vermek, ziyaretçileri daha iyi ağırlamaya yönelik altyapıyı hazırlamak. Amaçlarımızdan biri; burayı sürekli kazı ve incelemelerin yapıldığı, arkeoloji öğrencilerinin ve meraklılarının uğrak yeri haline getirmek. Diğer önemli hedefimiz ise höyükler ve tarihi eserleri koruma bilincini yerel düzeyde vatandaşlara daha iyi anlatmak. Yerel düzeyde farkındalık yaratılmasını önemsiyoruz. Buradan çıkan 9 bin yıllık bulguların analizi için, Çatalhöyük kampüsüne araştırma merkezi kurulması da taleplerimizden biri... Ayrıca, burayı ziyaret edenlerin, 9 bin yıl önceki insan yaşamı hakkında doyurucu şekilde bilgi edinmesi ve ilginçlik oluşturulması adına, deneysel evlerin kurulmasını istiyoruz. Ancak kaynağa ihtiyaç



var. Bu gerçekleşirse, kaynak bulunabilirse, kazı alanının da içinde bulunduğu Çatalhöyük kampüsüne, Türkiye'nin her yerinden ve dünyanın çeşitli yerlerinden gelecek kültür turu grupları için 4 adet deneysel ev inşa edilecek."

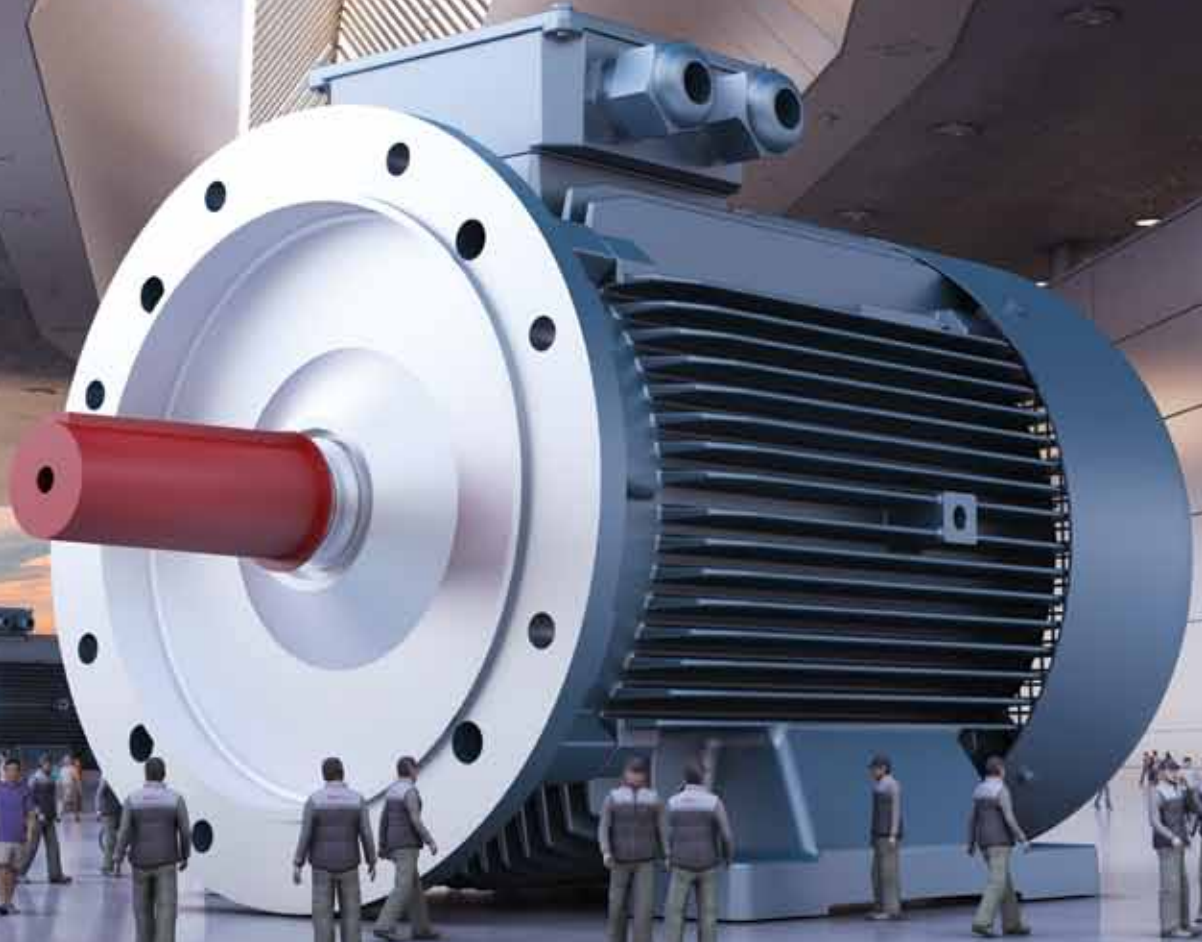
Bu evlere orijinaleri gibi çatılarındaki deliklerden girileceğini anlatan Yrd. Doç. Dr. Kutlu, "O dönemde Anadolu'da yaşayan insanların dünyasında

büyük yer kaplayan leopardlar ve akbalar gibi unsurlar, bu evlerde öne çıkarılacak. Evleri ziyaret edenler, dünyanın ilk sanat eserleri arasında kabul edilen duvar resimleri ve figürlerden de örnekler bulacak" ifadelerini kullandı.

Çatalhöyük Konya'nın Çumra ilçesinde, neolitik dönemde 8 bin kişinin bir araya gelerek kent kurduğu Çatalhöyük'ün, dünyada insanoğlunun ilk yerleşim yerlerinden biri olduğu kabul ediliyor. 1960'lı yıllarda İngiliz Arkeolog James Mellaart ve ekibi tarafından keşfedilen Çatalhöyük'te, 1993 yılında Stanford Üniversitesi'nden İngiliz Arkeolog Prof. Dr. Ian Hodder başkanlığında kazılara yeniden başlandı.

Çatalhöyük'te 9 bin yıl önce; üstten girilen, birbirlerine bitişik kerpiç evlerde yaşayan insanların sosyal yapısı, beslenme ve giyim şekilleri gibi çeşitli konular araştırılıyor. Prof. Dr. Hodder başkanlığında 21'nci yılına giren kazı çalışmalarının 5 yıl daha devam etmesi öngörülüyor.

GÜCÜMÜZE, GÜÇ KATIYORUZ...!



Volt elektrik motorları

Kalitesi, Türkiye'nin prestiji...

SAYA

Kazım Karabekir Cad. No:84 Kemalpaşa 35170 İZMİR
Tel: 232 877 10 60 Fax: 232 877 10 58 - 59

www.voltmotor.com.tr



hayatın her anında
keyifler çıtırında



www.cankardeslerkuruyemis.com