

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

HAZİRAN
2017
SAYI 140

İAOSB'de Makine Sektörü Çalıştayı



İLK
ÇEYREKTE
BÜYÜME
YÜZDE 5



İAOSB
FİRMALARI
DEVLER
ARASINDA



UĞURTAŞ:
SÜRDÜRÜLEBİLİR
BÜYÜME İÇİN
SANAYİ

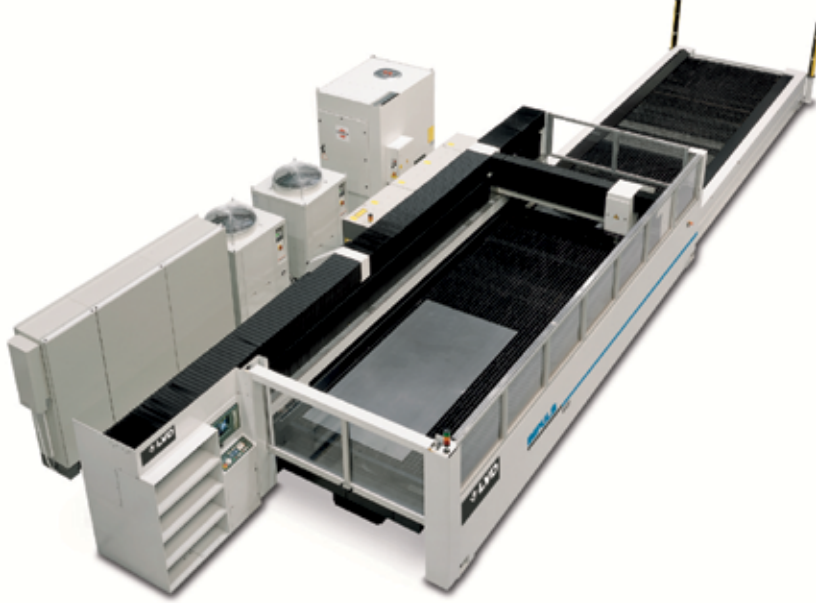
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

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



İAOSB VAKFI

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı

BİR ADIM DAHA İLERİYE HEP BİRLİKTE



Sizleri Vakfımıza Davet Ediyoruz...

Bilgi ve Katılım: Hüseyin DOĞAN Tel: 0232 376 71 76 / 226 www.iaosb.org.tr hdogan@iaosb.org.tr

Sürdürülebilir büyüme için sanayi

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Haziran ayında açıklanan büyüme verileri ve 2016 yılına ait firmalar bazında yapılan değerlendirme listeleri bizlere ekonomimiz ve sanayimiz hakkında detaylı değerlendirmeler yapma imkanı sundu.

Öncelikle, gerek EBSO 100 Büyük, gerekse İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ve TİM İlk 1000 İhracatçı Firma listelerine giren tüm İAOSB katılımcısı firmalarımızı kutluyorum. Hepimizin bildiği ve yaşadığı zorlu bir 2016 sonrasında bu başarı listelerinde yer almak çok daha önemli ve anlamlı... Türkiye'nin ulusal ve global ekonomik tablolarında üst sıralarda yer almak her türlü takdire değer. Dileğimiz; bu listelerde yer alan firmalarımızın gerçekleştirdiği rakamların artarak devam etmesi ve bu trendin en küçük mikro işletmelerimize kadar pozitif yansımadır.

Bu ay 2017 yılının birinci çeyrek büyüme oranı yüzde 5 olarak açıklandı. Türkiye ve dünya ekonomisinin özellikle son 10 yılda yaşadıklarını gördükten sonra ve 2016 yılında yaşananların sıcaklığı hala hissedilirken, dünya kadar 'yüzde 5 büyüme yetmez' desek dahi, bugün bu rakamı olumlu bir gelişme olarak değerlendirmek durumundayız.

Elbette yüzde 5 büyümenin Türkiye'nin hedefleri için yeterli olmadığını ve büyümemiz istikrarlı bir çizgiye oturmadığı müddetçe dönemsel rakamların büyük bir anlam taşımadığını hepimiz biliyoruz. Ancak, açıklanan bu rakamın büyük ölçüde sanayi ve hizmetler sektöründeki büyümeden kaynaklanması, bir iyileşme beklentisi oluşturmuştur. Özellikle sanayimizin geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 5,3 oranında büyümesi dikkatle takip edilmesi gereken bir veridir.

Ancak, TÜİK tarafından yayınlanan Sanayi Üretim Endeksi'nde 2017 yılı ilk çeyreğindeki sanayi üretimi yüzde 2,1 artarken, sanayi sektörü büyümesinin yüzde 5,3 büyümesi; yakalanan bu büyüme rakamının temelinde iç ve dış talebin artmasının yattığını göstermektedir. Özel tüketim harcamaları ise yüzde 5,1 olmuştur.

Bu durumun temel nedenleri olarak referandum öncesi yapılan vergi indirimlerinin tüketime yaptığı pozitif etki ve kamu yatırımlarındaki artış olarak görülmektedir. Özellikle kamunun, piyasaların hareketlenmesi hususunda tedirgin duran özel sektör yerine ciddi bir katkı vermeye çalıştığı değerlendirilmesi yanlış olmayacaktır.

Bu büyüme rakamını doğru değerlendirmenin bir başka yöntemi de İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından her yıl gerçekleştirilen En Büyük İlk 500 Sanayi Kuruluşu çalışmasının detay rakamları ile ortak bir değerlendirme yapmaktır.

Bu rakamlarda, 2015 yılına göre 2016 yılında karlılığın yüzde 8,7'den yüzde 9,4'e yükseldiğini görmekteyiz. Ancak, dikkatimizden kaçmaması gereken nokta, bu karlılığı kamunun yukarıya çektiğidir. Kamu kuruluşlarının varlık satışlarından oluşan karlar hem satış karlılığı hem de aktif karlılık ortalamalarını yükseltmiştir. Kamu şirketlerinin ilk 500 içindeki payları yüzde 2,2 iken, toplam karlılıktaki payları yüzde 21'i geçmiştir.

Kamunun varlık satışı gelirlerinin kar olarak görülüp görülmemesi ve bu rakamların ilk 500 içindeki genel karlılık oranını olumlu etkile-

mesi özel sektör tarafından değerlendirilmesi gereken bir husustur. Bir önceki yıla göre özel şirketlerin karlılığının yüzde 7,7 artmasına rağmen, bu oran kamu şirketlerinde yüzde 133,9 olmuştur.

İlk 500 firmalarının 2016 yılı rakamlarında karlılıkta bir artıştan söz ederken, faaliyet karlarının yarısının finansmana gittiği de gözden kaçırılmamalıdır. Finansman giderlerinin faaliyet karı içindeki payı 2015'e göre yüzde 55,4'e düşmüş olsa da dünya ortalamasının yüzde 16 dolaylarında olduğu unutulmamalıdır. Borçlanma oranlarının yüksekliği ve bu borçlanmada özellikle KGF desteklerinin rolü, ileride doğabilecek geri ödeme krizleri konusunda bizleri dikkatli olmaya zorlamaktadır.

Diğer taraftan firmalarımızda öz kaynak oranı yüzde 38'lerde kalırken, borçluluk oranları yüzde 62'lere çıkarak, son 10 yılın en kötü borç/öz kaynak dengesi oluşmuştur. Kamu kuruluşlarının borçluluk oranları da özel sektör kadar olmasa da artmıştır.

Borç ve finansal risk yönetimi bu yılda da aynı geçen yılda olduğu gibi firmalarımızın en çok odaklanması ve dikkatli olması gereken yönetim alanı olacaktır.

İSO İlk 500 verilerinde Ar-Ge yatırımları konusunda verilen destek ve teşviklere rağmen, üretilen yeni politikaların özel sektör üzerinde beklenen düzeyde olumlu etkilerinin olmadığı görülmektedir. Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranı 2015 yılında yüzde 0,74 iken, bu oran 2017'de 0,57'ye gerilemiştir. İlk 500 firmanın yarattığı katma değer yüzde 40'a yakını hala orta-düşük teknoloji yoğunluğu içinde çalışan sanayidenir. Yani kamunun Türkiye ekonomisi içindeki payı önemlidir ancak bu payın gelecekte daha rekabetçi bir ekonomi sistemi kurulması yönünde kullanılması gereklidir.

Bu noktada şu değerlendirmeyi yapmak doğru olacaktır: Yeni büyüme ve kalkınma teorilerinde, kamunun çağdaş ve güvenilir bir piyasa düzenleyicisi olma misyonu görülmektedir. Bu misyon, devletin üretim ve rekabet içinde etkin olması ile karıştırılmamalıdır.

Dış ticaret verilerinde de geçen yıl büyüme eksi katkı sağlayan ihracatın bu

sene pozitif bir katkı verdiği görülmektedir. Avrupa'nın yavaş da olsa bir toparlanma sürecine girmesi ve özellikle Rusya ile başlatılan normalleşme süreci olumlu adımlardır. Ancak sanayicimizin, ihracatçımızın gösterdiği büyük gayreti, çalışkanlığı ve özveriye burada takdirle anmalıyız.

Enflasyonun artış ivmesinin devam etmesi, kredi kullanımlarının artması, bütçe açıkların büyümesi gibi gelişmeleri büyüme rakamları ile anlayabiliyoruz. Ancak bu rakamlar arasında bizlerde ciddi bir çelişki yaratan tek şey, normal büyüme koşullarında azalması gereken işsizliğin bir türlü düşüşe geçmemesidir. Türkiye hala iki haneli işsizlik rakamlarına sahiptir.

Bu da bizlere, yakalanan büyümenin sağlıklı ve devamlı bir büyüme olup olmadığı sorusunu yöneltmektedir. Bu soruya 'evet bu durum sağlıklı bir büyümedir' cevabını verebilmek için önümüzdeki dönemde istihdam ve üretime yönelik yapısal değişimlerin hızla hayata geçirilmesini beklemek durumunda'yız.

Elbette büyüme iyidir. Ancak, kamu kaynakları ile desteklenen ve kredilerle beslenen ve tüketim ile canlanan bir büyümenin sürdürülebilmesi mümkün değildir.

Bu anlamda para ve maliye politikaları uyumlu bir biçimde ileri teknoloji temelli yatırımları zorlamalı, buna uygun insan kaynağına yönelik eğitim yapılanmaları artmalı, iş ve yatırım dünyasının istikrarlı bir düzleme oturması için uluslararası standartlardaki hukuki düzenlemeler gerçekleştirilmelidir. Bu yapı oluşturularak sanayinin ülkemizdeki payı artırılmalıdır. 1998 yılında GSYH içinde yüzde 23,3 paya sahip olan imalat sanayimiz son yılda ancak yüzde 16,7 seviyesine gelebilmiştir.

Büyümenin belli bir istikrar içinde ulusal hedeflerimize uygun bir şekilde sağlanabilmesi için ülkemizin üretime dayalı ve istihdam yaratan, ihracatta rekabet gücü yüksek, yerli ve yabancı yatırımcıyı çekebilen, her yönden gelişmiş, uluslararası şart ve standartların hakim olduğu bir ekonomi iklimine gelmesi gereklidir.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ
SORUMLU MÜDÜR
Hüseyin DOĞAN
YAYIN İCRA KOMİTESİ
Hilmi UĞURTAŞ - Enver OLGUNSOY
Nedim ATILLA - Hüseyin DOĞAN

Muhabirler
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
Bestenigar BAZIKI
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. Camdıbi - 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.





8 İAOSB'de Makine Sektörü Çalıştayı

- 8 İAOSB'de Makine Sektörü Çalıştayı
- 22 İlk çeyrek büyümesi yüzde 5
- 26 Dış ticaret açığı arttı
- 27 TİM: 4 ayda TL ile ihracat yüzde 127 arttı
- 28 Otomotiv ihracatında ciddi artış yaşandı
- 30 Ne dediler?
- 38 Uğurtaş EBSO Meclisi'nde Üretim Reform Paketi'ni değerlendirdi
- 40 İAOSB'li 24 firma EBSO 100 Büyük'e adını yazdırdı
- 42 TAİDER şirketlerin sürdürülebilirliğini artırıyor, ekonomiye can veriyor
- 48 KOBİ'ler katma değer endeksinde sınıfta kaldı
- 50 KOBİ'lere enerji verimliliği anlatıldı
- 52 Mesleki Eğitim Merkezi'nde mezuniyet sevinci
- 54 Sizin enflasyonunuz hangisi?
- 56 İzmir ne zaman dünya kenti oldu?

- 60 Fütürist Ufuk Tarhan, T-İnsan'ı anlattı
- 62 Ülkede ileri teknolojiyi kimler geliştiriyor?
- 68 Dünyanın 'ilk'leri Bergama'nın bilinmeyenlerinde saklı
- 70 Özel İAOSB Nedim Uysal MTAL'de eğlenceli yılsonu etkinliği



- 72 İAOSB Fotoğrafçılık Kulübü Barbaros Oyuk Festivali Sergisi



40



42



52



38

- 28 Otomotiv ihracatında ciddi artış yaşandı
- 38 Uğurtaş EBSO Meclisi'nde Üretim Reform Paketi'ni değerlendirdi
- 42 TAİDER şirketlerin sürdürülebilirliğini artırıyor, ekonomiye can veriyor
- 40 İAOSB'li 23 firma EBSO 100 Büyük'e adını yazdırdı
- 52 Mesleki Eğitim Merkezi'nde mezuniyet sevinci
- 68 Dünyanın 'ilk'leri Bergama'nın bilinmeyenlerinde saklı



Pınar ÇAKMAKOĞLU
Proje ve İş Geliştirme Birimi



Ayşen GÜÇLÜOĞULLARI
Proje ve İş Geliştirme Birimi

İAOSB BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ MAKİNE VE EKİPMAN İMALATI SEKTÖRÜNE BAKIŞ ÇALIŞTAYI



ÇALIŞMANIN



Amaç

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Yönetimi tarafından, Bölgemizdeki sektörlerin performans ve gelişimlerini ortaya koymak, rekabet güçlerini artırmak amacıyla sektörel araştırmalar ve analiz çalışmaları gerçekleştirilmektedir. İAOSB odağında hazırlanan bu raporlar ile Türkiye ve İzmir genelinde sektörü ileriye taşıyacak ve geliştirecek unsurların neler olabileceği konusundaki değerlendirmelere katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

2009 yılından bu yana gerçekleştirilen sektörel araştırmalar, bugüne kadar Makine-Metal Döküm, Plastik ve Kauçuk, Gıda ve İçecek, Tekstil ve Hazır Giyim, Kimyasal Ürünlerin İmalatı, Elektrikli Teçhizat değer zincirlerinde yapılmıştır. Bu yılki çalıştayımız, İAOSB’de en yoğun sektör olarak faaliyette bulunan NACE Rev.2-Kod:28 -Başka Yerde Sınıflandırılmamış (BYS) Makine ve Ekipman İmalatı’na yönelik olarak gerçekleştirilmiştir.

Kapsam

Çalışma Ocak 2017’de sektörün belirlenmesi, kullanılacak yöntemin seçimi gibi faaliyetlerle başlamıştır. Masa başı araştırmayı, Mart-Mayıs 2017 döneminde 40 işletme ve 8 kurum ile yapılan yüz yüze görüşmeler takip etmiştir. Üçüncü bölümde ise çalıştay ile sektörün saha analizi aracılığı ile edinilen ortak sorunlarını önceliklen-

dirme, çözümlerine yönelik faaliyetlerin tartışılması ve karşılıklı fikir alış verişi sağlanmıştır.

Yöntem

Çalışma kapsamında irdelenecek sektörün belirlenmesinde NACE sınıflamasından yararlanılmaktadır. NACE, Avrupa Birliği’nde ekonomik faaliyetlerin istatistiksel olarak sınıflandırılmasını sağlayan bir sistemdir.

Sektör analizinde, sektörün tanımlanması ve sınırlarının belirlenmesi önem arz etmektedir. Geniş bir sektör tanımlaması, ürün, müşteri ya da coğrafi bölge farklılıklarının net olarak açıklanmasını engellerken, çok dar bir sektör tanımı ise, ilgili ürünler ya da coğrafi pazarlar arasındaki ortak özelliklerin ve bağlantıların gözden kaçmasına neden olur. Bu kısıtlar dikkate alınarak 2 basamaklı NACE sayısal kodları temel alınmaktadır. (1)

Çalışmada Michael E. Porter’in Rekabet Elması Modeli yöntem olarak kullanılmıştır. Model, neden bazı ülkelerde kurulmuş bazı şirketlerin sürekli inovasyon yapabildiğine, neden kıyasıya iyileştirme peşinde koşup daha da gelişmiş rekabet üstünlüğü kaynakları aradıklarına 4 ana özellikle yanıt vermektedir. Bunlar; faktör koşulları, talep koşulları, ilişkili ve destekleyici sektörler ile firma stratejisi, yapısı ve rekabeti. Bu faktörler, sektör temsilcileri ile birlikte o sektöre yönelik bilgi üreten, eğitim veren kurumlar, sivil toplum örgütleri gibi destekleyici

ARKA PLANI

İAOSB Yönetimi tarafından Bölge’de faaliyet gösteren sektörlerin rekabet gücünü arttırmak amacıyla yapılan analiz ve araştırmaların 7’ncisi, Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman İmalatı Sektörüne Bakış Çalıştayı adı altında İAOSB’de faaliyet gösteren firma temsilcilerinin de katılımıyla İAOSB Bölge Müdürlüğü’nde gerçekleştirildi.



Günümüzde akıllı fabrikalar, akıllı robotlar, bulut bilişim sistemleri, artırılmış gerçeklik gibi pek çok kavram Sanayi 4.0 ile hayatımıza girmiştir. Özellikle makine sektörü bu kavramı içselleştiren başlıca sektör olmuştur.

kurumların faaliyetleri bütününde değerlendirilmektedir. (2)

SEKTÖRE GENEL BAKIŞ

Bugün Türkiye’de olduğu gibi Dünya içinde makine sanayi, yarattığı yüksek katma değer, oluşturduğu geniş yan sanayi ağı, mühendislik çalışmalarının yoğunluğu ve nitelikli personele sağladığı iş imkanı, pek çok sektöre sağladığı girdiler ve gelişen yönetim anlayışı ile lokomotif sektör olma özelliğini korumaktadır. Yarattığı tüm bu sinerji ile imalat sanayi içerisinde önceliği ve önemi artmaktadır. Üretimde teknoloji kullanımını irdelediğimizde, makine sanayi her geçen gün başka sektörlerle örnek teşkil eden üretim modelleri de geliştirmektedir.

Günümüzde, akıllı fabrikalar, akıllı robotlar, bulut bilişim sistemleri, artırılmış gerçeklik gibi pek çok kavram “Sanayi 4.0” ile hayatımıza girmiştir. Özellikle makine sektörü “Sanayi 4.0” ı içselleştiren, interneti üretimde kullanarak, örnek teşkil eden başlıca sektör olmuştur.

Makine sanayi içerisinde önemli bir yeri olan NACE Rev.2-Kod:28 BSY Makine ve Ekipman İmalatı; motor, türbin, akışkan gücü ile çalışan ekipman, pompa, kompresör, musluk, vana, valf, rulman, dişli, şanzıman, fırın, sanayi ocakları, brülör, motorlu ya da pnömatik el aletleri, soğutma, havalandırma donanımları, kaldırma ve taşıma ekipmanları yanında, tarım, tekstil, takım tezgahı, metalürji, maden, taş ocağı, inşaat, gıda, içecek, kağıt, plastik, kauçuk, büro makineleri ve sanayicimizin “terzi işi” diye tanımladığı özel tasarım makineleri üretmektedir. Orta-üst teknoloji yoğunluktaki sektörler arasında yer alan, 21 alt sektörden oluşan, Bölgemizde 76 firmanın iştiğal konusu olan NACE Rev.2-Kod:28 tarım, çevre teknolojileri, elektrik-elektronik, plastik, metal işleme, enerji, makine, inşaat gibi pek çok sektörün hem temel makine, ekipman, donanım tedarikçisi hem de iş ortağıdır.

Tetikleyici güce sahip bu sektöre ilişkin, T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (BSTB) ilkini 2011-2014 yılları için yayınladığı “Makine Sektörü Strateji Belgesinin” ikincisini “Rekabetçi Bir Makine Sektörü Yaratılması” vizyonu çerçevesinde 2017-2020 arası dönem için resmi gazetede geçtiğimiz günlerde yayınlamıştır. Bu vizyon kapsamında; makine sektöründe katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesi genel hedef olarak belirlenmiştir.

Özel hedefler ise sırasıyla;

■ Makine sektöründe Ar-Ge ve İnovasyona dayalı üretimi geliştirmek,

■ Rekabet gücünü artırarak makine sektöründe dış ticaret açığını azaltmak,

■ Akıllı üretim sistemleri konusunda makine sanayinin gelişimini sağlamak,

■ İnsan kaynağının nitelik ve yetkinliğini geliştirmektir.

Özel hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik faaliyet adımları ve faaliyet adımlarından sorumlu kurumlar raporda ayrıca tanımlanmıştır. Bu kapsamda Türkiye’nin belirtilen hedeflerdeki mevcut durumu, raporumuzda “Türkiye’de sektörün durumu” konu başlığı altında irdelenmektedir.

Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman İmalatı Sektörü Dünya Görünümü

BSTB Makine Sanayi Strateji Raporu’na (2017) göre; Makine imalat sanayinin imalat sanayi içerisindeki önemi giderek artmaktadır. Mekanik teknolojilerle, ileri seviye teknolojileri birleştiren makine sektörü, son yıllarda üretim teknolojilerinde yaptığı mühendislik çalışmalarıyla, diğer sektörler için hizmet sanayi olma yönünde dönüşüm geçirmiştir.

Sektörün dünya toplam ihracatı içindeki hacmine baktığımızda; 2015 yılı toplam makine ihracatı yaklaşık 1,3 trilyon ABD Doları olarak gerçekleşmiş olup, toplam dünya ihracatı içindeki payı yüzde 8,3 civarındadır.

Yıllar	Dünya Toplam İhracatı (Trilyon Dolar)	Dünya Makine İhracatı (Trilyon Dolar)	Oran (%)
2012	18	1,4	7,9
2013	18	1,4	7,7
2014	18	1,5	8,2
2015	16	1,3	8,3

Kaynak: TRADEMAP 2015, Makine Sanayi Strateji Raporu 2017

2015 yılında en yüksek ihracat yapan ilk 5 ülke sırasıyla Çin (205,1 milyar dolar) Almanya (197,5 milyar dolar), ABD (142,2 milyar dolar), Japonya (109 milyar dolar) ve İtalya’dır (83,6 milyar dolar). Son 5 yılda dünya makine ihracatı pazar paylarını artıran ülkeler sırasıyla; Çin, ABD, Güney Kore, Meksika ve Tayland’dır. Türkiye 8,7 milyar dolarlık sektörel ihracatı ile küresel ekonomi içinde 27’nci sırada yer almaktadır.

Yine BSTB araştırma raporuna göre; diğer önemli bir parametre ülkelerin ithalat hacimleridir. 2015 yılına göre sektörün en büyük ithalatçısı 210,3 milyar dolar ile ABD’dir. ABD’yi sırasıyla 122,6 milyar dolar ile Çin, 92,7 milyar dolar ile



Almanya takip etmektedir. Son 5 yılda dünya makine ihracat hacmini artıran ülkeler arasında olan Meksika'nın 49,6 milyar dolarlık ihracat hacmi ile 4. sırada yer alması dikkat çekicidir. Türkiye'nin 20 milyar dolarlık makine ithalatı olup, küresel ekonomi içinde 23'ncü sırada yer almaktadır.

İhracat ve ithalat verilerini birlikte değerlendirdiğimizde, bir ülkenin "makine ithalat hacminin yüksekliği" o ülkenin üretime yatırım yaptığını göstermektedir. Bu bilgiler ışığında, Türkiye'nin dış ticaret açığını azaltacak stratejiler yanında, ölçek ekonomisi yaratarak üretim hacmini artırıp, maliyetlerini aşağı çekmesi, yeni kapasiteler yaratıp, yaratılan kapasiteleri verimli kullanması gibi stratejilere ayrıca önem vermesi gerektiği, BSTB'nin Makine Sanayi Strateji Raporu başta olmak üzere pek çok yayında vurgulanmaktadır.

Türkiye'de sektörün durumu

BSTB tarafından hedef sektör olarak belirlenen, NACE Rev.2-Kod:28 "BYS Makine ve Ekipman İmalatı" özelinde Türkiye ölçeğindeki işletme sayısı, istihdam sayısı, Ar-Ge harcaması ve dış ticaret verilerine baktığımızda;

İşletme Sayısı, İstihdam

2014 yılı Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; Türkiye genelinde sektörde yak-

laşık 13 bin işletme mevcut olup, bu işletmelerde 203 bin kişi istihdam edilmektedir. Bu rakamlar ile sektör, imalat sanayindeki işletmelerin yüzde 4'üne, çalışanların ise yüzde 6'sına sahiptir.

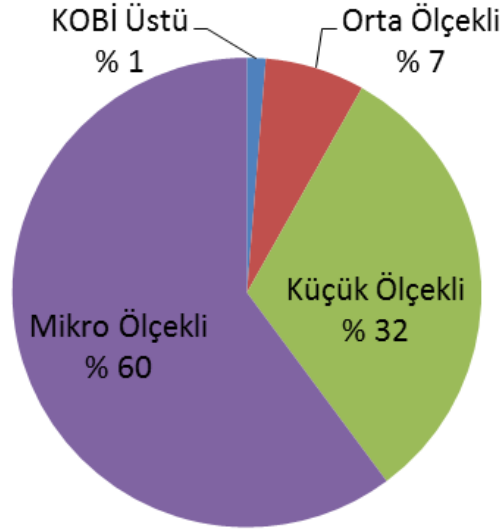
Türkiye'deki 13 bin işletmenin yapısı incelendiğinde; yüzde 60'ının mikro ölçekli yani 10 kişiden daha az çalışan ve 1 milyon TL altı ciroya sahip firmalar-
dan oluştuğu görülmektedir. 250 çalışan ve 40 milyon TL üstü ciroya sahip firma oranı 13 bin işletmenin sadece yüzde 1'i dir. BSTB Makine Sanayi Strateji Raporu ve pek çok raporda altı çizilen bu tablo bizlere Türkiye'de makine sektörünün işletme ölçeği problemi yaşadığını göstermektedir. Gelişmiş mühendislik becerilerine sahip sektörde, mikro ölçekli işletmelerin oranının

yüksekliği Türkiye için ele alınması gereken diğer bir önemli konudur.

Dış Ticaret Rakamları

Makine İhracatçıları Birliği'nin 2016 tarihli raporuna göre Türkiye'nin "NACE Rev.2-Kod:28" başlığı altında en yoğun ihracat gerçekleştirdiği ülkeler arasında; Almanya, ABD, İngiltere, İtalya ve Fransa yer almaktadır.

Türkiye'de 2016 yılı sektör ihracatının Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı yüzde 5 iken, sektörün ithalat hacminin Türkiye toplam ithalat hacmi içindeki payı yüzde 10'dur.

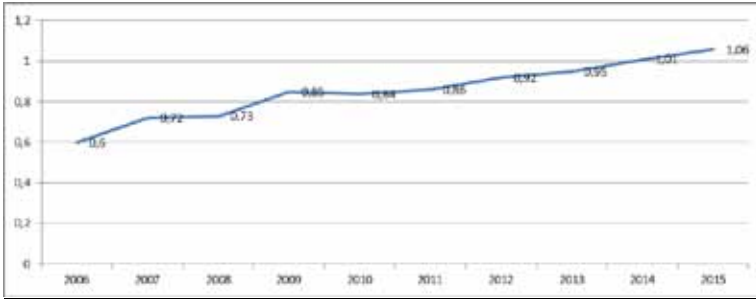


Yıllar	Türkiye Toplam İhracatı (Milyar Dolar)	28 NACE Sektör İhracatı (Milyar Dolar)	Türkiye İhracatı İçindeki Payı (%)	Türkiye Toplam İthalatı (Milyar Dolar)	28 NACE Sektör İthalatı (Milyar Dolar)	Türkiye İçindeki Payı (%)
2013	152	9	6,1	251	23	9,3
2014	158	10	6,2	242	21	8,7
2015	144	9	6	207	20	9,6
2016	142	7	5	198	20	10

Kaynak: TRADEMAP, 2015 Sanayi Strateji Raporu 2017

Ar-Ge Rakamları

BSTB'nin 2015 yılı Ar-Ge faaliyetleri araştırması kapsamında, TÜİK verilerine göre, Türkiye'de 2015 yılı Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının, GSYİH içindeki payı yüzde 1,06 olup, Türkiye'nin 2023 hedefi yüzde 3'dür. 2015 yılı için Türkiye Ar-Ge harcaması 20,5 milyar TL olarak gerçekleşmiş, bu büyüklük içinde kamu, ticari kesim ve üniversitelerin Ar-Ge harcamaları yer almıştır.



Kaynak: TÜİK

İmalat Sanayi içerisinde yer alan NACE Rev.2- Kod:28 BYS Makine ve Ekipman sektörünün 2015 Ar-Ge harcaması 388 milyon TL'dir. İmalat sanayi içerisinde en yüksek Ar-Ge harcaması gerçekleştiren 4. imalat sektörü olarak, yüzde 7,5'lik paya sahiptir. BSTB 2017 Ar-Ge merkezi araştırma raporuna göre; Türkiye'de bulunan 426 Ar-Ge merkezinin 39 tanesi İzmir içinde olup, bu merkezlerin 13'ü İAOSB bünyesinde yer almaktadır. 13 merkezden 4 tanesi NACE Rev.2- Kod:28 sektöründe faaliyet göstermektedir.

NACE Sınıfı	2015 yılı İmalat Sanayi Sektörlerinin Ar-Ge Harcaması (Milyon TL)	Sektörlerin İmalat Sanayi Ar-Ge Harcaması İçindeki Payı (%)
29-OTOMOTİV	1.792	34
30-DİĞER ULAŞIM ARAÇ.	665	12
27-ELEKTRİK TEÇHİZAT	509	9
28-MAKİNE İMALATI	388	7,5
19-KİMYA	341	6,5
26-ELEKTRONİK	340	6,5
25-METAL ÜRÜNLER	280	5,4
21-ECZACILIK	234	4,5
13-TEKSTİL	127	2,5
10-GIDA	113	2,1

İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

2015 yılında Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 71 iken, sektör için bu oran yüzde 35 olarak gerçekleşmiştir.



İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

	Sektör (yüzde)	Türkiye (yüzde)
2012	39	60
2013	47	65
2014	45	69
2015	35	71

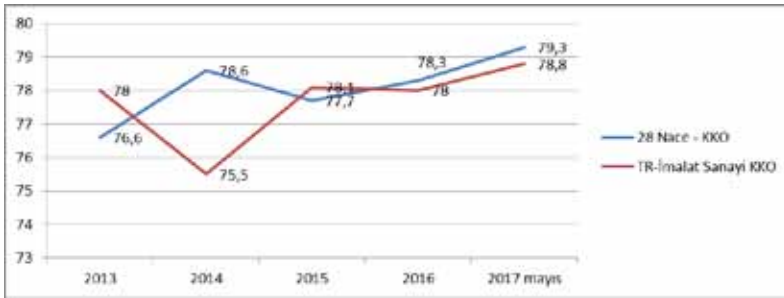
Kaynak: TRADEMAP Sanayi Strateji Raporu 2017

TİM 2015 verilerine göre İzmir'in toplam ihracatı 8 milyar dolar iken, makine sektörünün ihracatı 770 milyon dolardır. İzmir'in Türkiye makine sektörü ihracatı içerisindeki payı 8,9 olup ülke genelinde İzmir 4. sıradadır.



Kapasite Kullanım Oranı (KKO)

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) 2017 Mayıs verilerine göre; sektörde kapasite kullanım oranı, Türkiye kapasite kullanım oranı ile paralel bir seyir izleyerek yüzde 79,3 oranında gerçekleşmiştir. Sektörün kapasite kullanım oranı Türkiye kapasite kullanım oranı ile paralel bir seyir izlemektedir.



Kaynak: TCMB

Kümelenme

BSTB raporuna göre, makine imalat sanayisinin yoğunlaştığı iller sırasıyla, İstanbul, Bursa, Kocaeli, Trakya dahil Marmara Bölgesi, İzmir, Eskişehir, Ankara, Konya, Gaziantep gibi illerdir. Çukurova bölgesi de bu kapsamda yer almaktadır.

İzmir'e genel bakış

2014 yılı TÜİK verilerine göre Türkiye'de sektörde bulunan 13 bin işletmenin yüzde 11'i

olan 1.500 işletme İzmir'de bulunmaktadır. Sektörde çalışan 203 bin kişinin yüzde 9'unu oluşturan yaklaşık 20 bin kişi İzmir'de çalışmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi 2015 yılı verilerine göre İzmir'in toplam ihracatı yaklaşık 8 milyar dolar iken, sektörün toplam ihracatı 770 milyon dolardır. Yine 2015 yılı verilerine göre, 770 milyon dolar ihracat hacmi ile sektörün, Türkiye makine sektörü ihracatı içerisindeki payı yüzde 8,9 olup, Türkiye genelinde 4. sırada yer almaktadır.

Sıra	İller	2015 İllerin Makine İhracatı (Milyar Dolar)	2015 İllerin Türkiye Makina İhracatı İçerisindeki Payı (%)
1	İstanbul	3,4	38,60
2	Ankara	1,4	16,40
3	Bursa	0,87	10,00
4	İzmir	0,77	8,90
5	Kocaeli	0,49	5,70
6	Konya	0,42	4,90
7	Gaziantep	0,14	1,60
8	Eskişehir	0,13	1,50
9	Hatay	0,11	1,20
10	Sakarya	0,09	1,00

Kaynak: TÜİK 2014



SAHA ANALİZİ BULGULARI

Çalıştay araştırmasında firmaların yüzde 88'i 2014-2016 yılları arasında yeni makine yatırımı yapmış olduğu nu belirtmiş, firma başına düşen ortalama yeni makine yatırımı 1 milyon 644 bin 800 TL olarak kaydedilmiştir.

Coğrafya ve Faktör Koşulları

Saha görüşmelerinde işletme temsilcilerine "İAOSB'de yer almanın avantajları nelerdir?" diye sorulduğunda, işletmelerin yüzde 50'si "Altyapı olanaklarını" ilk sırada, yüzde 23'ü "Lojistik maliyet, ulaşım kolaylığı" unsurunu ikinci sırada, yüzde 18'i ise "Tedarikçilerin yakınlığı" konusunu üçüncü sırada belirtmiştir. Görüşmeler sırasında İAOSB "Burada insanın ufku açılıyor.", "İAOSB, sanayi bölgelerinin Paris'i gibidir." cümleleri ile tanımlanmıştır. Temsilcilerin yüzde 72'si tüm taşıma ve yerleşim masrafları karşılanırsa dahi, firmasını Türkiye'nin başka bir yerine taşımayı düşünmemektedir. Taşımamama nedeni olarak yüzde 40 "Altyapı kalitesinin diğer bölgelere göre daha iyi seviyede olması" konusunu vurgulamıştır. Hatta İzmir'in marka algısının uluslararası arenada Türkiye'nin önüne geçtiği konusunda açıklamalar yapılmıştır. Diğer taraftan "Türkiye'deki hangi yer sizin sektörünüzde yapılan iş için en iyi yerdir?" sorusuna yüzde 42 oranında İzmir dışında bir adres gösterilmiştir. Adres gösterenlerin yüzde 75'i müşteriye yakınlık ve ticaret avantajı konuları dolayısıyla İstanbul'u belirtmiştir.

Sektörde teknolojinin yerinin belirlenmesi amacıyla yöneltilen sorulara alınan yanıtlar ışığında, firmaların yüzde 88'i, 2014-2016 yılları arasında yeni makine yatırımı yapmış olduğu

nu belirtmiştir. 2016 yılında firma başına düşen ortalama yeni makine yatırımı 1 milyon 644 bin 800 TL, makine bakımı harcaması ise 147 bin 85 TL olmuştur. Geçmiş yıllarda yapılan saha analizi bulguları ile birlikte değerlendirildiğinde sektör, Plastik ve Gıda-İçecek Sektörlerinin arkasından üçüncü teknoloji yoğun sektör olarak İAOSB'de kendisini göstermektedir.

Firmaların yüzde 74'ü tam kapasite ile üretim yapmadıklarını belirtmiştir. Kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 75 olmuştur. Bu oran ile sektörün Türkiye ortalaması olan yüzde 79,3'ün maalesef gerisinde yer almaktadır (3).

Firmaların yüzde 86'sı Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirdiklerini, bu çalışmaların toplam ciroları içerisinde yaklaşık yüzde 4,08'lik bir pay aldığını belirtmişlerdir. Raporumuzun, Türkiye bölümünde belirttiğimiz gibi, TÜİK'in "Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2015" çalışmasına göre; Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı 2015 yılında yüzde 1,06 olmuştur. (4)

İAOSB Makine ve Ekipman sektörü yüzde 4,08'lik oranı ile Türkiye genelinin oldukça üzerindedir. Geçmiş yıllarda İAOSB'de yapılan saha analizi verileri ile karşılaştırıldığında Elektrikli Teçhizat İmalatı Sektörünün gerisinde olmasına karşın, diğer sektörlerin ilerisinde olduğu görülmüştür.

İAOSB Sektörleri					
Ar-Ge Harcamasına ciro içerisinde ayrılan pay (%)					
Makine ve Ekipman (2017)	Elektrikli Teçhizat İmalatı (2016)	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı (2015)	Tekstil ve Hazır Giyim (2014)	Gıda ve İçecek (2013)	Plastik ve Kauçuk (2012)
4,08	5,78	1,78	3,15	1,34	1,96

Kaynak: İAOSB Sektörel Çalıştay Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2012-2016

İAOSB’de makine ve ekipman sektöründe firma başına düşen ortalama çalışan sayısı 93, mühendis sayısı 9, Ar-Ge çalışmalarında görev alan istihdam sayısı 8’dir. Aşağıdaki tabloda 2012-2016 yıllarında İAOSB’de yer alan farklı 6 sektörde yapılan saha analizi çalışmalarının verileri ile bu rakamlar karşılaştırılmaktadır.

Mesleki eğitim ihtiyaçları çok farklı konuları kapsamakla birlikte, ağırlıklı olarak kaynakçılık, iş sağlığı ve iş güvenliği, satış pazarlama, montaj, CNC programcılığı gibi konulara odaklanmaktadır.

Rekabet Yapısı ve Firma Stratejisi

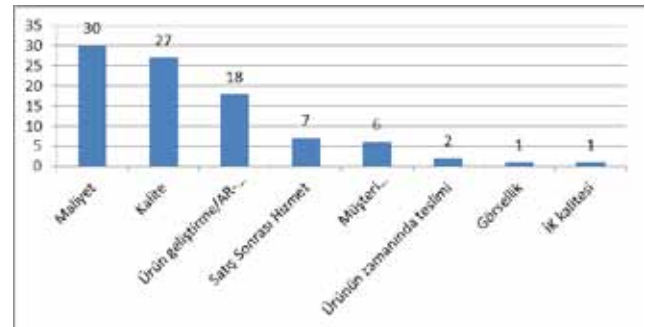
Firma stratejisi ve rekabet bağlamı, yerel rekabet türünü ve yoğunluğunu belirleyen kuralları, teşvik ve standartları içerir (5). Ayrıca firmalar arası sosyal sermayenin ve işbirliklerinin varlığının sorgulandığı bölümdür.

Saha analizine katılan firmaların yüzde 51’i son 3 yılda firma sayısında bir değişiklik gözlemediklerini belirtmiştir. Yüzde 31’i son 3 yılda sektördeki işletme sayısının; mevcut yerel firmaların içerisinde doğan işletmeler, yeni girişimciler ve Türkiye’nin diğer bölgelerindeki ulusal yatırımlar aracılığı ile arttığını söylemiştir.

Firmaların yüzde 45’i rekabetin çalışmalarını olumlu yönde etkilediğini, yüzde 34’ü ise olumsuz etkilediğini belirtmiştir. Olumlu etki olduğunu düşünen firmalar yoğun olarak kendilerini daha rekabetçi olmaya mecbur eden rekabet baskısını hissettiklerini, bu baskı ile katma değerli ve kaliteli ürünler ürettiklerini ve rekabetin kendilerine dinamizm kattığını

belirtmişlerdir. Öte yandan, diğer gruptaki firmalar olumsuz etkilenmenin kaynağı olarak, “firmaların sadece fiyat odaklı rekabet etmesi” konusunu belirtmişlerdir.

Bölgedeki rekabet temelde maliyete dayanmaktadır. Bununla birlikte kalite unsuru maliyeti çok yakından takip etmektedir. Öyle ki, saha görüşmeleri sırasında pek çok firma temsilcisi yıkıcı fiyat rekabeti ile ürün kalitesini öne çıkaran bir rekabet stratejisi benimseyerek mücadele ettiklerini “Fiyat belirleyici olsa da biz kalitemizden ödün vermiyoruz.” cümlesi ile ifade etmişlerdir. Müşterilerinin o an için düşük fiyatlı ürünü tercih etseler dahi sonrasında mutlaka ürün kaliteleri dolayısıyla kendileri ile çalışmaya başladıklarını açıklamışlardır. Ayrıca, yıkıcı fiyat rekabetinden sıyrılmak için daha özellikli ürünler üreterek üst segmentteki firmalar ile rekabet etmeye başlayan işletmeler de mevcuttur. Tabloya göre; 37 firmadan 30 tanesi, “maliyet” unsurunu rekabetin dayandığı ilk 4 unsurdan birisi olarak belirtmiştir.



Kaynak: İAOSB BYS Makine ve Ekipman İmalatı Saha Analizi Çalışması, sektörde rekabeti belirleyen unsurlar, 2017

İAOSB Sektörleri						
Ortalama değerler	Makine ve Ekipman (2017)	Elektrikli Teçhizat İmalatı (2016)	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı (2015)	Tekstil ve Hazır Giyim (2014)	Gıda ve İçecek (2013)	Plastik ve Kauçuk (2012)
Çalışan sayısı	93	67	47	91	65	105
Mühendis sayısı	9	9	8	6	4	5
Ar-Ge çalışmalarında yer alan çalışan sayısı	8	8	7	4	2	2

Kaynak: İAOSB Sektörel Çalıştay Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2012-2016



Ana rakipler, Türkiye'nin farklı yerlerindeki firmalar ile Almanya, Amerika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İtalya, İspanya ve İngiltere'deki gelişmiş ülkelerdeki üreticilerdir.

Firmaların yüzde 84'ü aile şirkettir. Tek ortaklı ve yabancı sermayeli işletme yapılarının mevcut olduğu da görülmüştür. Tüm firmaların web sayfası mevcut olup, yalnızca tanıtım amaçlı kullanılmaktadırlar.

34 firmada toplam 47 marka tescili, 32 patent, 11 endüstriyel model, 30 faydalı model mevcuttur.

Firmaların yüzde 68'i ulusal, yüzde 63'ü uluslararası fuarlara iştirakçi olarak katılmaktadır. Tercih edilen fuarlar geniş bir yelpazeye dağılmaktadır. ISK SODEX İstanbul (Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı), Hannover Messe Uluslararası Sanayi Fuarı, Interpack Dusseldorf, İran Makine Fuarı, Dubai Big Five bu fuarlardan sadece birkaçıdır. İşletmelerin bazıları hedef fuarlarını üretim konularına paralel belirlerken, bazı işletmeler müşterilerinin üretim konularındaki fuarlara katılmayı tercih etmektedir.

Kalite belgelerinde ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 ve CE Belgesi en yoğun görülenler olup, temsilciler genellikle ürünlerin kendilerine ait özel kalite belgeleri olduğunu vurgulamışlardır. İhracat yapılacak ülkenin zorunlu kıldığı belgeleri tamamladıklarını belirtmişlerdir.

İşletmelerin yüzde 82'si kredi kullandığını, yüzde 51'i işletmenin büyütülmesi yönünde projesi olduğunu ifade etmiştir. Büyüme yönündeki proje konuları alansal büyüme, üretim kapasitesinin artırılması, ürün çeşitlendirmesi, teknolojik yatırım, makine yatırımı, yeni pazarlara erişim, istihdam artışı, kurumsallaşma, Ar-Ge ve Tasarım Merkezi kurulması olarak sıralanmaktadır.

Firmalar arası işbirliğinin ve sosyal sermayenin varlığının sorgulandığı sorulara alınan yanıtlara göre; firmaların yüzde 79'u "Firmalar arası işbirliği vardır." demiştir. İşbirliklerini tedarikçiler, müşteriler ve rakipler ile gerçekleştirenler

şeklinde 3 grupta değerlendirmek mümkündür. Tedarikçiler ile gerçekleştirilen işbirliği türleri, ürün ve proses geliştirme, yeni iş fırsatları yaratılması, know-how ve teknik bilgi paylaşımıdır. Müşteriler ile Ar-Ge ve ürün geliştirme konularında işbirlikleri yapılmaktadır. Rakipler arasındaki işbirliği türleri ise, iş paslaşması, bilgi ve istihbarat paylaşımı, tamamlayıcı iş kollarında birlikte üretim yapılması şeklindedir. Özellikle İAOSB'de "Karma OSB yapısında olunmasından dolayı iş kollarının zenginliğinin öne çıktığı" ve tamamlayıcı iş kollarında ortak hareket edilebilmesini güçlendirdiği izlenmiştir.

Firmalar, kamusal fonlardan yoğun olarak yararlanmaktadır. İşletmelerin yüzde 84'ü, KOSGEB, TÜBİTAK, T.C. Ekonomi Bakanlığı, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İZKA desteklerinin en az birinden geçmişte yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin yüzde 71'i üniversiteler ile işbirliği yaptığını belirtmiştir. İşbirliği türleri arasında, akademisyenlerin bilgi birikimlerinden yararlanılması, ortak proje yapılması, laboratuvar olanaklarından faydalanılması, stajyer öğrenci alınması olduğu görülmüştür. Bu işletmelerin yüzde 30'u ise işbirliği girişimlerinin henüz somut bir çıktıya dönüşmediğini vurgulamıştır. Üniversite temsilcileri görüşmeler sırasında, son dönemde TÜBİTAK desteklerinin Ar-Ge çalışmalarının ve bu noktada gerçekleştirilen sanayi-üniversite işbirliklerinin gelişmesine büyük katkı sağladığını vurgulamışlardır. Ar-Ge merkezi olmayanların işletmelerin işbirliklerine açık olmaları gerektiğini ve şirketlerin kabiliyetlerini birleştirmelerinin önemli olduğunu eklemişlerdir. Tüm eğitim kurumları görüşmelerinde, üniversite-sanayi işbirliklerinin başlatılmasında ve geliştirilmesinde itici gücün sanayi olduğunu belirtmişlerdir.

Müşteri Beklentileri ve Talep Yapısı

Bu bölümde, müşteri tipolojisi, ana müşteri grupları, müşteri taleplerinin artış azalış yönü, beklentileri gibi konular araştırılmıştır.

Saha analizine katılan firmaların yüzde 82'si

son 3 yılda ürünlerine talebin arttığını belirtmiştir. Yüzde 54'ü büyümenin esas kaynağının "ulusal" olduğunu ifade etmiştir. Yine yüzde 54 oranındaki işletme temsilcisi, önümüzdeki 5 yılda uluslararası çalışmalar kaynaklı olarak işletmesini büyütmeyi hedeflemektedir.

Sektörün bütününde ihracat yapan işletme sayısı yüksek olmasına rağmen ortalama olarak üretilen ürünlerin yalnızca yüzde 38'i ihraç edilebilmektedir. Geçmiş çalışmaların verileri incelendiğinde, İAOSB'de tekstil ve hazır giyim sektörlerinde üretimin yüzde 86'sı (2014 yılı verisi), gıda ve içecek sektörlerinde üretimin yüzde 61'i (2013 yılı verisi) ihraç edilmektedir. Mayıs-Temmuz 2010 aralığında İAOSB'den farklı sektörlerden 282 firmanın katıldığı "İAOSB Saha Analizi" çalışması sonuçlarına göre Bölgedeki firmaların yüzde 77'si ihracat yapmakta olup, makine ve ekipman sektörü bu oranın ilerisindedir.

İhracat yapılan ülkeler arasında Almanya, Romanya, Fransa başta olmak üzere Avrupa ülkeleri, Suudi Arabistan, İran, Irak, Afrika ülkeleri, ABD, Uzak Doğu, Türki Cumhuriyetler ve hatta Pasifik Ülkeleri yer almaktadır.

"100 birimlik üretim yapmak için kaç birim ithalat yapıyorsunuz?" sorusuna işletmelerin verdiği yanıtların ortalaması yüzde 37'dir.

İşletmelerin yüzde 80'i B2B satış yapmaktadır. Ana müşteri gruplarının yer aldığı sektörler tarım, gıda, kimya, otomotiv, savunma sanayi, inşaat, demir-çelik, turizm, sağlık, arıtma ve çevre teknolojileri gibi çok farklı alanlara yayılmaktadır.

Müşteri beklentilerinin neler olduğu konusu sorgulandığında sırasıyla fiyat, kalite ve kul-

lanım ömrü, Ar-Ge, ürün geliştirme, tasarım, teknolojiye uygunluk, satış sonrası hizmet, işin zamanında teslimi ve üreticinin güvenilirliği unsurları görülmektedir. Firmalar, satışlar sırasında özellikle ürün konusunda müşterilerin bilgisinin yetersizliği, vadelerin uzun olması ve Türkiye'nin dünya genelindeki imajının olumlu olmaması konularından kaynaklı olarak sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir.

İşletmelerin maliyet bileşenlerine bakıldığında, dağılımın aşağıdaki gibi olduğu görülmüştür.

İlişkili olduğu ve desteklediği sektörler

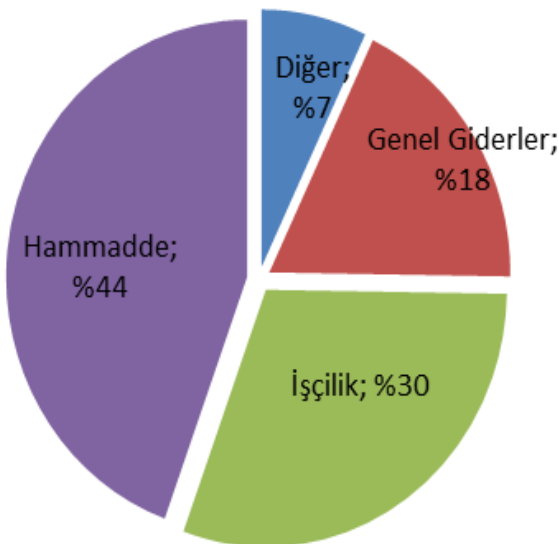
Kritik ve önemli tedarikçi gruplarının metal sanayi, makine ve ekipman sanayi, elektrik-elektronik sanayi, kimya sanayi şeklinde olduğu görülmüş olup, başlıca tedarik edilen ürünler sac, demir çelik ürünler, döküm, elektronik parçalar, otomasyon malzemeleri, hidrolik pnömatik ürünler, elektrik motorları, rulman, bobin vb.dir.

Saha analizi esnasında görüşülen firma temsilcileri makine ve ekipman sektörünü destekleyen ve çevreleyen endüstrilerin sırasıyla; metal sektörü, elektrik-elektronik, tarım, gıda sektörü, lojistik, plastik, çevre teknolojileri, kimya, inşaat, otomotiv, turizm, sağlık, finans, telekomünikasyon, tekstil sektörü olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sektörlerde yaşanacak olumlu gelişmelerden sektörün olumlu yönde, olumsuz gelişmelerden ise olumsuz yönde etkileneceğini ifade etmişlerdir.

İAOSB'deki firma temsilcilerinin işbirliği içinde olduğu kurum ve kuruluşlar arasında, EBSO, Ege İhracatçı Birlikleri, Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ESSİAD), İzmir Ticaret Odası (İZTO), Makine İmalatçıları Birliği (MİB), Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği'nin (TARMAKBİR) isimleri sayılmıştır.

ÇALIŞTAY

Çalıştay katılımcıları ile masa başı çalışmalar sırasında belirlenen ve saha analizinde belirtilen sektörün sorunları konusunda görüşülmüş, sektörün önünde bulunan ve gelişimini engelleyen problemler, ortak sorunlar belirlenmiştir. Bu ortak sorun alanları; Üretim, Satış, Finansman-Destek ve Teşvikler, Ar-Ge, Teknoloji ve İnovasyon, İnsan Kaynağı ve Eğitim olmak üzere 5 ana başlıkta toplanmıştır. Katılımcılar tarafından bu ana başlıklar altında yer alan sorunlar önem ve kritiklik konularına göre oylanarak önceliklendirilmeleri yapılmıştır. Bu çalışmaya göre ana sorun alanları altında ifade edilen sorunlar ve parantez içinde aldıkları oy sayıları alt sayfadaki tabloda yer aldığı gibidir.



Kaynak: İAOSB BYS Makine ve Ekipman İmalatı Saha Analizi Çalışması, İAOSB Saha Analizine katılan işletmelerin maliyet bileşenleri, 2017

ÜRETİM (28)

Sipariş büyüklüklerinin giderek küçülmesi (4)
 Yerli üreticilerin ithal malzemelerin montajına dayalı üretimi benimsemesi (4)
 Üretim hatlarının kapasitesinin artırılması ihtiyacı (2)
 Düşük adetlerde esnek üretim yapacak talaşlı imalat yapan firmaların sayısının azlığı (5)
 Haksız rekabet / Merdiven altı üretim / Kayıt dışılık (10)
 Sektörün ithalat bağımlılığı (2)
 Bazı spesifik üretim konularında iç pazarda yabancı üreticilerin hakim olması (Kartezyen robot üretimi gibi) (1)

FİNANSMAN, DESTEK ve TEŞVİKLER (9)

Ar-Ge çalışmalarının finansmanında güçlük çekilmesi (4)
 Ar-Ge çalışmalarına yeterli teşvik verilmemesi (0)
 Daha çok işletmenin yararlandırılması hedefi nedeniyle işletmelerin ihtiyaç duydukları boyutta desteğe erişememesi (4)
 Rutin testlere, her yapılarında destek verilmemesi (1)
 İhracat personeline yönelik destek eksikliği 0
 Bölgesel teşvik yapısı 0

SATIŞ (21)

Müşterilerin satın aldıkları ürünler konusunda teknik bilgisinin eksikliği (7)
 Müşterilerin kaliteye önem vermemesi (0)
 Satış fiyatını müşterinin belirliyor olması (2)
 Yıkıcı fiyat rekabeti (0)
 Kalitesiz ürünlerin piyasa fiyatlarını olumsuz etkilemesi (6)
 İç pazarda müşterinin yerli ürün tercih etmemesi (0)
 Alacak sigortasının Türkiye'deki firmalarda etkin bir şekilde uygulanamaması (0)
 Türkiye'nin dünya genelindeki olumsuz imajı (2)
 Kur değişimleri (1)
 Pazarlama çalışmalarının eksikliği (3)

AR-GE & TEKNOLOJİ & İNOVASYON (15)

Teknolojik açıdan Avrupalı rakiplerin gerisinde olunması (1)
 Soğutma sanayi teknolojisinin Türkiye'de üretilmemesi (0)
 İşletmeler tarafından inovasyonun tam olarak anlaşılamaması (5)
 Sektörde Ar-Ge ihtiyacının süreklilik arz etmesi (0)
 İşletmelerin Ar-Ge çalışmaları konusundaki çekingenliği (3)
 Proje yazma kültürünün eksikliği (6)

İNSAN KAYNAĞI & EĞİTİM (38)

Nitelikli beyaz yaka ve teknik okul mezunu çalışan eksikliği (15)
 Nitelikli Ar-Ge personelinin sayısının yetersizliği ve ücretlerinin yüksekliği (0)
 Satışta çalışan kişilerin teknik bilgilerinin yetersizliği (3)
 Tamamlayıcı iş kollarında ortak iş yapabilme kültürünün eksikliği (3)
 Sektör genelinde Türkçe literatür bilgisi eksikliği (0)
 Üniversitelerde teknik bilgi ve ilgi eksikliği (4)
 Akademisyenlerin bilgi ve yaklaşımının teorik kalması (4)
 Çalışanların küçük ücret artışları için firma değiştirebilmesi (0)
 Yönetimde vizyoner bakış açısı eksikliği (0)
 Üniversite mezunlarının yabancı dil + teknik yabancı dil bilgisine sahip olmaması (6)
 Sanayi ve mesleki teknik eğitim arasındaki işbirliği eksikliği (3)

Üretim

Bu grupta yapılan görüşmelerde, “haksız rekabet/merdiven altı/kayıt dışılık” konusu önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Ulaştırılması gereken hedefler aşağıdaki gibi belirtilmiştir.

Sektörde yaygın olduğu belirtilen merdiven altı ve kayıt dışı üretimin rekabet edemeyeceği bir alanda yer almak için Ar-Ge’ye dayalı, farklılaştırılmış, müşteriye ve çevreye yönelik özel ve benzersiz faydalar içeren daha teknik ürünler üretilmesi.

Merdiven altı ve kayıt dışı üretim gibi sektörün ortak sorunlarının üzerine gidilebilmesi ve çözüm getirilebilmesi için sektörünün temsil gücünün artırılması.

Makine üreticilerinin ürünlerini, fiziksel özelliklerinin yanı sıra ürün ve kullanıcı eğitimleri, yaşam boyu servis vb özellikleri ile daha geniş bir tanım ile ve daha bütünsel olarak görmesi.

Finansman, Destek ve Teşvikler

Bu grupta yapılan görüşmelerde, “Ar-Ge çalışmalarının finansmanında güçlük çekilmesi” ve “Daha çok işletmenin yararlandırılması hedefi nedeniyle işletmelerin ihtiyaç duydukları boyutta desteğe erişememesi” konuları en önemli sorunlar olarak öne çıkmıştır. Bu sorunların giderilmesi için belirlenen hedefler aşağıdaki gibidir;

Destek mekanizmalarının politika aracı yapılmasının önüne geçilmesi, suistimallerin önlenmesi için denetimlerin sıklaştırılarak ağır cezai yaptırımların uygulanması, farklı kurumlarla entegre sistemler kurularak, otokontrol mekanizmasının devlet tarafından geliştirilmesi.

Devletin, özel çalışma birimleri kurularak firmaların Ar-Ge çalışmalarını daha yakından analiz etmesi, raporlaması ve desteklemesi.



Firmalara devlet destek, hibe programları başvuruları için proje yazma eğitiminin ücretsiz sağlanması.

Firmaların kendi bünyesinde Ar-Ge ve proje yazma kültürünü oluşturmayı hedef edinmesi, bu amaçla firmaların çalışanları motive edici eğitimler tasarlaması, çalışanların öneri geliştirmelerini teşvik edici süreçleri kurgulaması.

Satış

Satış grubunda yapılan görüşmelerde; “Müşterilerin satın aldıkları ürünler konusunda teknik bilgisinin eksikliği”, “Kalitesiz ürünlerin piyasa fiyatlarını olumsuz etkilemesi” konularının en önemli sorunlar olduğu ifade edilmiştir. Bu sorunların giderilmesi için belirlenen hedefler şöyle belirlenmiştir: Müşterilerin satın aldıkları ürünler konusundaki teknik bilgi eksikliğinin giderilmesi için, sanayiciyi hem üretici hem de tedarikçi olarak düşünmek gereklidir. Satış ve pazarlama konuları birbirinden ayrılmalı, personele bu iki konuyla ilgili olarak kurum içi eğitimler verilmelidir.

Kalitesiz ürünlerin piyasa fiyatlarını olumsuz etkilememesi için merdiven altı imalatçıları engelleyici politikalar geliştirilmelidir. İthal makine girdilerinin var olan standartlarına uygunluğunu denetleyecek personel alımının devlet tarafından zorunlu kılınması ve teşvik edilmesi.

Müşterinin satış fiyatları üzerinde belirleyici olmasını engellemek için markalaşmak ve üre-

tim maliyetini doğru çıkarmak gereklidir.

Ar-Ge, Teknoloji ve İnovasyon

Bu grupta yapılan görüşmelerde; “Proje yazma kültürünün eksikliği”, “İşletmeler tarafından inovasyonun tam olarak anlaşılamaması”, “İşletmelerin Ar-Ge çalışmaları konusundaki çekingenliği” konuları en önemli sorunlar olarak görülmüştür. Bu sorunların çözülmesine katkı sağlayacak hedeflerin aşağıdaki gibi olduğu ifade edilmiştir.

Öğrencilerin üniversiteden mezun olurken bir kamu kaynağına başvuru dosyası hazırlayabilecek bilgi birikimine sahip olarak mezun olması,

İşletme içerisinde inovasyon atmosferinin oluşturulması, inovasyon atmosferine katılımı artırılması için bilinirlik çalışmalarının yaygınlaştırılması,

Ar-Ge çalışmaları yapmalarına rağmen bu çalışmalar için kamu kaynağına başvurmayan işletmeler için devlet tarafından mekanizmaların

kolaylaştırılması,

Ar-Ge desteklerine ilk defa başvuracak işletmeler için başvurusu kolaylaştırılmış, prosedürü ve evrak yükü azaltılmış bir destek programı oluşturulması,

İnsan Kaynağı ve Eğitim

Önceliklendirmede en çok puanı bu konu başlığı almıştır. Yapılan değerlendirmede yukarıda tanımlanan sorunların giderilmesinde aşağıda ifade edilen hedeflerin yararlı olacağı değerlendirilmiştir.

Üretimde en çok ihtiyaç duyulan teknik eleman sayısını arttırmaya yönelik çalışmalar yapılması. Üniversite mezunlarının teknik yabancı dil bilgisi eksikliğine yönelik çalışmalar yapılması. Üniversite ve sanayici işbirliklerini arttırmaya ve akademisyenlerin bilgi ve yaklaşımlarındaki teorikliği gidermeye yönelik faaliyetler. Tamamlayıcı iş kollarında ortak iş yapabilme kültürünün eksikliğini gidermeye yönelik çalışmalar.



KAYNAKLAR

- Rekabet Üzerine, Michael Porter, Optimist Yayınları, Yayın No.211, sf 64
- Rekabet Üzerine, Michael Porter, Optimist Yayınları, Yayın No.211, sf 212
- TCMB verileri
- TÜİK 18.11.2016 tarih ve 21782 sayılı Haber Bülteni, Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2015, 05.06.2017, <http://www.tuik.gov.tr/OncekiHBARama.do>
- Rekabet Üzerine, Michael Porter, Optimist Yayınları, Yayın No.211
- İAOSB Sektörel Çalıştay Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2012-2016
- Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Sanayi Genel Müdürlüğü, Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2017-2020)
- Ekonomi Bakanlığı verileri
- Makine İhracatçılar Birliği 2016 ihracat rakamları sunumu
- Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, makine sektörü raporu 2013
- TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Makine İmalat Sanayi, 2012, yayın no: MMO 591

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

İlk çeyrek büyümesi yüzde 5

Türkiye İstatistik Kurumu, 2017 yılı ilk çeyrek büyüme rakamlarını açıkladı. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak 2017'nin birinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 arttı.

Bu yılın ilk üç ayında Türkiye ekonomisi yüzde 5,00 büyüdü. Sanayi sektörü yüzde 5,3 büyürken, inşaat sektöründeki büyüme oranı yüzde 3,7 seviyesinde oldu. Geçen yılın aynı döneminde büyüme oranı yüzde 4,5 iken 2016 genelinde büyüme yüzde 2,9 olarak gerçekleşmişti.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2017 yılı ilk çeyrek büyüme rakamlarını açıkladı. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak, 2017 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5 arttı.

Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurtiçi Hasıla tahmini, 2017 yılının birinci çeyreğinde cari fiyatlarla yüzde 14,3 artarak 641 milyar 584 milyon TL oldu.

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'yı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2017 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri yüzde 3,2, sanayi sektörü yüzde 5,3, inşaat sektörü yüzde 3,7 arttı. Ticaret, ulaştırma, konak-

lama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri ise yüzde 5,2 artış kaydetti.

Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, 2017 yılı birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 4,7 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksindeki artış, bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,4 oldu.

Hanehalklarının nihai tüketim harcamaları yüzde 5,1 arttı

Hanehalklarının nihai tüketim harcamaları, 2017 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 5,1 arttı. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 9,4, gayrisafi sabit sermaye oluşumu ise yüzde 2,2 yükseldi.

Mal ve hizmet ihracatı, 2017 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre

zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 10,6, ithalatı ise yüzde 0,8 arttı.

İşgücü ödemeleri yüzde 11,6 arttı

İşgücü ödemeleri, 2017 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 11,6 artarken, net işletme artışı/karma gelir yüzde 20,2 arttı. İşgücü ödemelerinin gayrisafi katma değer içerisindeki payı yüzde 39,7 oldu.

İşgücü ödemelerinin cari gayrisafi katma değer içerisindeki payı geçen yılın aynı döneminde yüzde 41 iken bu oran 2017 yılının birinci çeyreğinde yüzde 39,7 oldu. Net işletme artışı/karma gelirin payı ise yüzde 39,5'ten yüzde 41,3'e yükseldi.

Ekonomi yönetimi memnun

Ekonomi yönetimi, yaptıkları değerlendirmelerle büyüme rakamından memnuniyetlerini dile getirdi.

Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli, "Türkiye ekonomisinin ilk çeyrekte ortaya koyduğu yüzde 5'lik büyüme performansına sadece şapka çıkarılır" açıklamasını yaptı.

Canikli, "Güçlü dinamikleri, şoklara karşı dayanma gücü, olumsuzluklara çok kısa sürede adapte olabilme özelliği farkı ortaya çıkarıyor. Finansal yapının sağlamlığı ağır şoklarla test edildi, Merkez Bankası rasyonel ve büyümeyi de dikkate alan bağımsız politikalar uyguluyor. Hükümetimiz aktif, kararlı ve cesur adımlar attı. Reform gündemimiz hiç boş kalmadı, ekonominin ihtiyaç duyduğu kararlar gecikmeden alındı" ifadelerini kullandı.

Nurettin Canikli, ekonomide yeni atılım döneminin başladığını bildirerek, "Türkiye'nin bu dönemdeki hikayesi büyüme, istihdam, adalet, güvenlik, özgürlük ve gelir dağılımı üzerine olacaktır" dedi.

Şimşek: Sadece yüksek değil, dengeli de...



Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, büyüme rakamlarının beklenenden daha iyi bir performansa işaret ettiğini belirterek, büyümedeki 'dengeli' görünümüne vurgu yaptı: "Beklenenden daha iyi bir performans ve daha güzel haber şu. Yüzde 5'in 2,8'inin yurt içi talepten, 2,2'sinin yurt dışından geldiği görülüyor. En önemli boyut bu, sadece

yüksek büyüme değil daha dengeli bir büyüme görülüyor." İkinci çeyreğe ilişkin öncü göstergelere bakıldığında büyümenin daha da hızlandığını söyleyen Şimşek, "Hangi göstergeye bakarsanız bakın yılın ikinci çeyreğinde büyümenin daha da güçlendiğini ve hızlandığını hissediyorsunuz. İstihdamda güçlü bir toparlanma var, bu daha da devam edecek.

Kredi artışı kısmen KGF ile ilgili, bu hızla devam etmeyebilir. Dış talep destekleyici olmaya devam eder, içeride de belirsizlikler azaldı" ifadelerini kullandı.

Şimşek, "Büyümeyi sürdürülebilir kılmak için reform gerekiyor, bu basit ve net, biz de buna odaklandık. Çok kritik bir reform döneminin arifesindeyiz. Kısa vadede büyümedeki yükseliş kısmen aldığımız tedbirlere ilgilidir ama bence en önemli husus tekrar piyasada güven var, reformlarla bunu pekiştireceğiz. Yakın dönemde yaşadığımız zorluklar geçicidir, Türkiye olarak epey stres testinden geçtik, hepsinden başarıyla çıktık. Büyüme hedefimiz oldukça iddialıydı, gerçekçi olduğu ortaya çıktı" şeklinde konuştu.



Zeybekci: Desteklerin pozitif sonucu

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, yazılı açıklamasında, "Hem Ekonomi Bakanlığı olarak yeni nesil ihracat destekleri konusunda attığımız adımların hem de en zorlu koşullarda dahi kendi rotasını çizmekte ustalaşmış ihracatçılarımızın emeklerinin karşılığını almaya başladık diyebiliriz. Hayata geçirdiğimiz ihracat desteklerimizle yatırım teşvik araçlarımızın pozitif sonuçlarını

görmeye başladık. Bu görünümün yılın tümü için de sürmesini bekliyoruz" değerlendirmelerinde bulundu.

Ağbal: Çarklar hızlı dönüyor

Maliye Bakanı Naci Ağbal, büyüme değerlendirmesinde, "Hükümet olarak uygulamaya koyduğumuz teşvikler ve desteklerin sayesinde ekonominin çarkları hızlı dönmeye devam ediyor. Yatırımlar ve dış talebin büyümeye pozitif katkı yapması da büyümenin kompozisyonu açısından olumludur. Geçtiğimiz yıl büyümeye negatif katkı yapan net ihracat ilk çeyrekte büyümeye po-

zitif katkı yapmıştır. İlk çeyrekte yüzde 2,2 artan yatırımlar ise yılın geri kalanında pekişen siyasi ve ekonomik istikrar ile krediye erişim konusunda verdiğimiz desteklerle büyümeyi daha çok destekleyecektir" ifadesini kullandı.

Dönemsel vergi indirimleriyle ekonomiyi desteklemeye devam edeceklerini belirten Ağbal, "açıklanan büyüme verisi, hükümet olarak uygulamaya koyduğumuz geçici vergi indirimleri, Kredi Garanti Fonu, KOSGEB, prim ötelemesi, yatırım teşvikleri ve istihdam destekleri gibi mali teşviklerin ne kadar yerinde olduğunu bir kez daha göstermiştir. Bu teşvikler yatırım, üretim, ihracat ve istihdam artışını desteklemiş, iç talebi ivmelendirmiştir" dedi.

Elvan: Yatırımlar ivme kazandı

Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, büyümenin beklentilerin oldukça üzerinde gerçekleştiğini belirte-



rek, "Türkiye bu yüksek büyüme hızı ile gelişmekte olan ülkelerden ve OECD ülkelerinden pozitif yönde ayrılmaktadır. Aldığımız önlemler ve attığımız ilave adımlar ekonominin yüksek büyümesinin önünü açmıştır" ifadelerini kullandı.

Bakan Elvan, 2016 yılı Ağustos ayından itibaren yatırım ortamının iyileştirilmesi, istihdamı ve ihracatı teşvik tedbirleri kapsamında alınan kararların, 2016 yılının son çeyreği ve 2017 yılının ilk çeyreğinde sabit sermaye yatırımlarına ivme kazandırdığını kaydederken, Nisan ayında sermaye malı üretiminin yüzde 24,7 artış göstermesinin de önümüzdeki dönemde yatırımlar için önemli bir gelişme olduğuna dikkat çekti.

Gedikli: Not artışı yapmaları gerekiyor

Cumhurbaşkanı Başkanışmanı Bülent Gedikli, "Türkiye'nin yüzde 5 büyüyeceğini söylemiştik. Gereksiz ve teknik analizden yoksun not indirimi yapan derecelendirme kuruluşlarının not artışı yapmalarını bekliyoruz. Küresel yatırımının gözbebeği tekrar gelişen ülkeler olacak bu anlamda Türkiye cazibe merkezi" dedi.



OECD, Türkiye için 2017 büyüme beklentisini yükseltti



OECD, Türkiye için 2017 yılı GSYH büyüme beklentisini yukarı yönlü revize ederken, 2018 için tahminini ise düşürdü.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), yayınladığı Global Ekonomik Görünüm Raporu'nda, Türkiye'de ekonomik aktivitenin 15 Temmuz'daki darbe girişimi ve artan jeopolitik gerilimlerin etkisiyle 2016'da yavaşladığını, bununla birlikte hükümetin aldığı bir dizi tedbirin etkisiyle hem özel sektörü tüketiminin hem de yatırımların toparlanmaya başladığını bildirdi.

OECD raporunda "Mali ve diğer tedbirler, ihracat talebinde toparlanmanın da desteği ile özel tüketimi ve yatırımları canlandırdı. Bunların kamu finansmanına ve kredi dağılımının kalitesine etkisi izlenmeli. Kurda keskin değer kaybı ve artan enflasyon bekleyişleri karşısında para politikası duruşu sıkı, ancak ana politika faizinde açık artırımlar gerekli" ifadelerine yer verildi.

Türkiye'nin global ve Avrupa değer zincirlerine daha fazla entegre olma yoluyla cari işlemler açığını daha da artırmadan net ihracatını artırmasının istihdam yaratımı için çok önemli olduğunu belirten OECD, bunun için

Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın derinleştirilmesi, tarım ve hizmetler sektörüne yayılmasının anahtar olduğunu savundu.

OECD raporunda Türkiye için 2016, 2017 ve 2018 büyüme tahminlerini yüzde 3,1, 3,4 ve 3,5 olarak ortaya koyarken, enflasyon beklentilerini ise 7,8, 10,4 ve 8,1 olarak duyurdu. İşsizlik oranlarının 2016, 2017 ve 2018'de yüzde 10,9-10,8-10,9 olacağını öngören OECD, cari işlemler açığı tahminlerini de yüzde 3,8-4,8-4,6 olarak ortaya koydu.

Dünya Bankası da yükseltti

Dünya Bankası, "Küresel Ekonomik Beklentiler" raporunun Haziran sayısında Türkiye'nin bu yılki ekonomik büyüme beklentisini 0,5 puan artışla yüzde 3,5'a revize etti. Türkiye'nin 2018 büyümesi tahmini yüzde 3,9 olarak kaydedilirken, 2019 büyümesi ise yüzde 4,1'e yükseltildi.

Türkiye'nin büyüme beklentileri en fazla yükseltilen ülke olduğu belirtilen raporda, son verilerin ekonomik toparlanmanın sürdüğüne işaret edilirken, "Türkiye'nin büyüme tahminleri başarısız darbe girişiminin ardından beklenenden hızlı toparlanması nedeniyle yukarı doğru revize edildi. Kurumsal bilançolar düzeldikçe büyümenin hızlanması bekleniyor" denildi.



Dış ticaret açığı arttı

Nisan ayına ilişkin dış ticaret verileri TÜİK tarafından açıklandı. Buna göre aylık ithalat yüzde 9,9 oranında artarak 17,8 milyar dolara ulaşırken ihracat da yüzde 7,4'lük artışla 12,8 milyar dolara ulaştı. Böylece dış ticaret açığındaki artış Nisan ayında da devam etmiş oldu. İlk 4 aylık toplamda, geçen yıl 16,4 milyar dolar olan dış ticaret açığı bu yılın aynı döneminde yüzde 7,1'lik artışla 17,5 milyar dolara ulaştı.

Bu yılın başından beri dış ticaret dengesinde gözlemlenen bozulmada kuşkusuz küresel petrol, enerji ve emtia fiyatlarının geçtiğimiz döneme göre bir miktar daha yüksek olmasının payı var. Nitekim geçtiğimiz Aralık ayında 24,2 milyar dolara kadar gerilemiş olan ham petrol ve doğalgaz ithalatının maliyeti Nisan ayı itibarıyla 27 milyar dolara yükselmiş durumda. Diğer yandan, özellikle son 5-6 yılda dikkatleri üstüne çeken altın ticaretinde de ithalat yönünde hızlı bir artış söz konusu. Geçen yılın ilk 4 ayında 1,1 milyar dolar olan altın ithalatı bu yılın aynı döneminde üç kattan daha fazla artarak 3,8 milyar dolara yükselmiş.

Mevsimselliğe ve tatil günlerine göre düzeltilmiş verilere baktığımızda da ithalattaki hızlı artış hemen dikkat çekiyor. Hem ihracatta hem de ithalatta 2017'nin başından itibaren belirgin bir artış trendi söz konusu. Her ne kadar mevsimselliğe göre düzeltilmiş verilerde Nisan ayı ihracatı yüzde 2,7 oranında düşmüş olsa da bu düşüşün genel bir trend olmadığı açık bir şekilde görülebiliyor.

Aylık ortalama ihracat, 12 milyar dolardan 13 milyar dolara yükselmiş durumda. Buna karşılık ithalattaki artış daha hızlı. Aralık ayında 16 milyar doların da altına inen aylık ortalama ithalat Nisan ayı itibarıyla 18 milyar dolara yükselmiş durumda. Aylık ortalama verilerdeki bu farklılıklar, toplam dış ticaret açığını 20-25 milyar dolar artırabilir. İthalat verilerinin detaylarına baktığımızda, yatırım malı ve tüketim ithalatının azaldığını ancak ara malı ithalatının hızla arttığını görüyoruz. Yılın ilk 4 ayında yatırım malı ithalatı yüzde 17,2 oranında azalarak 9,4 milyar dolara gerilemiş. Bu düşüş büyük oranda özel sektörün yatırım iştahındaki zayıflığın bir sonucu. Aynı zamanda özel tüketim tarafında da zayıf görünümün sonucu olarak tüketim malları ithalatı ilk 4 ayda yüzde 9,7 oranında azalarak 8 milyar dolara gerilemiş. Kuşkusuz hem yatırım hem de tüketim malı ithalat talebinin gerilemesinde döviz kurlarının, yani TL'nin değer kaybının da etkisi var. Ara malları ithalatının ilk 4 ayda yüzde 18,7 oranında artarak 50,6 milyar dolara ulaşması ise hem enerji ve altın ithalatının maliyetinin artmasından, hem de ithal ara malına dayanan sanayi üretimindeki artıştan kaynaklanıyor. Özetle, ilk çeyrekte ve sanayi üretiminde görülen ihracat kaynaklı kıpırdanma, aynı zamanda ithalat faturasını da artırıyor ve dış ticaret açığı bu yılın başından itibaren artıyor. Son 3-4 aylık trend yıl sonuna kadar devam ederse, 2016'da 55 milyar dolar civarına inen dış ticaret açığı bu yıl yeniden 70 milyar dolara yaklaşabilir.

TİM: 4 ayda TL ile ihracat yüzde 127 arttı



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, dış ticarette TL kullanımının her geçen yıl arttığını belirterek, ilk 4 ayda yüzde 127 şeklinde gerçekleşen artışa en büyük katkısı mücevher sektörünün yaptığını bildirdi.

Geçen 10 yıl içinde TL'nin dış ticaretteki payının yüzde 1 seviyelerinden yüzde 6,5 düzeyine yükseldiğini hatırlatan Büyükekşi, aynı dönemde TL'nin ihracattaki payının yüzde 2'lerin altından yüzde 5,5'e çıktığını dile getirdi. Artış trendinin bu yıl da devam ettiğini dile getiren Büyükekşi, ilk 4 ayda TL'nin ihracat içindeki payının yüzde 9,6 ile rekor seviyeye ulaştığını vurguladı.

TL'nin dış ticarette daha fazla kullanılabilmesi için çalışmaları sürdürdüklerini ifade eden Büyükekşi, "Dış ticaretimizde TL'nin kullanımının artması, TL'nin işlem hacminin ve itibarının artmasına, döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaların firmalarımıza zarar vermesinin önüne geçilmesine ve cari açığın finansmanını kolaylaştırmaya olanak sağlıyor. Bu kapsamda biz de firmalarımızın ihracatta döviz riskinden kendilerini koruyabilmelerinin bir yöntemi olarak TL ile ihracat yapmaları gerektiğini her daim kendilerine vurguluyoruz" diye konuştu.

TL ile ihracatta en büyük artış Irak ve BAE

Bu yıl TL ile ihracata en büyük katkısı mücevher sektörünün yaptığını kaydeden Büyükekşi, "TL kullanılarak yapılan ihracatımızdaki artışın önemli bir kısmını tek başına mücevher sektörü gerçekleştirdi. Bunun yanı sıra, hububat, tekstil, hazır giyim ve otomotiv ihracatımızda da TL'nin kullanımının arttığını görüyoruz. Ülke bazında bakacak olursak, yine aynı dönemde ihracatçılarımız TL karşılığında 179 ülkeye ihracat gerçekleştirirken, TL ile ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülkeler Irak ve Birleşik Arap Emirlikleri oldu. Bu ülkelerin ardından, Rusya, Çin ve İsrail gibi ülkelere de TL kullanılarak yapılan ihracatımız artış gösterdi" yorumunda bulundu.

Büyükekşi, şöyle konuştu: "İnanıyoruz ki, geçtiğimiz 10 yıllık dönemde sürekli artış eğilimini sürdüren TL ile dış ticaretimiz içinde bulunduğumuz 2017 yılındaki artışına da devam edecek ve yıl sonunda ilk defa ihracatımız içindeki payı yüzde 10'un üzerine yükselerek yeni bir rekora imza atacak. Böylelikle, TL'nin uluslararası piyasalarda en çok kullanılan para birimlerinden birisi olması hedefimize bir adım daha yaklaşmış olacağız."



Otomotiv ihracatında ciddi artış yaşandı

Türkiye ihracatının lokomotif sektörü otomotiv, Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 28,4 artışla 2 milyar 566 milyon dolarlık performansı ile yıl sonundaki 27 milyar dolarlık hedefine bir adım daha yaklaştı.

Türkiye ihracatının beşte birini tek başına gerçekleştiren otomotiv sektörünün yükselişi Mayıs ayında da sürdü. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre otomotiv ihracatı Mayıs ayında yüzde 28,4 artışla 2 milyar 566 milyon dolar oldu. OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, binek otomobil ürün grubundaki yüzde 64 oranındaki artışın Mayıs'ta temel belirleyici olduğunu söyledi.

Türkiye ihracatının lokomotif sektörü otomotiv, Mayıs ayındaki performansı ile yıl sonundaki 27 milyar dolarlık hedefine bir adım daha yaklaştı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre Türkiye otomotiv sektörü ihracatı Mayıs ayında geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 28,4 artışla 2 milyar 566 milyon dolara ulaştı. 8 aydır üst üste 2 milyar dolar barajını geçmeyi başaran sektör, Mayıs'ta aylık bazda tarihindeki en yüksek ikinci ihracat rakamına ulaştı. Sektörün Türkiye'nin toplam ihracatından aldığı

pay da yüzde 20,6 olarak gerçekleşti. Sektörün Ocak-Mayıs dönemi ihracatı da bir önceki seneye göre yüzde 24 artışla 11,8 milyar oldu.

Binek otomobillerde artış yüzde 64

OİB Mayıs ayı verilerine göre mal grupları bazında binek otomobil ihracatı yüzde 64 artarak 1 milyar 94 milyon dolar, otomotiv yan sanayi ihracatı yüzde 6 artarak 815 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 14 artarak 432 milyon dolar ve otobüs-minibüs-midibüs ihracatı da yüzde 11 artarak 155 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Otomotiv yan sanayinde ülke bazında ihracatta İspanya'ya yüzde 12, Polonya'ya yüzde 14, Rusya Federasyonu'na yüzde 46 artış olurken, binek otomobillerde İtalya'ya artış yüzde 67, Fransa'ya yüzde 51, Almanya'ya yüzde 57, İspanya'ya yüzde 78, ABD'ye yüzde 100 oldu.

Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda

en büyük pazar olan Birleşik Krallık'a ihracat yüzde 89, Belçika'ya yüzde 52, Hollanda'ya yüzde 39 arttı. Buna karşılık İtalya'ya yüzde 27, ABD'ye yüzde 17 düşüş görüldü. Otobüs-mini-büs-midibüs ürün grubunda ise en büyük pazar olan Almanya ve Fransa'ya ihracat geçen yıla yakın seyrederken, İtalya'ya 17, Macaristan'a yüzde 69 artış oldu.

Almanya, İtalya ve Fransa'ya artış yüzde 20'nin üzerine çıktı

OİB verilerine göre, Mayıs ayında ülke bazında en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 20 artışla 402 milyon dolar olurken, bu ülkeye yönelik artışta binek otomobiller ihracatının yüzde 57, aynı şekilde çekiciler grubu ihracatının da çok yüksek oranlarda artışı etkili oldu. İhracat ikinci büyük pazar İtalya'ya yüzde 26 artışla 296 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 22 artışla 266 milyon dolar oldu.

Yine önemli pazarlardan Birleşik Krallık'a yüzde 31, İspanya'ya yüzde 44, ABD'ye yüz-

de 132, Belçika'ya yüzde 46, Slovenya ve Polonya'ya yüzde 60 artış olurken, İsrail'e ihracat yüzde 11 düştü.

Türkiye otomotiv endüstrisinin ülke grubu bazında en büyük pazarı olan AB'ye ihracat yüzde 28 artışla 2 milyar dolar olurken, AB toplam ihracattan yüzde 78 pay aldı. Alternatif pazarlardan Amerika Ülkelerine ise ihracat artışı yüzde 64, Eski Doğu Bloku Ülkelerine yüzde 59, Asya Okyanusya Ülkelerine yüzde 78 olarak gerçekleşti. OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, binek otomobil ürün grubundaki yüzde 64 oranındaki artışın mayıs ayı performansında temel belirleyici olduğunu söyledi. Orhan Sabuncu, "En büyük ilk üç pazarımız olan Almanya'ya, binek otomobiller ürün grubu bazında artış yüzde 57, İtalya'ya yüzde 67 ve Fransa'ya yüzde 51 olarak gerçekleşti. Ayrıca tüm ana ihracat kalemlerinde ihracat artışı kaydettik. Mayıs'ta en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülkenin tamamına çift haneli ihracat artışı görüldü" diye konuştu.

Karekodla karşılıksız çek yüzde 25 azaldı

Yılbaşında zorunlu hale gelen karekod uygulaması ile karşılıksız çek tutarı ilk 4 ayda yüzde 25 azaldı.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, yıl başında zorunlu hale gelen karekod uygulaması ile ilk 4 ayda karşılıksız çek tutarının geçen yılın aynı döneme göre yüzde 25, karşılıksız çek adedinin ise yüzde 27 azaldığını belirtti.

Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamaya göre ilk dört ayda ibraz edilen toplam çek tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 236 milyar lira oldu. Bu süre içinde karekodlu çeklerin tutar olarak ibraz edilmiş toplam çeklerin içindeki payı ortalama yüzde 12,85, adet

olarak ise yüzde 10,3 oldu.

İlk dört ayda parasal tutarı 6,3 milyar lira olan 170 bin adet karekodlu ve/veya karekodsuz çekte karşılıksız işlemi yapıldığını söyleyen Tüfenkci, Nisan itibarıyla ise ibraz edilen karekodlu çeklerin toplam ibraz edilen çek içerisindeki karşılıksız çıkma oranının adet olarak yüzde 1,1 olduğunu belirtti.

Tüfenkci,

"Karekodlu çekler karşılıksız çekin önlenmesi anlamında yüzde 50'nin üzerinde fayda sağlamıştır" dedi.

Karekod uygulaması çekte olan güvenin artırılması ve karşılıksız çekin önlenmesi amacıyla Ocak ayından itibaren çeklerde zorunlu hale getirilirken, karekodlu çek sayısının 9 milyona yaklaştığı bildirildi.



Ekonomi, krediler, faizler ve enflasyon nasıl yorumlandı?

Üretim, istihdam ve ihracatı artırmak şart

Prof. Dr. Güngör Uras



Ülke ekonomisinde üretimin, istihdamın, ihracatın artması için, "ekonomik ölçekli", basit anlatımıyla, "büyük" sanayi kuruluşlarına ihtiyacımız var.

Ekonomik ölçekli sanayi kuruluşları araştırmaya, geliştirmeye, yenilikçiliğe para harcayabiliyor. Dünyada talebi olan malları dünya kalitesi ve fiyatıyla

üretmeye ve ihracat pazarlarında yer edinme gücüne sahip olabiliyor.

İstanbul Sanayi Odası, her yıl ülkenin 500 büyük sanayi kuruluşunun faaliyetleriyle ilgili bilgileri derliyor.

Türkiye'nin 500 büyüğünün durumu, Türk sanayinin durumunu yansıtıyor. 500 büyük sanayi kuruluşunun sanayi sektörü toplam üretimdeki payı yüzde 19,7 oranında. GSYH (Milli gelir) oluşumundaki payı yüzde 7,1 oranında.

Bizim sanayi üretimimizin büyük bölümü, küçük ölçekli, KOBİ ağırlıklı işletmeler tarafından gerçekleştiriliyor. Ekonomik ölçekli sanayi kuruluşları ile KOBİ'lerin üretim yapıları, güçleri farklı.

Beklentimiz üretimin, istihdamın, ihracatın artması. Daha çok üretim, daha çok istihdam 2016 yılında:

■ 500 büyüğün üretimden satışları cari fiyatlarla yüzde 8,8 oranında arttı ama enflasyondan arındırılmış olarak üretimden satışların net artışı sadece binde 2 oranında. Açık anlatımla, 500 büyük 2016 yılında üretimden satışları artıramadı.

İstihdam artışı yüzde 2,2

■ 500 büyükte ücretle çalışan sayısı 648 binden 662 bine yükseldi. İstihdam artışı yüzde 2,2 oranında. 500 büyük bir yılda 14 bin kişiye ek istihdam imkânı sağladı. Görülüyor ki sanayi sektörü üretim artmadıkça istihdam yaratamıyor.

■ 500 büyüğün ihracatı 2015 yılında 53,4 milyar dolardı. 2016 yılında 55,1 milyar dolar oldu. İhracat artışı yüzde 3 dolayında. 500 büyüğün toplam ihracattaki payları yüzde 38,7 oranında. Toplam satışların yüzde 70'i iç piyasada yapılıyor. Yüzde 30'u ihracata gidiyor.

■ 500 büyüğün toplam ihracatının yüzde 33'ü motorlu taşıt araçları, yüzde 12,7'si ana metal sanayi, yüzde 10,5'i elektrikli makine ve aletler, yüzde 8,8'i gıda ve içki sanayi, yüzde 6,2'si tekstil ve giyim sanayi ihracatı.

■ 500 büyüğün 123'ü yabancı sermaye paylı kuruluş. Bu kuruluşların üretimden satışlarda yüzde 33,4, ihracatta yüzde 47,8 oranında payları var.

■ 500 büyüğün sanayi üretime katkısını bu kuruluşların yarattığı brüt katma değerden, büyümeye katkısını net katma değerden izliyoruz. 500 büyüğün 2016 yılında yarattıkları brüt katma değerde üretici fiyatlarıyla yüzde 10,5 artış oldu.

■ 500 büyüğün yarattığı toplam brüt katma değer sektörler dağılımı, 500 büyüğün, daha doğrusu Türk sanayinin brüt katma değer yaratmada hangi sektörlerin ağırlığı olduğunu oryaya koyuyor.

■ Toplam brüt katma değerde rafineri, petrol ürünleri ve kömür sektörünün payı yüzde 24, tütün ve tütün ürünlerinin payı yüzde 18,3, gıda ve içki sanayinin payı yüzde 13,1, motorlu kara taşıtlarının payı yüzde 8,9, ana metal sanayinin yüzde 7,6, elektrikli makine cihazların yüzde 7,6, tekstil ve giyim sanayinin yüzde 3,6 oranında.

Yüksek enflasyonda hesaplar karışmış görünüyor **Erdal Sağlam**

Açıklanan Mayıs ayı enflasyon verisiyle birlikte, bir önceki aya göre çok küçük bir düşüş sağlandı ancak enflasyon yine beklentilerin üzerinde çıktı. Tüketici fiyatları Mayıs ayında yüzde 0,45 artarak yıllık bazda yüzde 11,7 oldu. Nisan sonu itibarıyla yüzde 11,9 ile son dönemin en yüksek seviyesini gören yıllık enflasyonda, Mayıs sonunda ancak binde 2'lik gerileme sağlanması, bundan sonrası için hesap ve beklentileri de karıştırdı.

Analistler, yeni endeks nedeniyle hesaplarda bazı karışıklık, iniş çıkışlar olduğunu belirterek, tahminin zorlaştığını söylüyorlar. Buna karşılık yıl sonu itibarıyla Merkez Bankası'nın hedefi ve yüzde 8,5'lik tahmininin epey üstünde bir rakam



göreceğimiz kesin. Ancak yıl sonu tek haneli rakamlara inip inmeyeceğimiz yine tartışma konusu.

Yabancı banka analistlerinin yorumlarının da birbirlerinden farklı olduğu görülüyor. Örneğin Nomura iktisatçıları, enflasyonda en yüksek oranın geride kaldığının artık onayladığını belirtip, yıl so-

nunda yüzde 9,5 civarında bir rakama inilmesini bekliyorlar.

Goldman Sachs Ekonomik Araştırma raporuna göre ise bu yıl enflasyon iki kez zirve görecektir, bunlardan ilkinin nisan sonunda atlatıldığını Goldman Sachs, Eylül ayı sonunda ise yıllık enflasyonun yüzde 13'e yaklaşarak, bu yılki ikinci zirvesini göreceğini tahmin ediyor. Ancak yılın son çeyreğinde enflasyonun geri gelmeye başlayacağını ifade ediyor.

Şahsen, yerli ve yabancı banka analistlerinin, çeşitli nedenlerle tahminlerini düşük tuttuğunu sanıyorum. Özel sohbetlerimizden de piyasa oyuncularının, yıl sonunda da enflasyonun çift hanede kalmasına hazırlıklı olduğunu biliyorum.

Çekirdek enflasyonun kur geçişkenliği devam etmesine rağmen yüzde 9,4 ile yatay kalması dikkat çekti. Bu durumun büyük oranda sabit ağırlık uygulamasına geçilen metodoloji değişikliğinden, giyim ve ayakkabı grubunun yarattığı etkiden olduğunu savunan analizler var.

Yıllık üretici fiyatları endeksi ÜFE'deki son bir aylık düşüş ise 1 puanı buldu. Nisan sonunda yüzde 16,4 olan ÜFE artışları Mayıs sonunda yıllık yüzde 15,3'e geriledi. Petrol ve enerji fiyatlarındaki düşüşün maliyet etkisini azalttığı görülürken, buna rağmen ÜFE'deki yüksek seyrin devam etmesi nedeniyle, çekirdek enflasyonda da önemli bir düşüş beklenmediği kaydediliyor.

Merkez Bankası tavrı sürerse

Endeksteki metodoloji değişikliğinin Mayıs ayında yıllık gıda enflasyonunu artırıcı etki yaparken, giyim ve ayakkabı grubunun yıllık enflasyonu düşürdüğü, bunun da beklentilerin altında kalan çekirdek enflasyona kıyasla beklentilerin üstünde gerçekleşen gıda fiyatlarını açıkladığını belirten analizler bulunuyor.

Aynı nedenle gıda enflasyonunda yaz aylarında olumlu baz etkisiyle oluşabilecek düzeltmenin beklenenin altında kalabileceğini ve manşet enflasyonun çift hanede kalabileceği tahminleri de yapılıyor.

Yıl sonunda ise son çeyrekteki hızlı düşüşle, oranın yüzde 9 ve 9,5 olacağını tahmin eden analizlere de sıkça rastlanıyor. Tabi ki bu tahminleri yapanların, kurlarda yeniden önemli artış olmayacağı, Maliye'nin vergi artışı yapmayacağı gibi varsayımları olduğunu da söylemek gerek.

Yeni çıkan enflasyon oranıyla Merkez Bankası'nın faiz kararı ne olur dersenez; piyasaların beklentisinin, "Merkez'in mevcut faiz oranlarını koruyacağı" yönünde ağırlıklı olduğunu söyleyebiliriz.

Merkez Bankası asıl görevi olan enflasyonla kararlı biçimde mücadele etmeyip, gıda fiyatları gibi günah keçileri yaratılarak, "mış gibi" yapıldığı süreçte enflasyon gerçekten düşük düzeylere gelemeyecek, bu durum artık kesinleşti.

Kredi büyümesinde kaynak sorunu

Uğur Gürses



Ankara bürokratlarının siyasetçilere bakarak söylemleri ve sunumları ile haklı olarak takdir bekledikleri bir özet var: "kredi büyümesini becerdik". Özellikle de Kredi Garanti Fonu'na (KGF) sağlanan Hazine kefaletinin 250 milyar TL'ye çıkarılması ile bankaları ve şirketleri içine

çeken bir pencere açılmıştı.

Sadece Mart-Mayıs arasında kayda değer bir kredi patlaması oldu; 17 Mart-19 Mayıs arası 10 haftada TL kredilerde 90 milyar TL'ye yakın bir artış oldu. Bir bankacının deyişi ile "Böyle çeviklik görülmemiştir; KOBİ'lerin düştüğü aşırı zor durumda, 250 milyarlık program onaylandı". Doğruydur; mevcut koşullarda çoğu KOBİ batacaktı, sadece bu programla zaman satın alınmış oldu.

Ama arkasından, verilerle de ortaya çıktı ki bu TL kredi büyümesi kadar TL mevduat büyümesi olmadı. Vadeli TL mevduat aynı dönemde kredi artışının dörtte biri kadar arttı. Tersinden

bakanlar için; kredi büyümesi ile artan mevduatın döviz mevduat artışını beslediği görüldü. Yani 'battaniyeyi' çekince bu defa 'ayaklar' açıkta kalmıştı. TL kredilerin TL mevduatlara oranı rekor seviyede yüzde 140'ı aştı. İşte bu ortamda şu tartışılıyordu; bankaların kredi verecek kaynakları kalmadı, bundan sonrası zorlu olacak.

Hazine kefaleti ile bir ivme sağlandı ama şapkadaki sürekli 'tavşan' çıkarılması gerekiyor. Kredi büyümesini sağladınız; şimdi kaynak yetmezliğine çözüm bulunması gerekiyor.

Merkez Bankası açıkladığı Finansal İstikrar Raporu'nda genelde 'Alice harikalar diyarında' kıvamında bir içerik sunuyor. Özellikle "mevduat büyümesi yok, dış kaynak da yeterince gelmiyor" kaygılarını yatıştırmak için "mevduat + diğer kaynaklar" hesabı yapmayı öneriyor. Banka özetle, kredi/mevduat oranında; mevduat dışında öz kaynak, uzun vadeli kaynaklar, sermaye benzeri borçları da eklemek gerekir diyor. Buna göre; kredi/mevduat ve diğer istikrarlı kaynakların oranının 2017 Mart ayı itibarıyla yüzde 82 seviyesinde olduğu not edilmiş. Ancak bunun geçmişini anlattığı, 'dikiz aynasına bakarak' yapılan bir analiz olduğu da açık. Bankanın yaptığı da, 'banka bilançolarından korkmayın' demek. Sorunu çözmiyor; o da, bugünden itibaren gelecekte, bankalar ilave krediler için ilave TL kaynağı nasıl sağlayacak?

İşte bu noktada, son gelişmelerden görülüyor ki; Ankara'daki 'cin fikirli' bürokrat ya da siyasetçiler, bu ihtiyaç duyulan 'yeni' TL kaynağın Merkez Bankası'na sağlanmasına dönük 'projeler' üzerinde hala çalışmaya devam ediyor. Şimdi de KGF kaynaklı kredilerin bankalarca banka senedi biçiminde menkul kıymetleştirilmesi, bu banka kredilerinin de Merkez Bankası'na repo işleme-

rine kabul edilmesine dayanan plan kamuoyuna sızdırılıyor. Önce satın alınması fikri pişirilmiş, tepkiler üzerine geri çekilmişti. Hiç fark etmez; Merkez Bankası ister satın alsın, ister repoya kabul etsin; bu bir parasallaştırmadır. Kuru da enflasyonu da patlatır. Tarihin en derin krizine girmiş ABD'de bile, FED'in devlet tahvili ve kamu nitelikli kuruluşlarca çıkarılan konut kredilerine dayalı menkul kıymetler dışında kıymet satın almadığını, repoya kabul etmediğini biliyoruz.

'Kur ikramı' sonucu

Merkez Bankası 17 Şubat'ta şu kararı almıştı: İhracat ve döviz kazandırıcı reeskont kredilerinde, isteyen şirketin vade uzatabileceği, isteyen de Mayıs sonuna kadar olan vadede döviz olarak yapılması gereken geri ödemelerini TL ile yapabileceği, bunun da yılbaşındaki 3,53'lük dolar kuru üzerinden olacağı açıklanmıştı.

Açıklanan Finansal İstikrar Raporu'nda, 17 Şubat-28 Nisan arası dönemde bu 'imkandan' yararlanarak düşük kurdan döviz borcunu TL olarak geri ödeyen kredi dosyası sayısının 1322, miktarının da 3 milyar dolar olduğu açıklandı. Bu tutar, Merkez Bankası'nın bu 'imkanı' açıkladığı tarihteki reeskont kredilerinin kabaca 3'te biri. 17 Şubat-28 Nisan arası dönemde dolar kuru, 3,75 ile 3,55 arasında seyretti.

Ortalama kurun da 3,65 olduğu hesaba katılırsa bin 322 kredi kullanıcısı şirkete toplam 360 milyon TL'lik bir transfer yapıldı demektir. Bu transfere "faiz eşdeğeri" ile bakılsa kimi şirketin nihai olarak bu kredilerden dolayı faiz bile ödemediği sonucu çıkabilir. Bu uygulamanın devam ettiği Mayıs ayı sayılarını bilmiyoruz. Sorun şurada; böyle bir teşvikin adresi Merkez Bankası değil, Hazine olmalıydı.



Büyük durgunluk sürerken**Prof. Dr. Erinc Yeldan**

Reel ücretlerdeki gerilemenin ve dolayısıyla kârlılıktaki artışın, normal olarak yatırım harcamalarının artmasına ve üretkenlik kazanımlarının yükselmesine yol açması beklenmelidir. Ancak söz konusu beklenti gerçekleşmekte, ABD’de yatırım talebi tarihsel olarak çok düşük tempoda

seyretmektedir. Birleşmiş Milletler (UNCTAD) verilerine göre, ABD’de yatırım harcamalarının yıllık artış hızı 1990’larda yüzde 2,6 ve 2002-2007 arasında yüzde 4,8 iken, 2008 krizi sonrasında yüzde 0,9’a düşmüştür. Üstelik yatırım harcamalarındaki bu çöküş, FED’in “miktar kolaylaştırması” diye anılan muazzam para basma operasyonlarına ve reel ücretlerdeki gerilemeye karşı yaşanmaktadır.

Yatırımlardaki gerilemeye koşut olarak ABD’de sanayi sektöründe işçi üretkenliği aynı dönemlerde, sırasıyla yüzde 3,1-2,8-1,1 olarak gerçekleşmiştir. FED’in tüm parasal desteklerine rağmen, küresel sermaye sanayiye değil finansal rant oyunlarına yönelmeyi tercih etmektedir. Büyük durgunluk diye anılan sürecin neredeyse onuncu yılına girmesinin nedeni de burada yatmaktadır.

Meraklısına not: UNCTAD verilerine göre Türkiye’de sanayi sektöründeki emek üretkenliği 1990-1999 arasında yüzde 0,6; 2000-2007 arasında yüzde 2,6; 2010 sonrasında ise eksi 0,3 olmuştur

Ekonomiyi bekleyen büyük tehlike**Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu**

Önümüzdeki dönemde büyümede kırıdanma beklenebilir mi? Aşırı kredi pompalamasıyla, ileride acısı sade yurttan çıkacak hamlelerle büyümede bir hızlanma gerçekleşebilir. Kurumlar vergisi indirimleri, prim destekleri, ÖTV-KDV oranlarının aşağı çekilmesi, hepsi uzun vadede bütçeye yük olacak, kamu maliyesinin dengelerini bozacak, son tahlilde faturayı emekçinin sırtına yükleyecek



uygulamalar. Ama zurnanın zırt dediği yer, Kredi Garanti Fonu’ndan (KGF) bol kepçe saçılan krediler olacak. KGF’den desteklenen, çoğu 1-3 yıla kadar ödemesiz, vadesi 10 yıla kadar uzanan Hazine garantili fonların tutarı 165 milyar TL’ye dayandı. Toplam limit ise 250 milyar TL’ye

çıkarıldı. Özellikle kamu bankaları referandum öncesi neredeyse her kapıyı çalana bu kredileri dağıtıyordu. Geri ödeme zamanı gelince muhtemelen gümbürtü kopacak. Anlaşılan 2019 seçim takvimine kadar çöplerin halının altına süpürülmesi, atı alanın ikinci kez Üsküdar’ı geçmesine dek durumun idare edilmesi planlanıyor.

2016 sonundan bu yana bankacılık sektörünün kredi hacminde 160 milyar TL’lik, kaba taslak KGF’deki artış miktarına eşit (155 milyar TL) bir sıçrama söz konusu. Buna karşın sektörün TL mevduatları, yüzde 15’e dayanan faizler önerilmesine karşın, sadece 33 milyar TL artmış durumda. Bu nedenle kaynak sıkıntısı baş gösteriyor. Bankaların kredi hormonlamasını sürdürebilmeleri için, menkul kıymetleştirmeye gitmeleri, “banka senedi” adı altında alacaklarını kamuya ciro etmeleri gündemdedi. Yükselen tepkiler, ABD’de patlak veren “toksik varlıklar” örnekleri hatırlatılınca geri adım atıldı.

Şimdi aynı plan, bu senetlerin Merkez Bankası’ndan repo yaparken teminat kabul edilmeleri adı altında başka bir kılıfta yürürlüğe konulmak isteniyor. Son rakamlara göre bankaların portföyünde 313 milyar TL’lik menkul değer bulunuyor. Diğer bir ifadeyle, Merkez Bankası’nın günde en fazla 110 Milyar TL civarında fonlama yaptığı göz önüne alınırsa, repoya teminat olacak varlık bulma gibi bir sıkıntıları söz konusu değil. Geriye tek amaç kalıyor, parasallaştırma yoluyla, kaynağı olmayan kredileri daha da kamçulamak, 2019’a “büyüme hikâyesi” için malzeme yaratmak. Kaçınılmaz sonucun ise, daha yüksek enflasyon, daha fazla tahsil edilemeyen alacak, kamu bütçesine daha da büyük yük olacağının altını çizmek gerekiyor.

Amerika'nın global liderliği ortadan kalkabilir

Prof. Dr. Deniz Gökçe

Birleşik Krallık (UK) geçen yıl Avrupa Birliği'nden çıkma kararı aldıktan sonra geri kalan bazı AB ülkelerinin ne yapacağı dikkatle incelenmekte idi. Tabii birçok ülkenin durumu zaten şöyle veya böyle bilinmekte. Eski Sovyetler Birliği'nden kopan ülkelerin bazıları, örneğin Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve de Slovakya gibi ülkeler, AB ile ekonomik ve parasal birlik konusunda daha da ileri adım atmaktan çekiniyorlar.

Fransa'da yeni Başkan Macron ve de Almanya'da Merkel ise, son günlerde Euro sistemi taraftarı olarak AB'ye aleni destek veren açıklamalar yaptılar. Avrupa Birliği taraftarı ülkeleri en çok rahatsız eden ise, şu anda beşinci ayını bitiren Donald Trump'ın yaklaşımı.

Dünya geneli uzun zamandır ABD'nin yarattığı bir ortamda yaşamaktaydı. Ama Trump'ın bu ortamı büyük bir hızla tahrip etmeye uğraştığını da görmemezlikten gelemeyiz. Bu inkar edilemeyecek acı bir realite. Finanacial Times'ın baş ekonomi yazarı Martin Wolf da son yazısında



böyle düşünüyor.

Trump'ın domestik programı Cumhuriyetçi Parti'nin (Republican Party) programı. Özeti; "zenginlerin vergilerini kıs ve de fakirlere yaptırım harcamaları da azalt" olarak değerlendirilebilir.

Kongre'nin Bütçe Ofisi (CBO) 2017 ile 2026 arasındaki on yılda vergi gelirlerinin 992 milyar dolar azalacağını, sağlık ve sosyal yardım harcamalarının da 1,1 trilyon dolar azaltılmış olacağını ve de 2026 yılına gelindiğinde ABD'de sağlık sigortasız kişilerin 23 milyon kişi daha artmış olacağını hesaplıyor. Tabii Trump'a oy veren fakir beyazlar kendi lehlerine olan sosyal programların ortadan kaldırıldığını görünce farklı şeyler düşünmeye başlayacaklar.

Ama en çok dikkat edilmesi gereken şey ise Trump'ın kişiliği deniyor. Trump realite ile sürekli ve kalıcı bir savaşta. Ayrıca iş ona kalsa medya ve de istihbarat kurumları ile de sürekli çekişecek. Ama medya ve bürokrasi farklı davranarak ayakta kalabiliyorlar. Hukuk sistemi de direnmekte.

Başkan Trump'ın disiplinsiz olduğunu görmek gerek! Zaten yönetimi de çok kaotik! ABD'de biraz terörist yaklaşım olsa, ülke Trump ile ciddi boyutta aşırı otoriter hale gelebilir.

Dünyada Batı, hala en büyük ekonomik ve siyasal blok. Ve de Batıda birikmiş bilimsel bilgi ve de iş bilgisi hala mevcut. Ama bu birikim yavaş yavaş azalıyor gibi.

Angela Merkel açıkça söyledi, "Avrupa bundan sonra ABD'ye itimat edemez!" dedi. "Trump kadar çok fazla yetenek, bilgi ve deneyim zafiyeti olan bir kimsenin Başkan olması, demokratik sistemi de hırpalıyor" deniyor. Kaldı ki Çin'in ekonomik ve siyasi ağırlığı da giderek artmakta. ABD'nin işi Trump ile çok zor!



Yerli sermayenin ülke dışına çıkışı

Türkiye'nin kısıtlı finansal kaynakları ile büyümek zorunda olan bir ülke olmasından dolayı dış kaynağa, yabancı sermayeye olan ihtiyacı hep gündemdedir. Bu nedenle Türkiye'de yerleşik şirketlerin yurt dışına yaptığı yatırımlar, dışarıdan çekmek zorunda olduğumuz yabancı yatırım miktarlarının yanında küçük görüldüğü için pek de gündeme gelmez.

Oysa, 2002 yılından bugüne Türkiye'den yurtdışına 37 milyar 180 milyon dolara yakın yatırım yapılmıştır. Bu yatırımın 21 milyar 200 milyon dolara yakın kısmını ise sanayi yatırımları oluşturmaktadır. Dünya gazetesi tarafından, TCMB verilerine göre oluşturulan tabloya bakıldığında özellikle madencilik ve imalat sanayisinde 10 milyar doları geçen bir yatırımın söz konusu olduğu görülmektedir. Bu dönem içinde Türkiye'den en fazla yurt dışı yatırımı 10 milyar doları geçen bir rakamla Hollanda'ya yapılmıştır. Hollanda'yı ise yaklaşık 4 milyar dolar ile ABD izlemektedir. Yurt dışında yapılan yatırımların temel nedenlerine bakıldığında iki ana tema ortaya çıkmaktadır. İlki, globalleşmek isteyen şirketlerimizin lojistik ve pazarlama avantajları yakalamak

Seçilmiş sektörlerde Türkiye'de yerleşiklerin yurt dışına doğrudan yatırımları
(Milyon USD) (2016-2017 verileri geçicidir.)

	2002	2010	2015	2016	2017 Ocak-Şubat	2002-2017 Şubat Top.
TARIM SEKTÖRÜ	0	53	6	8	0	106
Tarım, Ormanlık, Balıkçılık	0	53	6	0	0	106
SANAYİ						
Madencilik ve Taşocaklığı	9	233	1,869	1,093	69	10,318
İmalat	83	444	850	514	46	10,231
Gıda, İçecek, Tütün Ürünleri	16	66	296	48	2	10,231
Tekstil ve Giyim Eşyaları	5	58	59	128	3	1,287
Kimyasal Ürünler	0	31	19	33	2	542
Metalik Olmayan Mineral Ürünler	5	37	260	111	0	1,292
Ana Metal ve Fabr. Metal Ürünler	1	74	99	53	0	441
Makine Teçhizat	0	99	13	4	1	653
Bilgisayar, Elektrik, Elektronik, Optik	44	9	23	35	3	594
HİZMET						
İnşaat	10	158	322	40	39	1,682
Toptan ve Perakende Ticaret	9	35	70	86	12	660
Ulaştırma ve Depolama	29	63	38	135	28	1,596
Konaklama ve Yiyecek Hizmeti	13	3	44	56	17	541
Bilgi ve İletişim	0	110	656	72	2	1,967
Finans ve Sigorta İşlemleri	91	549	801	550	68	6,644
Holding Şirketleri Faaliyetleri	16	91	495	288	35	3,569
Gayrimenkul Faaliyetleri	0	66	390	370	150	1,930

ve imajlarını güçlendirmek için gelişmiş ülkelerde var olmaya çalışması, diğeri ise başta Kuzey Afrika olmak üzere diğer global şirketler gibi ucuz işgücü ve girdi maliyetlerine odaklanmalarıdır.

Bu arada ülkemizin bazı güçlü markalarının kendi ürün segmentleri içinde olan ya da bağlantılı bazı global markaları da satın alma yoluyla bünyelerine kattıklarını görmekteyiz. Yurt dışına giden sermayeye iki yönden bakmanın faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu yönleri, bu yatırımların nedenleri oluşturmaktadır. Büyümek, gelişmek, global pazarlarda yer almak, dünya ile entegrasyonu tamamlamak gibi nedenlerle yurt dışına çıkan sermayemiz ülkemizin gücü olacaktır. Ancak, girdi maliyetleri gibi temel üretim maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle yurt dışına kaçan üretimin

ülkemizin büyümesi ve insanlarımızın istihdamı açısından da bir

kayıp olduğu unutulmamalıdır.



TÜRK HAVA YOLLARI'YLA İZMİR'DEN DÜNYAYA DİREKT BAĞLANIN



MÜNİH

HAMBURG

BERLİN

STUTTGART

KUVEYT

İZMİR'DEN MÜNİH, HAMBURG, BERLİN, STUTTGART VE KUVEYT'E
DİREKT UÇABİLİRSİNİZ. KUVEYT: 30 HAZİRAN 2017 - 6 EKİM 2017
MÜNİH: 8 TEMMUZ 2017 - 18 EYLÜL 2017 HAMBURG: 26 HAZİRAN
2017 - 18 EYLÜL 2017 BERLİN: 2 TEMMUZ 2017 - 17 EYLÜL 2017
STUTTGART: 26 HAZİRAN 2017 - 18 EYLÜL 2017

Uçuş tarihleri değişiklik gösterebilir. Ayrıntılı bilgi için thy.com'u ziyaret edebilirsiniz.

**TURKISH
AIRLINES**



TURKISH
AIRLINES



DÜNYADA EN ÇOK ÜLKEYE UÇAN HAVAYOLU

TURKISHAIRLINES.COM

A STAR ALLIANCE MEMBER



Uğurtaş, EBSO Meclisi'nde Üretim Reform Paketi'ni değerlendirdi

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Üretim Reform Paketi'ne ilişkin değerlendirmesinde, "Sanayiciyi destekleyen maddelerden memnunuz. Ancak sıkıntılı bazı maddelerin hala yer alması endişe verici" dedi.

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Meclisinde söz alan EBSO Meclis üyesi ve İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Bu paket içinde OSB'lerde yatırım yapan sanayicileri destekleyen maddeleri görmekten memnunuz ancak ciddi sıkıntılar yaratabilecek bazı maddelerin hala pakette yer aldığını görmek de bizleri endişelendiriyor" dedi.

Uğurtaş, gerek İAOSB ve EBSO'da dile getirdiği görüşleri gerekse Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini yürüttüğü OSBDER'de paket üzerindeki çalışmaları ile Türk sanayisinin önündeki sıkıntıların aşılması için çaba sarfettiklerine dikkat çekerek şunları söyledi:

"Pakette OSB'leri ilgilendiren her maddeyi tek tek inceleyerek görüşlerimizi oluşturduk ve başta Sayın Bakan olmak üzere ilgili herkese bilgi vererek öneriler geliştirdik. Ancak, şimdi size aktaracağım maddelerde bu önerilerimizin dikkate alınmadığını görmekteyiz.

Bu maddelerden ilki, OSB'lerde arsa satışlarında maliyetlerin üstünde yüzde 25'ten fazla fiyat oluşturulmasını engelleyen maddedir. Bu maddeye ilk bakıldığında arsa

spekülasyonunu engellemek ya da boş olan organize sanayi bölgelerinde arsa fiyatlarını kontrol ederek yatırımı yönlendirmek için doğru bir karar alındığı düşünülebilir. Ancak, bizim Bölgemiz gibi geçmişe eski, oturmuş, gelişmiş bölgelerde söz konusu kararın yaratabileceği sıkıntılar göz ardı edilmiştir. Bugün maliyetlerin üzerine yüzde 25'ten fazla eklenemez deniliyor. Çok uzun bir geçmişe dönük yapılması gereken maliyet hesaplarının doğruluğunu ve güncelliğini nasıl teyit edeceğiz?

Diğer yandan, serbest piyasa şartları altında oluşan arsa fiyatları baz alınarak, bu arsaları ve üzerindeki taşınmaz mal varlıklarını bilançolarına değer olarak işleyen ve finansman ihtiyaçlarını karşılamak için teminat olarak kullanan sanayicilere bu yeniden değerlendirme sonrasında ne söylenecek? Piyasa şartlarının yarısına düşen arsa değerleri ile oluşan teminat boşluklarını nasıl kapatacaklar? Bu durum da ciddi bir soru işareti olarak önümüzde durmaktadır.

Bir diğer endişe verici madde ise, Bakanlığa OSB içindeki bir arazinin OSB dışına çıkarılmasına imkan tanıyan maddedir. Bugün OSB arazileri sanayi tesislerinin kurulması için tahsis edilen yerlerdir. Bu nedenle bu araziler sanayi yatırımı dışında kullanılamaz. Bu kısıt nedeniyle de fiyatları bölgenin durumuna göre makul düzeydedir.



Oysa özellikle şehirlerin içinde kalan ya da şehre çok yakın olan OSB'lerin çevresi konut ve diğer yatırımlar için cazip alanlardır. Bu madde ile OSB sınırındaki bir arazi, Bakanlık kararı ile OSB dışına çıkarılarak sanayi alanından, konut vb. inşaat sahasına dönüşebilecektir. Bu durumda da arazinin metrekare değeri OSB içindeki değerinin çok ama çok üstüne çıkacaktır. Bu konu, özellikle şehrin içindeki OSB'lerde ciddi sıkıntılar yaratmaya namzettir. Yaşanabilecek sıkıntıları Sayın Bakana açıkladık, kendisi de bu riski gördüğünü belirtti ancak komisyona bu şekilde girdi.

Diğer yandan OSB yöneticilerinin Bakanlık kararı ile görevden alınması hakkındaki madenin de sübjektif değerlendirmelere uğrayarak haksız uygulamalara neden olabileceği endişesi taşımaktayız. Biz bile bölgelerimizdeki Bölge Müdürlerimizi Genel Kurul kararı ile atarken

veya görevden alırken biz seçilmişleri Bakanlık değerlendirmesi ile görevden uzaklaştırma imkanı yaratılmaktadır. Bu durumun siyasi tartışmalara ya da kişisel tercihlere dayalı bir yaptırım ortamı hazırlaması konusunda endişelerimiz var.

Son bir konu olarak da OSBÜK'ün durumu na değinmek istiyorum. OSBÜK özel hukuk tüzel kişiliği haline geliyor. Ancak Genel Sekreteri Bakanlığın onayı ile atanıyor. Bu durumda OSBÜK'ün tüm OSB'leri kapsayıcı, kucaklayıcı bir yapıya kavuşacağını beklemek iyimserlik olacaktır.

Biz OSBDER olarak başta komisyon çalışmalarını olmak üzere davet edildiğimiz ve olmamız gereken her yerde olacağız. Bu çalışmalarda TOBB'un da etkisinin ne kadar fazla olduğu bilinmektedir. Biz de bu konuda Sayın EBSO Başkanımızın desteklerini bekliyoruz."

Özel sektörün dış borcu 220 milyar dolar

Özel sektörün Nisan ayında yurt dışından sağladığı ticari krediler hariç kısa vadeli kredi borcu, geçen yılın sonuna göre 1,3 milyar dolar artışla 15,6 milyar dolar, uzun vadeli kredi borcu ise 2,2 milyar dolar artışla 205 milyar dolar oldu. Toplam kredi borcu böylelikle 220,6 milyar dolara çıktı.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Nisan 2017 dönemine ait özel sektörün yurt dışından sağladığı kredi borcuna ilişkin gelişmeler yayınlandı. Döviz kompozisyonuna bakıldığında, 205 milyar dolar tutarındaki uzun vadeli kredi borcunun yüzde 60,6'sı ABD Doları, yüzde 33,3'ü Euro, yüzde 4,3'ü Türk lirası ve yüzde 1,8'i ise diğer döviz cinslerinden oluştu. Kısa vadeli kredi borcu olan 15,6 milyar doların ise yüzde 51,5'i ABD Doları, yüzde 28,5'i Euro, yüzde 19,8'i Türk lirası ve



yüzde 0,2'si ise diğer döviz cinslerinden meydana geldi.

1 yıl içinde 67 milyar dolar anapara ödenecek

Sektör dağılımı incelendiğinde, Nisan sonu itibarıyla, 205 milyar dolar tutarındaki uzun vadeli toplam kredi borcunun yüzde 52'si finan-

sal kuruluşlar, yüzde 48'i ise finansal olmayan kuruluşlar borcundan kaynaklandı. Aynı dönemde, 15,6 milyar dolar tutarındaki kısa vadeli toplam kredi borcunun yüzde 78,2'si finansal kuruluşların, yüzde 21,8'i ise finansal olmayan kuruluşların borcundan oluştu.

Özel sektörün yurt dışından sağladığı toplam kredi borcu, Nisan sonu itibarıyla kalan vadeye göre incelendiğinde, 1 yıl içinde gerçekleştirilecek olan anapara geri ödemeleri toplam 67,1 milyar dolar tutarında oldu.

İAOSB'li 24 firma EBSO 100 Büyük'e adını yazdırdı



Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) 2016 yılında üretimden satışlar kriterine göre belirlediği 100 büyük sanayi kuruluşunu açıkladı. 2016 verilerine göre listeye 17 yeni firma giriş yaptı. 54 firmanın üst sıralara yükseldiği listede, 21 firma düşüş kaydetti. Listenin ilk sıralarında son 5 yıla göre bir değişiklik yaşanmazken, Tüpraş bir kez daha listede ilk sırada yer aldı. Tüpraş'ı sırasıyla Petkim, Philsa, İzmir Demir Çelik, Abaloğlu firmaları izledi.

Türkiye ekonomisinin lokomotifleri arasında yer alan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren 24 firma da 100 büyük sanayi kuruluşuna adını yazdırdı

Abaloğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş. (5.), Küçük-bay Yağ ve Deterjan San. A.Ş. (7.), CMS Jant ve Makine Sanayii A.Ş. (10.), Norm Cıvata San. ve Tic. A.Ş. (15), Ravago Petrokimya Üretim A.Ş. (17), Polibak Plastik Film San. ve Tic. A.Ş. (20.), Üniteks Gıda Tekstil Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş. (22.), DYO Boya Fabrikaları San. ve Tic. A.Ş. (26.), Bak Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. (34.), Sun Chemical Matbaa Mürekkepleri ve Gereçleri San. ve Tic. A.Ş. (35.), Opet Fuchs Madeni

Yağ San. ve Tic. A.Ş. (45.), Nemak İzmir Döküm San. A.Ş. (53.), ZF Lemförder Aks A.Ş. (54.), Spot Tekstil San. ve Tic. A.Ş. (56.), Baylan Ölçü Aletleri San. ve Tic. Ltd. Şti. (58.), Luna Elektrik Elektronik San. ve Tic. A.Ş. (63.), Egeplast-Ege Plastik Tic. ve San. A.Ş. (67.), Bareks Plastik Film Ekstrüzyon San. ve Tic. A.Ş. (68.), Roteks Tekstil İhr. San. ve Tic. A.Ş. (75.), Etapak Baskı Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. (76.), Atik Metal San. ve Tic. A.Ş. (85.), Gimas Girgin Makine A.Ş. (91.), Dirinler Döküm San. Turz. Liman İşl. ve Tic. A.Ş. (93.), S.S. Tarış Zeytin ve Zeytinyağı Tar. Sat. Koop. Birliği (94.) Ege Bölgesi'nin en büyük 100 firması listesinde yer aldı.

2015 yılında ilk 100 içinde olan firmaların 83'ü yine listeye adını yazdırırken, söz konusu 100 firmadan 75'inin üretim yeri İzmir olarak açıklandı. Firmaların sektörel dağılımı değerlendirildiğinde kimya sektörünün yüzde 42,6'lık payla ilk, gıda sanayinin yüzde 22,2 ile ikinci, demir-çelik ve metal sanayinin ise yüzde 10,2 ile üçüncü sırada yer aldığı görüldü. İlk 100 firmanın 2016 yılında 63 bin 981 kişiye iş imkanı sağladığı açıklandı.

İAOSB firmaları 'en büyükler' arasına giriyor

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2016"

araştırması sonuçlarına göre, sanayinin zirvesinde 32 milyar 594 milyon lira üretimden satışları ile Tüpraş yer aldı. Listede ikinci Ford, üçüncü ise Tofaş oldu.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Abalıoğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş., ABB Elektrik Sanayi A.Ş., Bak Ambalaj San. ve Tic. A.Ş., CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş., DYO Boya Fabrikaları San. ve Tic. A.Ş., Felda Iffco Gıda San. ve Tic. A.Ş., Küçükbay Yağ ve Deterjan Sanayi A.Ş., Norm Cıvata San. ve Tic. A.Ş., Polibak Plastik Film San. ve Tic. A.Ş., Ravago Petrokimya Üretim A.Ş., Sun Chemical Matbaa Mürekkepleri ve Gereçleri San. ve Tic. A.Ş. ve Üniteks Tekstil Gıda Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş. firmaları da listede yer aldı.

Sanayi devlerinin üretimden satışları bir ön-

ceki yıla göre yüzde 8,8'lik artışla 490 milyar liraya, toplam faaliyet karı yüzde 18,6 artışla 52,4 milyar liraya ve toplam ihracatı da yüzde 3,1 artışla 55,1 milyar dolara yükseldi. Sanayi kuruluşları, elde ettikleri 52 milyar liralık esas faaliyet karının yarısından fazlasını ise finansman gideri olarak kaybetti.

ISO 500'ü düzenlediği basın toplantısıyla kamuoyu ile paylaşan ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal

Bahçıvan, "Türk sanayisi, finansman zorluğu, kur dalgalanmaları, sosyal, siyasal, terör ve jeopolitik olumsuzlukları barındıran bir yılda, 'başarma' azim ve kararlılığını korudu. Yüzde 3,9'luk büyüme performansı ile ekonominin en yakın yol arkadaşı, zor günlerin dostu olduğunu gösterdi. Türkiye'nin ilk 10 ekonomi arasına girmesine en güçlü katkıyı yapacak yegane sektör olan sanayi, üretim ekonomisine dönüş için her türlü desteği almayı hak etti" diye konuştu.



20 İAOSB firması TİM 1000'de...

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan İlk 1000 İhracatçı Firma-2016 araştırmasına göre, en fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında zirvenin sahibi 3,9 milyar dolar ile Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. oldu. İkinci 3,1 milyar dolar ile Tofaş Türk Otomobil Fab. A.Ş., üçüncü 2,8 milyar dolar ile Oyak-Renault Otomobil Fab. A.Ş. oldu.

Söz konusu listede İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren 20 firma yer aldı. Üretimlerini İAOSB'de sürdüren; Üniteks Tekstil Gıda Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş., CMS Jant ve Makine San. A.Ş., Küçükbay Yağ ve Deterjan San. A.Ş., Norm Cıvata San. ve Tic. A.Ş., Alliance One Tütün A.Ş., Bak Ambalaj San. ve Tic. A.Ş., Polibak Plastik Film San. ve Tic. A.Ş., Nemak İzmir Döküm San. A.Ş., Bareks Plastik Film Ekstrüzyon San. ve Tic. A.Ş., Baylan Ölçü Aletleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Sun Chemical Matbaa Mürekkepleri ve Gereçleri San. ve Tic. A.Ş., Nimeks Organik Tarım Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti., Dirinler Döküm San. Turizm Liman İşl. ve Tic. A.Ş., ZF Lemförder TLM Dış Tic. Ltd. Şti., Usta Gıda San. ve Tic. A.Ş., Felda Iffco Gıda San. ve Tic. A.Ş., Cam Merkezi San. ve Tic. A.Ş.,

Ravago Petrokimya Satış ve Pazarlama A.Ş., ABB Elektrik San. A.Ş., Habaş Sınai ve Tıbbi Gazlar İstihsal End. A.Ş. firmaları TİM'in İlk 1000 İhracatçı Firma listesine adını yazdırdı.

Firmaların geçen yıl toplam ihracat rakamı yüzde 1,13 azalarak 81,4 milyar dolar olurken, otomotiv sektörü yüzde 27,2 pay ile ilk sırada yer aldı. İstanbul ise 434 firma ile iller bazında birinci oldu.

En çok ihracat yapılan Almanya'dan elde edilen ihracat geliri yüzde 4,3 artarak 14 milyar dolara yükselirken, ilk 10 ülke arasında en çok dalaran pazar Irak oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Listede 1 milyar dolar barajını geçen sadece 10 firma bulunuyor. 2023 yılı hedefimiz 50 firmamızın 1 milyar dolar ihracat barajını aşması. Hedefe ulaşmak için yüksek katma değere sahip ürünler ihraç etmeli, Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya daha fazla yatırım yapmalıyız. İlk 1000 firmanın yılsonu dolar kuru tahmini 3,86, Euro kuru tahmini ise 4,11 oldu. Bu yıl Türkiye ihracatının yüzde 9,5 artışla 156 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor" diye konuştu.



TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Bayındır, ülkemizde şirket kurucularının kendilerinden sonra gelen nesle "ben yaşayamadım, sen yaşa" mantığıyla yaklaşımlarının şirket devamlılığına zarar verdiğini söyledi.

Türkiye'deki aile şirketlerinin sürdürülebilirliklerini arttırmak amacı ile 2012 yılında kurularak birbirinden başarılı çalışmalara imza atan Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin 2015-2017 dönemi (TAİDER) Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB'da faaliyet gösteren Te-Ta Teknik Tarım firmasının Genel Müdürü ve ikinci kuşak temsilcisi olan Sumer Tömek Bayındır ile işletmelerde devamlılığın sağlanmasından, yeni nesillerin aile şirketlerine bakış açısı ve tutumlarına, şirket ömrünü kısaltan ya-nılgılardan neler yapılması gerektiğine uzanan keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. TAİDER'in kurucu başkanı Şerife İnci Eren'den sonra başkanlığı devralan Sumer Tömek Bayındır, geçtiğimiz günlerde başkanlık bayrağını Lila Kağıt Yönetim Kurulu üyesi Aydın Ögücü'ye teslim etti.

Aile şirketlerinin sürdürülebilirliğinde önemli bir araç olan 'aile anayasalarının' değişen zaman ve koşullara uyum sağlaması gerektiğine dikkat çeken Bayındır, önümüzdeki yıllarda özellikle Türkiye'deki pek çok işletmede iş başına gelmesi beklenen üçüncü neslin, kendinden önceki nesiller tarafından aile işine bağ kurmada ve kendilerini şirkette görebilmekte doğru yönlendirilmediğini, bunun da şirketlerin devamlılığı önündeki en büyük engel olduğunu söyledi. Bayındır, bu sebeple de aslında tüm dünyada üçüncü neslin işi devam ettirememesi hakkında olumsuz pek çok atasözünün olduğundan söz etti.

İş yerinde "çalışan", evde "aile bireyi" rollerine uygun davranarak dengenin kurulabileceğini ve şirketin uzun ömürlü olabileceğini vurgulayan Bayındır, TAİDER olarak bu konulara yönelik yürüttükleri farkındalık artırıcı çeşitli çalışmalarla üyelerine destek olduklarını bildirdi.

■ Bugün Türkiye'de ve dünyada aile şirketlerinin sonraki kuşaklara aktarımı konusunda neredeyiz?

Ülkemizde en kritik dönemdeyiz diyebiliriz aslında. Çünkü girişimlerin çoğunun yaşı itibarıyla birden ikiye, ikiden üçe nesil devrini tamamladığı bir dönemin içindeyiz. Dünyada

birinci nesilden ikinci nesle işletmelerin yüzde 30'unun, ikinci nesilden üçüncüye ise yüzde 5'inin ulaşabildiğine ilişkin çeşitli istatistikler var. Konuya ilişkin ülkemizde açıklanan tam bir veri olmadığı için net bir şey söylemek zor olsa da Türkiye'deki söz konusu rakamların dünya ile orantılı olduğu tahmin ediliyor.

■ Yeni kuşaklara aktarılan firma sayısının

bu denli azalmasının temel nedeni nedir?

Aslında araştırmalara göre aile şirketlerinin kepenklerini kapatma sebeplerinin en başında, yüzde

80'lik bir yüzde ile aile sorunları geliyor. Dolayısıyla eğer ülkemizde yüzde 96-98'i aile şirketi olan bir üretim yapısından bahsediyorsak, üretimin sürdürülebilirliğini, dolayısıyla ekonominin devinimini sağlayabilmemiz için aile boyutunu kesinlikle ihmal etmememiz gerekir.

Ekosistemde bilgi ve deneyim arttıkça aileler ve şirketlerin gereken önlemleri almaları mümkün olabiliyor. Bu konuda öncelikle kurucu neslin geleceğe yönelik planlamanın içinde olması şart... Araştırıp kendilerini geliştirmeye ve bugün sorun yok görünse de aile ve şirket için sağlıklı ve adil işleyen bir düzeni kurmaya ön ayak olmaları gerekiyor.

■ Bu kapsamda kurulan TAİDER'in çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

2012 yılında kurulan TAİDER'de öncelikli amacımız Türkiye'de sürdürülebilir işletmelerin sayısını arttırmayı sağlamaktır. Bu, ekonomimiz için de oldukça önemli bir konudur aslında. Ülkemizdeki firma yapısının yüzde 98'i aile şirketinden oluşuyor. Bunların üretim ve istihdama katkısı ise yüzde 85'i buluyor. Yani ülkemiz üretimin ve istihdamının yüzde 85'ini aile şirketleri sağlıyor. Onların devamlılığını sağlayamazsak ekonomimiz yok olur. O yüzden TAİDER olarak hem üyelerimizde hem üyemiz olmayan aile şirketlerinde farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Kendi kendimize yol gösteriyoruz. Hem olumlu hem de olumsuz tüm örnekleri konuştuğumuz paylaşım temelli toplantılar yapıyoruz. Bu yıl TAİDER Akademimizi de kurduk. Akademimizde aile şirketlerimiz devamlılıklarını sağlamak için hangi bilgilerle donanmalı, hangi iletişim tekniklerini kurmalı



Sumer Tömek Bayındır, "Aile şirketlerinde bir türlü aşamadığımız en önemli konu duygusallık... Aile sözkonusu olunca hepimiz 7 yaşında kalıyor, çözüm üretemiyor, uzlaşmaya yanaşmıyoruz" diye konuştu.

gibi konularda çeşitli eğitimler veriliyor. Her dersimizin sonunda bir paylaşımın olduğu, felsefi ve psikolojik boyutunun hiçbir zaman elden bırakılmadığı bir yapı kurguladık. Bu alanda da çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürüyoruz.

■ Aile anayasasının etkinliği nedir?

Sürdürülebilirlikte, bir sistemin kurulması gereğini biliyoruz. Kurumsallaşma olarak ifade edilen bu sistem oluşturma işi, daha çok şirketlere hitap ediliyor. Ancak biz ailenin de kurumsallaşmasından bahsediyoruz. Yani ailenin kendi kurallarını ortaya koymuş olması, sözsüz kuralların sözlü hatta yazılı hale getirilmiş olmasından bahsediyoruz. Bu kapsamda aile anayasasından bahsedebiliyoruz. Bu yazılı metni oluşturmak uzun soluklu bir süreç. Bu süreç sırasında ailenin değerlerinin ortaya konduğu, gerekiyorsa etekteki taşların döküldüğü, konuşulmayanların konuşulduğu ve sonunda herkesin hem fikir olduğu bir metin oluşturulmaya çalışılıyor. Zaman ve nesiller değiştikçe güncellemek gereken ancak bazı temel değerleri de ileriye taşımayı amaçlayan bir çalışma. Bugün geçerli olan bir madde yarın geçerli olmayabilir ya da yeni nesiller 'biz anayasadaki şu kuralları kabul etmiyoruz' diyebilirler. Örneğin devir ile ilgili beklenen kriterler ya da eşlerin durumu gibi konular güncellenebilir.

Kurucu neslin işi devri zor bir konudur, bir türlü devredememek dünyanın her yerinde yaygındır. 'Ben olmazsam burası batar' düşüncesindeki büyüklerin yönettiği şirketler veya çocuklarla birlikte bir şeyleri konuşarak çözmeye çalışmayan büyükle-

rin başrol oynadığı şirketlerde büyüklerin kaybı sonrası sorunlar sıklıkla görülür. Elbette bunların çözümleri de var. İşte bizim Türkiye'deki en büyük işlevimiz bu oldu. 'Biz yalnız değiliz, bunlar başkalarının da sorunuymuş ve çözümleri de varmış' hissini insanlara, şirketlere ve ailelere yaşatabilmeyi hedefliyoruz. O yüzden olumlu bir tablo oluşturmada TAİDER'in çok büyük işlevi olduğunu düşünüyoruz. Ve pek çok konuda diğer STK'larla iş birliği içerisinde çalışıyoruz. Aile işletmelerinin farkındalığını artırmak en birincil görevimiz. O yüzden biz nereye çağırılırsak gidiyoruz ve deneyim ve bilgiyi paylaşıyoruz.

■ Aile şirketlerinin 'baş problemi' nedir?

Şirketlerde bir türlü aşamadığımız konu var ki o da duygusallık... Bunları bilip de uygula(ya)mayan çok insan var. Çünkü aile söz konusu olunca hepimiz 7 yaşındaymışız gibi kalıyoruz. İletişim kuramıyor, çözüm üretemiyor, uzlaşmaya yanaşmıyoruz.

Şimdi aile işletmeleri dışında çok ortaklı yabancı şirketler dahi 'insan odaklılıktan' bahsediyorlar. İnsan ve sosyal zeka sürdürülebilirliğin kriterleri olmaya başladı. Bunu gerçekleştirebiliyorlar mı tartışılır... Tüm dünyadaki yöneticilerin bir adım öteye gitmesi ve bütünü görmesi lazım. Bunun için de sosyal zekadan faydalanmaları gerekiyor. Kısaca karşısındakini insan görme, sevecenlik gösterebilme, samimi olma ve herkes nasıl öğreniyorsa, hangi dilden anlıyorsa onu kullanma yeteneği olarak özetleyebiliriz sosyal zekayı. Bunu uygulayabilirsek, duygusallığı kontrol altına alarak, iyi





niyetimiz ve sevecenliğimizle, başarıyla, kırmadan yönetmeyi becerebilirsek, işte o zaman zaferden söz etmeye başlayabiliriz demektir.

■ İkinci ve üçüncü nesil nasıl değerlendiriyorsunuz?

İkinci nesil iş ile beraber büyüdüğü için daha kolay uyum sağlıyor, doğrudan işe girme oranı çok yüksek ve bu süreci çok da sorgulamadığını görüyoruz. Fakat üçüncü nesilde sorunlar çıkmaya başlıyor. Şirkette çalışmak istemiyorlar, hep eleştirel taraftan bakabiliyorlar. Bir de şöyle bir gerçek var; üçüncü nesil daha refah içinde doğuyor. Aileler, 'aman biz yaşayamadık sen yaşa çocuğum, sen yazın gelme tatilini yap, nasıl olsa çalışacaksın' diyerek çocukları küçük yaşlardan itibaren işe kendilerinin dâhil edildiği gibi almıyorlar.

■ Ne yapmak lazım?

Çocuğu 10-12 yaşından itibaren iş yerine sokmak lazım. Ortamı görmeli, mümkünse yaşamalı. Yazın 1 haftalık staj olabilir, 1-2 haftalık ofis elemanlığı yaptırılabilir. Çocuğun bir şekilde şirketin ailenin bir parçası olduğunu anlaması gerek. Özellikle küçük de olsa bir alan tanımlayıp başarı sağlaması ve sonra tüm aile tarafından takdir edilmesi çok önemli. Yapılan çalışmalar çocuğun kendi büyüklerini gözlemlemesinin aile şirketlerinin devamlılığının sağlanması konusunda çok önemli bir psikolojik etki yaptığını belirledi. İleride aile şirketine başlamadan önce dışarıda çalışmasını da istiyoruz gençlerin, bu da çok gerekli. Yeter ki şirketle küçük yaşta o bağı kurmuş olsun.

■ Ülkemizde ve yurtdışında yönetim kadrosunun oluşturulmasına ilişkin bakış açısı nasıl?

Hisselerinin kontrolünün çoğunluğunun ailede olduğu şirketlere aile şirketi diyoruz. Aile

üyeleri birebir şirkette çalışan olmak zorunda değiller. Yabancı ülkelerde ailesine göre değişmekle birlikte bazı aileler, 'Her şeyi profesyonellere emanet edeceğiz ve bizler yönetim kurulunda kalacağız ve oradan şirketimizin sorumluluklarını üstlenmeye devam edeceğiz' diyorlar. O zaman gelecek neslimize şirkette çalışmasalar dahi yönetim sorumluluğu düşüyor. yönetim kurulunda görev de almayabilir ama hissedarlığı sürdürdüğünde bizim "sorumlu hissedarlık" dediğimiz yükümlülükleri oluyor. Çünkü şirket yaşamak zorunda... Bizde de şu an hala nitelikli insan gücünü finanse edecek yapılar olmadığı için şirketlere çocukların gelerek yönetmeleri tercih ediliyor. Sonuçta aile her zaman bir kaynaktır. Hele ki yetenekli aile bireyleri varsa. Aile işletmelerinin en büyük güçlerinin başında değerlerini muhafaza etmeleri gelir. Aile üyeleri şirkette çalışmıyor olsalar bile yönetim kurulunda veya temsilcileri aracılığıyla varlıklarını hissettirmelidir.

Türkiye'nin ekonomik bir durgunluk, bir türlü atılım yapamama durumu, belli bir ölçeği aşamayan şirketleri nitelikli insan kaynağını kendi aile fertlerinden karşılamaya itiyor. İş sahibi, 'çocuğum, yani yeni nesil işe gelmek zorunda, çünkü sürdürülebilirlikle ilgili benim pahalı profesyonelleri şu an için işe alabilecek durumum yok' diyor. Öte yandan, ölçek ne olursa olsun eğer aile içinde yetenekli ve istekli bir gelecek nesil varsa, yöneticinin kurumsallık içinde bir aile bireyinden seçilmesinin şirketleri çok ilerilere ve yükseklerle taşıdığını da yapılan araştırmalardan çok net görebiliyoruz. Biz, bu konular hakkında firmaları bilgilendirmeye çalışıyoruz. İşin özü, aile şirketinin devamlılığını sağlamak istiyorsak öncelikle çocuğumuza işimizi sevdirmeliyiz.

■ **Şirketlerin ömrü her bir sonraki kuşağa aktarılırken daha da düşüyor dediniz. Bunda özellikle aile bağları konusunda duygusal olarak daha hassas bir toplum olmamızın etkisi var mıdır?**

Ülkemizi diğer ülkeler ile karşılaştıran bir çalışma veya istatistik bulunmuyor. Aslında bu istatistikler de batı ülkelerine ait, yani üçüncü nesle geçişe dek önemli kayıplar olmuş tüm dünyada. Türkiye’de de geçmişte özellikle daha bilinçsiz dönemde ne büyük aile şirketlerinin aile kaynaklı sorunlar sonucu yok olduğunu görüyoruz. Şimdilerde aileler çözüm arayışına giriyorlar. Özellikle rol ayrımını bir türlü başaramıyoruz. Biz TAİDER olarak çalışmalarımızda aslında ailenin birliğini korurken, şirketi de aileden korumak gereğini işliyoruz. Yani ailesel çatışmaları şirkete yansıtılmaları için hazırlanan aile anayasasının aslında aile ve şirket ilişkisini kurumsallaştıran bir yazılı metin olduğunu vurguluyoruz. Bu ilişkiyi kurumsallaştırdığımızda herkesin rolü net olduğunda işlerin çoğu kolaylaşıyor. Sonra şirketin kurumsallaşmasına geliyor. ‘Kurumsalız’ diyoruz da kendimizi de biraz kandırdığımızı söylüyor çeşitli danışmanlar. Çünkü firmalara sorarsanız hepsinin alt yapı problemi var ama hiçbirinin üst yapı problemi yok! Üst yapıdan kastımız, üst yönetimin de kurumsallaşması gereği. İş, bir adamın iki dudağı arasındaysa eğer, orada kurumsallaşmadan bahsedemeyiz. Bunun yanı sıra şirketin devir planının olup olmadığı da çok kritik bir kurumsallaşma testidir.

■ **Bu konulara yönelik bilinci artırma konusunda çalışmalarınız var mı?**

Bahsettiğim gibi biz bir akademi kurduk, bu konulara yönelik bir test yapıyoruz. Akademimi-

ze başlamadan önceki ve sonraki bakış açılarının analizini kendilerine gösteriyor, kaydettikleri yol hakkında konuşuyoruz. Bizim üyelerimiz zaten bu konularda bilinçliler. Mesela şirket devri konusunu konuşanlar bizde biraz daha fazla. Eğer sen baba rolünle çocukların arasında ayırım yapmaya kalkarsan, o hem ikili ilişkin hem de şirketin için telafisi olmayan yıkıcılıkta sonuçlar doğurabilir. Rollerimizi temsilen TAİDER’in logosunda üç halkamız var. Biri aile rolümüz, diğeri iş yani çalışan kimliğimiz, bir diğeri de hissedarlık rolü... Eğer kişi tüm rollerinde aile şapkasıyla davranıyorsa, işte bu en yıkıcısıdır. Roller ayrılığının yapılması ve bunda bütün ailenin mutabık kalması lazım. Sürdürülebilirlik için duygusal zekayı biraz daha ön plana almak ve kucaklamak gerekir. Buna kötü hisler de dâhil... Çünkü hepsi bir bütündür. Olumsuz hislerimizi de baskılamamamız gerekir.

■ **Aktardığınızı tüm bu süreçleri siz kendi firmanızda nasıl uyguluyorsunuz?**

Çocuklarımız henüz küçük oldukları için bizden sonra gelecek nesle aktaracağımız bilgiler doğrultusunda yetiştirebilmemiz için daha vaktimiz var diye düşünüyoruz. Şirketimize biz iki kardeş henüz ilk yıllarında dahil olduk, babamız işi bize bir anda devrederek tüm sorumlulukları verdi. Hala işe geliyor tabii çünkü işi aynı zamanda hobisi ama günlük işlerle hemen hiç ilgilenmiyor, çiftçilerle sohbet ediyor, yazı yazıyor, daha teknik konulara odaklanıyor. Yönetim, finans, insan kaynağı, ar-ge, üretim bunların hepsiyle biz ilgileniyoruz. Ancak biz bir şey anlatırsak dinliyor. Mesela babam evde hiç iş konuşmaktan hoşlanmaz ki aslında olması gerekende budur. Çünkü ailenin olduğu ortamda işin konuşulmaması gerekiyor. Çünkü çocukları boğuyor. İş yerinde iş şapkası içindeyseniz iş konuşacağız, evde ise aile bireyi olarak konuşacağız.

Eğer hissedarlık şapkasına sahipseniz kurumsal olarak temsilcileriniz aracılığı ile hesap soran tarafta oluyorsunuz aslında ve o bahsettiğim 3 çemberin ortasında olmak yönetsel açıdan çok da arzu edilen bir durum değildir. Çünkü kişi hem hesap soran, hem çalıştığı için hesap veren ve hem de ailenin üyesi... Yani bizler aslında bu çabayı 3 rolün kesiştiği o göbekten çıkmak için veriyoruz. Bunun ilk çaresi kendi rolümüzü bir profesyonele devretmek veya tam bir kurumsallık içinde profesyonel bir şekilde çalışabilmek için tüm düzeni kurmaktır. Şu an TAİDER üyelerinin iş başındaki nesli olarak kendimizi yönetim kurulunda hesap soran, denetleyen, stratejileri belirleyen konuma çekmeye çalışıyoruz. Eş zamanlı olarak gelecek neslimiz donanımlı ve işi seven bireyler olarak yetiştirip iş devrimizi onlar ve şirketler için en sağlıklı olacak şekilde sağlamak. Bütün çabamız bu yönde.



Dört yıl içinde geleceğin meslekleri değişecek



“Geleceğin mesleklerinin neler olacağı?” sorusu her dönem tartışılır. Bu soruya bir yanıt da dünyanın en büyük firmalarının insan kaynakları, strateji uzmanları ile yöneticilerin de katılımıyla hazırlanan raporla verildi. Fortune Global 500’de yer alan 150 şirketin de aralarında olduğu 350’den fazla firmanın temel alınarak hazırlandığı rapora göre 4 yıl içinde işgücü piyasasında köklü değişiklikler olacak.

Yapay zeka, robot bilimi, nanoteknoloji, 3D baskı, genetik ve biyoteknoloji gibi alanların gelişimi ile birlikte önümüzdeki 4 yıl içerisinde yalnız iş modellerinde değil işgücü piyasasında da yaygın değişim olacak. Bazı meslekler ortadan kalkarak 7,1 milyon iş kaybı yaşanacak, 2,1 milyon yeni iş üretilecek.

Yeni yaratılacak işler daha çok “Bilgisayar ve Matematik” ya da “Mimarlık ve Mühendislik” gibi özelleşmiş iş gruplarıyla oluşacak. İş açısından en olumsuz etki sağlık hizmetlerinde yaşanacak.

Sağlık hizmetini enerji, mali hizmetler ve yatırımcılar takip edecek. En çok mesleğin ortaya çıkacağı sektör ise bilgi ve iletişim teknolojileri olacak. Bunu da profesyonel servisler ve medya, eğlence ve enformasyon alanları izleyecek. Peki 2020’ye gelindiğinde hangi meslekler revaç olacak? İşte rapora göre en çok talep görecektir meslekler:

VERİ ANALİSTLERİ: Araştırmadaki katılımcılar ileride oluşacak teknolojik karışıklığı anlamlı bilgilere çevirebilmek için bütün endüstride veri analistlerine çok büyük ihtiyaç olacağını belirtiyorlar. Veri analistleri de 2020’ye kadar bütün endüstrilerde çok büyük öneme sahip olacak.

MATEMATİK VE BİLGİSAYAR: Matematik ve bilgisayar alanı altındaki bütün mesleklerde büyük bir artış görülecek. Bu alanın içerisinde bilgisayar programcılığı, yazılım geliştirme uzmanlığı, bilgi güvenliği analistiği gibi meslekler yer alacak.

Önümüzdeki dört yıl içerisinde mimarlık ve

mühendisliğe olan ilgide de artış görülecek. Rapor özellikle biyokimya, nanoteknoloji, robotik ve malzeme alanlarında uzmanlaşmış mühendislere ilginin oldukça fazla olacağını altını çiziyor.

Uzman satış temsilcilerine ihtiyaç olacak

Hemen hemen bütün endüstriler pazarlama ve sunduklarını müşterilerine tanıtmada konusunda uzmanlaşmaya ihtiyaç duyacakları için uzman satış temsilciliği önemli bir yere sahip olacak. Teknolojik gelişimler devam ederken şirketler pazarlama ve sunduklarını müşterilerine tanıtmaya ihtiyaç duyacakları için uzman satış temsilciliği önemli bir yere sahip olacak.

ÜRÜN TASARIMCILARI: Gelecekte monoton işler için otomasyondan yararlanılacakken, yaratıcılık için hala insana ihtiyaç duyulacak. Araştırma bu nedenle ileride yaratıcılığa ihtiyaç duyulan işlere talep olacağını söylüyor. Endüstri tasarımcılığı da bunlardan bir tanesi. Bu insanlar araba gibi imalat ürünlerini tasarlayacak ve geliştirecekler.

İNSAN KAYNAKLARI VE GELİŞİM UZMANLARI: Rapora katkı sağlayanların yüzde 65’i yeni çalışan yerine mevcut çalışanlarıyla yeni yaratılacak işlerin şu anda çalışanlar tarafından doldurulmasını istiyor. Bunun yapılabilmesi için de yeni tip bir insan kaynakları ve organizasyonel gelişim uzmanlarına ihtiyaç duyacak.

HÜKÜMET İLİŞKİLERİ UZMANI: Şirketler yeni teknolojiler üretmeye devam ederken, aynı zamanda bunların yasal gerekliliklerini yönetebilecek kişiler ihtiyaç duyacaklar. Yeni teknolojiler kamuoyu ile paylaşılırken, söz konusu ürün ya da hizmetle ilgili kanunlara hakim ve teknolojiyi uygulamaya koyabilmek için resmi rakamlarla gereken iletişimi kurabilecek kişiler işe alınmak istenecek.

KOBİ'ler katma değer endeksinde sınıfta kaldı



Katma Değer Hareketi'nin 500 KOBİ üzerinde yaptığı araştırmaya göre, KOBİ'lerin sadece yüzde 10'u yerli hammadde ile üretim yapıyor. İthal hammadde ile üretim, dışarıya büyük miktarda katma değer aktarıyor.

Katma Değer Hareketi Derneği'nin (KADED) 500 KOBİ üzerinde yaptığı araştırma, hammadde ve ara malında dışa bağımlılığın çarpıcı sonuçlarını ortaya koydu.

Araştırmaya göre; KOBİ'lerin sadece yüzde 10'u tamamen yerli hammadde ile üretim yaparken kalan yüzde 90'ı yüksek oranlarda ithal hammadde kullanıyor. Yüzde 10'u üretiminde hiçbir yerli girdi kullanmıyor. Bu sonuçlar üretim yapısının katma değer üretirken, dışarıya büyük miktarda katma değer aktardığını da gösteriyor.

KADED, "Uluslararası Katma Değer Hareketi Konferansı"na hazırlık kapsamında, "Ar-Ge ve İnovasyonda KOBİ'lerin Katma Değer Endeksi" konulu bir araştırma yaptı. Demir çelik, otomotiv, tekstil, elektrik-elektronik, enerji, inşaat, kozmetik ve bilişim alanlarında üretim yapan kuruluşlara birebir ziyaretlerle hazırlanan Türkiye Katma Değer Endeksi ile katma değerli üretim alanında farkındalık yaratmak istediklerini belirten KADED yetkilileri, "Türkiye'nin seçtiği sanayi kalkınma modeli emeğe dayalı hafif sanayi ve montaj ağırlıklı. Bu yaklaşım katma değerinin sınırlı kalmasına neden oluyor. Son yıllarda

yapılan ihracat hamlesi, ancak yüksek ithal girdi ile mümkün oldu. Düşük karlarla yapılan işler ve haksız rekabet, yüksek maliyet ve yenilikçilikten uzak bir çalışma ortamı yarattı. Sadece sanayi değil sağlık, eğitim, turizm, moda, sanat gibi diğer tüm alanlarda da yapılacak katma değeri yüksek ürün ve hizmetlerle ülkemizi hedeflerine ulaşabilir. Devlet teşviklerle bu oluşumun adımlarını attı. Ancak iş dünyası yeterince yol kat edemedi" dedi.

Her sektöre göre ayrı komisyonlarda çalışmalar yapıldığı, cirosu 5 milyon ile 20 milyon dolar arasındaki şirketlerin ziyaret edildiği araştırmada, hammaddede ve ara malı ithalatında çarpıcı sonuçlar ortaya çıktı.

Firmaların yüzde 10,6'sı üretimde hiç yerli girdi kullanmıyor. Yüzde 9'unda girdinin yarısından fazlası, yüzde 62'sinde yüzde 70'den fazlası ithal. Tamamen yerli hammadde kullananların oranı sadece yüzde 10,2. Bu da Türkiye'nin katma değer üretirken, yüksek ithal girdi nedeniyle, dışarıya yüksek miktarda katma değer aktardığını ortaya koyuyor.

Araştırmada kapsanan sektörlerden demir-

çelik büyük ölçüde ithal hurdaya bağlı. Yüksek oranda boş kapasite var. Küçük demir çelik fabrikaları katma değeri düşük üretim yapıyor. Üretim değerini artırmanın yollarından biri konsolidasyon ve yüksek teknolojiye geçiş. Japonya, Kore ve Almanya demir madenleri olmadığı halde ithal cevherle dünyanın en yüksek katma değerli ürünlerini üretebiliyor.

Yan sanayide Ar-Ge'yi ana sanayi ihtiyaçları önlüyor

Otomotivde ithal ara malı katma değeri büyük oranda düşürüyor. Başta motor olmak üzere şanzıman ve diğer parçaların yüksek oranda üretimi yapılamıyor.

Raporun ortaya koyduğu en çarpıcı bulgulardan birisi de otomotiv yan sanayii ile ilgili. Aslında en fazla Ar-Ge merkezine sahip olmakla öne çıkıyor. Ancak yapısal durum yan sanayi şirketlerini Ar-Ge'de teşvik etmiyor. Bu şirketler Ar-Ge yapmak yerine ana sanayinin "kısa sürede ve yüksek oranda düşük maliyetli üretim" önceliğine odaklı çalışıyor.

Araştırmaya göre; kimya sektörü yüzde 85 ithal hammadde ve ara mamulle üretim yapıyor. Katma değerli üretim için yüksek teknoloji, Ar-Ge çalışmaları, konsolidasyon, farklı tasarımlar ve ürün modelleri üzerinde çalışılması gerekiyor.

Yüzde 82'si aile şirketi çoğunda Anayasa yok

Araştırmada kapsanan 500 firmadan 225'i 1980 – 1990 arasında kurulmuş. Kalan 275'i daha genç. Yüzde 82'si aile şirketi. Bunların daha genç olanlarında firma kültürü henüz oluşmamış. Önemli kısmında aile şirketi olmanın yarattığı yönetim sorunları izlenebiliyor. 'Aile şirketi' yapısı ileri teknoloji ile katma değeri yüksek üretim yapmanın en büyük engeli. Aile anayasası bazılarında var ancak, işlevsel olduğunu söylemek zor. Almanya'da aile şirketleri ikinci kuşakta kardeşlerden birine kalıyor. Bizde zaman zaman uzun yıllar süren iç çekişmeler oluyor. Üçüncü nesle geçen sanayici oranı düşük. Bizde daha çok hangi aile bireyinin hangi pozisyonda olacağı gibi konular üzerine odaklanılıyor. Kendi iç yönetimlerinde bir yol haritası çizmede zorlanıyorlar. Çok ortaklı şirket oranı yüzde 10,6 gibi düşük düzeyde. Verimlilik düşük. Çok çalışanla düşük katma değer üretiliyor.

Haber: İ. Ekinci / Dünya

Türkiye Ar-Ge yatırımlarını ürün ve ihracata dönüştürebiliyor mu?



Türkiye ekonomik olarak bir büyüme kaydetse de ihracatındaki katma değer ve yüksek teknolojili ürünlerin ihracat içindeki payının çok sınırlı geliştiği görülmektedir. 1990 yılında sanayinin katma değer üretiminde dünyada 21. sırada bulunan ülkemiz, 2000 yılında 23. sıraya gerilemiş, 2010'da tekrar 21. sıraya ve 2014 yılında da 19. sıraya gelmiştir.

Seçilmiş bazı ülke ve ülke gruplarına göre

2005-2014 YILLIK ORTALAMA				TUTAR: MİLYON ABD DOLARI	
ÜLKE	AR-GE HARCAMASI	PATENT BAŞVURU SAYISI	YÜKSEK TEKNO. İHR.	2003	2013
AB	304,728	135,612	605,227	1,8	2,03
ABD	360,731	487,232	175,525	2,55	2,73
ALMANYA	86,978	61,296	168,516	2,46	2,83
ÇİN	210,357	455,711	392,906	1,13	2,01
İSRAİL	9,141	7,029	7,368	3,9	4,09
G. KORE	51,230	178,656	110,078	2,35	4,15
OECD	996,931	1,269,976	1,124,059	2,25	2,42
POLONYA	5,599	3,878	7,496	0,54	0,87
SINGAPUR	7,485	9,543	120,034	2,03	2
TÜRKİYE	9,616	3,142	1,698	0,48	0,94

Ticarileşmeye ilişkin göstergeler	2011	2012	2013	2014	2015
Lisanslanan yerli patent sayısı	4	3	4	2	1
Lisanslanan yerli patentin toplam patent içindeki yeri %	0,5	0,3	0,3	0,2	0,1

İmalat Sanayi İhracatı Teknoloji Düzeyi (%)	2003	2009	2016
Düşük	44,9	31,7	35,1
Orta Düşük	22,6	34,4	28,3
Orta Yüksek	26	30,4	33,1
Yüksek	6,5	3,5	3,5

Tüm bu veriler bağlamında;
Düşük ve orta düzey teknolojik alanlarda çalışmalar arttırılmalıdır.
Koordinasyon ve seçicilik öne çıkmalıdır.
Patent başvuru alanlarının nitelikleri geliştirilmelidir.
Beşeri sermayenin artırılması özendirilmeli, koruması arttırılmalıdır.
Orta teknolojili alanlarda yerli sermayeye yönelim desteklenmelidir.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından düzenlenen KOBİ'lerde Enerji Verimliliği ve Finansmanı Konusunda Bilinçlendirme Projesi toplantısında, konu ile ilgili 195 İAOSB'li firma ile görüşüldüğü bildirildi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesinin ev sahipliği yaptığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından Dünya Bankası ve GEF finansal desteğiyle yürütülen KOBİ'lerde Enerji Verimliliği ve Enerji Verimliliği Finansmanı Konusunda Bilinçlendirme Projesi bilgilendirme toplantısı Bölge Müdürlüğü Atatürk Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi.

Proje Koordinatörü Şükrü Çam, Ziraat Bankası Girişimci Satış Yetkilisi Koray Keskin, Proje Kısa Dönem Uzmanı Özlem Yakut, Proje Kısa Dönem Uzmanı Kyriakos Argyroudis, Proje Takım Lideri Onur Günduru ve KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Merkezi Müdürlüğü KOBİ Uzmanı Hasan Kahraman'ın konuşmacı olarak katıldığı toplantıda, KOBİ'lerdeki enerji verimliliğine yönelik farkındalık düzeyi değerlendirilirken, enerji kullanımında verimliliği arttırmaya yönelik geliştirilen stratejilere değinildi.

Enerji verimliliğinin, KOBİ'lere ciddi tasarruflar sağlayabileceğini KOBİ'lere aktarmak amacıyla Enerji Bakanlığı'nın bu konuda bir iletişim stratejisi geliştirmeyi amaçladığını belirten Proje Koordinatörü Şükrü Çam, İAOSB'yi pilot bölge olarak seçtiklerini, bu kapsamda yönetim, üretim, tüketim ve diğer konular üzerine 195 firma ile görüştiklerini belirtti.

Şükrü Çam, "Görüştüğümüz 195 işletmenin yüzde 97'si 'enerji gideri benim için önemlidir' diyor. Ama işletmelerin yüzde 91'i birim üretim başına enerji maliyetini, yüzde 95'i enerji tüketimini, yüzde 65'i yüksek enerji tüketimine yol açan kritik ekipmanları, işletmelerin neredeyse tamamına yakını da enerji verimliliği mevzuatını bilmediğini söylüyor.

İşletmelerin enerji verimliliğine ilişkin herhangi bir yatırım yapmadığını, sertifikalı enerji yöneticilerinin olmadığını ve enerji danışmanlığı hizmeti almadıklarını gördük. Yine araştırma bulgularına göre bir SWOT (GZFT) analizi yaptık. Bunun sonucunda işletmeler için enerji verimliliğinin önemli olduğunu ve enerji verimliliğinin maliyetleri düşürdüğünün de farkında olduklarını çözümledik. Yine müşteri odaklı hareket ettikleri için müşterilerin talepleri doğrultusunda enerji verimliliği yatırımları ve uygulamaları yapma eğiliminde olduğunu da gördük. Zayıf yönle bakacak olursak; işletmeler enerji verimliliği mali destek programlarının farkında değiller. İşletmeler nereye başvuracağını, nelerden yararlanacaklarını bilmiyorlar. Farkındalıkları yüksek olabilir, enerji verimliliği konusunda bir şey yapmak isteyebilirler ancak günlük rutinlerden veya ekonomik problemlerinden dolayı bunu gerçekleştiremiyorlar" ifadesinde bulundu.

Talep çok üretim az

Proje Kısa Dönem Uzmanı Özlem Yakut da, AB Teknik Yardım Projesi kapsamında bilgilendirme ve farkındalık artırma faaliyetlerinin bulunduğunu; aynı zamanda bankalara, finans sektörüne, enerji verimliliği danışmanlıklarına ve KOBİ'lere eğitim verdiklerini söyledi.

Türkiye'nin coğrafi anlamda enerji potansiyeli yüksek bir ülke olduğunu vurgulayan Yakut; "1990-2014 yılları arasında enerji talebimiz yüzde 134 artmış. Yerli üretimimiz ise sadece yüzde 21 artmış.

Yani biz enerji verimliliği yaparken, aynı zamanda kendi enerjimizi de üretmeye çalışacağız. Kendi üretim kaynaklarımızın gelişmesini ve enerjimizi daha verimli kullanarak dışa bağımlılığımızı azaltacağız. Enerji giderlerinin düşmesi direk maliyetlerimizi azaltarak brüt karlılığımızın artmasını sağlıyor. Brüt karlılığımız artınca da rekabette kazanabiliyoruz” dedi.

Enerji verimliliği yatırımları için Enerji Verimliliği Danışmanlık (EVD) firmaları ile hareket edilmesinin daha faydalı olacağını dile getiren Yakut; “Enerji verimliliğinin Türkiye’de yurt dışı fonların içgüdüleriyle hareket ediliyor. Bu konuda gerek Dünya Bankası gerekse Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, IFC, AFD gibi kurumlar enerji verimliliği finansmanına özel destekler veriyorlar. Finans kurumlarında farkındalık oldukça düşük. Bugün enerji verimliliği için bir makine alıp bankaya gittiğiniz zaman söz konusu makine herhangi bir yatırım kredisi olarak değerlendiriliyor. Bankanıza eğer bir makine alacaksanız enerji verimliliği kredisidir diye başvurun ki daha uygun koşullarla kredi erişimine imkânınız olsun” önerisinde bulundu.

Enerji verimliliğinin yatırımlara etkisini de ele alan Yakut sözlerine şöyle devam etti: “Gelir tablosuna baktığımız zaman, makinelerin amortisman giderleri satılan malın maliyetine yansıtılırsa enerji giderleri düşer. Bundan dolayı da satılan malın maliyeti düşer ve brüt satış karımız artmış olur. Yaptığımız yatırımda amortisman giderleri arttıkça enerji verimi yatırımlarının da firmanın karlılığına pozitif etkisi direk artar.”

Enerji verimliliğini geliştirme amaçlı yatırımların finansmanı için KOBİ’lere verilen Enerji Verimliliği Kredisi konusunda detaylı bilgiler aktaran Ziraat Bankası Girişimci Satış Yetkilisi Koray Keskin, 67 milyon dolarlık bir kaynağa sahip projenin, yenileme, kapasite ve verimlilik artışı gibi yatırımları desteklediklerini söyleyen Keskin; “Örneğin 100 birimlik bir enerji harcayan bir makinenizin olduğunu düşünelim. Yeni alınacak makinede 80 birimlik bir enerji tüketimi söz konusuysa bu krediden faydalanabiliyorsunuz. Makine alımı, izolasyon, ısıtma soğutma sistemlerinin değişmesi, florasanların led ampullerle değişimi bile bu kapsam içinde yer alıyor” açıklamasında bulundu.

Firmaları KOBİ’ler ve MİD-CAP olarak sınıflandıran Keskin; “Çalışan sayısı 250’den ve yılsonu net satışı 50 milyon Euro’dan az olan firmalar bu krediden yararlanabilirken, MİD-CAP dediğimiz çalışan sayısı 1500’den az olan her firma bu krediden yararlanabiliyor. Burada net satış sınırı yok,



kredi alt limiti yok. Ancak üst limit KOBİ’lerde 3,5 milyon dolar. MİD-CAP’lerde bu rakam 5 milyon dolara kadar çıkabiliyor. Tedarikçilere de 10 milyon dolara kadar finansman imkanı sağlanıyor. Faaliyet döngüsüne göre geri ödeme planları da değişim gösteriyor” dedi.

Bir projede birden fazla enerji verimliliği olabilir

Enerji verimliliği izleme aracının tanıtımını yaparak uygulama örnekleriyle destekleyen Proje Takım Lideri Onur Gündür, “Bir projenin içinde 2,3 ya da 4 adet farklı enerji verimliliği tedbiri olabilir. Her

tedbiri ayrı ayrı hesaplayıp finansal tabloda konsolide ediyoruz. Eğer çevrenin tüketiminin bir bedeli olur ise o zaman fizibiliteler değişebiliyor. Kanada hükümeti tarafından geliştirilen RETScreen (Temiz Enerji Yönetim Yazılımı), işletmelerin projelere yaptıkları enerji yatırımını değerlendirebilmelerine olanak sağlayan bir sistemdir. Bu programlar sayesinde firma bankadan destek alacak bir konuma doğru gidiyor. İnsanlar buna inanınca bir süre sonra bir patlama yaşaması gerekiyor ve bir yatırım ihtiyacı doğuyor. Bu noktada da bankalar size en iyi yardımcı olacak kurumlar olmuş oluyor” şeklinde konuştu.

KOSGEB de ‘enerji verimliliğini’ destekliyor

KOSGEB içerisindeki Enerji Verimliliği Desteği hakkında bilgi veren KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Merkezi Müdürlüğü KOBİ Uzmanı Hasan Kahraman ise KOSGEB desteklerinden yararlanmak için veri tabanına kayıtlı olunması ve vergi dairesine beyanname verilmesi gerektiğini bildirdi.

Kahraman, “Çevredeki tüm KOBİ’ler başvurularla rahatlıkla faydalanabiliyorlar. İşletmelerin kullandıkları enerji değerinin 20 tep (Ton Eşdeğer Petrol) ve 200 tep arasında enerji tüketimi olan işletmeler enerji verimliliği desteğinden yararlanabiliyorlar. 200 tep üzeri olan işletmeler 5 bin TL’ye kadar bu destekten faydalanabiliyorlar. Bu destekler etüt kapsamında yapılacak ölçümlerin detayına göre 10 bin TL ve ya 20 bin TL olarak artıyor. Kurum içerisindeki personelin enerji verimliliği konusunda eğitilmesi için de 5 bin TL destek alabiliyorsunuz. Genel itibarı ile KOBİ’lerimiz 75 bin TL’ye kadar destek alabiliyor. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli husus; hesaplamaların EVD şirketleri tarafından yapılmasıdır” dedi.

Yunanistan’dan EXERGİA şirketinin temsilcisi Kriakos Argirudis ise, sistemin uygulanması konusunda AB’de geliştirilen direktifler ve sağladığı kazanımlar hakkında bilgi aktardı.



Mesleki Eğitim Merkezi'nde mezuniyet sevinci



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi tarafından 2016-2017 öğretim yılında kalfalık, ustalık, usta öğreticilik belgesini almaya hak kazanan kursiyerlere sertifika töreni düzenledi. Törene İzmir

Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Zekeriya Mutlu, Çiğli Kaymakamı Kaya Çıtak, Çiğli Belediye Başkanı Hasan Arslan, İESOB Başkanvekili İbrahim Bayram, Çiğli Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Arif Altıkulaç, İzmir Berberler Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Şükrü Bilgin katıldı.

Törende konuşan İESOB Başkanı Zekeriya Mutlu devletlerin sosyal, kültürel, ekonomik ve teknolojik gelişmelerini sağlayan en önemli kaynağın bireyler olduğuna dikkat çekerek, her devletin varlığını sürdürebilmesi için vatandaşlarını eğitmesi gerektiğini

vurguladı. Gelişen ve değişen dünyada eğitimden beklentilerin de farklılaşmaya başladığına dikkat çeken Mutlu, "İzmir Esnaf Sanatkarlar Odaları Birliği olarak yıllardır verdiğimiz uğraşlar sonucunda hükümet yetkililiklerine sesimizi duyurduk ve eğitim sisteminin (4+4+4) son dördü olan ortaöğretime çıraklık sisteminin dâhil olmasını sağladık. Bu önemli bir değişikliktir. Artık sizler ve sizden sonrakiler belirlenen fark dersleri vererek lise mezunu sayılabileceksiniz. Dilerseniz sonraki süreçte yükseköğretime devam edebileceksiniz" dedi.

Ülkemizde mesleki eğitimi başarısız öğrencilerin tercih ettiğine yönelik yanlış bir algının hakim olduğunu vurgulayan Mutlu, "Toplumumuzda, 'eğer öğrenci başarılı ise Anadolu Lisesi'ne gider, başarısız ise meslek lisesine gider' algısı var. Avrupa'da ise tam tersi bir anlayış mevcut. Orada eğer çocuk başarılı ise yeteneklerine uygun meslek okullarına gidiyor. Çünkü aldığı mesleki eğitim ile o ülkenin ekonomisine, üretimine katkıda bulunuyor" dedi.

Tüm dünyanın en önemli sorununu işsizlik olarak açıklayan Mutlu, söz konusu problemin mesleki eğitim ile aşılabileceğini ifade etti. Mutlu, sözlerini şöyle sürdürdü:



**İ.A.O.S.B
MESLEKİ
EĞİTİM
MERKEZİ**

“Dünyanın uğraştığı işsizlik sorunu İzmir’de ülke geneline oranla daha yüksek durumdadır. Üniversite mezunları arasındaki işsizlik oranı yüzde 26-27 seviyesinde, yani üniversiteden mezun olan dört öğrenciden birisi işsiz. O zaman mesleki eğitimin yeri ve önemini ifade etme konusunda daha çok çalışmaya, çaba sarf etmeye, alın teri dökmeye ihtiyacımız var demektir. Mesleki eğitim olmazsa, üretim olmaz. Dolayısıyla ülkenin kalkınmasında sıkıntılar yaşanır. Bunu aşabilmek için iyi ahlaklı, bilgili, teknolojiyi kullanabilen, topluma katkı koyan mesleki eğitimle yetişmiş ustalar yetiştirmemiz lazım.”

Uysal: Mesleki eğitim sayesinde eleman bulma sıkıntısını hiç yaşamadık

Mesleki eğitime verdiği önemle başarılı projelere adını yazdıran Norm Grup Onursal Başkanı Nedim Uysal da, Türkiye’nin başarılı meslek okullarına ve buralardan mezun olan çalışanlara ihtiyacı olduğunu söyledi. Avrupa’daki mesleki eğitim sistemini gördüğünde etkilendiğini,

yurda döner dönmez bu alanda araştırmalar yapmaya başladığını ifade eden Uysal, şunları söyledi:

“Almanya’da fabrikalarda çalışanların yaşları ileridir. Bir fabrikayı ziyarete gittiğimde genç çalışanlar gördüm ve fabrika sahibine kim olduklarını, nereden geldiklerini sordum. Fabrika sahibi de bana bir meslek okulu olduğunu, genç çalışanların da bu okulun öğrencileri ve mezunları olduğunu söyledi.

Ülkeme döner dönmez araştırdım. Hemen Milli Eğitim Bakanlığı’na müracaat ettim. Böylece Norm Mesleki Eğitim Merkezi, 10. yılını tamamladı. Grubumda hiçbir zaman için çalışan bulamama sıkıntısı yaşamadım. Çünkü her sene 24 öğrencimiz bize katılıyor. Mezun olan öğrencilerimizin her biri ustabaşı oldular ve samimiyetle söylüyorum ki bu çocuklardan çok faydalaniyoruz. Hem onlar hem de biz kazanıyor, kazandırıyoruz. Bu nedenlerden dolayı meslek okullarını yapanları ve yaptırانları gönülden tebrik ediyorum.”



Gençlerde işsizlik oranı artıyor

Türkiye’de işsizlik oranı, Mart’ta geçen yılın aynı ayına göre 1,6 puanlık artışla yüzde 11,7 seviyesinde gerçekleşti.

Türkiye genelinde işsizlik, Şubat, Mart, Nisan aylarını kapsayan Mart döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre 1,6 puan artışla yüzde 11,7 düzeyine yükseldi. Genç işsizlik yüzde 21’i aştı.

Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) verilerine göre, gelişmiş ülkelerde temel işsizlik verisi olarak kabul edilen tarım dışı işsizlik oranı da 1,8 puan artışla yüzde 13,7 düzeyine çıktı.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı

yaşta kişilerde işsiz sayısı Mart döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 619 bin kişi artarak 3 milyon 642 bin kişiye yükseldi.

Aynı dönemde genç işsizlik oranı 4,4 puanlık artış ile yüzde 20’yi de aşarak 21,4’e çıkarken, olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,7 puanlık artış ile yüzde 12’yi buldu.

İstihdam edilenlerin sayısı 2017 yılı Mart döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 496 bin kişi artarak 27 milyon 489 bin kişi, istihdam oranı ise değişim göstermeyerek yüzde 46,1 oldu.



Sizin enflasyonunuz hangisi?

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), aylık olarak Tüketici Fiyatları Endeksi'ni (TÜFE) açıklıyor. Bu veri Türkiye'de harcama yapan ortalama bir tüketici için geçerli olan enflasyon oranlarını ifade ediyor. Gerçekte herkesin harcama kalıbı farklı olduğu için enflasyon da kişiden kişiye değişiyor. Elbette herkes için ayrı ayrı enflasyon oranları hesaplamaya imkan yok. Fakat toplumdaki çeşitli kesimler için ayrı ayrı enflasyon oranları hesaplanabilir. İşte bu alanda Ekonomist Dergisi 10 özel enflasyon göstergesi hesapladı.

10 farklı enflasyon

"Ekonomist özel tanımlı enflasyon göstergeleri" iki gruba ayrılıyor. Birinci grupta hane

halkının temel gelir kaynağına göre, ikinci grupta ise yüzde 20'lik gelir gruplarına göre hesaplanan enflasyon göstergeleri yer alıyor. TÜİK'in 2002 yılından bu yana düzenlediği Hane halkı Bütçe Anketi'nde (HBA) haneler temel gelir kaynağına göre beşe ayrılıyor. 2015 yılı HBA verilerine göre Türkiye'de 21 milyon 825 bin hane var ve bunların 11 milyon 946 bini maaş ve ücret geliriyle geçiniyor. İkinci büyük grubu 3 milyon 637 binle emeklilik geliriyle, üçüncü büyük grubu da 3 milyon 474 binle müteşebbis geliriyle geçinen haneler oluşturuyor. Bizim kısaca 'muhtaç' olarak tanımladığımız 2 milyon 482 bin hane karşılıksız gelirlerle (dul, yetim, yaşlılık maaşı, yardım vb.) geçinmeye çalışıyor. Kısaca 'rantiye' olarak tanımladığımız 286 bin hane ise gayrimenkul ve



menkul kıymet geliriyle geçiniyor. Yüzde 20'lik gelir gruplarının her birinde ise 4 milyon 365 bin hane var. İşte hesapladığımız 10 enflasyon göstergesi tüm bu haneler için geçerli enflasyon oranlarını gösteriyor.

Bu özel tanımlı enflasyon oranlarını nasıl hesapladığı yandaki tablonun altında yazıyor. Hesaplanan enflasyon göstergeleri genelde tüketici enflasyonuna paralel bir seyir izliyor ama bazen ondan önemli ölçüde farklılaştığı da oluyor. Örneğin; grafikte gördüğünüz gibi, 2015 yılında bir ara yoksulun enflasyonu tüketici enflasyonunun 1 puandan fazla üzerine çıkmış, zenginin enflasyonu ise tüketici enflasyonunun 1 puana yakın altında kalmıştı. Böylece yoksul ve zengin enflasyonları arasındaki fark da 2 puana yaklaşmıştı. O dönemde gıda fiyatlarında yaşanan olağanüstü artış bütçesinin yüzde 30'a yakınına gıdaya harcayan yoksulun enflasyonunu yükseltmişti. Aynı dönemde petrol fiyatlarında yaşanan olağanüstü düşüş sayesinde ulaştırma grubundaki fiyatların gerilemesi ise bütçesinin yüzde 2'ye yakınına ulaştırmaya ayıran zenginin enflasyonunu aşağı çekmişti.

Ekonomist özel tanımlı enflasyon göstergeleri (%)				
	Ocak		12 aylık	
	2016	2017	2016	2017
Tüketici enflasyonu	1,82	2,46	9,58	9,22
Hanehalkının temel gelir kaynağına göre				
Ücretli	1,72	2,46	9,37	9,57
Müteşebbis	1,80	2,61	9,34	9,76
Rantiye	1,66	2,49	9,07	8,97
Emekli	2,08	2,84	9,34	8,98
Muhtaç	2,06	2,72	9,29	8,60
Yüzde 20'lik gelir gruplarına göre				
En zengin	1,46	2,32	9,23	9,72
Ortanın üstü	1,82	2,56	9,37	9,51
Ortakdakilere	1,98	2,68	9,39	9,38
Ortanın altı	2,15	2,83	9,45	9,14
En yoksul	2,36	2,99	9,54	8,81

Kaynak: TÜİK ve Ekonomist

Not: Ekonomist özel tanımlı enflasyon göstergeleri, TÜFE'deki 12 ana harcama grubundaki aylık fiyat artışları ile ilgili kesimlerin Hanehalkı Bütçe Anketi'ndeki (HBA) aynı harcama gruplarındaki paylarından oluşturulan ağırlıklar kullanılarak hesaplanmıştır. Cari yıl ağırlıkları, TÜİK'in yaptığı gibi, eldeki son üç HBA'daki payların ortalaması alınarak oluşturulmuştur. Örneğin 2017 yılı ağırlıkları, 2013-2015 dönemine ait harcama paylarının ortalamasıdır. Hesaplama önce Ocak 2006'dan başlamak üzere aylık enflasyon oranları bulunmuştur. Daha sonra bu aylık enflasyon oranlarından Aralık 2005=100 bazlı endeksler oluşturulmuştur. Bu endekslerden de önceki yıl sonuna göre enflasyon ile yıllık enflasyon oranları hesaplanmıştır. Rantiye, gayrimenkul ve menkul kıymet geliriyle; muhtaç, karşılıksız transfer gelirleriyle (dul, yetim, yaşlılık maaşı, yardım vb.) geçinen haneleri ifade etmektedir.

Kısacası, enflasyonun etkin olduğu Türkiye gibi ülkelerde herkesin kendi hesabını kitabını bilmesi için herkesin kendi enflasyonunu da bilmesinin faydalı olacağı kanaatindeyiz.

Kaynak: Dr. Orhan Karaca
okaraca@ekonomist.com.tr

Enflasyonda yükseliş 'şimdilik' sona erdi

Mayıs ayı tüketici ve üretici fiyat endeksleri açıklandı. Mayıs ayında tüketici fiyatları yüzde 0,45 oranında artarken, üretici fiyatlarında artış oranı yüzde 0,5 oldu. Bu artış oranları hem TÜFE'de hem de ÜFE'de geçen yılın aynı ayına göre daha düşük. Bu nedenle de son dönemde hızlı bir şekilde yükselmekte olan enflasyon Mayıs ayında düştü. TÜFE'de yıllık enflasyon yüzde 11,9'dan yüzde 11,8'e, ÜFE'de ise yüzde 16,4'ten yüzde 15,3'e geriledi.

Enflasyonda Mayıs ayında görülen bu düşüşün yılın geri kalanında, özellikle de yaz aylarında devam edip etmeyeceği şu an için bilinmiyor. Ancak yıl sonu enflasyon oranının en azından tek basamağa inmesi için yaz aylarındaki fiyat düşüşlerinin, özellikle tarımda, çok güçlü olması gerekiyor. Çünkü yılın ilk 5 ayındaki kümülatif enflasyon oranı yüzde 6,2'ye ulaşmış durumda. Aylık fiyat artışlarının sonbahar aylarında mevsimsel olarak daha hızlı olduğu göz önüne bulduğunda, enflasyonun tek haneye inmesi için Haziran ve Temmuz aylarında peş

peşe güçlü negatif enflasyon gerçekleşmesi gerekiyor. Mayıs ayındaki kısmi iyileşmenin büyük oranda ulaşım sektörü fiyatlarından kaynaklandığını görüyoruz. Ancak özellikle gıda grubundaki baz etkisi nedeniyle enflasyondaki düşüş sınırlı kalmış. Bu düşüşün birkaç ay daha devam etmesi, en azından yaz aylarında negatif enflasyon oranlarıyla desteklenmesi gerekiyor. Aksi takdirde yıl sonunda enflasyon çift hanede kalacak. Önümüzdeki dönem açısından bir olumlu haber de IMF tarafından derlenen küresel fiyat endeksi oldu. Buna göre son bir yıl içerisinde gıda grubu fiyatları ortalama binde 2 oranında artış gösterdi. Bu oran Şubat ayında yüzde 11 seviyesinde idi. Küresel olarak zayıflayan gıda fiyatlarının ülkemizde de etkisini göstermesi enflasyonla mücadele açısından olumlu olacak. Son dönemde döviz kurlarının tekrar normale dönmesi ve TL'nin değer kazanması da bu tarz olumlu beklentileri destekliyor. Ancak döviz hareketlerinin fiyatlara hangi ölçüde ve ne zaman yansıtacağı ise belirsiz!



İzmir ne zaman dünya kenti oldu?



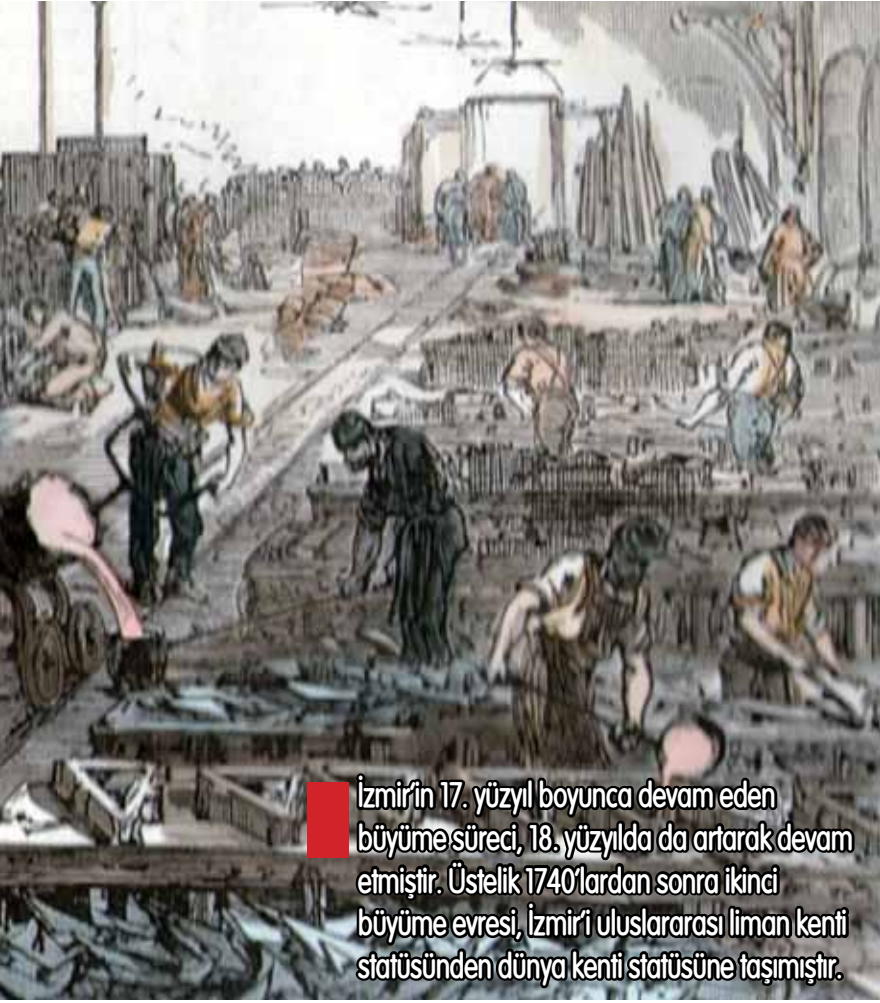
1 7. yüzyılda Avrupa karşısında gerilemeye başlayan Osmanlı Devleti'nin, 19 ve 20. yüzyıla bir imparatorluk olarak girmesinde dayandığı iktisadi dinamiklerin etkisi büyüktür. Amerika'nın keşfi, ticaret yollarındaki değişiklikler ve Avrupa sanayileşmesinin Osmanlı ekonomisinde olumsuz etkileri bilinir ama İzmir'in yerel ekonomisi bunun dışında kalmıştır. 18. yüzyıl, Osmanlı iktisadının da gerilediği, vergilerin artırıldığı, fiyatların değiştiği ve taşışın

gelenek halini aldığı bir dönemdir.

18. yüzyılda eski büyük gelirlerin olmaması hatta girilip mağlup olunan savaşların devletin ekonomisine büyük darbeler indirmesi, Avrupa'nın Amerika'dan gelen altın ve gümüş ile zenginleşmesi, Ticaret yollarında yaşanan değişiklikler, tarım gelirlerinin azalması ve tımar sisteminin eski fonksiyonunu yitirmesi Osmanlı Devleti'nin ekonomisini olumsuz etkiledi hatta büyük zararlara uğrattı. Bu nedenle 18. yüzyıl, Osmanlı Devleti ticaretinin ve iktisadının gerilediği ekonomik krizlerin yaşandığı çalkantılı bir dönemdir.

16. yüzyılın başlarından itibaren İspanyollar yeni keşfedilen Amerika'ya sömürge kolonilerini kurdular. İspanyolların başlıca kaygısı altın ve gümüş getirmektir. İspanyolların Avrupa piyasasına sürdükleri Amerikan gümüşü Osmanlı Devleti'nde beklenmedik fiyat hareketlerine sebep oldu. Osmanlı toplumu kentlerdeki piyasa ve üretim şartlarını düzenlemek ve meslek gruplarını denetlemek için loncalar etrafında toplanıyordu. Aynı mal ve hizmeti üreten esnafın birbirlerini kontrol edebilmek motifinden doğan bu eğilim 18. yüzyılda yaygınlık kazandı. Devlet bu uygulamaya karşı koymaktan ziyade





İzmir'in 17. yüzyıl boyunca devam eden büyüme süreci, 18. yüzyılda da artarak devam etmiştir. Üstelik 1740'lardan sonra ikinci büyüme evresi, İzmir'i uluslararası liman kenti statüsünden dünya kenti statüsüne taşımıştır.

destek veriyordu. Zira bu uygulama denetim masrafını ve kaçakçılığı önlüyordu.

III. Selim döneminde Rusya ve Avusturya ile yapılan savaşların finansmanı, tutturulan göreceli istikrarı bozmuş ve 1789'da büyük bir taşışş kararı alınmıştı.

III. Selim'in ticareti geliştirmek için aldığı önlemler sonuçsuz kaldı. III. Selim'in iktidarı boyunca İstanbul'da tahıl ve kahve kıtlığı yaşandı. III. Selim döneminde Balkanlardaki âyanlar, çete olayları ve Eyalet gelirlerinin azalması Osmanlı ekonomisini olumsuz etkiledi. Hatta bu devirde İstanbul'daki işsiz ve evsizler iktisadi ve sosyal bir sorun haline geldiler.

Avrupa'da modern iktisadi büyüme sanayi hammadde ihtiyacını doğurmuştu. Hammadde ihtiyacı büyük oranda Osmanlı İmparatorluğu'ndan karşılanıyordu. 1740 yılına kadar 2,2 milyon okka olan sinai hammadde ihracatı 1790 yılına gelindiğinde 7 milyon okkaya yükselmişti.

Ülkenin bu haline karşılık İzmir hayli farklı bir görüntü sunuyordu. İzmir'in 17. yüzyıl boyunca devam eden büyüme süreci, 18. yüzyılda da artarak devam etmiştir. Üstelik 1740'lardan sonra ikinci büyüme evresi diyebi-

leceğimiz daha canlı bir dönemi de yaşamıştır. İkinci büyüme evresi, İzmir'i bir uluslararası liman kenti statüsünden, dünya kenti statüsüne taşımıştır.

Bu dönemde İzmir, Osmanlı İmparatorluğu'nun dünya ekonomisi ile eklemlendiği yer haline gelmiştir. 1650-1750 yılları arasında İzmir, kıtalararası ticarete aracı durumdadır. Burada ticarete konu olan mallar, Ankara tiftiği, İç Anadolu derileri, İran İpeği, Uzak Doğu malları olup, İzmir ve Batı Anadolu'ya özgü olmayan ürünlerdir. Tebriz-Tokat-İzmir üzerinden akan kervanların taşıdığı malların ihraç edildiği bir limandır.

Sadece Ankara Keçisine özgü bir yün olan tiftik bu yüzyılda Avrupa'nın ilgisini çekiyordu. Ankara Keçisi, insanoğlunun tanıdığı yaşayan en eski genlerden biridir. Orijininin dindar keşişlerin yaşadığı Tibet dağları olduğu söylenir.

Tiftik, ki bu narin yaratığın kırkılan tüyüdür, yumuşaklığı, göz alıcı parlaklığı ve üstün boyanabilme yeteneği nedeniyle, tarihi izlerinin antik çağlara kadar sürdürülmesini değer kılar.

Eski Türklerde de deriden hurçlar, sandıklar, kapı perdeleri yapılıyordu. Ayrıca, bu derilerin üzerine boyayla nakışlar işlenirdi. Ortaçağ'da Avrupa derebeylerinin şatolarında da deriden kapı perdeleri vardı. En güzel deri işleri Türkler'de, Araplar'da, İspanya'da ve Venedik'te yapılırdı.

Deriler üzerine ateşte kızdırılmış demirlerle süsler, şekiller yapılır, üzerleri boyanır, yaldızlanırdı. Ham derilerin Venedik'e ve Cenova'ya yükleme limanı da İzmir'di.

Bursa'daki ipek üretimi 18. yüzyıla gelindiğinde hala devam ediyordu. Fakat Bursa'daki ipek ticareti eski önemini kaybetmeye başlamıştı. Bu nedenle Tebriz'den gelen İran ipekleri de önemliydi.

İran'dan gelen ipek kumaş, döşemede en görkemli olanlar arasındaydı. Hiçbir zaman tek renk olarak kullanılmayan kumaş, çoğu zaman işlemeli olarak üretilir ve Tebriz'e kadar gitmeye korkan ithalatçı Cenevizliler İzmir Limanı'na gelirdi.

1770-1870 yıllarını kapsayan yaklaşık 100 yıllık dönemde İzmir, ticaretteki aracı işlevinden sıyrılmıştır. İç bölgesinin değerli tarım ürünlerini, dünya pazarlarına aktaran bir çıkış noktası ve limanı konumunu kazanmıştır.

Başta pamuk olmak üzere, afyon, kuru üzüm, kuru incir, palamut, doğal kök boya, zeytinyağı, sabun vb. yerel ürünlerin ihraççı önem kazanmaya başlamış, bu nedenle İzmir'in arka bölgesinde de bir canlanma ve ekonomik refah izlenmeye başlamıştır.



İşleri berbat eden kararları neden alıyoruz?

İster işin sahibi veya profesyonel yöneticisi ya da işi yapan kişi olun ortak ve mutlak hedef başarıdır. İşte elde edilecek başarı karlılık, üretimin nicelik ve niteliği, kalitesi, verimliliği gibi sayarak bitiremeyeceğimiz veri ve algılarla ölçülür. Genelde de yaptığımız işi iyi bildiğimizi düşünür aldığımız kararların bizi başarıya götüreceğine inanırız. Ama gelin görün ki; gerçek hayat her zaman başarı ile gelişmiyor. Bazı anlar, bazı olaylar sonrasında aldığımız kararın ne kadar yanlış olduğunu, işi tam tabiri ile berbat ettiğimizi görüyoruz. Bazen bu sonuç tamir edilebilir oluyor, bazen ise edilemez. Peki, işimize hakim olduğumuzu, işi başarıya götürecektik bilgiye ve donanımına sahip olduğumuza inanmamıza rağmen bu yanlış veya eksik kararları nasıl

alıyoruz? Yanlış veya eksik kararların pek çok nedeni olabilir ve bu nedenler farklı bilim dalları alanlarında tartışılabilir.

Bu yazıda tartışmaya, bizi yanlış kararlara götüren önyargılarımızı tanımakla başlamak istedik.

DEMİRLEME ÖNYARGISI: İnsanlar duydukları ya da aldıkları ilk bilgiye büyük bir ilgi ve güven gösterir. O bilgiye bağlı kalma isteği güçlüdür. Hani derler ya, bir şey alırken dönüp dolaşıp ilk baktığın ve beğendiğini alırsın diye, işte öyle bir şey.

KULLANILABİLİR SEZGİSELLİK: Eğer bir insan belli bilgilere ulaşabiliyorsa, o ulaştığı bilgiler diğer bilgilerden hep daha değerli ve baskın olacaktır.

ÇOĞUNLUK ETKİSİ: Bazen inancımı-
zı, bilgimizi en çok kişinin bilgi ve inancı
ile özdeşleştiririz. Çoğu insan böyle diyorsa
böyledir demek kolayımıza gelir. Oysa tarih
milyonlarca insanın verdiği yanlış kararlarla
doludur.

KÖR NOKTA ÖNYARGISI: Çoğu kişi
kendisinin sahip olduğu önyargılardan ha-
bersizdir. Bu nedenle bilmedikleri bu önyargı-
larla mücadele etmezler ve o yargılar onların
kararlarını şekillendirir.

**SEÇTİĞİMİ DESTEKLERİM ÖNYAR-
GISI:** Eğer bir insan bir konuda bir önyargı
oluşturmuşsa, o ön yargısına daima sahip
çıkma eğilimdedir. "Tüm köpekler tehlikesiz-
dir" diyen bir hayvansevere ısırın köpeklerin
risklerini anlatamazsınız.

KÜMELENDİRME YANILSAMASI:
Birbirinden farklı olan bazı olay ve durumları
kendi kafamızdan bir sistem ve küme içine
koyar, hepsini aynı bakış açısı ile değerlen-
diririz. Bugün pazarda işler kesat geçtiyse,
mutlak suçlu global ekonomideki daralmadır
inancı gibi.

DOĞRULAMA ÖNYARGISI: Sahip ol-
duğumuz önyargıları desteklemeyen bilgileri
dinlemeye gayret etmeyiz, hatta tahammül
edemeyiz. Yani, ne anlatırsan anlat, o öyle
değil anlayışı.

**TUTUCU-MUHAFAZAKAR ÖNYARGI-
LAR:** Yeni bilgiyi önce güvensiz yaklaşmak
hatta yeni bilginin eski bilginin yerini alması-
na müsaade etmemek için mücadele etmektir.
Dünyaya yuvarlak diyenleri engizisyona
yollayanlar gibi.

**BİLGİ KİRLİLİĞİNDE DOĞAN
ÖNYARGILAR:** Bilgi iyidir ama çok farklı
kaynaktan, çok farklı formatta ve yönlendi-
rilmiş bilgiler bilgi kirliliği yaratarak doğru
kararları engelleyebilir.

DEVEKUŞU ETKİSİ: Bazı insanlar
rahatsız edici, olumsuz, tehlikeli şeyleri hiç
duymak istemezler. Devekuşu gibi kafalarını
kuma gömerek onları yok sayarlar. Ama açık-
ta kalan yer çoktur.

SONUÇ ÖNYARGISI: Bazı sonuçlar sizin
detaylı ve objektif değerlendirme yapmanızı
engeller. Kumardan çok para kazanan birini
görmek, kumarın zararlarını size unutturma-
malıdır.

FAZLA GÜVEN: Bazen insanlar kendi
yeteneklerine, bilgilerine, değerlendirmele-
rine inanç düzeyinde güvenir ve bağlanır.
Özellikle bazı konularda uzman olan kişilerin
kendilerini değiştirme ya da değerlendirme
düşünceleri çok sık görülmeyebilir.

SADECE İNANMAK (PLACEBO) ETKİ-

Sİ: Bazı insanlara sadece bir şeye inanmaları
yetmektedir. Bu inancın altında çok derin
birikimler, değerlendirmeler beklenmemelidir.
Bir ilaca alışıp, onun baş ağrısını geçirdiğine
inanan kişiye o ilacın aynı görünümünde ama
hiçbir ilaç etkisi olmayan bir şey verdiğinizde
geçen baş ağrısı gibi.

FAZLA YENİLİKÇİLİK ÖNYARGISI:
Bir şey yeni ise bazı insanlar sadece o en yeni
olduğu için ona inanır ve gereğinden fazla
değer verir. Bazı insanlar her yeniliğin mu-
hakkak faydalı ve gelişmiş olduğu inancını
taşır. Konsepti yeni bir restorandaki tatların,
diğer eski restoranda yediği tatlardan daha iyi
olacağına baştan inananlar gibi.

SONDAKİNE ODAKLANMA: Bazı
insanlara göre en son gelen bilgi en doğru
bilgidir. Bilginin taze ya da bayat olmasının
doğruluk ve kalitesini etkilediği inancında-
dırlar. Sosyal medyada fazlası ile kullanılan
asparagas bilgilendirme buna en iyi örnekler-
dendir.

ÇIKINTI OLMAK: Bazı insanlarda daima
farklı, dikkat çeken kısaca çıkıntı olma eğilimi
vardır. Onlara göre bir aslan tarafından parça-
lanarak öldürülmek daima bir araba kazası-
nda ölmekten daha asildir.

ALGIDA SEÇİCİLİK: Beklentilerimiz
bazen gördüklerimizi, duyduklarımızı ve
dolayısıyla düşüncelerimizi şekillendirir. Eğer
bir futbolcuyu sevmiyor ve onu sinirli, sevim-
siz görüyorsanız onun yaptığı her hareket size
göre fauldür. Hani biri bize batır ya, işte o.

KLİŞELEŞTİRME: Gerçek bilgilerden yok-
sun, sayısal verilerle desteklenmeden oluşan
önyargılardır. Siyah tenli insanlardan sadece
iyi sporcu, müzisyen çıkar anlayışı içinde si-
yah tenli bilim adamlarını, aydınları göz ardı
edenler gibi.

HAYATTA KALMA ÖNYARGISI: Ya-
pacağınız işte sadece hayatta kalmaya odak-
lanmaktır. Yaşamak, var olmak gibi güdüler
önyargıları oluşturur. Örneğin, çalışan olmayı
bırakıp kendi işine kuran herkes mutlu ve
zengin olur anlayışı gibi.

SIFIR RİSK ÖNYARGISI: İnsanoğlu ola-
rak genelde risk sevmeyiz. Bildiğimiz, anladığ-
mız şeylerden korkmayız. Riske girmezsek
zarar görmeyeceğimizi düşünürüz, ama riske
girmeden de bir adım ileriye gidemeyeceğimi-
zi düşünmeyiz.

Elbette, başarısızlıkları sadece bu bilişsel
önyargılar ile açıklamak yeterli değildir. An-
cak bu önyargıların olduğunu ve hangilerinin
ya da ne kadarının bizde olduğunu düşün-
mek de önemli bir adım olacaktır.

Derleme: www.businessinsider.com.au

Fütürist Ufuk Tarhan T-İnsan'ı anlattı

Dünyanın En Etkili 100 Kadın Fütüristi listesinde tek Türk olarak yer alan Ufuk Tarhan, İAOSB'deki seminerde dijital çağ, robot devrimi, yenilenebilir enerji, uzay çalışmaları ve insanlığın dönüşümünü anlattı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Vizyon Günleri kapsamında düzenlenen 'Geleceğin Başarılı İnsan Modeli' konulu seminer, Dünyanın En Etkili 100 Kadın Fütüristi Listesi'nde tek Türk olarak yer alan Fütürist ve Ekonomist Ufuk Tarhan'ın katılımı ile gerçekleşti.

Özel İAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi konferans salonunda düzenlenen seminerde dijital çağ, robot devrimi, yenilenebilir enerjiye geçiş, uzay çalışmaları ve insanlığın dönüşümü konuları ele alındı.

Fütürizm, yani gelecekçilik hakkında bilgi vererek sözlerine başlayan Ufuk Tarhan fütüristlerin yaşanan gelişmelere paralel olarak ilerleyen yıllarda neler olacağını çözmek amacıyla çalıştıklarını söyledi.

Geleceğin bir kısmının kontrol dışında yaşanmasına rağmen şekillenebileceğini belirten Tarhan; "Geleceğin büyük bir kısmını tasarlayabiliriz. O yüzden gelecekçiler ileride neler olabileceğini senaryolaştırıp, yüksek olasılıklara karşı önlem almaya ya da bir takım şeyleri yükseltmeye gayret eden insanlara yardımcı olacak bilgileri üretmeye çalışıyorlar ve bunu yaparken de bütün bilim dağarcığından yararlanıyorlar. Teknoloji, sosyoloji, ekonomi,

ekoloji, psikoloji, politika ve bunların altındaki dalları kullanarak çalışıyorlar" dedi.

'Gelecekçilikte ben de varım' diyebilmek için kişinin kendini bir konuya adayarak, üzerinde çok çalışması gerektiğinin altını çizen Tarhan, söz konusu adımların akıl, bilim ve teknoloji kullanılarak atılması gerektiğine dikkat çekti.

Günden güne değişimin hızlandığını vurgu-





layan Tarhan, insanların yapmak istemediği işlerin robotlara ve akıllı sistemlere devredildiği bir dünyaya doğru yol alındığını söyledi. İnsanın tahtını kaptırmaması için kendine yatırım yaparak sürekli geliştirmesi, değiştirmesi ve senkronize etmesi gerektiğini bildiren Tarhan, fütürist olmak için ise dönüşümün şart olduğunu önemle vurguladı.

Geleceğin başarılı insan modeli olarak adlandırdığı 'T-İnsan' olmanın yollarını aktaran Tarhan, "T-İnsan olmanın mutlak şartlarından biri hibridleşmektir. T' nin dik bacağı derinleşmeyi ifade ederken, yatay çizgisi her şeyden anlamayı ifade ediyor. Bir şeyin her şeyini, her şeyin bir şeyini anlar hale gelebilmelidir insan" diye konuştu.

Gelecekte mesleklerin de değişeceğini söyleyen Tarhan; Steve Jobs, Bill Gates ve Mark Zuckerberg gibi işadamlarının takip edilmesi ve modelleme yapılmasının gerektiğini vurguladı. Tarhan ayrıca, Ray Kurzweil (Google Baş Mühendisi), Elon Musk (Tesla) ve Easton Lachappelle gibi bilim adamlarının da önde gelen fütüristler arasında yer aldıklarını bildirdi.

Geleceğe odaklanın

Singularity akımının kurucusu ve Google Başmühendisi olan Ray Kurzweil'in hayatından örnekler veren Tarhan, "Singularity akımı 'yaklaşık 2050'ye kadar biz nano-teknoloji ve genetik ile insan başta olmak üzere bütün canlıların formülünü çözeriz. Ölüm bir hastalıktır ve biz o süre içerisinde bütün aparatları yenileyerek insanların ölmemesini sağlayabiliriz' yaklaşımı olan tekillik çağı anlamına geliyor. Kurzweil şu anda Google'da başmühendis olarak çalışıyor ve "Google Brain" yani "Beyinden Beyine Transfer" programını yapıyor. Teknolojisi çıkmadan ölmesin diye de günde 200 adet yaptığı kompozit bileşimler ile besleniyor. Gelecek kodlamayı bilenleri, algoritmik düşünebilmeyi ve bozguncuları seviyor. Bunlara karşılık Rusya'da Siluetçiler ortaya çıkıyor 'kişiliği

ve karakteri holograma aktarabiliriz' diyorlar. İşte gelecekçilerin konuları bunlarla dolu olacak" dedi.

İkinci fütürist Elon Musk'ın (Tesla) hayatından örnek veren Tarhan, "Şubat ayında Birleşik Arap Emirlikleri'nde devletler toplantısı yapıldı ve toplantının konuşmacısı Elon Musk'tı. O toplantıda şunlara çok dikkat edildi; 'biz robot üretiminde verimliliği artırdık, kapasiteyi artırdık ama bunların sonuçları var; bunlardan ilki biz bu insanların işini elinden alırsak birçok kalabalık kitle parasız kalacak ve biz bu ürettiklerimizi kime satacağız? İkincisi ise; gelirler düşüp insanlar daha çok akıllandıkları için gereksiz yere tüketmek istemiyorlar, yani daha rafine yaşamak istiyorlar.' Neticede Elon Musk dördüncü fabrikasını kuruyor ve diyor ki; 'siz ne kadar yetkinlik kazanabiliyorsanız kazanın, gelecek 10 yılda insansız her şeyle yaşamaya, çalışmaya alışın ve bunların tasarımları üzerine yoğunlaşın. Şu an yaptığımız bütün sosyal, toplumsal ve ekolojik karmaşalar yüzünden şehir altlarında yaşam alanlarını tasarlamaya oradaki sistemleri düşünmeye şimdiden başlayın'" şeklinde konuştu.

Üç senede açık kod ve tasarımlarla Legolar ve 3d printerlarla beyin sinyallerini düşünceleri bölüştürebilen otomasyonlu bir kol yapan Easton Lachappelle'in de hayatına değinen Tarhan; "Easton bu keşfini, bütün kodlarını, tasarımlarını dünyaya açıyor ve 'ben tek başıma 3 senede bu kadarını yaptım. Bunun daha büyüğünü başarılar; hayvanlar, insanlar ve tüm mekanizmalara uyarlamak için hepimizin daha çok çalışması lazım' diyor" dedi.

Başarıya giden yol: 3Y

Tüm bu örneklerin ardından dünyanın tabuları yıkan, cesur, ıskı saçı gençler ve paylaşımcılarla daha iyi bir yer haline geldiğini söyleyen Tarhan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bütün bu olan bitenlerin tetikleyicileri 30 sene önce nasıl kişisel bilgisayar ve sonrasında internetti, bundan sonraki azı tetikçiler de hipertrendler, nano ve genetik teknolojiler, transhümanizm (insanın dönüşümü) ve uzay teknolojileri olacak. Bu tetikçiler dünyada bütün her şeyin baştan aşağı değişmesine sebep olan üst tetikçilerdir. Bir şeye kafaya taktığınız zaman teknoloji ile iç içe geçip tasarımcı bir kafa yapısıyla, hibridleşerek, otodidaktla kendinizi geliştirerek dünyanın bir sorununu çözmeye adarsanız, bir projede çalışma ve yer alma ihtimaliniz olabilir. Kişide "3Y" olması lazım; yetenek, yetkinlik ve yetkili... Yeteneği olan alanda kişi severek çalışıyor, onu otodidakt ve kürasyon ile yetkinlik haline dönüştürüyor ve o konunun yetkilisi oluyor. Dolayısıyla konuyu en iyi çözen insan haline geliyor. Her kimsen, kaç yaşındaysan, neredeyse, hangi roldeysen, öğrenci, anne, baba, patron, kadın, erkek fark etmez ne kadar çok insan mutlu ederseniz o kadar çok başarılı olursunuz."



Türkiye’de ileri teknolojiyi kimler geliştiriyor?

Son 30 yılda Türkiye önemli bir ekonomik değişim sürecinden geçti. 1990’ların başında toplam Ar-Ge harcaması içinde özel sektörün payı yüzde 20’lerdeyken, günümüzde bu pay yüzde 50’nin üzerine çıktı.

Ekonomik büyümeyi tetikleyen faktörlerin başında gelen teknolojik yenilenme, Türkiye’nin ihtiyacı olan yeni büyüme stratejisi için büyük önem taşımaktadır. Yeni teknolojilerle adaptasyon söz konusu olduğunda şirketlerin kapasitesi ve hazırlık düzeyi ön plana çıkmaktadır. Son 30 yılda, Türkiye, önemli bir ekonomik dönüşüm sürecinden geçti. 1990’ların başında toplam Ar-Ge harcaması içinde özel sektörün payı yüzde 20’lerdeyken, günümüzde bu pay yüzde 50’nin üzerine çıktı. Bir başka deyişle, daha önce Ar-Ge süreçlerinde üniversiteler öne çıkarken artık şirketler teknoloji geliştirmeye daha fazla katkı verebilmeye başladı. İleri teknolojiye geçmeyi başarmış Güney Kore

gibi iyi ülke örneklerine bakıldığında da, Ar-Ge süreçlerinde özel sektörün teknolojik dönüşümü hızlandırıcı rolünü izlemek mümkün. Bu çalışmada ise, Türkiye’de ileri teknoloji söz konusu olduğunda özel sektörün rolünü, Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge süreçlerinin çıktılarından biri olan patentler aracılığıyla karşılaştırmalı olarak inceleyeceğiz.

Türkiye, 1980’lerde başlayan yapısal dönüşümler sayesinde tarım ve düşük teknolojlili ürün üretimine dayalı ekonomik yapıdan uzaklaşıp orta teknolojlili bir üretim yapısına sıçradı. Türkiye, 1980’lerde tarım ürünleri ihraç eden bir ülkeden 2000’lerde otomotiv ihraç eden bir ülkeye dönüştü. Aynı zamanda bu süreçte köy-



den kente göç ile gerçekleşen iş gücü hareketi, verimlilik artışlarının dolayısıyla da büyümenin ana kaynağını oluşturdu. Ancak günümüzde, Türkiye'nin şehirleşme oranı, Almanya'nın şehirleşme oranına yakınsarken sektörler arası geçişten kaynaklı verimlilik artışları ile büyüme kotası doldu. Artık Türkiye'nin yapısal dönüşümle sektör içi verimlilik artışlarına ve bunu sağlayacak yeni bir büyüme stratejisine ihtiyacı var.

Türkiye, her ne kadar son 30 yılda önemli bir dönüşüm geçirmiş olsa da ileri teknoloji sektörlerde hala gereken gelişmeyi gösteremedi. 1990'larda ihracatın yarısı düşük teknoloji ürünlerden oluşan Türkiye, 2015'te ağırlıklı olarak orta teknoloji ihraç eden bir ülke konumuna geldi. Ancak düşük teknolojiden orta teknolojiye geçişin yaşandığı bu dönemde, Türkiye ileri teknoloji sektörlerde (ilaç, elektronik ürünler, bilgisayar, optik ürünler, hava ve uzay araçları vb.) istenilen gelişmeyi sağlayamadı. Türkiye'nin ihracatının sadece yüzde 4,6'sı ileri teknoloji ürünlerden oluşurken bu oran OECD ülkelerinde yüzde 20 seviyelerinde. İhracattan farklı olarak Türkiye'nin ithalatında ileri teknoloji, yüzde 15,5 ile önemli bir paya sahip. Bir başka açıdan bakılacak olursa, Türkiye 2015 yılında ileri teknoloji sektörlerden 21 milyar dolarlık dış ticaret açığı verdi. Tüm bunlarla birlikte dünyanın içinden geçtiği teknolojik dönüşüm de göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye'nin ihtiyacı olan yeni büyüme stratejisinin en önemli bileşenlerinden biri, ileri teknoloji sektörlerde üretim ve ihracatın payını artırmaktır.

İleri teknoloji sektörlerde rekabet gücünü artırmak, özel sektörün araştırma ve geliştirme faaliyetlerinden bağımsız gelişmemektedir. İleri teknoloji sektörler, geleneksel sektörler göre yeniliğe daha açık sektörler olarak

ön plana çıkmaktadır. Her ne kadar Türkiye, son 30 yılda Ar-Ge faaliyetlerine özel sektörün daha çok katıldığı bir ülkeye dönüşse de Türkiye'de yüzde 50 olan bu katılım oranı, OECD ortalamasına göre yüzde 60 iken, ileri teknoloji ihraç edebilen OECD ülkelerinde yüzde 66'nın üzerinde seyretmektedir. Ayrıca, OECD ülkelerinin ihracatında ileri teknolojinin payı ve Ar-Ge harcamalarında özel sektörün katkısı karşılaştırıldığında, bu iki değişkenin benzer bir eğilim izlediği görülmektedir. Yani, özel sektörün Ar-Ge harcamalarından daha çok pay aldığı ülkeler, aynı zamanda ileri teknolojinin ihracattan daha çok pay aldığı ülkeler olarak öne çıkmaktadır. Ancak, Türkiye, sadece özel sektörün Ar-Ge'ye katılımının az olduğu bir ülke değil aynı zamanda katılım başına daha az ileri teknoloji ürün ihraç eden bir ülke olarak genel eğilim çizgisinin altında kalmaktadır. Örneğin, Türkiye'ye benzer katılım oranına sahip olan Kanada'nın ihracatının yüzde 9'u ileri teknoloji sektörlerden oluşurken Türkiye'nin ihracatının sadece yüzde 4'ü ileri teknoloji sektörlerden oluşmaktadır.

Türkiye'de özel sektörün toplam Ar-Ge faaliyetlerine katkısı hala düşük olduğu gibi, özel sektör Ar-Ge'sinin de son derece kısıtlı sayıda firma tarafından gerçekleştirildiği gözlenmektedir. Örneğin, Ar-Ge süreçlerinin temel çıktılarının biri olarak değerlendirilen patentlerin dağılımına bakıldığında, özel sektör patentlerinin birkaç şirket tarafından geliştirildiği görülmektedir. Türkiye'de ileri teknoloji sektörlerdeki firmaların almış oldukları patentler incelendiğinde, en çok patente sahip ilk 5 firmanın toplam patentlerin yüzde 82'sine sahip olduğu görülmektedir. İleri teknoloji sektörlerde firmaların yüzde 79'unun patentinin bulunmadığı görülmektedir. Firmaların yüzde 12'sinin ise yalnızca bir adet patenti bulunmaktadır. Birden fazla patenti olan firma





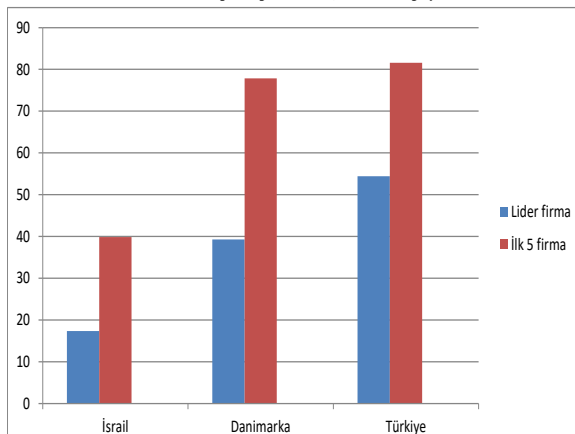
sayısı ise oldukça düşük seviyelerde seyretmektedir.

Türkiye’de özel sektör patentleri birkaç şirket tarafından geliştirilirken, ileri teknoloji sıçramaları gerçekleştirilmiş ülkelerde daha kapsayıcı bir dağılım görülmektedir. İsrail, OECD ülkeleri arasında, yüzde 35 ile ileri teknolojinin ihracatta en yüksek paya sahip olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Ayrıca, İsrail, OECD ülkeleri arasında, özel sektörün Ar-Ge harcamalarından en yüksek pay aldığı ülkedir. Danimarka ise ileri teknolojinin ihracattaki payı ve özel sektörün Ar-Ge harcamalarına katılımında, OECD ortalamasına en yakın ülkedir. Bu ülkelerde ileri teknoloji sektörlerinde firmaların sahip olduğu patentler incelendiğinde, patent sayısı yüksek birçok firmanın bulunduğu gözlenmektedir. Şekil 1’de, ileri teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren ve en çok patente sahip ilk firma ile ilk 5 firmanın toplam patentler içerisinde aldığı pay görselleştirildi. Bu analize göre, analiz edilen üç ülkede de az sayıda firmanın patentlerin çoğuna sahip olduğu gözlemlenmektedir. Ancak, Türkiye’deki dağılım, Danimarka ve İsrail’e kıyasla daha az kapsayıcı bir inovasyon ortamı-

na işaret etmektedir. Türkiye’de en çok patente sahip lider firma (Aselsan) toplam patentlerin yüzde 54’üne sahipken Danimarka’da (Novo-Nordisk) bu oran yüzde 39, İsrail’de (Teva) yüzde 17 seviyelerindedir.

Türkiye’nin ihtiyacı olan yeni büyüme stratejisi için ileri teknoloji sektörlerinde rekabet gücünü artırması son derece önemlidir. Bunun için de özel sektörün ve girişimciliğin rolü kritiktir. Geçmişte İnovasyon, firma içi Ar-Ge faaliyetleriyle desteklenirken, büyük yatırımlar sadece büyük firmalar tarafından gerçekleştirilebilmekteydi. Bu sebeple, teknolojik yenilikler genellikle büyük firmaların tekelindeydi. Günümüzde ise daha dinamik ve rekabetçi bir ekonomide, ürünlerin ömrü kısaltmaya başlarken, tüketici daha dinamik ve rekabetçi bir ekonomide, ürünlerin ömrü kısaltmaya başlarken, tüketici daha yeni ürünleri daha kısa zamanda talep etmeye başladı. Aynı zamanda tüketici için ürün çeşitliliği geçmişe oranla daha önemli bir kriter haline geldi. Bu sayede, büyük miktarlarda standart ürünler üretmenin maliyet avantajından beslenen büyük firmalar ile küçük firmalar arasındaki dezavantaj azaldı. 1970’ler sonrasında yaşanan bu dönüşüm, “yönetilen ekonomi”den, “girişimci ekonomi”ye geçiş olarak adlandırılabilir. Bu dönüşüm sonrasında, inovasyon ve büyüme kavramları için lider büyük firmalar kadar orta ve küçük işletmelerin de önemli aktörler olarak tanımlandığı bir çağ başlamış oldu. Mevcut durumda ileri teknolojinin bir göstergesi olan patentler incelendiğinde, Türkiye’de bu dönüşüm sürecinde rol oynayan firma sayısının çok az olduğu görülmüştür. Dünyada yeni teknolojilere inovasyonu gerçekleştirenlerin büyük birkaç şirketin yanında çok sayıda küçük şirketin olduğu günümüzde, Türkiye’de de benzer bir dönüşüm süreci gereklidir.

Şekil 1: İleri teknoloji sektörlerinde en çok patente sahip lider firma ve ilk 5 firmanın toplam patentler içerisindeki payı, %, 2016



Kaynak: www.tepav.org.tr
(Ayşegül Taşöz Düşündere-Ocak/2017)



SAĞLIKLIK HAKKI

Tek dozu 175 bin dolar olan ilaç hastaya temin edilmeli miydi? Bu hasta sizin hastanız olsa ne düşündünüz? Pahalı bulundu alınmadı ve 6,5 aylık Eymen bebek bu gün yaşamıyor. Bu tartışma Eymen bebekle kamuoyu gündemine düştü. SMA (Spinal Musküler Atrofi) gevşek bebek sendromu hastalığını da kamuoyu Eymen bebekle tanıdı.

Devlet tek bir kişiyi ya-
şatmak için tüm olanaklarını
seferber etmeli miydi? Bunun
böyle olduğunu iddia ediyor
Sağlık Bakanlığı yetkilileri,
ama gelin görün ki böyle ol-
madığı ortaya çıktı. Özeleştiri-
rilen sağlık hizmeti sunumun-
da, para öne çıkıyor ve ne kadar paran varsa o
kadar sağlık hizmeti alabiliyorsun sonuçta.

Şimdi sırada 4 hasta daha var. Sağlık
bakanlığı bu hastalar için harekete geçeceğini
beyan ediyor, bekleyip göreceğiz.

“Sağlık hakkı” diye bir kavram 2. Dünya
Savaşı’ndan sonra tüm dünyada oluşmaya baş-
ladı. 1948 yılında kabul edilen İnsan Hakları Ev-
rensel Bildirgesinde “Herkes ırk, renk, cinsiyet,
dil, din, siyasal veya başka görüş, ulusal veya
sosyal köken, mülkiyet, doğuş veya herhangi
bir ayırım gözetmeksizin bu bildirge ile ilan
olunan bu tüm haklardan ve bütün özgürlükler-
den yararlanabilir” diyordu. Bu haklardan söz
ederken de HERKESİN kendisinin ve ailesinin
sağlık ve refahı için beslenme, giyim, konut ve
tıbbi bakım hakkı vardır diyordu. Yani kısaca
sağlık hakkına vurgu yapıyordu bu bildirge.

Ülkemiz hiç gecikmeden 1949 yılında bu bil-
dirgeyi onayladı. Hem de en önde gelen onayla-
yan ülkeler arasında yer alarak...

Ancak 1961 Anayasası’na kadar bu sağlık
hakkı anayasal düzeyde tariflenmemişti. 61
Anayasası’nda devletin nitelikleri vurgulanır-
ken sosyal bir devlet vurgusunun birinci şartı
olarak sağlık hakkının anayasada yer aldığını
görürüz. Ondan sonradır ki sosyal devlet kav-
ramının bu en önemli olgusunun yani sağlık-
lılık hakkının 224 Sayılı Sağlık Hizmetlerinin
Sosyalleştirilmesi Hakkında Kanun ile altyapısı
düzenlendi. Burada sağlık hakkının sağlanma-
sında direkt devlet sorumlu tutuluyordu. Bu
efsanevi kanun, 1980 ihtilali ile geçersiz kılın-



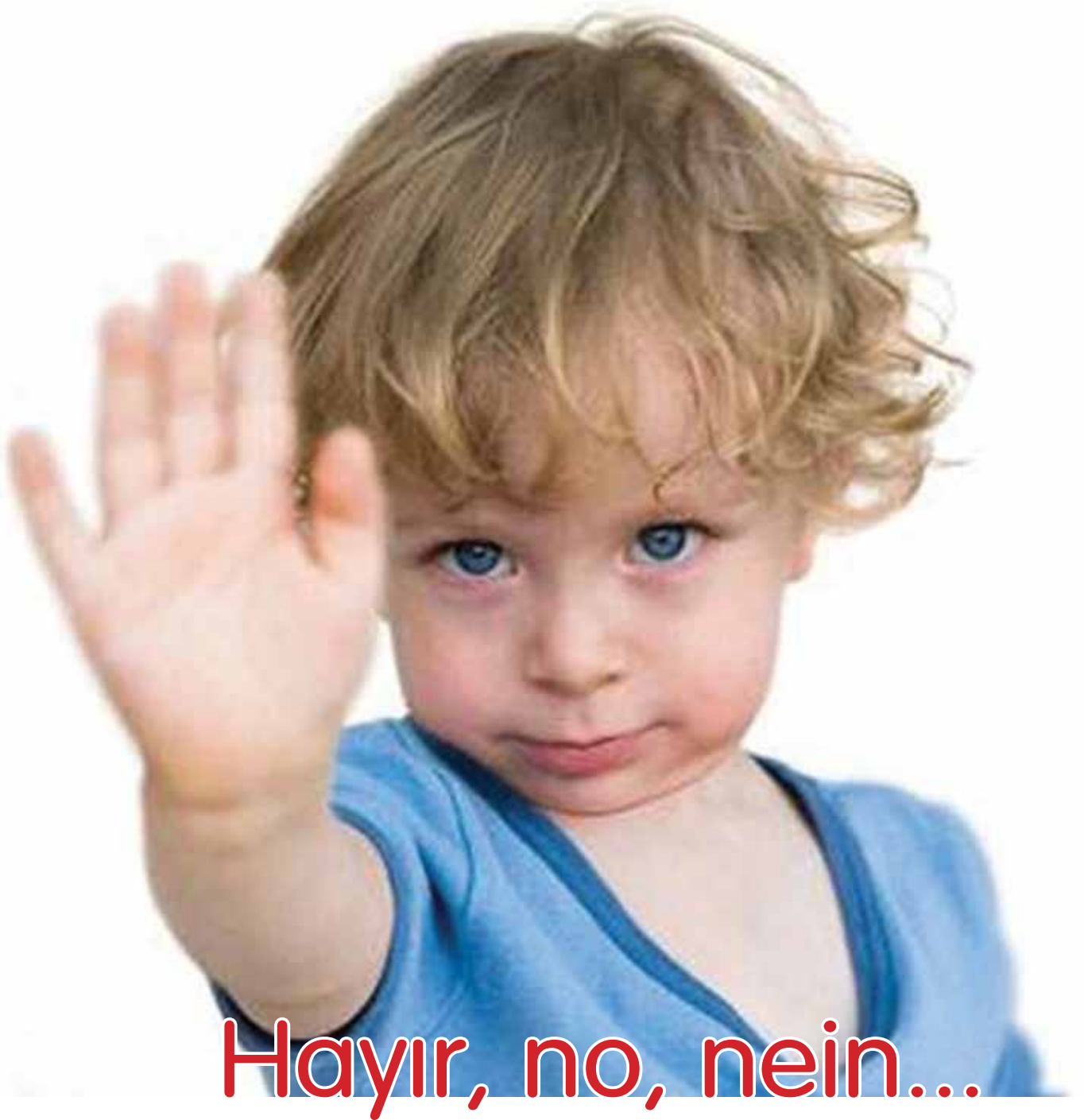
mıştır. Sağlık hakkı kavramının ruhu değişmiş,
daha önce direkt devlet sorumlu tutulurken,
burada vatandaşa da çeşitli yükümlülükler
getirilmiştir. 224 Sayılı Yasa yürürlükten kalkın-
ca, “genel sağlık sigortası kurulabilir” cümlesi
yasada yer almıştır. Yani zorunlu olarak kurulur
değil “kurulabilir” kelimesi kullanılmıştır. Bu
da uzun yıllar bu sigortanın gecikmesine sebep
olmuştur.

224 Sayılı Yasada sağlığın sosyalleştirilme-
si kapsamında en önemli kavram, koruyucu
sağlık hizmetlerinin birincil önemde görülmesi
olmuştur. Yani hastalanmadan müdahale. İşte
bu nedenle ve sağlığı bir hak, devleti de bunu
sağlayıcı olarak gördüğü için efsanevidir.

Sonuçta halkın sağlık düzeyini yükseltmek
için sadece tedavi edici sağlık hizmetlerine
öncelik verip, sağlıklılık koşullarını yaratan
davranış, beslenme ve çevre koşullarına yeterin-
ce eğilmemek, istenilen sonuca ulaşamamasına
sebebiyet verir. Sağlıklılık kelimesi hastalık
öncesi önem verilmesi gereken spor, yaşam şek-
li, beslenme, temiz hava ve suyu da kapsayan
sağlık şartlarına uygun çalışma ve yaşam alanla-
rı, sağlıklı bir çevreyi, sağlıklı konutu, kısacası
yaşamaya elverişli ortamı kapsar.

Tüm gelişmiş ülkelerin sağlık politikaları,
koruyucu sağlık hizmetlerini öncelikle yerine
getirmeye dönüktür. Sağlığı geliştirici hiz-
metleri öne alır, böylece tedavi edici sağlık
hizmetlerinin pahalı faturalarından da kaçınılmış
olur.

Sağlık hakkı uluslararası yasalar ile güvence
altına alınmış temel bir insanlık hakkıdır.



Hayır, no, nein...

Ne güzeldir yeni doğmuş bir bebeğin zihni; tertemizdir, başta ebeveynleri olmak üzere toplumsal değer yargılarının gerekli/gereksiz tüm 'yaptırımlarından' uzaktır. İnsan belki de ilk ve son kez kendidir doğduğu ilk birkaç saat...

İlk adımlar atılıp ilk kelimeler ağızdan çıktıktan sonra başlar sizi siz olmaktan çıkartan baskılar. Çocukken gitmekten en büyük zevki aldığınız parkta kumların ortasında küreğinizle kovanıza kum doldururken bir başka çocuk ilişir yanınıza, elini uzatır küreğinize doğru. "HAYIR" der, küreği geri çekersiniz, vermek istemediğinizin altını tatlı bir çılgılla çizerek. Anneniz yan taraftan parmağını sağa sola sallamaya başlar;

"Bebeğim versene, biraz da kardeş oynasın..."

Elinizden küreğinizi alır, sizi yapmak istemediğiniz bir durumun ortasına atıverir, sizin diğer çocukla iletişiminizi 'doğru kurduğunu' zannetmenin verdiği hafiflikle...

"İyi de anne, hani bana saygı?"

Ardından bir teyze ilişir yamacına,

"Ay sen ne tatlı şeysin öyle, gel bir öpeyim seni".

Tam mızızlanmaya başlarsın ki sana tüm doğruları öğreten annen,

"Hadi ama, çok ayıp ver bakalım teyzeye bir öpücük" der.

Aradan yıllar yıllar geçer. Çocuk büyür, okulu bitirir, iş hayatına adımını atar. Akşam beş karış suratla eve gelir;

"Neyin var annem? Neden canın sıkkın?"

“Anne sorma, iş yerinden bir arkadaş kredi çekecekmiş, kefil olur musun dedi”.

“Aman ha, sakın evet demeseydin. Olamam deseysdin çocuğum”...

İyi de bunu söylemek için biraz geç kalmadınız mı???

Bizi biz yapan, karakterimize, kişiliğimize, kimliğimize yön veren tek gerçek sürecin ‘çocukluğumuz’ olduğunu düşünürsek, bugün neden hayır demekten çekinen bir toplum olduğumuzu daha net anlarız. Yukarıdaki iki küçük örneği yaşamayanımız var mı? Siz hiç yabancı uyruklu bir ailenin çocuğunu öpmek istediğinizde ailenin çocuğa baskı kurduğunu veya elindeki oyuncayı ya da çikolatayı alıp size uzattığını gördünüz mü, duydunuz mu? Tatil beldelerinde ancak kendi çocuğumuzu yabancı çocuklarla mukayese edip, onlara ders verme üstünlüğünü çok güzel başarıyoruz: “Bak bak, gördün mü çocuk kendi yemeğini kendi kalktı aldı, annesi ile babası güneşlenirken çocuk kumda kendi kendine oynadı. Nasıl hakkını savundu gördün mü? Bir de bizimkine bak!!!”

İyi de siz hiç ona kendi olma, kendi başına karar verme yetkisini sunmadınız ki, istemediği şeylere zorlayarak kişiliğine saygı duymadınız ki...

Çocukken kolaylıkla verebildiğimiz ancak engellemelere takılan ‘hayır’ diyebilme ve itiraz etme tepkisini, saygısızlık, iletişimsizlik, kabalık ve aksilikle bağdaştıran yetiştiriciler, çocuğu kendi yönlendirmeleri ile boyun eğen, edilgen bir bireye dönüştürür.

Bu noktada özellikle yetiştirilme tarzımızdan dolayı hayır diyemediğimiz su götürmez bir gerçektir. Peki bundan ne kadar mutluyuz?

İş arkadaşlarımızla öğlen yemeğine çıkıyoruz, herkes ne yemek istediğini konuşuyor, dönüp size soruyorlar,

“Ne dersin, bu öğlen ciğer yiyelim mi?”

“Ciğer mi, hayır teşekkürler, ben bugün hamburger yemek istiyorum” demek isterseniz de siz,

“Olur, benim için uygun” yanıtını veriyorsunuz değil mi? Peki ciğeri yerken ne kadar mutlu, kendinize ne kadar öfkelenirsiniz?

Biz neden hayır diyemiyoruz? Nedenleri çok ve çeşitli tabii ki... Ana faktörlere değinecek olursak, hayır diyemiyoruz çünkü; yardım etmek istiyor, kaba görünmekten çekiniyor, dışlanmaktan korkuyor, bir çatışma yaşamak istemiyor, reddettiğimiz kişiyi kızdırmaktan korkuyor, fırsatları kaybetmekten endişeleniyoruz.

Gelin, bu konuya ilişkin tüm tabularımızı yıkalım, nasıl istemediğimiz bir konuda karşı tarafı kırmadan, kendimizi kötü hissetmeden ‘hayır’ diyebiliriz, onun yollarını birlikte arayalım...

Öncelikle beden dilinin ve ses tonlamasının doğru iletişimdeki rolü çok büyüktür. Bu nedenle hayır derken hem beden dili ile hem de ses tonumuzla ‘hayır’ı tokat atar gibi değil, gayet

doğal bir tepki olarak karşı tarafa iletebilmeliyiz.

Karşımızdakiyle göz kontağı kurarak, gündelik sakın bir konuşma tonu kullanmalıyız. Hemen ardından belki de hayır derken karşı tarafça anlaşılabilmenin altın anahtarı olan gerekçemizi dile getirmeliyiz;

“Seni dinlemek isterdim, bununla birlikte işe dönmem lazım, yarın bitirmem gereken bir projem var”.

Hayır demek var, hayır demek var... Son örneği bir de şöyle denersek ne demek istediğimiz daha net anlaşılacaktır; “Daha fazla seni dinleyemeyeceğim, çok meşgulüm”.

Uygun durumlarda gelen talebi sizin için uygun olan başka bir zamana erteleyebilirsiniz. “Şimdi konuşamıyorum, bitirmem gereken bir projem var ama yarın uygun olurum. Dilersen uzun uzun konuşabiliriz”.

Bazı durumlarda düşünmek için süre isteyebilir ve düşündükten sonra karar verebilirsiniz, “Size eşlik edip edemeyeceğimi, bu ayki harcamalarıma bir göz attıktan sonra söyleyebilirim”. Dürüst ve açık olursanız hem ‘hayır’ı çok daha olağan bir şekilde ifade eder, hem de kendinizi daha iyi hissedersiniz,

“Seninle vakit geçirmek hoşuma gidiyor fakat gideceğimiz yerlere hep sen karar veriyorsun. Sen mangal yapmayı seviyorsun ancak ben açık alanlardan keyif almıyorum”.

Hadi şimdi de birkaç farklı ‘hayır diyebilme’ kalıbına göz atalım;

“Şu sıralar başka önceliklerim olduğu için bunu yapamayacağım” ardından yukarıda belirttiğimiz gibi dilerseniz açıklama yaparak önceliklerinizi dile getirebilirsiniz.

“Şu an bir şey üzerinde çalıştığım için çok da iyi bir zaman değil. Haftaya tekrar konuşalım olur mu?”. Geçici olarak bir isteği ertelemek istiyorsanız, yukarıdaki cümleyi kullanabilirsiniz. Başka bir şey üzerinde çalıştığınızı belirtip, ardından bu konuda yardımcı olacağınızı göstermek için, farklı bir zaman önerebilirsiniz.

“Bu teklif şu an benim ihtiyaçlarımla örtüşmüyor, ancak aklımda tutacağımдан şüphelen olmasın”.

Eğer birisi size bir fırsatla geliyorsa ve aradığınız şey o değilse, direkt teklifin ihtiyaçlarınızla örtüşmediğini söyleyin ki konuşma uzamasın.

“Bu konuda sana yardımcı olabilecek doğru kişi ben değilim. İstersen Nedim ile görüş”.

Eğer fazla bir katkı sağlayamayacağınız bir konuda sizin yardımınız isteniyorsa, yanlış kişiden istediklerini belirtmelisiniz.

Bir kere hayır diyebildikten sonra kendinizle gurur duymaya başlayacak, yapmak veya yapılmasını istemediğiniz bir şeyi zoraki yaparak kendinize olan saygınızı yitirmeyecek, öfke duymayacaksınız. Tüm talepleri kendi isteğinizde olumlu karşılamanız dileği ile...

Dünyanın 'ilk'leri Bergama'nın bilinmeyenlerinde saklı



Tarihte birçok 'ilk' ve 'en'lere sahne olan İzmir'in gözbebeklerinden, UNESCO Dünya Mirası Bergama; bilim, sağlık, ticaret, kültür, sanat ve mimaride geçmişin sayfalarına adını yazdırdığı gelişmelerle anılıyor.

Daha önceki yazılarımızda Bergama'nın tarihi dokusuna değinmiş, Asklepion Antik Kenti'ni tüm detayları ile ele almaya çalışmıştık. M.Ö. 4. yüzyılda içeriye ölümün girmesinin yasaklandığı bu şifa alanı, tarihin ilk büyük hastanesi olma özelliğinin yanı sıra; müzik, tiyatro, spor, güneş, çamur gibi doğal tedavi yöntemlerinin ilk defa kullanıldığı, tıp ve eczacılık bilimlerinin simgesi olan yılanın bulunduğu, psikoterapinin ilk defa yapıldığı, ilk afyon tarzındaki ilaçların hazırlandığı bir sağlık şehriydi. Tarihte birçok 'ilk ve en'lere sahne olan, UNESCO Dünya Mirası Bergama; bilim, sağlık, kültür, ticaret ve mimaride geçmişin sayfalarına adını yazdırdığı gelişmelerle anılıyor. Tarihin 'ilk'lerine yaptığı ev sahipliğini hatırlatan tabelaları ile sizi davet eden Bergama'nın topraklarından çıkan gelişmelerin listesini sizler için derledik.

1- İlk yerel festival düzenleyen şehir

Mustafa Kemal Atatürk'ün başlattığı bir gelenek olan Bergama Kermesi, ilk kez 1937 yılında gerçekleştirilmiş. Türkiye'nin ilk, dünyanın ise Fransa Nice'ten sonra ikinci yerel festivali olarak kabul edilen Bergama Kermesi, her yıl Haziran ayında düzenleniyor.

2- İlk parşömen

Üzerine yazı yazmak ya da resim yapmak için kullanılan hayvan derisi olan parşömen Bergama'da bulunmuş. Latince Charta Pergamena kelimesinden türeyen parşömen, Bergama kağıdı

anlamında kullanılıyor. Yaygın bir antik söylenceye göre Mısır Kralı, Bergama Kütüphanesi'nin İskenderiye Kütüphanesi'ni geçmemesi için Anadolu'ya papirüs ihracını yasaklamış. Bergama'nın Kralı II. Eumenes yeni bir kâğıt icat edecek olana büyük ödüller vaat etmiş. Dönemin Kütüphane Müdürü Krates oğlak derilerini işleyerek yazılabilecek hale getirmiş ve krala sunmuş. Parşömen MÖ II. yüzyıldan başlayarak Bergama'dan bütün dünyaya yayılmış.

3- İlk büyük hastane

Eczacılığın babası, Hekim Galenos'un da kenti olan Bergama'da dönemin en büyük sağlık yurdu olan Asklepion, MÖ 4. yüzyıl ile MS 5. yüzyıl arasında dünyanın en büyük tedavi merkezlerinden biri olmuş. Sağlık tanrısı Asklepios'a adanan merkezde, yine dünyanın ilkleri arasında sayılan farklı tedavi yöntemleri kullanılmış.



4- İlk telkinle tedavi (Psikoterapi)

Bergama'nın sağlık merkezi olan Asklepion, farklı tedavi yöntemlerinin kullanıldığı, dünyanın en tanınan hastaneleri arasında gösteriliyor. Su sesiyle tedavi, telkin yöntemiyle rüya analizi gibi çalışmaların gerçekleştirildiği Asklepion'da psikolojik sorunu olan hastalar tünellerde su sesiyle tedavi ediliyordu.

5- İlk tıp ve eczacılık simgesi olan yılan

Asklepion Antik Kenti'nin giriş meydanına dikilen mermer sütun üzerinde bulunan yılan figürü günümüzde eczacılığın simgesi olarak kabul ediliyor. Efsaneye göre, derdine deva aramak için Asklepion'a gelen bir hasta, girişte iki yılanın bir taş oyuğunun içinden süt içtiğini ve sütü zehirleri ile karıştırıp taşta geri boşalttığını tesadüfen görmüş. Hasta, (Asklepion yazımızda da altını çizdiğimiz gibi) öleceği öngörülen hastaların 'buraya ölüm giremez' denilerek kabul edilmediği Asklepion'a alınmayınca acı çekmeden ölmek amacıyla oyuktaki süt-zehir karışımını içmiş ama ölmek yerine iyileşmiş.

Yılan zehrinin şifa verici yönünü böylece ortaya çıkınca Eski Çağ'ın ünlü hekimi Bergamalı Galen, Asklepion'un sembolünün çifte yılan olmasına karar vermiş. Mermer sütun Bergama Müzesi'nde sergileniyor.

6-Asya'nın ilk kütüphanesi 'Bergama Kütüphanesi'

Mısır İskenderiye Kütüphanesi'nden sonra, dünyada ikinci açılan kütüphaneye Pergamon Antik Kenti'ndeydi. Asya'nın ilk kütüphanesi olan Bergama Kütüphanesi'nde 200 bin ciltlik bir arşiv bulunuyordu.

7- En dik antik tiyatro (Bergama-Akropolis)

Helenistik Dönem'de inşa edilen Bergama Antik Tiyatrosu, 70 derecelik açısıyla dünyanın en dik tiyatrolarından biri olarak gösteriliyor. 15 bin seyirci kapasiteli



tiyatro, muhteşem manzarasıyla ziyaretçilerini etkiliyor.

8- İncil'de adı geçen 7 kiliseden biri Bergama'da

St. John'un kaleme aldığı Revelation bölümünde sözü edilen 7 kiliseden biri Bergama'da bulunuyordu. Söz konusu 7 kilise; fiziki yapıları değil, toplulukları ifade etmek için kullanılıyor. Bergama ile birlikte anılan diğer kentler, Efes, Symrna, Philedelphia, Laodicea, Thyatira ve Sardis olarak geçiyor.

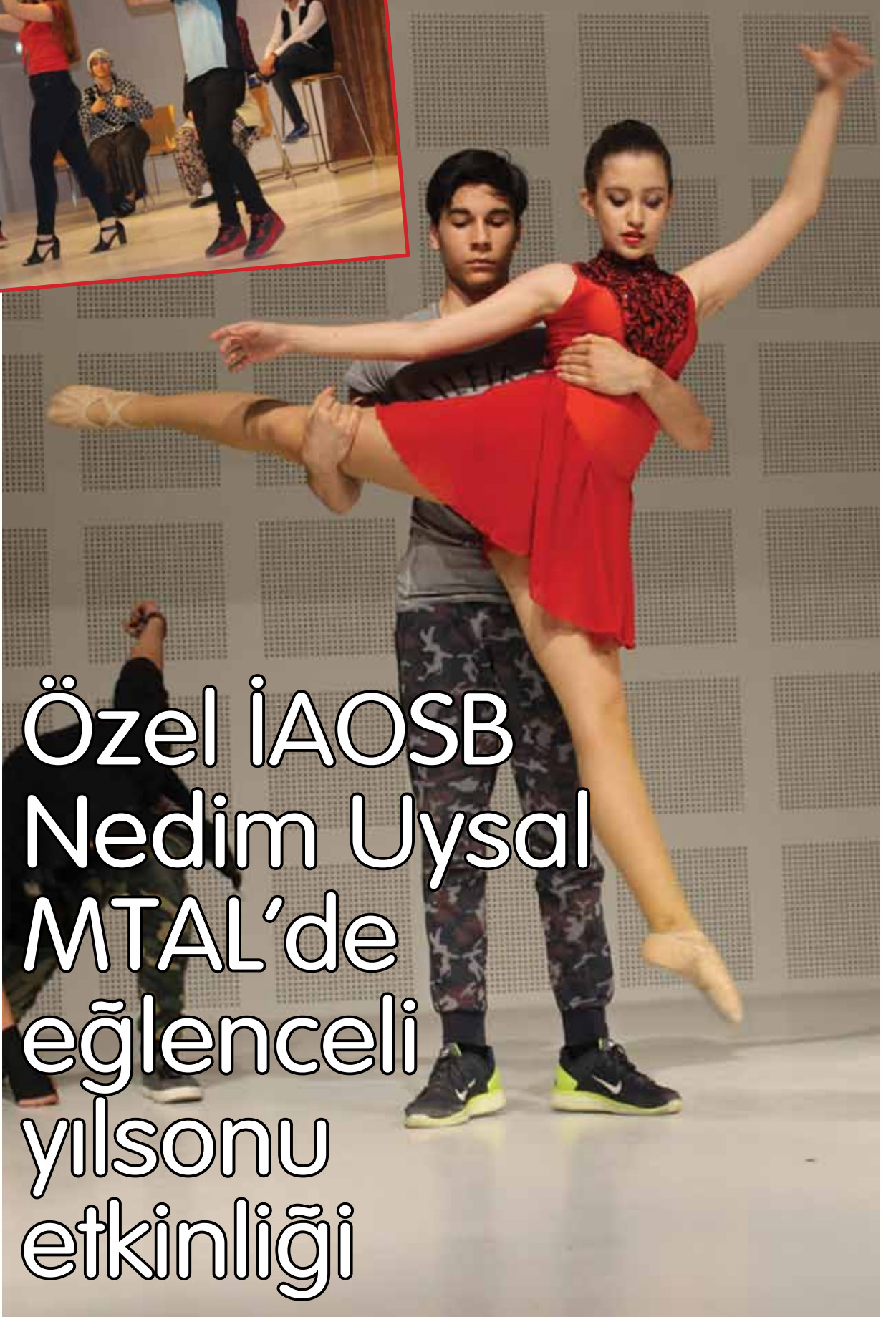
9- Mısır Tanrılar Tapınağı Kızılavlı

Bergama'nın en büyük antik yapılarından biri olan Kızılavlı, Mısır Tanrılar Tapınağı olarak inşa edilmiş. Hristiyanlığı benimsemeden önce Mısır tanrılarına tapan Bergamalıların, Mısır yeraltı tanrısı Serapis, İsis ile Harporakes'e adadığı yapı daha sonra kiliseye dönüşmüş.

10- Zeus Sunağı Berlin'e Bergama'dan götürüldü

Pergamon Krallığını yöneten Attalos Hanedanı tarafından yaptırılan anıtsal, dinsel bir yapı olan Bergama Zeus Sunağı, üzerindeki mermer kaplama freskler, sanat tarihinin en önemli yapıtları arasında gösteriliyor. 1870'li yıllarda Prusya'ya götürülen eser, günümüzde Berlin Pergamon Müzesi'nde sergileniyor. Eseri her yıl 1 milyonun üzerinde kişi ziyaret ediyor.





Özel İAOSB
Nedim Uysal
MTAL'de
eğlenceli
yılsonu
etkinliği



Özel İAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 2016-2017 Eğitim Öğretim yılını konferans salonunda düzenlenen etkinlik ile sonlandırdı.

Öğretmen ve öğrenciler tarafından hazırlanan yılsonu etkinlik programında; baleden tiyatroya, mini konserden şiir dinletisine uzanan birbirinden başarılı performanslar sahnelendi.

Geçtiğimiz ay İspanya'da düzenlenen yarışmada solo gösterisi ile ikincilik ödülünü alan 9-A sınıfı öğrencisi Gülce Aksu'nun bale performansı ile kendisine eşlik eden sınıf arkadaşlarının modern dans gösterisi izleyenlerden tam not aldı. 10. sınıf öğrencilerinin hazırladığı tiyatro gösterisi ise eğlenceli diyalogları

ile salonu kahkahalara boğdu. Yine 10. sınıf öğrencilerinin step gösterisi ve İngilizce Kulübü öğrencilerinin hazırladığı tiyatro gösterisi ilgiyle izlendi.

10-A sınıfı öğrencilerinden Berkin Şimşek'in ve 10-C sınıfı öğrencilerinden Murat Belcık'ın okuduğu şiirler de büyük beğeni topladı.

Etkinlik kapanışı Hababam Sınıfı canlandırması ile son bulurken, tüm gösteriler ayakta alkışlandı.

Gösterinin ardından okulun sergi alanında öğrencilerin bir yıllık eğitim süresi içerisinde atölye ve laboratuvarlarda yaptıkları çalışmalar ile kulüp faaliyetlerinde ortaya çıkardıkları çalışmalar sergilendi.



İAOSB Fotoğrafçılık Kulübü Barbaros Oyuk Festivali Sergisi

İAOSB Fotoğrafçılık Kulübü, Barbaros Köyü Oyuk Festivali'nde çektiği fotoğraflardan oluşan sergisini Bölge Müdürlüğü Fuaye Alanı'nda açtı. Kulübün 18 üyesinin birbirinden ilginç bakış açısına sahip 37 eseri beğenildi.



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi bünyesinde kurularak kısa zamanda birbirinden başarılı karelerden oluşan çeşitli sergilere imza atan İAOSB Fotoğrafçılık Kulübü, Barbaros Köyü Oyuk Festivali'nde çektiği fotoğraflardan oluşan sergisini Bölge Müdürlüğü Fuaye Alanı'nda açtı.

18 kulüp üyesinin toplam 37 eserinin yer aldığı sergide İAOSB Fotoğraf Kulübü Başkanı Cem İnam'ın açılış konuşmasının ardından Fotoğraf Eğitmeni Kıvanç Şen, yaratıcı ve farklı fikirlerin yarıştığı bir çağda yaşadığımızı, Barbaros Oyuk Festivali düşüncesinin de oldukça yenilikçi ve özgür bir düşünce ile bugünlere geldiğini söyleyerek sunumunu gerçekleştirdi.

Cem İnam, "Bu sene açtığımız ikinci sergi. Bir önceki sergimiz Huzurevi Sergisi'ydi. Biz İAOSB Fotoğraf Kulübü olarak birçok gezi düzenliyor ve gezilerdeki anları, duyguları ve yaşamışlıkları sergilerde başka insanlara aktarıyoruz. Barbaros

**İAOSB
Fotoğraf
Kulübü'nün gözün-
den Barbaros Köyü
Oyuk Festivali...**

Oyuk Festivali sergimizde de yine var olan bir geleneği aktarmak istedik. Önceleri sanayi ile sanatın iç içe olması kulağa alışılmadık geliyordu. Ancak aslında birbirini tamamlayan öğeler olduğunu işin içine girince fark ediyorsunuz. Bölge-
mizde; Tiyatro, Türk Sanat Müziği, Fotoğraf gibi kulüplerimiz ve hemen

hemen herkese hitap eden etkinliklerimiz

var. Başka organize sanayi bölgelerinde bu kadar fazla sosyal aktiviteye şahit olmadım dolayısıyla isterim ki herkes bu fırsatları değerlendirsin ve sevdiği zevk aldığı hobileri yapsın" dedi.

Bir fikir bir köyü nasıl değiştirir?

Yenilik (inovasyon), değişim ve üretkenlik, tüm bunlar günlük hayatımızda hepimizin peşinde koştuğu, işimizi geliştirmek için kullanmaya çalıştığı kavramlarken, fotoğraf projesi için gittiğimiz Ege'nin bir köyünde karşımıza çıktılar...

Barbaros Köyü, Urla'ya bağlı tipik bir Ege



köyüdür. Halkı güler ve aydınlık yüzlü, çalışkan ve misafirperver... Her an birisi sizi evine çağırıp ikramlarda bulunabilir. Temiz, düzenli. Eğlenmeyi seviyorlar, davul zurna çalmaya görsün, hemen zeybeğe bağlanıyor olay. Klasik kahvelelerinden, kafelerine, kütüphanesinden kültür ve sanat evine, sosyal hayatın capcanlı olduğu bir köy. Adı köy ama bildiğiniz köylerden değil. Ve bunun iki sebebi var; bir fikir ve o fikri sahiplen, üretken halkı...

Tarlalardaki korkulukları bilirsiniz; görevleri tarlaları kuşlardan korumaktır. İşte o korkuluklar evrim geçirip şirin mi şirin, güzel mi güzel birbirinden yaratıcı "oyuklara" dönüşüp bir

köyün hem sembolü hem de gelir kapısı olmuşlar. Hatta festivali bile yapılmaya başlanmış. Bu sene ikinci kez düzenlenen Barbaros Oyuk Festivali'nin ne kadar canlı olduğunu, ne kadar çeşitli sanat, kültür ve eğlence aktivitelerine ev sahipliği yaptığını görmeniz için seneye mutlaka festival zamanı orada olun. Festival 3 gün sürüyor ve köyde tam anlamıyla adım atacak yer kalmıyor.

Köy halkı bahçelerine yerleştirdikleri korku-



luklara köye gelen turistlerin yoğun ilgi gösterdiğini fark ediyor ve "ilgi çekici oyuklar üretelim ve bunun da festivalini yapalım" diyor. Bunun üstüne 7'den 70'e herkes ama herkes yüzlerce oyuk yapmaya başlıyor. Hatta köy halkının dışında, üniversitelerin moda ve tasarım bölümlerinden bile gelip, kendi tasarladıkları oyukları imal ediyorlar. Tarla bekçisi korkuluklar bir anda oyuk oluyor ve köy, "Barbaros Oyuk Festivali" sayesinde kalkınıyor.

Yaşadığımız devir; fikir, yenilik ve değişim devri... Kimsenin göremediğini gören, düşünen ve fikir üretenlerin başarı basamaklarını hızla tırmandığı bir devir... Barbaros Köyü, güzel bir fikir ve onu destekleyen üretkenlik ve disiplin ile nelerin başarabileceğinin çok ama çok güzel bir örneği. Barbaros Köyü'nde sanatın da bu fikir zenginliğini nasıl beslediğini görmek bizleri oldukça etkiledi. İster bizim ilgi duyduğumuz fotoğraf sanatı olsun, ister başka sanat dalları olsun, sanat nasıl hayatı besliyor ve yeri geldiğinde yön veriyorsa, sana-

yinin de merkezinde olmalı, önce kişisel sonra da kurumsal farkındalıklarımızı geliştirmeli, bizlerin daha yaratıcı olmasını sağlamalı. Sanatın girdiği her alanda estetik, estetiğin olduğu her yerde de başarı ve mutluluk vardır. Ulu Önderimiz'in de dediği gibi "sanatsız kalan bir milletin hayat damarlarından biri kopmuş demektir". Sanayiden tutun da gündelik yaşamımıza kadar her yerde ve 7'den 70'e her yaşta insanın ortak alanı sanat var oldukça, başarı ve mutluluk artarak devam edecektir.



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
Satılık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

www.metgayrimenkul.com

Çiğli Rotary'den kütüphane yenileten konser

'Rotary insanlığa hizmet eder' misyonu ile yola çıkan Çiğli Rotary Kulübü birbirinden başarılı projelere imza atıyor. Çiğli Rotary Kulübü Dönem Başkanı, başarılı sanayici Levent Dolmen söz konusu çalışmalar arasında kurdukları Çiğli Rotary Koro Grubu'nun farklı bir yeri olduğunu söyledi. Eylül ayında Serenad Kültür Merkezi'nin sahibi sanatçı Engin Koyuncu ile koro çalışmalarına başladıklarını açıklayan Dolmen, "Çalışmamız hem çok neşeli hem de bir terapi havasında geçiyordu. Bütün koro üyelerimizin mutlulukları

gözlerinden okunuyordu. Korodaki herkes amatördü ve kimse konser gününe kadar daha önce sahneye çıkmamıştı. Ama hepimizin tek bir amacı vardı. O da hazır olduğumuzda konserimizi verip, topladığımız para ile bir okulun kütüphanesini yenilemekti. Amacımıza ulaşmanın gururunu yaşıyoruz. Çiğli Milli Eğitim Müdürü tarafından belirlenen ve çok başarılı bir okul olan Ahmet Cahid Dalyanoğlu Ortaokulu'nun kütüphanesinin kitaplığını, masa ve sandalyelerini yeniledik" dedi.







Sanayicinin gündemi
Sektörler ve ekonomi

[illegible]

Hilmi Uğurtaş
Eğitimde fırsatçılara
izin verilmesin

Eğitimde izin verilmesin
EBSO Meclis Üyesi Hâmi Uğurtaş,
EBSO Meclisi'ni İAOSB'de ve teknik
İslemlerinde alırlamaktan şahsi ve İAOSB
Yönetim Kurulu adına çok mutlu olduğunu
şöyle dedi:
Çok sayıda öğrencinin eğitimi
için...

Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz, "Gökçeada'da bulunan öğrencilerimizin eğitimi için devletten aldığımız katkıyla organize ettiğimiz bu kursun başarıya ulaşmasını istiyoruz" dedi.

adına teşekkür etti. Uğurla organize saraylı bölgelemleri okullarda ciddi devlet kadri OSB lerin oku yönetiminin rekabiti dile getirdiğini, n nin 40 milyon lra çvrnen mli olduğunu, bapta Uy üzere emeği geçenele istediğini söyledi.



Sanayicinin örnek okulu

Eğilimleri Sanayi Odası Meclis Üyesi sanayiciler, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgeleri'nin öndür gelen projelerinden olan İZAOŞB Nereden Nereye Mesleki ve Teknik Analizinde Lisanslı hayran kalır. Aynı zamanda ERSO Meclis üyesi olan Aydın Yılmaz Yönetim Kurulu Başkanı Hilmî Uygurtaş ise okulları yapımına büyük destek veren Nereden Nereye, sanayinin rekabeti eleman sorununa çözüm yolunda katkıları nedeniyle teşekkür eder. ERSO Meclis Üyesi, Sanayi Odası Meclisi

Gökçöğlü, bu makinelerin teknolojilerine ilişkin müfredatta olmayan bilgi birikimini öğrencilerin desteğiyle aktarabilecekleri de söyledi.

Mithatpaşa Endüstri Meslek Lisesi'nden 1968 yılında mezun olduğunu hatırlatan İbrahim Gökçöğlü, "O dönemdeki okulum modernize edilmiş hali burada görüyorsunuz. Bizler meslek eğitiminin süzme

[illegible]

Küresel gelişmeler
EBSD Yürütken Kurulu Başkan V.
İlginçliği, geçen ayın faaliyetleri
nel ekonomide en önemli gelişmeler
tarihiyle ülkelerin faaliyetleri ve genel
gelişimleri, son aylarda kendi gelişimi
hazırlanmış da dünyada bütün gelişim
sınırları içinde gelişim gelişimleri ya
şanıyor. Türkiye'de gelişim gelişimleri
100 den fazla ülke, 100 den fazla
ülke, 100 den fazla ülke, 100 den fazla



Ayni Dağın Meclis Toplantısı, İzmir Azzurk Organizatör Sanatçı Bölgemizi'ni ev sahipliğinde Özel İAOSB Neden Uygun Meclis'te gerçekleştirildi. EİSO Meclis Başkanı Sait Eseri, Yönetim Kurulu Başkanı Vekâi İbrahim Gökçöğlü ve var sayıcılar, toplantıdan önce Özel İAOSB Neden Uygun Meclis'te olmak Onul Müdürü Sami Çalpaşkan ve öğrencilerden bina, teknik donanım ve öğrencilerden soruların yanı sıra hakkında bilgi aldı.

Her anlamda Özal
Sağlıklı iddianı akademik
ve mesleki eğitimle yarı ara-
tırıl seviyede İngilizce eğitimi
nı göç öğrencin değil, sadece
öğrenci nitelik elerman değil
çeridilmiş fakültelerine
herci yetişme miyozunu ile-
min admiralı Heriyoz. Her
akademik, proje ve Ar-Ge
prazisi ve sosyal etkinlikler
fakültesi modern fiziki
yapı sahip okulda, çağdaş
öğrenci dinamikleri, öğrenci
öğretir ve 24 kişilik tam
yeni dersliklerde eğitim
öğrencilerin, eğitim,
n, kitap, kitap ve kursiyer,
yemek dahil olmak
öğrencilerinin tamami
Her. Her bakan.

bu bursla okuyabilir
di barmen hedeflendi
radolu Teknik Program
or, yabanci dil egitimi
ve ingilizceyi okuyup
ve konusacak gelikle
gencleri hafta icin ve
denekleyici kurslara
nime de hazirlanıyor.
Nedim Uzun MTAL
sinicligi fakultesinin
en gencle ayrica
bulunuyor. Diger
iste de herhangi bir
la kazaay farki yok.

İlgili makale eğitim verileri Ozel İAOSB Nekefen Uyusal MTALE ile Elektrik-Elektronik Teknolojisi Alanı Endüstriyel Bakım ve Onarım Dala ile, Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi Alanı; Makine Elektrik Dala ile, Makine Teknolojisi Alanı ile Endüstriyel Kalıp ve Bilişimsel Makine İmalat (CNC) Daftarı ile faaliyet gösteriyor.

2. merkezi sınavlarda (TEOG, Tıbbi, Matematik ve Fen Bilimleri derslerinde) altıncı sınıfa puanlarını atımlık ortalaması 70 ve üzeri olanlar ön kayıt yapılabiliyor, kesin kayıtlar puan ortalamasına göre gerçekleştiriliyor.

Ozel IADSB'nden Uysal MTAL Müdüsi Sesi Çalıkan, meşgulde göre altıncı sınıfa yazılmaları için proje ve Ar-Ge çalışmaları ağırlık verdiklerini belirtirken, eğitim ve öğretim teknolojileri en üst seviyede yararlanabildiklerini vurguladı. Çalıkan, "Öğrencilerimizi küçümsen ve yavaş..."

başarı çizisi yüksek
İAOSB Nedim Uysal
Kürüm Yönermeğine
ortaklık başvuru yaptı
öğretim yılında bitmiş,
erkek öğrencilerden; 1. ve

[illegible]

Geleceğin teknolojisi
Robotik üretim sistemleri ile

[illegible]

Küresel stratejileri seçilen ülkeler

Trump yönetiminin Suriye'ye müdahale kararının Perşembe-ABD dışişleri bakanlığı Perşembe yine çevreye dağıtılmış, ABD'nin diğer taraftan da Kuzey Kürdistan ile istediği diplomatik bağlantı ve ilişkileri de yeniden bu yeni çakışmada buluşmasını, ülkesindeki diğerleri ile ilişkileri kurtaracak küresel stratejileri gündeme getirdi ve sonuçlandı. ABD'nin bu İngilizlerin bir Brexit Anlaşması uygulamaya geçirmeye başladığı yeni birleşik birleşik uluslararası liderleri.

Bu, Türkiye'nin, tüm bu olayların gerek, jeopolitik, ekonomik, güvenlik Suriye'de istikrarlı birleşik uluslararası liderleri ile.

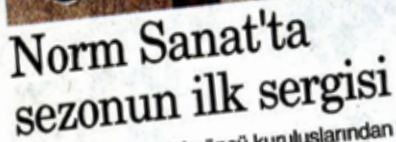
[illegible][illegible][illegible]

ERDOĞAN Aliyev	1
1997-2004 yılları arasında	8
Osmanlı Aydın Şubesi'nden mezun	9

İsmi Uğurtaş, Yönetim Kurulu Başkanı Vekil İbrahim Gülcüoğlu ile birlikte çıktı.



lasından kurtulmamız lazım. C



TÜRK sanayiinin öncü kuruluşlarından Norm Cıvata; İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 14 yıldır faaliyet gösteren sanat galerisinde 2017 yılında sezonun ilk sergisinde ressam Zeki Serbest'i ağırlıyor. Norm Sanat Galerisi'nde düzenlenen açılışı yapılan sergiye Çiğli Kaymakamı Kaya Çıtak, Çiğli Emniyet Müdürü Tahsin Kılıç ve eşi, Norm Cıvata Onursal Başkanı Nedim Uysal, Norm Cıvata Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda IAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve Emekli Ege Ordu Komutanı Fikret Küpeli'nin yanı sıra bölge sanayicileri katıldı. Açılıştaki konuşan Zeki Serbest aslen Samsunlu olduğunu ve Ege'de memleketi Ladik'i resmettiğini söyleyen Karadeniz'in eşsiz doğa güzellikleri ile hayal gücünü harmanlayarak eserleri ile sanatseverleri buluşturduğunu ifade etti. Tamamı yağlı boya eserlerden oluşan sergi Norm Sanat Galerisi'nde 6 Haziran 2017 tarihine kadar açık kalacak.

[illegible]**Yeni Asır**

Serbest, Norm Sanat'ta



Nedim - Bilge Uysal; Zeki - Muberra Serbest



da IAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve Emekli Ege Ordu Komutanı Fikret Küpelî'nin yanı sıra sanayiciler

Norm Sanat'ta Zeki Serbest sergisi

Norm Cevat: İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni 14 yıldır faaliyet gösteren sanilik genelresinde 2017 yılında sezonun atik genelresinde resmini Zeki Serbest'i ağırlıyor. Norm Sanat Galerisi'nde düzenlenen açılış yapılan sergide, Çiğli Kaymakamı Kağız Çatal, Çiğli Emniyet Müdürlüğü Tafsiri Kılıç ve esi, Norm Cevat Onursal Başkan ve Nedim Uysal, Norm Cevat Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda İAOSB Yönetim Kurulu Uysal Fatih Uysal ve emekli Ege Ordu Komutanı Fikret Uğul'nın yanı sıra Bölge sanayicileri

kişilerle eserleri ile sanatçıları bu-
luşturduğunu ifade etti. Tamaşa yağı
boyu eserlerden oluşan sergi Norm
Sanat Galerisi'nde 6 Haziran 2017 ta-
rihine kadar açık kalacak.

Karadenizli ressam

1946 yılında Samsun-Ladik'te doğdu. Fil. orta, ve ilk öğretmen okulunu mezunlaştı. 1966 yılında Ladik'te yapıp, 1968 yılında Ankara Çagı Gazetesi Enstitüsü Resim-bölümünü bitirdi. Mezun oldu. Nispetiye İlk Öğretmen Okulu'na kararla atandı ve 12 yıl burada, daha sonra Ziraat'ta fil. doçenti oldu. 1982 yılında öğretmenlikten ayrıldı. BRD.H. Öyle bir sergi açtı, 1800 kişi izledi. 1983 yılında "Gölgeler katıldı. Yaptılan yurt içi ve dışı özel ve resmî koleksiyonlarda almıştır. ■ Bülent Sahin



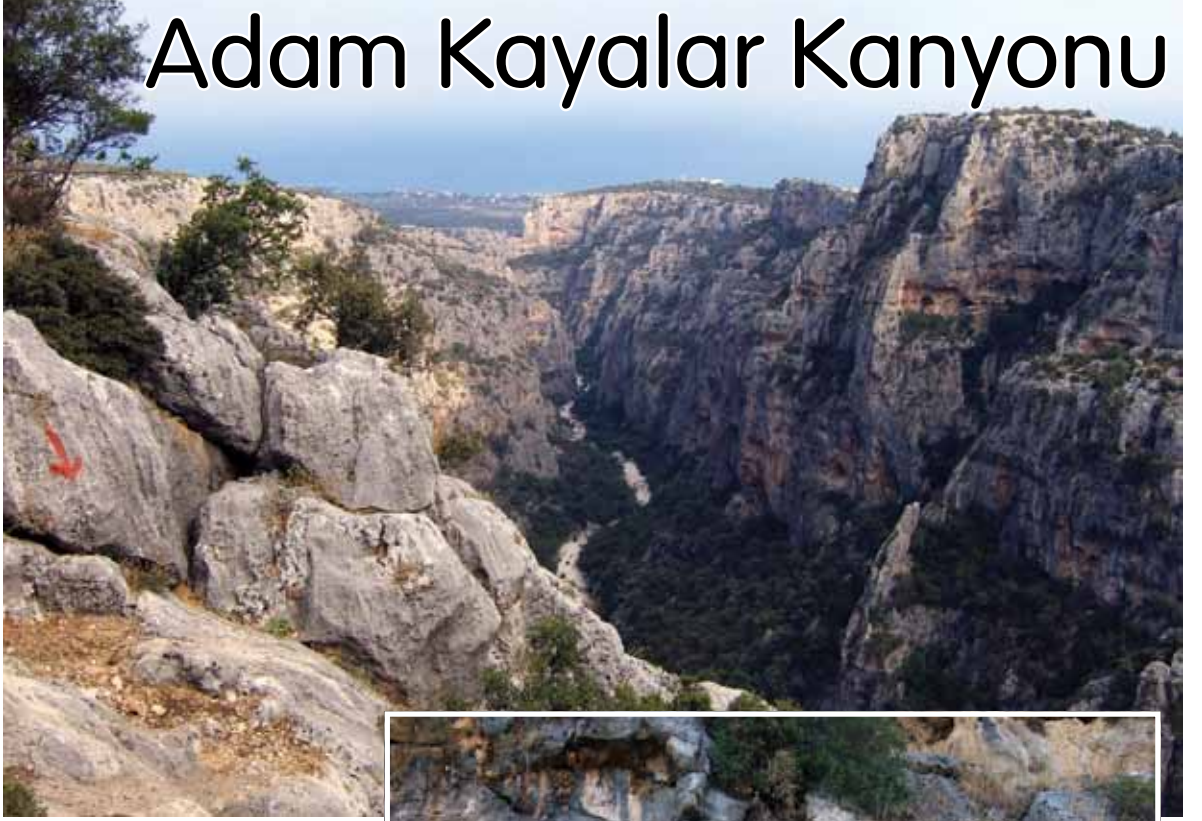
Norm Sanat sezonu

Zeki Serbest
Norm Cıvata, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 14 yıldır faaliyet gösteren sanat galerisinde 2017 yılında sezonun ilk sergisinde ressam Zeki Serbest'i ağırlıyor. Serbest'in melekeleri, 'Zeki Serbest'in melekeleri' adıyla sergilenen yağlı boya



A group of men are standing in a room with large windows. One man in a suit and glasses is pointing upwards with his right hand. He is holding a yellow hard hat in his left hand. There are four other men standing behind him, some wearing dark vests. The room has large windows and a wooden desk in the foreground.

Adam Kayalar Kanyonu



Mersin'in Erdemli ilçesinde yer alan Adam Kayalar asırlar öncesine ait. Mersin'de açık hava müzesi olarak bilinen bu yer, büyük boyuttaki kabartmalardan oluşuyor. İşte gizemli ve eşsiz görüntüsüyle Türkiye'nin çok az bilinen mucizesi Adam Kayalar...

Milattan önce 3. yüzyıl ile milattan sonra 3. yüzyıl arasındaki dönemde yapıldığı tahmin edilen Adam Kayalar, Erdemli'nin Kızkalesi Mahallesi'ne yaklaşık 5 kilometre uzaklıkta bulunan Şeytan Deresi Vadisi'nde yer alıyor. Adam Kayalar adıyla bilinen ve büyük kabartmalardan oluşan arkeolojik kalıntı, Mersin'in en önem taşıyan yerlerinden biri. Binlerce yıldır gizemini koruyan Adam Kayalar, bölgeyi ziyaret edenleri tarih kokan bir yolculuğa çıkarıyor. 250 yılda işlendiği tahmin edilen kabartmalar ulaşımı zor olan bir vadi yamacında ziyaretçilerini bekliyor. 9 niş içerisinde 4 kadın, 11 erkek, iki çocuk, bir dağ keçisi ve Roma kartalı figürleri bulunuyor.

Kabartmaların alt kısımlarında yer alan tarihi yazılar yüzyıllar geçmesine rağmen orijinalliğini koruyor. Aynı zamanda Anadolu'da bu kadar kabartmanın bir arada bulunduğu başka



bir nokta olmadığı biliniyor. Kabartmaların o dönemlerde yerleşim yerinin ileri gelenleri, komutanları veya onların çocuklarına minnet göstermek için yapıldığı ve kutsal sayıldığı tahmin ediliyor.

Mersin Kültür ve Turizm Müdürü Bahaettin Kabahasanoğlu, geçmiş yüzyıllarda yapılan Adam Kayalar'ın UNESCO Dünya Miras Geçici Listesi'nde önemli turizm merkezi olan Kızkalesi'ne çok yakın olduğunu, bu nedenle sıklıkla ziyaret edildiğini belirtti.

Hem tarihi dokusuyla hem de ilginç görünüşleriyle görenleri büyüleyen Adam Kayalar, yerli ve yabancı turist, kaşif, fotoğrafçı, araştırmacı ve arkeologlar tarafından sık sık ziyaret ediliyor.

**Ramazan Bağışlarınızla
Fitre ve Zekatlarınızla
ÖNCE ÇOCUKLAR İYİLEŞSİN**

Ramazan ayında
yoksul bir aileyi doyurmak,
hasta bir çocuğu
iyileştirmek,
gözü yaşlı bir anneyi
güldürmek
ibadetlerin en güzelidir.

BANKA
bağış ekranlarından
LÖSEV

ALO LÖSEV
0 532 755 06 60
0 312 447 06 60

İNTERNET
online bağış
losev.org.tr

DOĞRU HAMLELERİN PUSULASI

Sanayinin gelişiminde
kuruluşundan bugüne
doğru Bölgeyiz...



M.Kemal Atatürk Blv. No:42 35620 Çiğli/İzmir
T. (0232) 376 71 76 - F. (0232) 376 71 00
iaosb@iaosb.org.tr • www.iaosb.org.tr



İZMİR ATATÜRK
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ