

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

MART
2014

SAYI 101

İAOSB Sanayicileri yerel yönetimlerden beklentilerini dile getirdi

İZMİR'E ORTAK AKIL ŞART



2013'TE
İHRACATIN
YILDIZI
HAZIR GİYİM



TSE İLE
İŞBİRLİĞİ
PROTOKOLÜ
İMZALADIK



UĞURTAŞ:
TÜRKİYE'DE
KENTLEŞME VE
EKONOMİ

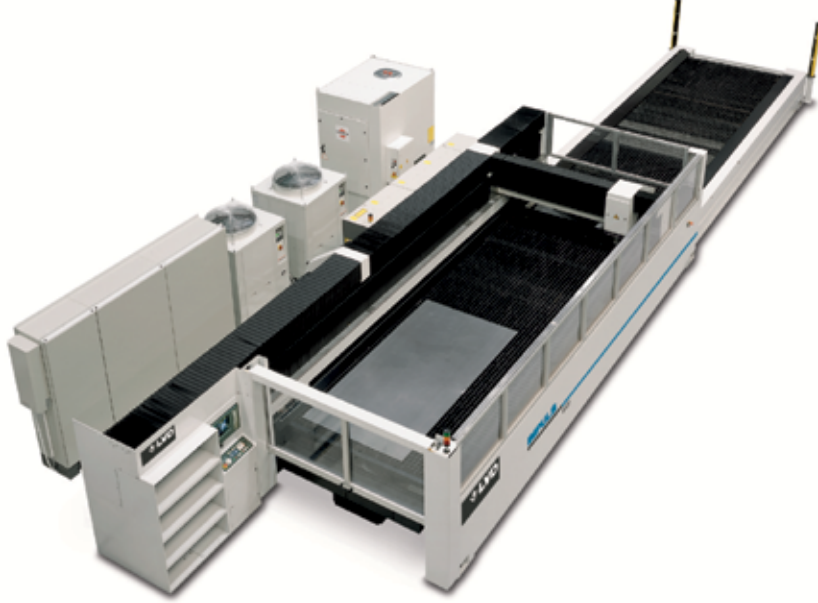
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

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

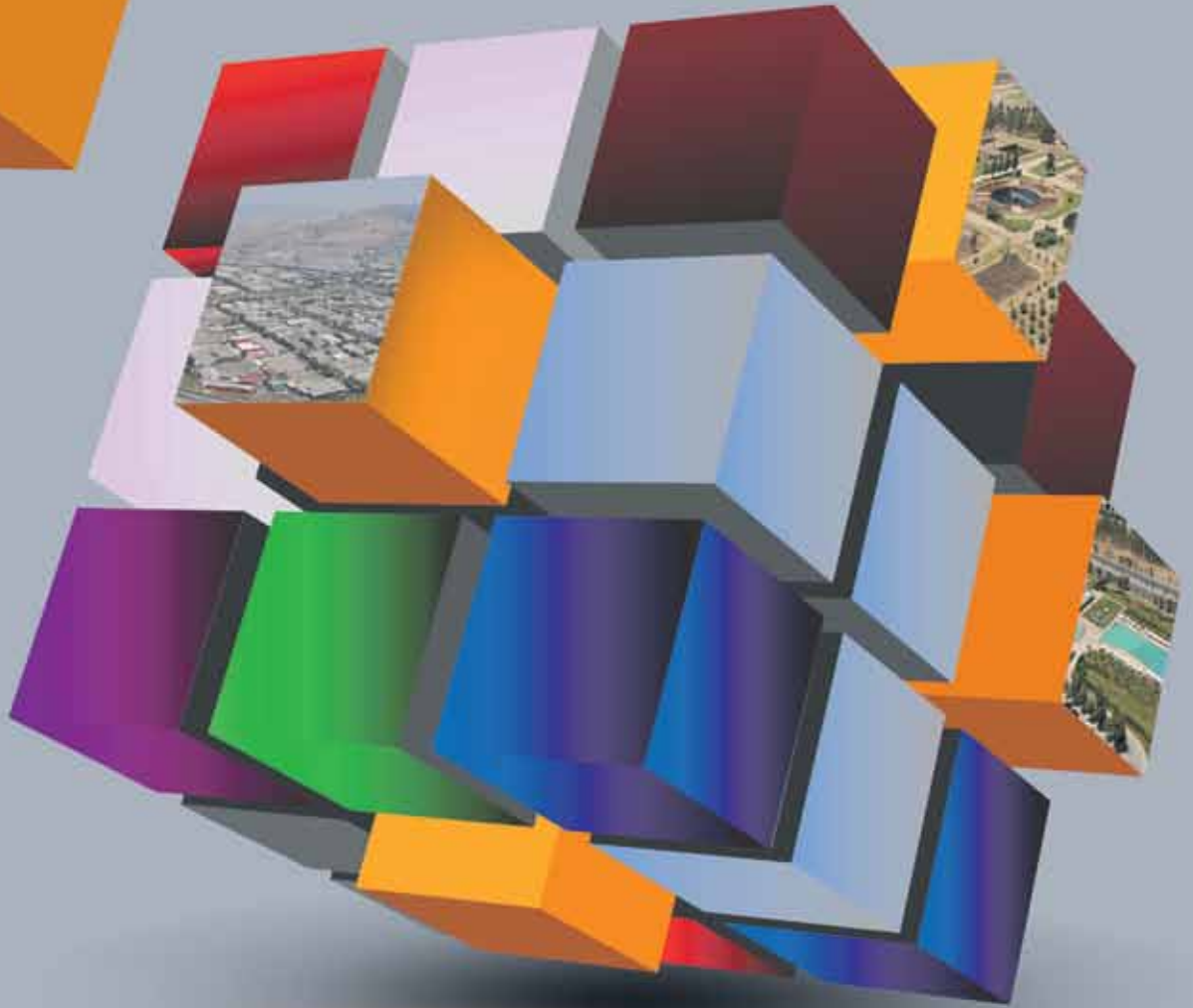
www.demsac.com.tr

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



İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

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



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

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

Kentleşme ve ekonomi

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



2014 yılının ilk çeyreği tamamlandı. İyi niyetimizi zorlayarak ortaya çıkarmaya çalıştığımız olumlu beklentilerimize rağmen gerek küresel gerekse de ulusal kriz ortamının devam ettiğini görüyoruz. Bu yılın da durgunluk koşulları altında yavaşlayan büyüme hızları, yüksek işsizlik oranları ve bu oranların yarattığı sosyal sıkıntılar ile geçeceği öngörüsünü kabul edenlerin sayısı artıyor.

Finans sistemi ile reel ekonomik faaliyetlerin birbirini tamamlayıcı bağlantısı gittikçe zayıflıyor. Finans kaynakları sadece kazanca yönelik beklentiler içinde yönlendirilerek, ülke ekonomilerinin iyileşmesine yardımcı olma işlevinden uzaklaşıyor. Finans kaynaklarının sahipleri dünya üzerinde bir tür kumar ekonomisi anlayışı içinde sürekli kazanmak gayreti içinde. Diğer yandan ulusal ekonomiler

içinde ise ekonomi politikalarının tek hedefinin istikrar olduğuna inanan klasik anlayış, enflasyon fobisi içinde sadece fiyat istikrarına odaklanırken, küresel ekonomide daralan sabit sermaye yatırımları, bozulan gelir dağılımı ve toplumlarda artan sosyal rahatsızlıkları şimdilik hesaba katmıyorlar. İngiltere'nin Office of National Statistics kaynaklı verilerine göre 2008 yılından bugüne global ekonomi içindeki sabit sermaye yatırımları yüzde 25 dolaylarında gerilemiş durumda.

Oysa, orta vadede Türkiye için en geçerli performanslardan biri, yabancılara gidip, 'bugüne bakmayın gelin Türkiye'nin geleceğine yatırım yapın' demek gibi gözükme-ktedir. Bunu derken gördüğünüz gibi kur da düzeliyor, Türkiye'de yatırım daha da kolay ve getirisi yüksek olacak demek mümkün.

Peki, bir yabancıya ülkemizin kurumsal alt yapısına güven, buraya en az on yıllık bir bakışla gel diyebilmek mümkün mü? Bunun için ilk şart olan ekonomiye kuralların hakim olması ülkemizde uygulanabilir durumda mı? Bu sorunun cevabını herkesin kendi değerlendirmesine bırakırken, üç hususu daha değerlendirmenize sunmak isterim. İlki, iş dünyasına sağlam ve değişmez kurallar hakim mi? İkinci-si, o kuralların herkese eşit uygulanacağından emin misiniz? Sonuncusu ise bu kuralların değişimi belli sağlam bir sürece ve kurallara bağlı mı? Ülkemizin son aylarda yaşadığı hızlı ve sıcak gündeme bakarak bu sorulara çok iyimser cevaplar vermek mümkün değil.

Bu noktada istikrar düşüncesini de ayrıca değerlendirmeye alırsak, Siyasal istikrar ekonomik istikrar için gerek şarttır. Ancak yeter şart değildir. Bir ülkede orta ve uzun vadeli ekonomik istikrarın sağlanması, siyasal istikrarın yanında sosyal istikrarın da sağlanması ile mümkündür.

Toplumun siyasal ve sosyal konulardaki talepleri, ekonomideki istikrara ilave olarak karşılanması gereken taleplerdir. Örneğin, ülkedeki adalet sistemi sorgulanırken, çözümü siyasi ve ekonomik istikrarda aramak doğru bir bakış açısı değildir.

Ülkemizdeki siyasi istikrar anlayışına bakıldığında Hükümetin TBMM'de yeterli

çoğunluğa sahip olarak, belirlediği kanuni düzenlemeleri yapabilme yeteneğinin tarif edildiği görülür.

Ancak ekonomik istikrardaki büyümedeki düşüş, işsizliğin artışı, enflasyonda yaşanan yükselme, dış finansman bulmanın zorlukları ve maliyetlerin artması siyasi istikrarın yeterli olmadığını göstermektedir. Buradaki anahtar unsur, toplum nezdinde yaşanan gerginlikler, sokaklara yansıyan sıkıntılar ile ciddi bir sarsıntı geçiren sosyal istikrardır.

Görünen odur ki, bozulmakta olan sosyal ve ekonomik ortam, var olduğu söylenen siyasi istikrarı da ciddi bir biçimde zorlamaktadır.

Türkiye giderek sanayisini ikinci plana atan, göreceli olarak önemsizleştiren bir ekonomi modeli izlemeye başlamıştır. Türk sanayisinde yaşanan bu değer kaybı ve dışa bağımlı yaşam şekli sivil toplumsal örgütlenmeleri de durağanlaşma sürecine sokmaktadır. Üretim zincirinden koparak daha küçük boyutlara hatta taşeronlaşmaya ve hizmetler sektörüne kayan istihdam yapısı, modern ve güçlü sanayi toplumlarına özgü sivil toplum örgütleri çalışmalarını da baltalamaktadır. Özellikle ekonomik alanda çok parçalı hale gelen, bir taraftan olma zorunluluğuna teslim olmuş STK'lar ekonomik ve finansal konularda gerekli katkıyı vermekten, müdahale güçlerini ortaya koymaktan uzak kalmaktadır.

Bu durumu sadece Türkiye için değerlendirmek de yanlıştır. Örneğin, Avrupa Merkez Bankası, uygulamalarında herhangi bir politika değişikliğine gitmeden, Euro bölgesindeki problemlerin yapısal olduğuna ilişkin inançlarını dile getirerek, piyasaya daha fazla para pompalamanın etkili olmayacağını belirtmiştir. ABD Merkez Bankası da kendi ekonomik ve finansal istikrar çizgisini yakalayarak yatırımcıya güvenli bir bant sunma gayreti içindedir. Bu bantın içinde belki Türkiye gibi risk taşıyan, kırılgan ekonomilerde ki kazanç olmayacaktır ama güven rasyo-

ları çok daha güçlüdür. Arap baharı ile başlayan, zincirleme Kuzey Afrika ülkeleri ile devam eden, Irak'ta sonuçlanmadan, Suriye'ye taşınan uluslararası risk alanlarına Rusya'nın ilhak kararı ile Kırım da girmişken, bugünlerde en önemli parite güven haline gelmiştir.

Ülkemizin 17 Aralık sonrası yaşadığı ortamı sağduyulu bir biçimde gözlemleyerek güven ortamından söz edebilmek gerçekten zordur.

Diğer yandan, ülkemizin en önemli eşiklerinden biri olan 30 Mart yerel seçimleri, dergimiz sizlerin eline geçtiğinde sonuçlanmış olacaktır. Yerel seçimler sonrasında seçilen Başkanları, meclis üyelerini kutluyoruz. Ancak bir hususu da hatırlatmak istiyoruz. Günümüzde kentleşme politikaları artık ekonomi politikalarıdır.

Üretimi ve istihdamı arttırmak isteyen kentler yaşanabilir kentler olmak zorundadır. Ancak yaşanabilir kentler, üretime odaklanan insan kitlelerini çekecek, barındıracaktır. Bu kitlelerin eğitim ve öğretim seviyeleri üst düzeyde olan insanları, ülkemizi yüksek teknolojiye sahip üretim üslerine çevirme yolundaki en büyük gücümüzdür. Hiçbir şehir sadece istemekle yüksek teknolojiye sahip bir üretim üssü haline gelmiyor.

Çevre ile barışık sanayi yapılanmaları, insan ihtiyaçlarını karşılayacak eğitim, sağlık, sosyal yapılanmaları barındıran kentler, lojistik anlamda ulaşılabilen ve bu ulaşımı makul zamanlarda ve makul maliyetlerde gerçekleştirebilen kentler gelişime açıktır. Gelişme açık olmanın getireceği başta göç olgusu olmak üzere pek çok sosyo-ekonomik gerekleri de yerinde, zamanında ve istenilen seviyede karşılayabilmek yerel kent organizasyonları ile mümkündür. Bu nedenle 31 Mart sabahından itibaren yerel yönetimlerde sorumluluk alacak her kişiden; kentlerini üretim, istihdam kısaca sanayi ile barışık kentler haline getirecek bir düşünce iklimine girmelerini diliyor ve bekliyoruz.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ

SORUMLU MÜDÜR
Serap AKYOL AKSÜYEK

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

Muhabir
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
YÖNETİM YERİ
İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
M. Kemal Atatürk Bulv. No:42 - 35620
Çiğli / İZMİR
Tel: (0232) 376 71 76 Fax: (0232) 376 71 00
E-mail: iaosb@iaosb.org.tr
Web: www.iaosb.org.tr

BASKI:
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No: 6 Kat: 1 Tuna Mah. Camdibi - 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.





16 İAOSB'li sanayicilerin yerel yönetimlerden beklentileri

8	2013-2014 senaryosu	34	Özel röportaj – Ekonomist Uğur Civelek
13	Sanayi üretimi arttı	40	Teknoloji Geliştirme Bölgelerine yeni yönetmelik
14	Taksitli harcamalarda düşüş sürüyor	42	İAOSB ile TSE Standardizasyon İşbirliği Protokolü imzalandı
15	Yarım milyon ev kadını iş aramaya başladı	44	DEPARK-2 açıldı
16	İAOSB'li sanayicilerin yerel yönetimlerden beklentileri	49	Ege Hazır Giyim ihracatçıları ödüllendirildi
18	Sanayici ne diyor?	50	TÜİK'ten elektronik anket semineri
26	İAOSB 12. Olağan Genel Kurulu yapıldı	51	Kalp dostları İAOSB'de buluştu
27	OSBDER Yönetim Kurulu İAOSB'de toplandı	52	Dünyanın gözü Tolkar'ın üzerinde
		59	İAOSB'de KOBİ'ler için fırsatlar anlatılacak
		62	Hayata hayat kazandırın
		64	Nasıl üretiliyor: Dyo
		67	Teknoloji
		68	Karşıyaka haberleşmenin tarihine ev sahipliği yapıyor
		72	21. İzmir Avrupa Caz Festivali sona erdi
30	Bir zamanlar – İzmir Sanayi Tarihinden	74	Firmalarımız





14 Taksitli harcamalarda düşüş sürüyor



34 Özel röportaj – Ekonomist Uğur Civelek



52 Dünyanın gözü Tolkar'ın üzerinde



68 Karşıyaka haberleşmenin tarihine ev sahipliği yapıyor



Son 2013-14 senaryosu

Araştırmacılara göre mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Üretim Endeksi, Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 1.1 arttı. İhracat miktar endeksi yüzde 1.8 artarken, ithalat miktar endeksi yüzde 0.5 azaldı.

Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (BETAM) araştırmacıları Dr. Zümrüt İmamoğlu ve Barış Soybilgen, 13 Mart 2014 tarihinde eldeki son verilere dayanarak 2013 son çeyreği ve 2014 ilk çeyreği için tahminlerini yayınladılar. Tahminleri şöyle özetlemek mümkün:

Araştırmacılara göre mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Üretim Endeksi, Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 1.1 arttı. İhracat miktar endeksi yüzde 1.8 artarken, ithalat miktar endeksi yüzde 0.5 azaldı. Avrupa ekonomisi ihracatı destekledi, sanayi üretimi de ihracatla arttı. Ancak yatırım ve tüketim göstergeleri yatay! 2014 ilk çeyrekteki büyüme ağırlıklı olarak net ihracat ve kamu harcamaları kaynaklı olacak.

Cari açık sabit kalacak

Detaya inilirse Ocak ayındaki olumlu ihracat ve üretim BETAM'ın birinci çeyrek 2014 için ilk büyüme tahminini yükseltti. Ekonominin geçen çeyreğe kıyasla yüzde 0.5 oranında büyüyeceğini öngörüyor. Önceki yılın aynı çeyreğine göre yıllık büyüme tahmini ise yüzde 3.8. Ocak ayı

cari açığı 4,9 milyar dolar ile beklentilerin altında geldi. 12 aylık cari açık 1 milyar düşerek 64 milyar dolar oldu. Cari açığın GSYH'ya oranının ilk çeyrek sonunda yüzde 7.9'da sabit kalacağını tahmin ediliyor. Altın hariç cari açık ise yüzde 6.5 olur.

Belirsizlikler etkiliyor

Sanayi üretimi Ocak ayında beklentilerin üzerinde arttı. Aralık ayına göre yüzde 1.1 artan endeks, geçen yıla göre baz etkisiyle yüzde 7.3 artış sergiledi ve artışta canlanan ihracat etkili oldu. Otomotiv sanayii ve tekstil ürünleri ihracatı da sanayi üretimini de olumlu etkiledi. TİM'in yayınladığı öncü ihracat verileri Şubat ayında yıllık bazda artan ihracata işaret ediyor. Ancak hem Ocak hem de Şubat'ta düşen Kapasite Kullanım Oranı, sanayi üretiminde son üç aydır devam eden artışların Şubat'ta negatife dönüşebileceği sinyalini de veriyor. İlk çeyrekte özel yatırım ve tüketim için ilk göstergeler iç talep üzerinde baskı oluştuğunu gösteriyor. Ocak ayında dayanıklı tüketim malı ve yatırım malı imalatında azalma meydana geldi, tüketim ve yatırım malı ithalatı da düştü. Yine Ocak ayında bozulan

güven endekslerinden tüketici güven endeksi, şubat ayında düşüşünü sürdürdü. Reel kesimde ise Merkez Bankası'nın faiz artırma kararı sonrası kurun istikrara kavuşması güven artışı getirdi. Birinci çeyreğe dair sınırlı veri büyümenin ağırlıklı olarak ihracat kaynaklı olacağını gösteriyor. 2014 için çeyrekten çeyreğe ilk büyüme tahmini yüzde 0.5. Geçtiğimiz yılın aynı çeyreğine göre büyümeyi ise yüzde 3.8 olarak tahmin ediliyor. İlk çeyrek sonunda cari açığın GSYH'a oranının yüzde 7.9'da sabit kalacağını tahmin ediliyor. Altın hariç cari açık beklentisi ise yüzde 6.5.

Ocak ayı üretim verileri ilk çeyrekte korkulanın aksine ciddi bir daralmanın olmayabileceğine dair umut verici. Ancak özellikle Ocak ayında kur ve beklentilerde meydana gelen bozulmaların etkisi verilere gecikmeli yansiyabilir. Bu açıdan Şubat verileri önemini koruyor. Ancak yatırımların canlanması için bu gelişmeler yeterli değil. İç politikadaki belirsizlikler yatırım ve tüketimi olumsuz etkilemeye devam ediyor. Bu durumda hükümet ilk çeyrekte, bütçe elverdiği ölçüde, kamu harcamalarını artırarak büyümeyi desteklemek de isteyebilir.

Enflasyonda ürkütücü durum sürüyor



Şubat ayına ilişkin enflasyon rakamları açıklandı. Tüketici fiyatları aylık yüzde 0.4 oranında artarak yıllık enflasyonu yüzde 7.9 seviyesine yükseltti. Yıllık enflasyon dört aydır yükseliyor ve son altı ayın en yüksek seviyesine geldi. Hem üretici fiyatlarında hem de çekirdek enflasyon göstergelerinde görülen hızlı yükseliş kötü. Ertelenen tütün ve alkol mamulleri fiyat ayarlamaları da yükselme riski demek.

Tüketici fiyat endeksinin Şubat ayı detaylarına bakıldığında; son dönemde döviz kurlarındaki oynamanın da etkisiyle ulaştırma grubu fiyatlarında görülen yükselişin devam ettiğini, ek olarak giyim, ayakkabı ve otel, lokanta ve kafeler gruplarında da artış olduğunu görüyoruz. Ulaştırma grubunda yıllık enflasyon son iki yılın en yüksek seviyesine çıkmış: Yüzde 12.7. Giyim grubunda yüzde 4.1'den yüzde 5.6'ya yükseliş görülmüş. Otel lokanta ve kafeler grubunda fiyat artışları son beş yılın en yüksek

seviyesine yükselmiş: Yüzde 11.7. Tabii bu grupların endeksteki payları fazla yüksek olmadığı için genel tüketici enflasyonunda fazla oynamaya neden olmuyorlar.

Endekste en yüksek ağırlığa sahip olan gıda ve alkolsüz içecekler grubunda ise fiyat artışlarının Şubat ayında bir miktar düştüğünü görüyoruz. Bu grupta yıllık enflasyon yüzde 10.1 seviyesinde, Ocak ayında yüzde 10.9 idi. Bu düşüş de gıda ve içecekler grubunun enflasyona katkısını 2.7 puandan 2.5'e düşürmüştü.

Enflasyon Şubat ayında beklentilere paralel gerçekleşti. Ancak enflasyonda asıl endişe üretici fiyatları enflasyonunun yüzde 12.7'ye, yani TÜFE'nin yaklaşık 5 puan üstüne yükselmesi oldu. Üretici fiyatlarında enflasyon daha geçtiğimiz kasım ayında yüzde 5.7 seviyesinde idi. Son dönemde döviz kurlarında görülen oynamalar ve kuvvetli baz etkisi üretici fiyatları enflasyonunu yüzde 12.7'ye çekti.

Üretim ve enflasyondaki gelişmeler nasıl yorumlandı?

Cari açıkta döviz kuru etkisi

Deniz Gökçe / Akşam



Son dönemde ekonomik kırılmalık nedenleri arasında bir numaraya oturan cari açık ocak ayında beklentilerden hızlı düştü. Geçen yılın ilk ayında 5,8 milyar dolar olan açık yaklaşık bir milyar dolarlık (yüzde 16) düşüşle 4,9 milyar dolar seviyesine geriledi. Böylece 2013 sonunda 65 milyar dolar olan yıllık cari açık, son 12 ayda 64 milyara geriledi. Bu rakam GSYH oranı olarak cari açığın kabaca yüzde 8 civarında olduğunu gösteriyor. Kesin oran 2013'e ilişkin son GSYH verileri yerel seçim sonrası açıklandığında belli olacak.

Ocak ayında cari açıkta görülen düşüşün gerisindeki en önemli faktör döviz kurlarında görülen dalgalanma sonrasında azalan ithalat ve artan ihracat oldu. Finansman tarafına baktığımızda ise net doğrudan yatırım girişinin 917 milyon dolarda kaldığını, portföy yatırımlarında ise net olarak giriş ve çıkışların birbirini dengelediği görülüyor. Aynı zamanda bankacılık sektörünün net yaklaşık 4,1 milyar dolar borç ödediğini görüyoruz. Yani cari açığın finansmanında ne doğrudan yatırım girişleri, ne sıcak para ne de borçlanma etkili olmamış.

Finansman hesabı toplamda 3,1 milyar dolarlık açık vermiş. Geçen yılın ilk ayında 3,7 milyar dolar artıda olan cari işlemler artı finans hesabı bu yılın ocak ayında 8 milyar dolar açık vermiş. Net hata ve noksan kaleminden gelen 2,2 milyar dolarlık "kaynağı belirsiz" girişler de düşüldüğünde genel denge 5,8 milyar dolar açık vermiş. Bu açık da resmi rezervlerden karşılanmış.

Döviz kurlarında ocak ayından bu yana ciddi bir geri çekilme yaşanmadığı için ithalattaki azalmanın önümüzdeki dönemde de devam etmesi beklenmeli.

Son olarak, cari açığın finansmanındaki bozulma ve rezervlerdeki erimenin sürdürülebilir olmadığını kabul etmek gerek.

Zaten bu erimenin önüne geçmek için de Merkez Bankası ocak sonunda faizleri keskin bir şekilde artırmıştı. Ocak ayına ilişkin ödemeler dengesi verileri Merkez Bankası'nın hamlesinin doğru olduğunu gösteriyor.

Seçim piyasayı rahatlatmaz gerilimi artırır

Erdal Sağlam / Hürriyet



30 Mart seçimleri nedeniyle siyasi tansiyon giderek yükselirken, ekonomi de daha fazla olumsuz etkilenmeye başladı.

30 Mart seçimleriyle piyasaların rahatlayacağını düşünenler olsa da, gerçekçi analizler, piyasadaki asıl sıkıntının 31 Mart'tan itibaren, yani seçimden sonra artacağını gösteriyor.

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, ekonominin daha iyi

olacağını kaydedip, "30 Mart'tan sonra beklenecek politikasında olan ekonomi yerini sıçramaya bırakacak, bir sıçrama olacak" demiş. Bakan Şimşek, esnafın yavaşlamadan, yatırımcının yükselen faizden şikayetçi olduğunu, seçimin bunları gidereceğini söylemiş.

Yine gerçekçi olmayan aşırı iyimser bir yorum ve bence piyasalarda ileride sıkıntı yaratacak biçimde beklentileri yanlış yönlendiren bir demec olmuştur. Ne yazık ki; siyasi tansiyonu düşürecek bir seçim süreci yaşamıyoruz. Sonuçları nasıl çıkarsa çıksın, artık belli oldu ki; siyasi tansiyon artarak devam edecek.

31 Mart'tan itibaren, ötelenen yolsuzluk ve rüşvet operasyonuna ilişkin yargı süreci gündeme gelmek zorunda. Açıkta ki; seçimden hemen sonra, sonuçlara göre Tayyip Erdoğan'ın Cumhurbaşkanlığı için aday olup olmayacağı, olmazsa kimin AKP tarafından aday yapılacağı, bununla birlikte AKP milletvekillerinin 3 dönem şartının kalkıp kalkmayacağı, genel seçimlerin normal zamanında mı yapılacağı yoksa erkene mi alınacağı tartışmaya açılacak. Hem de hemen, Nisan'dan itibaren bu konuların netlik kazanmaya başlaması gerekecek.

İktidar partisinin daha doğrusu Başbakan Erdoğan'ın, başarı için baz aldığı yüzde 39'luk bir önceki yerel seçim oranlarının altına düşmesi halinde, bu bir başarısızlık sayılacak ve erken genel seçim gündeme gelecek. Bu takdirde gerilimin iyice biriktiği anlaşılan AKP içindeki tartışmaların da gün yüzüne çıkması kaçınılmaz görülüyor. Bununla birlikte 3 dönem şartının kaldırılıp Erdoğan'ın partinin başında kalmasının gündeme gelebileceği konuşuluyor. Yani seçimden AKP'nin başarısız olarak çıkması halinde bunun siyasi tansiyonu ve tartışmaları artırmaması,

belirsizliği artırması kaçınılmaz görünüyor. Hangi sonucun başarı olduğu tabii ki tartışmalı ama AKP'nin yüzde 40 oy alması nispi bir başarı, yüzde 45 gibi bir oran ise zafer olarak nitelenecek. Oy sayımıyla ilgili olası tartışmalar bir yana, bu takdirde bile siyasi iklim durulmayacak. Seçim öncesi yaşananlar, yolsuzluk ve rüşvet operasyonunun yeniden gündeme gelmesi, cemaatçilere karşı açılacak davalar, tartışmaların yeniden alevlenmesine, toplumsal huzursuzluğun devamına da yol açacak.

Zaten ekonomik tablo bozuluyor

Tüm bu kaçınılmaz siyasi tartışmalar, zaten ekonominin sıkıntıya girdiği bir döneme denk geliyor. Küresel ekonomide bizim gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerini sıkıntıya sokacak trendin devam ettiği, likiditenin azalacağı kesin. Bunun yanında Türkiye ekonomisinin kendine özgü tıkanmaları da gelip dayattı. Seçim sonrası biriken KİT zamlarının da körüklemesiyle enflasyonun artması, büyümenin gerilemesi, işsizliğin artması kaçınılmaz. Bunun yanında banka karlarının düşüp sistemi zorlamaya başlayacağı, artış ve dalgalı seyrini sürdürecektir kurların yarattığı tahribatın görünür hale geleceği, özelleştirme gelirlerinin azalacağı, hatta yargıya intikal edecek İran'la altın ticareti ve bunun yol açtığı ihracat verilerinin, uluslararası yaptırımlara kadar gidebilecek ölçüde tartışılması da gündeme gelebilecek. Dolayısıyla seçimden sonra rating tartışmalarının yeniden alevlenmesi de sürpriz sayılmamalı. Özetle; yanlış yönetimle zaten zora giren ekonomik ortamda, seçim sonuçları ne olursa olsun artacak siyasi tansiyon, ekonomiyi ciddi biçimde tahrip edebilir.

İmalat ekonominin temeli

Güngör Uras / Milliyet



Toplam işletmelerin 13'ü imalat ile uğraşılıyor ama, toplam istihdamın yüzde 27'sini, toplam katma değer yüzde 36'sını imalat ile uğraşan işletmeler gerçekleştiriyor.

Perakende ve toptan ticaret ile uğraşan işletmeler toplam işletmelerin yüzde 40'ını oluşturuyor. İstihdamda da imalat ile uğraşanlar

kadar ağırlıkları var. Buna karşılık imalat ile uğraşanlar toplam katma değer yüzde 36'sını gerçekleştirirken, işyerinde büyük ağırlığı olan toptan ve perakende ticaret ile uğraşan işletmelerin toplam katma değerdeki payları yüzde 19 dolayında.

Bütün bunlar neyi gösteriyor? (1) Ekonomi için imalat sektörü önemli. İmalat sektörünün istihdam ve katma değer yaratma gücü büyük. (2) İşyerlerinde büyüklük önemli. Küçük işyerlerinin istihdam ve katma değer yaratma imkanları çok az. (3) Ne var ki, bizim toplam işletmelerimizde küçük işletmeler çoğunlukta ve de toplam işletmeler arasında imalat sanayi işletmeleri azınlıkta.

TÜİK'in yayınladığı sanayi ve hizmet kesimlerindeki istihdamı, üretimi ve yatırımları gösteren istatistikler, ekonomimizde üretken yapıdaki çarpıklıkları ortaya koyuyor.

Ekonomide istihdam önemli ama, çalışanların üretime katkısının ne olduğu daha da önemli. Çünkü işçinin çalıştığı işyerinin büyüklüğü, yaptığı işin özelliği katma değer yaratma imkanını belirliyor. Aynı işçi çalıştığı işyerine göre farklı ölçüde katma değer yaratıyor.

Girişim önemli ama, girişimin ne ürettiği ve de ne kadar katma değer yarattığı da önemli. Çünkü her işyerinin katma değer yaratma imkanı aynı değil. İşyerinin uğraşı konusu katma değer yaratma gücünü belirliyor.

Girişim (işyeri) sayısı önemli ama, girişimin (işyerinin) büyüklüğü de önemli. Çünkü küçük işyerinin ileri teknolojiye, yenilikçiliğe dönük farklı üretim yapma imkanı yok.

Küçük işletmeleri seviyoruz

İmalat sanayinde işletmelerin yüzde 92'si, 19'dan az işçi çalıştıran küçük işletmeler. Bu işletmeler, imalat sanayinde çalışan toplam işçilerin yüzde 28'ine iş imkanı sağlıyor. Ne var ki bu işletmeler imalat sanayinde yaratılan toplam katma değer yüzde 8'ini yaratabiliyor.

İmalat sanayindeki işletmelerin sadece yüzde 3'e yakını büyük işletme. Bunlar 50'den fazla işçi çalıştırıyorlar. Bu büyük işletmeler imalat sanayinde çalışan toplam işçilerin yüzde 55'ine iş veriyorlar. Çalışan sayısı 50'den fazla olan bu büyük işletmeler imalat sanayinde toplam katma değer yüzde 80'ini yaratıyorlar.

Yolsuzluğun bedeli

Asaf Savaş Akat / Vatan

Tüketici güveni Şubat'ta da geriledi. TÜİK'in hesapladığı tüketici güven endeksi Aralık'tan bu yana düşüyor. CNBC-e tüketim eğilimi de benzer yöndedir. İlk çeyrek büyümesi için kötü haberdur. Eksiye geçmesi ihtimali vardır.

Yolsuzluğun ekonomiye maliyetinde iki mekanizma



da çalışıyor. Bir yandan rant peşinde koşmayı cazip kılıyor. Aynı anda çabuk geriye dönen yatırımları teşvik ediyor. Böylece verimlilik artışını kısıtlıyor. Büyümeyi ve zenginliği engelliyor.

Üretkenlik yorgunluğu içinde Türkiye

Erinç Yeldan / Cumhuriyet



Türkiye, son elli yıllık dönem içerisinde üçüncü kez üretkenlik yorgunluğu yaşamaktadır. Her defasında rantlara ve borçlanmaya dayalı ucuz döviz kaynaklarına dayandırılan genişleme konjonktürü, söz konusu rant kaynaklarının kurumasıyla birlikte yeniden durgunluğa itilmiştir.

Ulusal tasarruflara dayalı, sürdürülebilir ve araştırma-geliştirme (Ar-Ge) kazanımlarına dayalı bir teknoloji hamlesiyle birleştirilemeyen bu tür sıçramalar, her defasında saman alevi gibi ivmelenip, sönmeye mahkûm olmuştur.

Türkiye şu günlerde "2023 hedeflerinin" büyüsiyle oyalanmaktadır. "Yapısal reformlar", "strateji belgeleri", "inovasyon - girişimcilik", "üniversite-sanayi işbirliği" kavramları giderek içerikleri boşaltılmış, anlamlarını kaybetmiş söz oyunlarına dönüştürülmüş durumdadır. Üniversitelerimizde yaratılan bilimsel faaliyetin ve bilginin, sanayileşme çabalarına kaynak oluşturmada elbette esastır. Ancak hemen her iktisadi/sosyal faaliyeti bir rant tasarımına dönüştürülmüş olan ülkemizde söz konusu kavram giderek üniversitelerin araştırma projelerini ticarileştirerek akçeli destek fonlarına bağımlı kılmaya dönüştürmüş, sanayi işletmelerini de üniversitelerin ürettiği bilgiyi anında piyasa değeri olan ve acilen kâra dönüştüren ürünler üretme beklentisine indirgemıştır. Böylece, üniversitelerde üretilen bilgi, kısa bir süre içerisinde ticari başarı vaat etmeyen bir ürüne dönüşmediği sürece desteklenmeye değer bir bilimsel faaliyet olmaktan çıkartılmaktadır. Bu anlayış ile Türk bilim yaşamı piyasanın kısa dönemli çıkarlarına ve sadece kâr mantığına hapsolmakta, temel bilimlerin ve soyut bilginin ilerlemesi engellenmektedir.

Bu gözlemler altında sürdürülebilir bir sanayileşme hamlesinin ana unsurları neler olmalıdır? Bir köşe yazısının sınırları içerisinde kalarak, kanımca başlangıç noktamız, kalkınmanın aynı şeylerin daha yoğun olarak üretildiği uzmanlaşma değil, henüz üretilmemiş yeni şeylerin üretilmeye başlanması anlamını taşıdığı ve uluslararası işbölümünde daha yüksek katma değerli mallar üretmeyi içerdiği gerçeği olmalıdır.

WSJ: Türkiye'de gayrimenkul piyasası tehlikede



Türkiye'de yaşanan çalkantılı dönemden en çok etkilenen sektörlerden biri gayrimenkul oldu. Analistler gayrimenkul satışlarının bu yıl 10 bin adet olarak gerçekleşeceğini öngörüyor.

Wall Street Journal'da son olarak kaleme alınan bir makalede Türkiye'deki politik ve ekonomik çalkantının ülkenin ana direklerinden birini yerinden oynatabileceği yazıyor: Gayrimenkul piyasasının gelişimi.

Makalede "Geçtiğimiz on yıl boyunca, inşaat mühendisleri rekor hızla evler, ofisler, alışveriş merkezleri inşa ettiler. Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası İntes verilerine göre, gayrimenkul sanayisi 2002'den bu yana ülke ekonomisine 800 milyar dolar katkı sağladı. Fakat geçtiğimiz yıl Türk lirasında yaşanan keskin düşüş, faizlerin yükselişi büyüme motorunu tehdit ediyor. Yatırımcılar aynı zamanda 16 aylık seçim dönemi boyunca konut almak konusunda isteksizler. Bu da gelecek 10 yıllık dönem boyunca Türkiye'nin kaderini etkileyecek" ifadeleri yer alıyor.

Makalede şimdiden apartman satışları durgunluk sürecine girdiğine; çünkü müşterilerin mortgage kredilerine ödedikleri faiz oranlarında yükseldiğine dikkat çekiliyor. Mayıs 2013'te rekor düşük seviyede ortalama yüzde 7,4 olarak gerçekleşen faiz oranları, şu anda yüzde 14'e yükseldi.

Emlak Konut GYO, Ocak ayında konut satışlarının geçtiğimiz aya göre yüzde 39 düştüğünü söyledi. Analistler gayrimenkul satışlarının bu yıl 10 bin adet olarak gerçekleşeceğini öngörüyor. Bu rakam geçtiğimiz yıl 15 bin 175 olarak gerçekleşmişti.

Sanayi üretimi arttı

Sanayi üretimi 2014 yılına artışla başladı. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 1.1 arttı.

Türkiye İstatistik Kurumu, 2014 yılı Ocak ayı Sanayi Üretim Endeksi'ni açıkladı. Sanayinin alt sektörleri (2010=100 temel yılı) incelendiğinde; 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre 2014 yılı Ocak ayında sanayi üretimi endeksi bir önceki aya göre yüzde 1.1 oranında artışla 120.7 değerini aldı. 2014 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 9.4, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 7.8 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 3.5 arttı.

Sanayinin alt sektörleri (2010=100 temel yılı) incelendiğinde; 2014 yılı Ocak ayında takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi yüzde 7.3 oranında artışla 112.3 değerini aldı. Sanayi üretimi beklentilerin üzerinde artış gösterdi. Madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 9.4 oranında artışla 102.3, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 7.8 oranında artışla 111.7, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 3.5 oranında artışla 121.1 oldu.

Arındırılmamış seriye göre sanayi üretimi 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 8.2 oranında gerilerken, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.2 oranında artış gösterdi. Arındırılmamış endeksi 2014 yılı Ocak ayında 114.5 düzeyinde

gerçekleşti.

En yüksek artış ara malı imalatında

Ana Sanayi Grupları (MIGs) sınıflamasına göre, 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 3.4 ile ara malı imalatında gerçekleşti. Endeks 124 düzeyinde gerçekleşti. Dayanıklı tüketim malı imalatında üretim yüzde 3.5, enerjide yüzde 1.1, sermaye malı imalatında yüzde 1.7 oranında gerilerken, dayanıksız tüketim malı imalatı yüzde 1.9 düzeyinde gerçekleşti.

Temel eczacılık ürünlerinde artış

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış seriye göre imalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 11.6 ile temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatında gerçekleşti. Bu artış, yüzde 7.8 ile bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı, yüzde 7.1 ile diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı takip etti.

Tütün ürünlerinde düşüş

İmalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre en yüksek düşüş yüzde 26.5 ile tütün ürünleri imalatında gerçekleşti. Bu azalış, yüzde 8 ile diğer imalatlar, yüzde 7.7 ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı takip etti.

'İşlerim kötüleşti' diyenlerin oranı yüzde 60'ı aştı

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) Perakende Güven Endeksi (TEPE), Şubat 2014'te geçen aya ve geçen yıla göre geriledi. Perakendecilerin yüzde 69'u geçen 3 aya göre, yüzde 63'ü de geçen yıla göre işlerinin daha kötü olduğunu ifade etti. TEPAV'a Avrupa Birliği (AB- 28) üyeleri ile kıyaslanınca; Türkiye, geçen yıla göre en kötü performansı sergileyen ülke oldu. Endekste şu tespitlere yer verildi:

TEPE, Şubat 2014'te sıfırın altında 6.3 değerini aldı. TEPE, bir önceki aya göre 2.2 puan, geçen yılın aynı dönemine göre ise 3.7 puan düştü. TEPE'de gelecek 3 aya ilişkin satış beklentisi pozitif yönde etkili olurken geçen 3 aya göre işlerin durumu ve mevcut stok düzeyi negatif yönde etkili oldu.

Şubat 2014'te TEPE anketi katılımcılarının yüzde 45.9'u gelecek 3 ayda işlerinde iyileşme beklerken, işlerinde kötüleşme bekleyenlerin oranı yüzde 20.7 düzeyinde kaldı. İşlerinde bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 33.4 oldu.

Alt sektörler itibarıyla bakıldığında bir önceki yılın aynı dönemine göre, elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar sektörü en iyi performansı gösteren sektör oldu. Geçen yıla göre en fazla düşüş tekstil, hazır giyim ve ayakkabı sektöründe yaşandı.

Kredi piyasası durgunluğa girdi

Yükselen faizler, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) kredi kartları ve tüketici kredilerine ilişkin getirdiği sınırlamalar ve politik belirsizlik nedeniyle şubatta kredi piyasası durgunluğa girdi. Toplam krediler şubatin ilk üç haftasında 11 milyar lira birden azalarak 1 trilyon 83 milyar lira düzeyine indi. BDDK verilerine göre 21 Şubat itibarıyla mali kesime krediler 2 milyar lira, spot krediler 1.8 milyar lira ve diğer krediler 3.8 milyar lira düşüş gösterdi. Tüketici kredilerindeki artış hızı ise yavaşladı ve 518 bin liralık yükselişle 250.6 milyar lira düzeyine çıktı. Bankacılar alınan önlemlerin etkisiyle bireysel kredilerdeki gerilemenin devam edebileceğini belirtiyor.



Taksitli harcamalarda düşüş sürüyor

Merkez Bankası istatistiklerine göre, kredi kartına taksit sınırlaması getirilmesinin uygulanmaya başlandığı 1 Şubat'tan itibaren geçen 5 haftalık süreçte taksitli kredi kartı harcamaları 5 milyar 433 milyon lira azaldı.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) kredi kartıyla alış-verişlere taksit sınırlaması getirmesinin ardından taksitli harcamalardaki düşüş sürüyor. Son 5 haftada taksitli kredi kartı harcama tutarı 5 milyar 433 milyon lira geriledi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Haftalık Para ve Banka istatistiklerine göre, kredi kartına taksit sınırlaması getirilmesinin uygulanmaya başladığı 1 Şubat'tan itibaren geçen 5 haftalık süreçte taksitli kredi kartı harcamaları 5 milyar 433 milyon lira azaldı. Son bir haftalık dönemde ise taksitli kredi kartı harcama tutarı 1 milyar 146 milyon lira düştü. 7 Mart ile biten haftada mevduat bankalarındaki kredi kartı harcama tutarı yüzde 0,98 oranında azalışla 88 milyar 486 milyon 102 bin liraya geriledi. Söz konusu dönemde taksitli ticari kredi kartları harcamaları yüzde 2,36 oranında azalarak 47 milyar 462 milyon 792 bin liraya düşerken, kartla taksitsiz harcama miktarı yüzde 0,66 oranında artarak 41 milyar 23 milyon 310 bin liraya ulaştı.

7 Mart'la biten haftada, mevduat bankalarındaki tüketici kredileri yüzde 0,05 oranında artarak, 238 milyar 803 milyon liradan, 238 milyar 930 milyon liraya yükseldi. Tüketici kredilerinin 102 milyar 453 milyon 986 bin lirası konut, 7 milyar 574 milyon 509 bin lirası taşıt, 128 milyar 902 milyon 187 bin lirası da diğer kredilerden oluştu. Geçen yılın aynı dönemine oranla mevduat bankalarındaki tüketici kredileri yüzde 23,33 ve 2013 yıl sonuna göre yüzde 1,26 oranında arttı.

Mevduat bankalarındaki taksitli ticari krediler de aynı dönemde yüzde 0,11 oranında artarak, 127 milyar 16 milyon liradan, 127 milyar 152 milyon liraya ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine oranla tüketici kredileri yüzde 41,47 ve 2013 yıl sonuna göre yüzde 5,20 oranında yükseldi.

Finansman şirketlerinin aynı dönemde kullandıkları tüketici ve taksitli ticari kredi tutarı 14 milyar 565 milyon 534 bin lira oldu. Bu tutar geçen haftaya göre yüzde 0,11 azalışa, geçen yılın aynı dönemine oranla ise yüzde 34,48 artışa işaret etti.

Yarım milyon ev kadını iş aramaya başladı

TİSK'in işsizlik konusunda Orta Vadeli Plan'dan sapıldığına dikkat çektiği bülteninde, işsizliğin arttığına, en geniş işsizlik tanımına göre işsizlik oranının yüzde 17.9'a, işsiz sayısının da 5.5 milyona ulaştığı belirtildi.

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), 2013'te istihdam artışının yavaşladığını, işsizliğin arttığını ve Orta Vadeli Program (OVP) hedeflerinden sapıldığını açıkladı.

TÜİK'in nüfus verileri istikrarsızlığının, istihdam ve işsizlik verilerini de etkiliyor olabileceğinin belirtildiği TİSK İşgücü Piyasası 2013 Yıllık Bülteni'nde, şu noktalara dikkat çekildi:

- İşgücüne katılma oranı 0.8 puan arttı. Artışta kadınlar ve gençler ağırlık taşıdı.

- 1 milyon kadın iş bulursa çalışacak.

- Yarım milyon ev kadını 2013'te iş aramaya başladı.

- Kentlerde çalışma talebi yükselirken kırsal yerlerde düştü. 2013'te istihdam artışı yavaşladı, OVP hedeflerinden sapıldı. Hizmetler sektörünün istihdam yaratma imkânları azalırken sanayi sektörü ön plana çıktı.

- Ücretli sayısındaki artış da olumlu. Kayıt dışı istihdam oranı hızlı düştü.

- İşgücü talebi yükseköğretim mezunlarına yöneldi ancak hâlâ istihdamın yüzde 61'i lise altı eğitililerden oluşuyor.

- 2013'te iş arayan her dört kişiden biri işsiz kaldı. İşsizlik oranı yüzde 9.7'ye yükselirken erkeklere kıyasla kadınları daha çok etkiledi, özellikle kentli genç kadınları vurdu.

Dört işsizden biri kronik

İşsizlik artışının sert etkilediği diğer bir kesimin ise lise altı eğitililer olduğunun aktarıldığı bülteninde, her dört işsizden birinin kronik işsiz olduğu ifade edildi.

En geniş işsizlik tanımına göre işsizlik oranının yüzde 17.9 olduğu ve sayısının geçen yıla göre 374 bin artışla 5 milyon 443 bin kişiye ulaştığı belirtilen bülteninde, "İşsizlik ödeneğine başvuru sayısı artıyor. 2013 yılı genelinde başvuru sayısı 763 bine yükselerek kriz yılı olan 2009 seviyesini dörtte bir oranda aştı. Aylık bazda da başvuru sayısında artış var. Sanayinin ağırlıklı olduğu bölgelerde işsizlik artışı nispeten düşük kaldı. İstihdamda meslek lisesi ve yükseköğretim mezunlarının toplam payının sadece yüzde 29 oluşu Türkiye'nin kalkınması açısından önemli bir handikap" ifadeleri yer aldı.



Otomotivde pazar ve üretimde BRIC ağırlığı

Gelecek 15 yılda otomotiv pazar ve üretiminin yoğun bir şekilde Asya'ya kayması, 2028'de dünya otomotiv üretiminin yarısının BRIC ülkelerinde gerçekleşmesi bekleniyor.

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin dünya ve Türkiye otomotiv sektörü raporundan derlenen bilgiye göre, 2028'de dünya otomotiv üretiminin yaklaşık yüzde 50'si Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'de (BRIC) olacak. Söz konusu dönemde Türkiye'nin küresel otomotiv üretimindeki payının yüzde 1.7'ye ulaşması beklenirken, dünya otomotiv pazarı içindeki payının ise yüzde 1'er civarında yatay bir seyir izlemesi öngörüldü.

Rapora göre, önümüzdeki 15 yıl içerisinde gerek pazar gerek üretim açısından en büyük atılım Çin ve Hindistan tarafından yapılacak. 2028 yılında dünyada üretilen her 100 araçtan 27'si, satılan her 100 araçtan ise 28'i Çin'de olacak. Benzer şekilde Hindistan'ın üretim payı da yüzde 5'ten yüzde 17'ye, pazar payı ise yüzde 4'ten yüzde 15'e ulaşacak. Söz konusu dönemde Brezilya ve Rusya'nın pazar paylarında düşük oranlı azalış, üretimlerinde ise yükseliş bekleniyor. Otomotiv üretiminin batıdan doğuya kaymaya devam edeceği beklentisi bulunuyor.



İAOSB'li sanayicilerin yerel yönetimlerden beklentileri

Yerel yönetim seçimlerinde heyecan sona erdi. Kentin, sanayinin, turizmin ve ticaretin kalkınması adına belediyelerden beklentilerini dile getiren İAOSB'li sanayiciler, belediye-üniversite-sanayi işbirliği ile yürütülecek çalışmaların İzmir'i ileriye taşıyacağını vurgulayarak, kentin vizyonu konusunda ortak bir fikir birliğine varılması gerektiğini bildirdiler.

Türkiye'yi saran yerel seçim heyecanı sona erdi. Beş yıl boyunca il ve ilçe belediyelerin yöneticileri mevcut düzeni daha ileriye götürmek için çalışmaları sürdürerek yeni projelerini hayata geçirecekler. Söz konusu projelerin ortak hedefi kentin, bölgenin ve ülkenin kalkınması ve ilerlemesi olacaktır kuşkusuz. Kalkınmanın ön ayaklarından olan sanayinin yeni çalışma ve projelerle ne denli destekleneceğini ilerleyen günler gösterecek.

Bu kapsamda Atatürk Organize Haber Dergisi olarak İAOSB'de faaliyet gösteren sanayicilerin yerel yönetimlerden beklentileri üzerine bir araştırma haberi hazırladık. Sanayiciler, yapılacak çalışmalara ilişkin farklı görüşler dile getirseler de seçimlere ilişkin temennileri tek bir noktada birleşti: "Gerilimden uzak, temiz bir seçim olsun."

Genel anlamda belediyelerin çalışmalarına ilişkin herhangi bir sorun yaşanmasa da sanayi-belediye ilişkilerinin geliştirilebileceğini dile getiren Bölge katılımcıları, kentin bilinirliğinin artırılması, markalaşma, dış hat seferlerinin artırılması, uzman ekiplerin oluşturulması, satın almaların bölge sanayicileri ve esnaftan karşılanması, kruvaziyer turizmine ağırlık verilmesi, üniversite-sanayi-belediye işbirliğine yönelik ortak platformlar oluşturulması gibi konularda yapılacak çalışmaların gerek belediyenin gerekse sanayicinin ve kentin gelişmesine katkı sağlayacağı konuları üzerinde fikir birliğine vardılar.

Seçimlerin ardından belediyelerde oluşturulacak alanında uzman ekiplerin, söz konu-

su tüm sorunları tespit ederek çözüm odaklı alternatifler ortaya çıkartabileceklerini dile getiren sanayiciler; tarihi, kültürü ve doğası ile 'Türkiye'nin İncisi' olan İzmir'in dünyaya tanıtımının başarıyla gerçekleştirilmesinin kentteki her sektör ve alana katkı sağlayacağını bildirdiler.

İstanbul'un yoğun ve hemen hemen dünyanın her noktasına ulaşan uçak seferleri nedeniyle bilinirliğinin ve iş kapasitesinin daha fazla olduğuna dikkat çeken sanayiciler, İzmir'den birkaç ülkeye sefer olduğunu, bu nedenle yurtdışından gelen müşterilerin İstanbul'a yöneldiklerini belirttiler.

Sahil kenti olan İzmir'in mevcut potansiyelini 'yeterince' değerlendiremediği konusunda hemfikir olan sanayiciler, yurtdışından gelen müşterilerini gezdirecek bir yer bulamadıklarından yakınarak, gelen konukların İzmir'de kalmadan İstanbul'a gitmek istediklerini söylediler.

Belediye, sanayi ve üniversitenin bir araya gelerek ortak çalışmalar yürütebileceğini dile getiren sanayiciler, Büyükşehir Belediyesi'nin ön ayak olduğu, İzmir'deki tüm OSB Yöneticilerinin ve sanayicilerin bir araya geldiği platformların oluşturularak kentin sorunları ve çözüm önerileri üzerine çalışmalar yapılabilceğini ifade ettiler.

Tüm bu ortak hedeflerin yanı sıra reklam vergilerinde indirimlerin yapılması, kentin ana hatlarından OSB'lere otobüs seferlerinin konulması, gelişmekte olan OSB'lerin altyapı, çevre ve yol hizmetlerinin bir an evvel yapılması gibi özel temenniler de dile getirildi.

En çok gerilimden uzak, temiz siyasete ihtiyacımız var



Kastaş Sızdırmazlık Teknolojileri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Atılgan

AKDER (Akışkan Gücü Derneği) ve Ataer A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi ve alanında Türkiye'nin lider firması Kastaş Sızdırmazlık Teknolojileri A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Atılgan, son dönemde ülkenin, kentlerin ve sanayici ile yerel yönetimler arasındaki ilişkilerin gelişiminden daha fazla; gerilimden uzak, temiz siyasete ihtiyacı olduğunu söyledi.

Kentin refah seviyesinin artmasının, yerel yönetimden beklentilerin yükselmesine neden olduğunu vurgulayan Atılgan, özellikle Büyükşehir Belediyelerinin oluşmasının ardından yöneticilerin vizyonlarının da gelişerek 'markalaşma' adına önemli çalışmaların yürütülmesine önem verildiğini bildirdi.

Eğitim seviyesi Türkiye ortalamasının üzerinde olan İzmir'de son dönemlerde kültürel ve sanatsal yapılanmaların arttırıldığına dikkat çeken Atılgan, bu alanda daha fazla yatırım ve organizasyonların yapılabileceğini, ancak hepsinden önemlisi kentin, kapsamlı, kendine yakışır bir arkeoloji müzesine ihtiyacı olduğunu söyledi. İzmir gibi 8 bin 500 yıllık tarihe sahip olan bir kentin, tarihi zenginliklerini sergileyebileceği tarzda bir müzeye sahip olmasının, şehrin dünya kenti olması, bilinirliğinin ve ziyaretçi sayısının artmasında büyük katkısı olacağını ifade eden Atılgan, bu şekilde kentin ismini dünyaya daha rahat duyurabileceğini vurguladı. Atılgan, sözlerini şöyle sürdürdü:

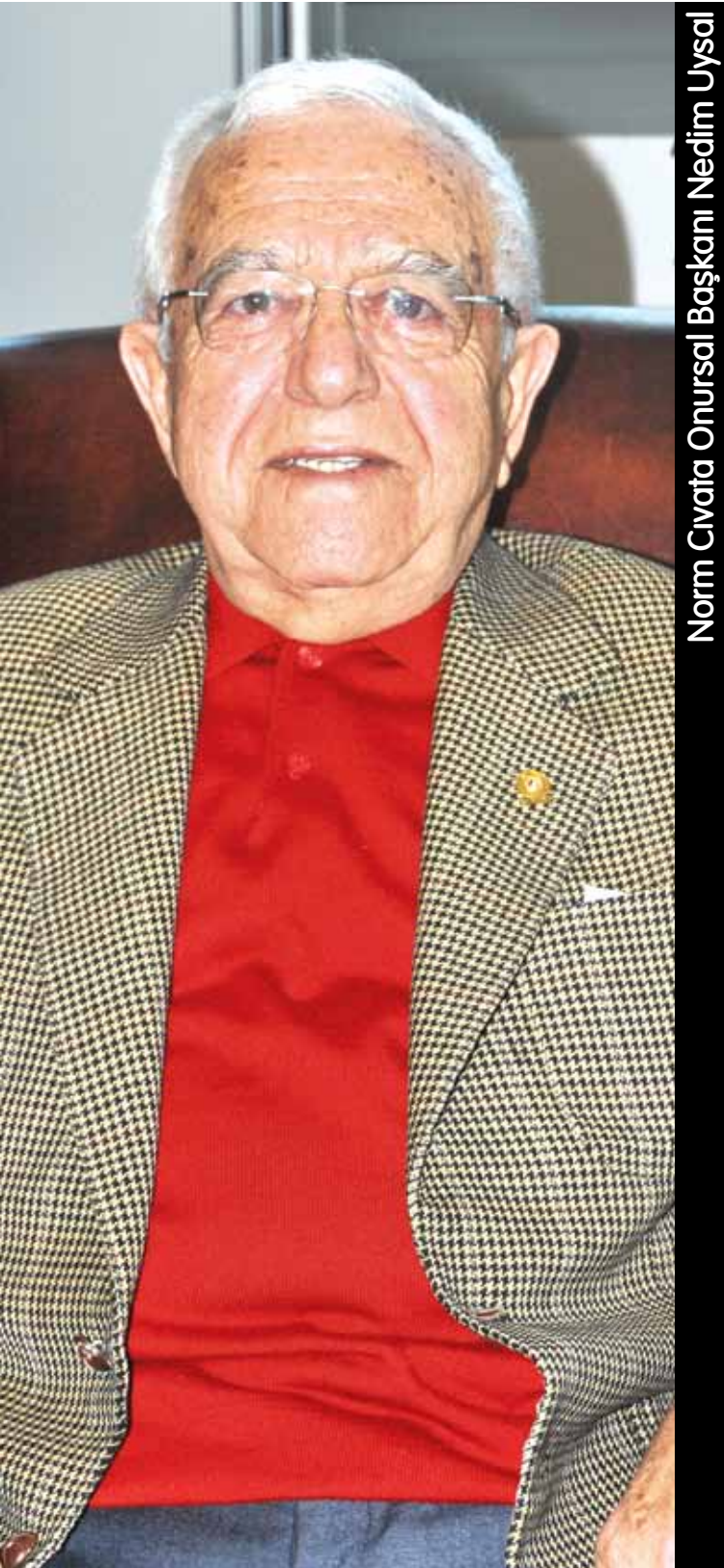
Marka şehir olmalıyız

"8 bin 500 yıllık tarihi topraklarında barındıran İzmir, Bilbao'daki Guggenheim Müzesi gibi başarılı bir arkeoloji müzesi ile markalaşma ve bilinirliğini arttırma konusunda önemli bir adım atabilir. Gelişmiş ülkeler Birinci ve İkinci Dünya Savaşı'ndan kalma materyallerle müze açarken, biz Roma Dönemi'nden kalan eserlerimizi sergileyebileceğimiz kapsamlı müzemizle çığır açabiliriz. Kültür ve sanata doymak için İzmir'e gelenler kenti de tanır, ülkeyi de tanır, ticaret de yapar. Dolayısıyla kentin bilinirliğini gerek kültürel-sanatsal çalışmalarla, gerekse dünyanın ortak dili olan sporların, örneğin futbol takımlarının desteklenmesiyle arttırmak mümkün olur. Gelişmiş ülkelerde belediye başkanları şehrin her şeyinden sorumludur. Belediyeler, markalaşmak adına futbol takımlarını desteklemektedir. Bizde de bunun somut yansımalarını görmek mümkün. Kruvazör turizmimiz de gelişiyor. Bu olumlu girişimleri, bir müze ile desteklersek başarı kaçınılmaz olur. Marka şehir olmak sanayi ve ticaret hayatını da geliştirecektir. Tüm bunlar birbirine paralel olarak ilerleyen yapılarıdır."

Şehrin gelişimine ilişkin ilçe belediyelerin de aktif rol oynadığını dile getiren Atılgan, "Şehrin gelişimi için restore edilip açılışı yapılan binaların yanı sıra parklara, yeşil alanlara, insanların gezip nefes alabileceği yerlere de ihtiyaç var" dedi.

Yerel yönetimlerin kendi aralarında farklı meslek gruplarına yönelik eğitim verme fikrinin başarılı sonuçlar doğurabileceğine inandığını bildiren Atılgan, "İhtiyaç duyulan noktalarda belediyelerin mesleki kurslar açması faydalı olacaktır" dedi.

Belediyelerin kuvvetli bir ekip oluşturmalarını bekliyoruz



Norm Cıvata Onursal Başkanı Nedim Uysal

Izmir'in duayen sanayicilerinden Nedim Uysal, ülke ekonomisini etkileyecek olan 30 Mart seçimlerinin ardından, seçilen partilerin 'iyi bir ekip kurmalarını' beklediklerini söyleyerek, iyi bir ekibin, gerek kente gerekse sanayiciye yönelik başarılı çalışmalar yürüteceğini bildirdi.

Seçim dönemlerinin iş dünyasını her zaman 'belirsizlik' nedeni ile olumsuz etkilediğini vurgulayan Uysal, son dönemlerde 30 Mart seçimlerden dolayı işlerde yavaşlama kaydedildiğini, seçimlerin ardından rotalarının netleşeceğini söyledi.

Seçimler nedeniyle belirsizliklerin yaşandığı şu dönemde Türk sanayicisinin rotasını dünya ülkelerine çevirmeleri gerektiğini bildiren Uysal, firmaların küresel çapta işlere imza atar hale gelebilmeleri için teknolojik yatırımların yapılması gerektiğini söyledi.

Her seçim döneminin iş dünyasına olumsuz yansımaları beraberinde getirdiğinin altını çizen Uysal, "Avrupa ekonomisinde yaşanan daralmaya da bağlı olarak son dönemlerde fiyatlarımızı aşağıya çekmek zorunda kaldık. Seçimden sonraki siyasetin ne olduğunu bilemediğimiz için ekonominin durağanlaşmasını bekliyorduk zaten. Şu anda Türkiye' de her şey bıçak keser gibi kesilmiş durumda. Tahsilâtlarda çok zorlanılıyor. Vadeler 1 yıl uzadı, kredi kartlarına taksitlerin kaldırılması, alınan bazı vadelerin kaldırılması ister istemez ekonomiyi etkiledi. Kısacası son dönemlerde ekonomimiz zorlanıyor" dedi.

Tek başına Yönetim Kurulu Başkanı şirketi yönetemez

Seçimlerin ardından hangi parti başa gelirse gelsin, kurulacak iyi bir ekiple kentin gelişimine katkı sağlayabileceklerinin altını çizen Uysal, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Belediye seçimlerinin vermiş olduğu referansa göre siyasette bir başlangıçlar olacaktır. O başlangıçlardaki siyaseti takip eden siyasetçilerin çok iyi bir kadro oluşturmaları lazım. Bu kadrolarda yer alanların seçim ekonomisinin düzelmesi adına çalışmalara imza atması gerekir. Ekip olmayınca hiçbir şey olmaz. Bir yönetim kurulu başkanı ile şirket yürümez. Şirketin içerisindeki bütün ekibin içinde önemli beyinler olması lazım. Vücudu kaldıran bir kaburga gibi güçler gerekli. Yönetim böyle bir ekiple oluştuktan sonra başarı kaçınılmaz olur. Her alanda donanımlı olan ekip, kentin bilinirliğini de artırır, yaptığı çalışmalarla üreticilerin de yolunu açar, üretme başarıyla yansıyan çalışmalar beraberinde kalkınan ekonomiyi de getirir. Bu seçimler ayna görevi üstlenecek. Aynayı iyi hale getirmek lazım. Türkiye geçmiş dönemlerde yaşadığı olaylardan ders çıkartıp atacağı adımları ona göre düzenlemelidir. İyi şeylerden de kötü şeylerden de ibret alınması lazım."

Ortak akılda buluşularak katma değer yaratılır



Cam Merkezi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gülfem Yorgancılar Perçin

Sektörünün öncü markası Cam Merkezi A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gülfem Yorgancılar Perçin, üniversite-sanayi ve belediye işbirliğinde yürütülecek ortak çalışmaların önemli kazanımları beraberinde getireceğini söyledi. Üniversitede akademik bilgi ile yoğrulan girişimcilerin sanayiye yönlendirilmeleri gerektiğini dile getiren Perçin, "Her alanda yaratılan katma değerın önemi her geçen gün biraz daha artıyor. En ufak birimde bile katma değer oluşturulduğunda ciddi miktarda kazanç sağlanıyor. Bu kapsamda belli aralıklarla üniversite-sanayi ve belediye bir araya gelerek sorunlarını paylaşıp, çıkış yolları geliştirebilirler" dedi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin altyapı ve çevre düzenlemesi konusunda Türkiye'nin önde gelen OSB'leri arasında yer aldığını, ancak Kemalpaşa OSB gibi, ıslah çalışmalarının fabrikaların kurulmasından sonra gerçekleştirildiği Bölge'lerde önemli eksikliklerin olduğunu vurgulayan Perçin, "Burası önce fabrikaların yerleştiği, altyapısı daha sonra geliştirilen bir Bölge. Bu nedenle ulaşımı, arıtması, elektriği, suyu daha sonra getirilmeye çalışılıyor. Kemalpaşa OSB'nin yolları da henüz yapılmadı ancak lojistik merkezinin buraya kurulması ile bu bölgenin daha da gelişeceğini düşünüyoruz" dedi. Bunların yanı sıra İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin bugüne kadar yaptığı en önemli işlerden birinin 'arıtma' tesisi kurması olduğunu bildiren Perçin, Türkiye'deki en iyi, en kapsamlı ve en büyük artıma tesisine sahip olan İzmir'in çevreye ne denli duyarlı bir kent olduğunun vurgulandığını söyledi.

Kentin vizyonu konusunda birlik olmalı

Yeni yapılan yolların ardından İzmir'den Manisa'ya 15 dakika içerisinde ulaşım sağlanabileceğini belirten Perçin, iki şehir arasında sanayicilere uygulanan teşvik farklılığının İzmir'deki sanayicilerin Manisa'ya taşınmak zorunda kalmalarına neden olduğunu söyledi. Sanayi ve ekonomik alanda İzmir'in İstanbul'la kıyaslanmaması gerektiğinin altını çizen Perçin, konuyla ilgili sözlerini şöyle sürdürdü:

"İzmir butik bir şehir. Türkiye'nin incisi, batıya açılan aydınlık bir pencere. Gelişmiş ülkelerde her şehir metropol değil. İzmir'e de bu açıdan bakarsak, her kesimden ortak bir fikir birliği ile kentimiz farklı alanlarda kendini geliştirebilir. İstanbul gibi olmak için çırpınmak yerine, örneğin turizm, sağlık, liman alanlarında gelişerek İzmir'e ivme kazandırılabilir. Belediye başkanları bu konuda zaman zaman bir araya gelip beyin fırtınası yapıyorlar. Ancak tüm İzmirliilerin ortak dil birliği yaparak söyleyebilecekleri bir slogan maalesef yok. Bugün sokaktan geçen vatandaş çevirsen 'İzmir'i hangi alanda geliştirelim' sorusuna kesin cevap alamazsınız. 'İzmir'in vizyonu nedir?' denildiğinde herkes farklı bir şeyler telaffuz edebilir. Oysa dil birliği olursa İzmir stratejik olarak alt birimlerini buna göre çalıştırır ve İzmir hak ettiği yeri bulur diye düşünüyorum. Genel olarak baktığımızda İzmir turizm kenti mi, liman şehri mi, sanayide mi gelişecek, ne olaksa tüm birimlerimiz ona odaklanmalıyız."

KOBİ kenti İzmir dünyaya açılmalı



TOLKAR Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace

Sektöründe 'dünyanın ilkleri'ne imza atan Tolkar Makine'nin Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace, belediyelerin sanayici, esnaf ve vatandaşın refah seviyesinin artırılması için kentin markalaştırılmasında etkin rol oynamaları gerektiğini söyledi.

Bir kentin markalaşarak bilinirliğinin artmasıyla daha fazla yatırımcının kente gelmesinin, dolayısıyla ticaret hacminin büyümesinin mümkün olabileceğine dikkat çeken Karace, bunun için de atılması gereken ilk adımın yurtdışı uçak seferlerinin sayısının ve bölgesinin artırılması olduğunu söyledi. İzmir'de büyük bir potansiyelin olduğunu ancak bunun 'istenilen seviyede' gerçekleştirilemediğini dile getiren Karace, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Aslında Türkiye'deki ihracatın çok büyük kısmını KOBİ'ler yapıyor. İzmir de bir KOBİ şehri. Ancak ne yazık ki şehrimizde Yaşar Grubu dışında ciddi anlamda büyük firmalar yok. Bu anlamda dış hatlar daha etkin kullanılmaya başlarsa daha fazla bölgeden daha fazla insana ulaşır, dolayısıyla daha fazla müşteri çekersiniz. Genelde yurtdışından gelenler İstanbul'u tercih ediyor. Bildiğim kadarıyla İstanbul'dan yalnızca THY ile 262 noktaya ulaşabiliyorsunuz. Oysa biz İzmir'den Almanya'nın belli şehirlerine, birkaç tane Hollanda, birkaç Fransa şehrine ulaşabiliyoruz. Dolayısıyla dış hatlar sayısının çoğaltılmasının büyük fayda sağlayacağını düşünüyorum. Tabii belediyenin etkinliği burada çok azdır ama bunun için baskı yapılabilir. Farklı noktalara ulaşılması sanayiye de turizmi de ticareti de canlandırır."

ihracat ve turizme önem verilmeli

İhracatçıların verimli bir süreç geçirdikleri şu dönemde iç pazarda yaşanan daralma nedeniyle iç piyasaya çalışan sanayicilerin frene bastıklarını ifade eden Karace, "Bugün Türkiye'deki borç stoğunun büyük bir bölümü özel sektörün üzerinde. Kısacası durumlar çok iç açıcı değil. Seçimlerin barış ve huzur ortamı içerisinde gerçekleşmesi en büyük temennimiz" dedi.

Cari açığa neden olan kalemler üzerinde çalışmaların yürütülmesi gerektiğini bildiren Karace, cari açık kapanmadığı müddetçe üreticilerin de vatandaşların da ekonomik ve sosyal anlamda mutsuz olacaklarını söyledi. Turizm cenneti olan İzmir'de turist sayısının, dolayısıyla turizm gelirinin artırılması ile ekonominin büyük oranda rahatlayacağını dile getiren Karace, "Türkiye'ye gelen 26-27 milyon turist şu an kişi başı 800-900 dolar aralığında para harcıyor. Kişi başı harcamalar 1400 dolara çıkarsa Türkiye'nin cari açığı azalır. Bu nedenle Türkiye'nin ihracata ve turizme önem vermesi gerekir. Çünkü turizm dışarıya bağlı değil. Sektörün yalnızca yüzde 4'ü dışa bağımlı" diye konuştu. Belediyeler tarafından alınan reklam vergilerine de değinen Karace, miktarların oldukça yüksek rakamlar olduğuna dikkat çekerek, belediyelerden konuyla ilgili düzenleme yapmaları talebinde bulundu.

Kentin geliştirilip markalaştırılması gerekir



Neta Temizlik Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Koç

Alanında Türkiye'nin önde gelen firmalarından Neta Temizlik'in sahibi, başarılı sanayici Serdar Koç, sanayisi desteklenen kentlerin ekonomik gelişmişlik düzeylerine dikkat çekerek, İzmir'de belediye-sanayi ilişkisinin istenen düzeye ulaşmadığını söyledi.

Gelişimin en büyük dinamiklerinden birisinin sanayi olduğunun altını çizen Koç, "Bir şehrin gelişmesinin en büyük kaldıracı, sanayinin gelişmesidir. Sanayileşen şehirler her zaman ekonomik olarak daha güçlüdür. Eğer ekonomik olarak güçlü olmak istiyorlarsa sanayi yatırımlarını desteklemeleri gerekir. Ancak belediyeler sanayicilerle gerekli iletişimi kurarak sorunlarına, dolayısıyla gelişimlerine ne yazık ki istenen düzeyde yanıt veremiyorlar" dedi.

Sanayicinin ürettiğini rahatça pazarlayıp satabileceği pazarlara ulaşmasının, gelişimindeki en büyük etmen olduğunu öne süren Koç, belediyelerin, yaşanan kentin bilinirliğini arttırarak kentin markalaşmasını sağlamasının yatırımcıları ve müşterileri kente çekebilmek adına çok büyük önem arz ettiğini söyledi. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sanayicinin gelişmesinde en büyük ayaklardan bir tanesi üretileni daha rahat satabilmektir. Eğer bir belediye şehrinin dünya standartlarına ulaştırıp bilinirliğini arttırırsa, sanayici ürün tedariği için daha fazla firma bulabilir. Sanayinin gelişmesinde en büyük desteği bu şekilde belediye vermiş olacaktır. Mesela Şangay'da ticaretin gelişmesi için ticaret bilim merkezleri kuruyor veya diğer ülkelerden insanları çekebilmek için gerekli tüm gayretler sarfediliyor.

Bilinirliği artırmak gerek

Bir kentin bilinirliğini arttırırsanız o kente daha çok insanı çekersiniz. Yalnızca sanayi anlamında da değil, ticaret, turizm gibi kalemlerde de çekim kuvvetiniz artar, daha fazla iş yapar dolayısıyla daha fazla kazanırsınız. Geçtiğimiz yıllarda bir İngiliz firması iş görüşmesi için bize geldi, görüşmelerin hemen ardından İstanbul'a gideceklerini söylediler. İzmir'de kalmak istemediler çünkü gelmeden önce bildikleri bir şehir vardı ki o da İstanbul'du. Kentimizdeki yabancı yatırımcılar bile buradan gitmeye başladı. Bu sorunun nedenlerini tespit edip, üzerinde çalışılması gerekir. Kentin bilinirliğine yönelik çalışmaların yanı sıra belediye ve sanayi işbirliğiyle birçok şeyler geliştirilebilir. Yatırım yapılacak yerlerde alt yapının daha hızlı bir şekilde oluşturulup, sanayicinin önünün açılması gibi birçok destek verilebilir. Sanayici en azından sanayi ekonomisi istenen düzeye ulaşana kadar bazı yükümlüklerden muaf tutulabilir." İzmir'in lojistik konumu itibarıyla ihracata yönelik bir kent olduğuna dikkat çeken Koç, buna rağmen kente büyük sanayinin gelişemediğini bildirdi. Küçük ve orta ölçekli üreticilerin İzmir'de yer aldığını kaydeden Koç, "İzmir, İstanbul'a da Antalya'ya da Ankara'ya da aynı uzaklıkta, aynı mesafede... İstanbul-Antalya arası oldukça uzak. Ayrıca İzmir bir liman şehri. Dolayısıyla ihracata yönelik bir şehir. Ancak ne yazık ki biz bunların hiçbirini olması gerektiği gibi kullanamıyoruz. Bu nedenle büyük sanayi, kentimizde gelişmiyor, hep orta ölçekli sanayi gelişiyor. Tüm bunlara rağmen biz Türkiye'nin gelişmesine katkısı olan ilk üç kentten birisiyiz" diye konuştu.

TOKİ fabrika inşa ederse ekonomi canlanır



Anadolu Makine Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Oral

Başarılı sanayicilerden Anadolu Makine Sanayi'nin Genel Müdürü Faruk Oral, TOKİ'nin konutun yanı sıra sanayi tesisleri inşa etmesinin üretimi artırıp ekonomiyi canlandırabileceğini söyledi. Az karla çalışmak zorunda kalan sanayicinin yatırım kapasitesinde azalma kaydedildiğine dikkat çeken Oral, masraflarını karşılayamaz duruma gelen sanayicilere destek verilmesi gerektiğini söyledi. Bu konuda uygun vadelerle konut inşa eden TOKİ'nin fabrika yaparak sanayicilerden taksitle geri ödemesini almasının kalkınmaya büyük katkı sağlayacağına inandığını bildiren Oral, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Örneğin TOKİ tarafından 200 metrekareden 10 bin metrekareye kadar kapalı alan sanayi bölgeleri tesis edilse, söz konusu yapılar ilgili sanayicilere belli bir süre ödemesiz ve belli taksit imkanlarıyla sunulsa sanayicinin verimi büyük ölçüde arttırılmış olur. Üretici önce iş yerini düşünür. Arsasını alır, para biriktirir, bu sefer binasını yapar. Binayı o anki ihtiyaca göre değil de gelecek günlerin de ihtiyacını karşılayacak şekilde biraz büyük tutmak istedikleri anda sorunlar başlar, çünkü bu noktada banka devreye girer. Kredi başvurusu yapılır, alınan krediye giden öz sermaye düşünülmeden bütün para yatırılır ve borçlanılır. Ancak o borç maalesef firmanın işleyişini sıkıntıya sokar ve firmanın batışına kadar gider. Bu çok üzüntü verici bir durum. Bizler 42 senedir bu olayları yaşadık ve gördük. TOKİ ile yapılacak bu ortak çalışmanın iki tarafa da faydası olacağı gibi ülke ekonomisine de büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.

Üretimi destekleyen kurumlarla işbirliği artırılmalı

Bunun yanı sıra şu andaki Katma Değer Vergisi'nin çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Örneğin bir sanayici vadeyle bir makine alacağı zaman yüzde 18 KDV, yüzde 6 gümrük, yüzde 6 Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KDDF) ödemesiyle toplamda yüzde 30'a varan bir miktarı devlete baştan ödemek zorunda. 100 bin dolarlık bir makine alırsanız, devlet 'önce 30 bin doları bana vereceksin' diyor. Çok mühim bir husus bu. Çünkü zaten sanayici 100 bin doları çok zor kazanıyor ve riske girmek istemiyor. Çok uzun düşünceler sonrasında yatırıma karar veriyor. Ancak hemen karşısına yüzde 30'luk vergilendirme çıkıyor. Bu rakam yüzde 1'e düşürülse, sanayicinin yatırımı artar, bu yatırımlar beraberinde yeni istihdamları getirir, üretimler artar ve sonunda yine ülkemiz kazanır.”

Oral ayrıca, üreticiyi destekleyen KOSGEB, İZKA gibi kurumlarla işbirliklerinin arttırılması konusunda çalışmalar yürütülebileceğine dikkat çekerek, bölgesel teşvikler arasındaki farklılıklara yönelik düzenlemelerin yapılmasıyla sanayiciler arasındaki rekabet eşitsizliğinin de ortadan kaldırılacağını söyledi. Sanayicinin en büyük sorunları arasında yetişmiş eleman yetersizliğinin yer aldığına dikkat çeken Oral, sorunun ancak meslek liselerinin sayısının arttırılması ile ortadan kalkabileceğini belirtti.

OSB'lerin sorunları ortak platformda ele alınmalı



Öz-Çe Demir-Çelik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özbaş

Türkiye'nin önde gelen OSB'lerinden İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösterdiklerini bildiren Öz-Çe Demir-Çelik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özbaş, yerel seçimlerin ardından, belediyelerden İAOSB'ye kentin farklı noktalarından ulaşımı sağlayacak otobüs hatlarının düzenlenmesini istediklerini söyledi.

Seçilen büyükşehir belediye başkanının kentteki bütün OSB'leri bir araya toplayarak genel bir toplantı yapmasının, kentin sanayisinde yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin belirlenebilmesi açısından büyük önem taşıdığına dikkat çeken Özbaş, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Şehrin dinamikleri, gelir kaynakları nelerse, onlarla ilgili açık platform şeklinde, herkesin görüşünü açıkça ortaya koyabileceği bir tartışma ortamı yaratılabilir. Seçilen Belediye başkanının projelerini bilmiyoruz. Seçimler öncesinde onları da görebilseydik iyi olurdu. Ancak şunu söyleyebilirim, denizimiz, doğamız, kültürümüz, ihracat imkanımızla çevremizdeki birçok ülkeden öndeyiz. Buna rağmen hak ettiğimiz yere bir türlü gelemediğimizi düşünüyorum çünkü sanayici desteklenmiyor. Yurtdışına gittiğiniz zaman birçok organize sanayi bölgesinin kendi stantlarını oluşturduklarını, gerek kendi tanıtımlarını gerekse kentlerinin tanıtımlarını yaptıklarını görürsünüz.

Teşviklere yönelik çalışmalar yürütülebilir

Büyükşehir bu konuda destek sağlayabilir, önderlik yapabilir. Ayrıca yurtdışı fuarlara katılan yabancı firmaların devlet büyüklerinden o firmalara destek geldiğini görmek de içimizi acıtmıyor değil. Almanya'da bir fuara katılmıştık orada da bir Kanadalı-Türk aile vardı. Fuarda bir tane Kanadalı stant vardı. Kanada Büyükelçisi sabahtan geldi, 'Fuara tek katılan Kanada firmasıysanız Büyükelçiliğimiz emrinize amade, herhangi bir ihtiyacınız, herhangi bir sıkıntınız varsa lütfen bildirin' dedi. Ben de Belediye Başkanımız İzmirli'lere sorsun isterim, çünkü bunlar sanayicileri motive eden şeylerdir."

Belediye, sanayi ve sivil toplum kuruluşlarının işbirliği içerisinde çalışmaları gerektiğini vurgulayan Özbaş, özellikle bedelsiz teşvikler konusunda ortak projelerin hazırlanabileceğini söyledi. Dünya Bankası tarafından verilen teşviklerin kullanılmadan geri döndüğüne dikkat çeken Özbaş, "Dünya Bankası'ndan birçok bedelsiz teşvikler, destekler geliyor. Bunlarla ilgili projeler hazırlanabilir. Sanayi Odası ve Ticaret Odası Belediye iş birliği dâhilinde ortak bir komisyon kurarak OSB'lere ve OSB'lerde faaliyet gösteren firmalara uygun çalışmalar varsa proje hazırlayıp teşvik alabilirler. Ayrıca Çiğli Belediyesi tarafından Bölge firmalarından alınan reklam vergileri Türkiye'nin en pahalı reklam vergilerinden... Bunun azaltılmasına yönelik çalışmalar yürütülebilir. Bunun yanı sıra belediyelerden, kendi bölgelerinin firmaları ile ticaret yapmalarını istiyoruz. Böylelikle her iki taraf da kazanır, kent kalkınır."

Belediyeler kendi bölgelerinden mal tedarik etmeli



Üniversal Kimya Kurucu Genel Müdürü Emir Ağbaş

Sektöre girdiği 1994 yılından bu yana her geçen gün başarı grafiğini yükselten Üniversal Kimya firmasının Genel Müdürü Emir Ağbaş, yerel yönetimlerin kendi bölgelerinden ürün tedarik etmesiyle hem kendilerinin hem de sanayicilerin kazanacağı bir döngü oluşturulabileceğini söyledi. Ayrıca belediyeler tarafından 6-9 aylık kurslar şeklinde açılacak mesleki eğitim programları ile istihdam alanı oluşturulabileceğini dile getiren Ağbaş, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Yerel yönetimler satın almalarını kendi bölgelerinden yapabilirler. Bunu kanunlaştırıp kendi içlerinde; paylaşımda bulunabilirler. Eğer böyle bir çalışma yürütülürse, söz konusu bölgenin de sanayinin de kalkınması çok daha iyi yerlere gelecektir. Bunun yanı sıra yerel yönetimler kendi aralarında meslekleri bölüşerek vasıfsız kişilere eğitim veren meslek kursları açabilirler. Bu kurslar gerek sanayi gerekse ticaret camiası tarafından aranan ancak bulmakta sıkıntı çekilen mesleklerle yönelik olsa hem işsizlik azalır, hem de kalkınma artar. Mesela Bornova Belediyesi bahçıvanlık kursu açsa, Balçova Belediyesi fırıncılıkla ilgili eğitim verse, bir başka belediye farklı bir alanda eğitim-öğretim sağlasa çok iyi işler ortaya çıkar. Son zamanlarda yeni birçok sektör çıktı piyasaya. Mesela bundan 10 sene önce bilgisayarlardan uzaktık. Önceden biletimizi acenteden alırken şimdi internetten alıyoruz. Demek ki bazı sektörler kapanmak zorunda ama yerine onu destekleyen elektronik, bilgisayar, yazılımla ilgili alttan gelen daha çok herkesin ihtiyaç duyduğu insanlara ihtiyaç var. Yerel yönetimlerin kullanılmayan binalarında açılacak kurslarda, uzman öğretmenler vasıfsız elemanları nitelikli hale getirebilir. Söz konusu çalışma uzun vadede meyvelerini verecektir. Devlet yönetimleri, yerel yönetimler zaten uzun ölçekli olduğu zaman fayda getirir.”

Başarı, belediye-sanayi-üniversite işbirliği ile gelir

Bugüne kadarki yerel yönetim-sanayici ilişkisini ‘soğuk’ olarak nitelendiren Ağbaş, vatandaşın ve ülkenin menfaatine yürütülecek çalışmaların ancak belediye-sanayici-üniversite işbirliği ile gerçekleştirilebileceğini söyledi. Ağbaş, “Herkes kendi içinde bir şey yapmaya kalkarsa olmaz. Bugün bir iş yerinde bile siz yeni yapacağınız projeye yönetim olarak karar verip aşağıda çalışanlarınızla bu projeyi tartışmadan, onların projeyi sahiplenmesini sağlamadan yola çıkarsanız, projeniz aksak ayak yürür hatta yürümez. Dolayısıyla her şeyi paylaşmak lazım. Bu bağlamda teknolojinin sürekli geliştiği günümüzde üniversitelerin akademik bilgilerini sanayiye aktarsak, belediyeler de bu çalışmalarda aktif olarak rol alsa, akademi, sanayi, kent ve ekonomi aynı anda gelişmiş olur. Birlikte kazanç, birlikte başarı ve o başarıyı birlikte paylaşmak... Ancak bu çerçevede başarılı olabiliriz. Bugün üniversitelerin, yerel yönetimlerin ve sanayicinin gerçekten çok iyi bir gücü var, ama bu üç tane güç kendi içinde kalmış birleştirilememiş. Bugün gerçek anlamda bu üç saç ayağı dediğimiz sanayici, üniversite ve yerel yönetim birleşip her şeyin üstesinden gelebilir” dedi.



İAOSB 12. Olağan Genel Kurulu yapıldı

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 12. Olağan Genel Kurulu'nda, Bölge katılımcılarına Yönetim Kurulu'na duydukları güvenden dolayı teşekkür eden Başkan Uğurtaş, Bölgede yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verdi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 12. Olağan Genel Kurulu, Bölge sanayicilerinin katılımlarıyla, 5 Mart 2014 tarihinde gerçekleştirildi. İAOSB Atatürk Toplantı Salonu'nda yapılan ve Divan Başkanlığını Kadri Şeker, Divan Başkan Yardımcılığını Haldun Çıray, Divan Üyeliğini Şener Akgün'ün üstlendiği Genel Kurul'da İAOSB'nin 2014 yılı bütçe ve çalışma programı görüşülerek kabul edildi.

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, Genel Kurul'da İAOSB Yönetim Kurulu'na duyulan güvenden dolayı Bölge sanayicilerine teşekkür ederek, yürütülen başarılı çalışmalar hakkında

bilgi verdi. Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi'ni 2014-2015 eğitim-öğretim yılında açmayı planladıklarını bildiren Uğurtaş, "Binamızın tamamlanmasının ardından 2015-2016 eğitim-öğretim döneminde geçici binadan çıkıp, kendi okulumuzda öğrencilerimizin eğitimine başlayacağız" diye konuştu.

Meslek Lisesi'nin giderlerinin büyük bir kısmını Milli Eğitim Bakanlığı'nın öğrenci başına vereceği katkı yoluyla sağlayacaklarını anlatan Uğurtaş, öğrencilerin tamamının burslu eğitim-öğretim aldığı, Türkiye'ye örnek olacak bir Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi açmayı hedeflediklerini söyledi. Uğurtaş yürütülen bazı çalışmalara ilişkin sözlerini şöyle sürdürdü:

"Teknik ve Endüstri Meslek Lisemizin yanında Gediz Üniversitesi, Katip Çelebi Üniversitesi ve Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ortaklığıyla kurulan Teknoloji Geliştirme Merkezi'miz var. Burada da amacımız sanayicimizin üniversiteyle işbirliği içerisinde; üniversitedeki araştırma görevlileri ve akademisyenlerimizle Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını geliştirerek, sanayicimize katma değer yaratacak çalışma ortamını sağlamaktır. 2013 yılında Ar-Ge inovasyon yarışmamızı yaptık. Yarışmaya 23 tane projemiz katıldı ve Türkiye'nin en iyi jürilerinden birini oluşturduk. Türkiye'deki OSB'ler arasında ilk defa İAOSB içerisinde inovasyon yarışması yapılmış oldu. Umarım bu tohum ileride daha da yeşerir ve çok daha fazla katılımın olmasını sağlamış oluruz."



OSBDER Yönetim Kurulu İAOSB'de toplandı



Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu, İAOSB'nin ev sahipliğindeki toplantıda Bölgelerdeki gelişmeleri değerlendirirken Mayıs ayı sonunda gerçekleşecek Genel Kurul'un İzmir'de yapılmasını kararlaştırdı.

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği (OSBDER) Yönetim Kurulu, 14 Mart 2014'te İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde toplandı. OSBDER Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, OSBDER olarak yönetim kurulu toplantılarının her birini farklı il ve ilçelerde gerçekleştirdiklerini söylerken, İAOSB'nin ev sahipliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Gerçekleşen toplantıya OSBDER ve Ankara Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, Yönetim Kurulu Başkan Vekili İzmir Atatürk OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Yönetim Kurulu Üyeleri Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Sarioğlu, Aydın Ortaklar OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Çerçioğlu, Manisa OSB Yönetim Kurulu Üyesi Sait Türek, Manisa OSB Danışmanı Nihat Akyol, Atatürk OSB Bölge Müdürü Doğan Hüner ve OSBDER Genel Sekreteri Özgü Özkütük katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını OSBDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Atatürk OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, İAOSB'de yürüttükleri çalışmalar hakkında katılımcılara bilgi verirken Bölgenin İzmir ve Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı anlattı. Uğurtaş, Dernek olarak sanayicilere verimli olmak için projeler geliştirilmesi gerektiğini vurgulayarak bazı proje önerilerinde de bulundu. Toplantıda ayrıca, geçtiğimiz günlerde gerçekleşen OSB Bölge Müdürleri Toplantısının bilgileri aktarıldı. Bölgelerde yapılan çalışmalar değerlendirildi. Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Top-

lantılarının yapılması ve OSBDER'e yeni üyelerin kazandırılmasının görüşüldüğü toplantıda, Mayıs ayı sonunda gerçekleşecek Genel Kurul toplantısının da İzmir'de yapılması kararlaştırıldı.

Sanayi Mart'ta yüzde 73 kapasiteyle çalıştı

İmalat sanayiinde kapasite kullanım oranı martta yüzde 73.1 oldu. Böylece kapasite kullanımı son bir yılın en düşük seviyesine gerilemiş oldu. Merkez Bankası, imalat sanayiinde kapasite kullanım oranının (KKO) Mart ayında, geçen yılın aynı ayına göre 0.4 puan artarak yüzde 73.1 seviyesinde gerçekleştiğini açıkladı. KKO, Şubat ayında yüzde 73.3 seviyesinde gerçekleşmişti. İmalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0.1 puan azalarak yüzde 74.3 seviyesinde gerçekleşti.

TCMB'den yapılan açıklamada, "Mal gruplarına göre kapasite kullanım oranları değerlendirildiğinde, bir önceki yılın aynı ayına göre ara mallarında artış görülürken, dayanıksız tüketim malları, gıda ve içecekler, yatırım malları ve dayanıklı tüketim mallarında azalış görülmüştür" denildi.



Kurumların yararlanabileceği yeni bir finansal ve vergisel avantaj

"Sat - Kirala ve Geri Al"

Kurumların (şirketlerin), finansman sağlama yöntemi olarak kullandığı "sat-geri kirala ve kira süresi sonunda satın al" işlemi, aktiflerinde kayıtlı bulunan amortismanına tabi (Bina, makine, taşıt gibi) mallarını Leasing firmasına sattıktan sonra geri kiralanması ve kira süresi sonunda aynı malı geri alma işlemidir. Bu yöntem kullanılarak şirketler faaliyetlerini aksatmadan finans ihtiyaçlarını sağlar.

6361 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" ile bu uygulama yasal dayanağa kavuşmuştur. Böylece, Finansal kiralama sözleşmesi ile; ihtiyaç duyulan malların,

- Doğrudan kiracıdan finansal kiralama şirketince satın alınarak,

- Veya üçüncü bir kişiden satın alarak,

- Veyahut başka şekilde temin edilerek,

kullanımının bir bedel karşılığı kiracıya devredilmesi olarak tanımlanmıştır. Bu yolla finansal kiralamaya konu malın bizzat kiracıdan temin edilmesi, yani "sat-geri kirala" yöntemi uygulamaya sokulmuştur.

Öte yandan, Organize Sanayi Bölgeleri sınırları içinde yer alan gayrimenkullerin finansal kiralama yöntemi ile satılması ve geri kiralanmasının mümkün olmadığına ilişkin engel; 20.02.2014 tarihinde yürürlüğe giren 6525 Sayılı Kanunla giderilmiştir. Artık, organize sanayi bölgeleri sınırları içinde gayrimenkulleri bulunan şirketler de bu uygulamadan yararlanacaktır.

Şirketlerin finansman ihtiyaçlarının giderilmesinde büyük oranda kolaylık sağlayan işte bu uygulama, 02.08.2013 tarihli R.G.'de yayımlanan 6495 Sayılı Kanunla getirilen vergisel avantajlarla daha da cazip hale getirilmiştir. Bu uygulamadan yararlanmak için yapılması gereken işlemler ile vergisel ve finansal kazanımlar aşağıda açıklanmıştır:

A) Vergisel Kazanımlar

Bu uygulamayı cazip kılan vergisel ve finansal avantajlar 6495 Sayılı Kanunla getirilmiştir. Bunlar sırasıyla şöyledir.

1) Kurumlar Vergisi Avantajı: Bu uygulamadan yararlanarak finansal kiralama şirketlerine, amortismanına tabi kıymetini satan şirketler, bu satıştan sağladıkları kazançtan Kurumlar Vergisi vermezler. (KVK. 5/1-e maddesi gereği) Burada dikkat edilmesi gereken husus, "sat-geri kirala" sisteminden Kurumlar Vergisi istisnasından yalnız TAŞINMAZ (Türk Medeni Kanunu 704 Md. sayılanlar. Örneğin; arazi, arsa, bina, gibi) satışın-

dan elde edilen kazançlar yararlanacaktır. Örnek: X Anonim Şirketinin fabrika binası 15 yıldır kullanılmakta ve kayıtlı defter değeri (amortismanı düştükten sonraki) 2.500.000.-TL'dir. Bunu, F. kiralama şirketine 10.000.000.-TL satmışsa elde edeceği 7.500.000-TL kazançtan Kurumlar Vergisi ödemeyecektir.

Bu kazancı şirket özel bir fon hesabına alacak ve en az 5 yıl süre ile bu hesap da takip edecektir. İstenirse bu fon sermayeye eklenebilecektir.

Öte yandan; eskiden beri uygulanan şirketlerin aktiflerinde kayıtlı gayrimenkullerin satışındaki kurumlar vergisi istisnası uygulamasında "İki yıldan beri aktifte kayıtlı olma" şartı burada geçerli olmadığı gibi, o sistemde kazancın yüzde 25 vergilendirilirken, burada kazancın tamamı vergi dışıdır. Yani, süre şartı yoktur. Bir hafta önce aldığın taşınmazı bu sistem içinde satarak bu avantajlardan yararlanabilirsin.

2) Katma Değer Vergisi Avantajı: Taşınmazın F. Kiralama şirketine satışı ve geri alınması ve de kiralanması işlemleri katma değer vergisine tabi değildir. (KDV Kanunu 17/4-y md.si) Burada; satılması, kiralanması ve daha sonra geri alınması işlemlerinin mutlaka 6361 Sayılı Kanun gereği finansal kiralama şirketleri tarafından yapılması ve gayrimenkullerin bizzat kiracıdan satın alınıp geriye kiralanması, kira süresi sonunda mülkiyetinin tekrar kiracıya devredilmesi şarttır.

Ancak Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 30/a maddesindeki hüküm dikkate alınarak, satış katma değer vergisinden istisna edilmiş olan gayrimenkulün alışı veya inşaatı sırasında yüklenilen katma değer vergisinin indirimden çıkarılması, daha önceki dönemler indirim konusu yapılmışsa satışın yapıldığı dönem beyannamesine hesaplanan vergi olarak ilave edilerek düzeltilmesi gerekecektir. Burada sıkıntı yaratacak konu; indirimden çıkarılan katma değer vergisinin normalde gider yazılması gerekirken (KDV Kanunu'nun 58.Md.), bu defa Kurumlar V.K.nun 5/3maddesi hükmü karşımıza çıkmaktadır. Şöyle ki, ilgili kanun maddesi, satış kazancı kurumlar vergisinden istisna edilen işlemlerle ilgili giderlerin kurumların diğer kazançlarından indirilmesine izin vermemektedir. O zaman bu vergilerin Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler hesabına alınması veya satış kazancının hesabında dikkate alınması gerekir. Bu da, kanunun getirdiği KDV teşvikini zedelemektedir.

3) Tapu Harcı Avantajı: Bu yöntemle taşınmazın kira süresi sonunda kiracıya geri satılması

sırasında tapu harcı ödenmeyecektir. Ancak, kiracı tarafından taşınmazın finansal kiralama şirketine ilk devri aşamasında binde 4,55 oranında tapu harcı ödenmesi gerekiyor. Normal devirlerde bu oranın hem satıcı hem alıcı için ayrı ayrı binde 20 olduğu dikkate alınırsa büyük bir harç farkı olduğu (Binde 40 yerine binde 4,55) görülecektir.

Burada da, ilk satış sırasında ödenen bu tapu harcı, katma değer vergisinde olduğu gibi kurumun diğer işlerden sağladığı kazançtan indirilmeyeceği için KKEG yazılacaktır.

4) Damga Vergisi ve Harç Avantajı: Finansal kiralama sözleşmesi düzenlenmesi, bu sözleşmenin tadili, devri vb. gibi işlemler nedeniyle düzenlenen her türlü kağıtlar için damga vergisi ve bu kağıtlarla ilgili yapılacak işlemler için de harç ödenmeyecek- tir. (6361 Sayılı Kanun 37 Md.)

B) Finansal Kazanımlar

Sat-Kirala ve Geri Al sisteminin şirketlere sağlayacağı finansal avantajları şöyle sıralayabiliriz:

A) Bilançolarında duran varlıklar içinde yer alan taşınmazı satarak bu hesabı azaltırken, karşılığında alacağı nakit para nedeniyle dönen varlıkları hesabı artacaktır. Örneğin; kayıtlı net değeri 2.500.000.-TL olan binasını 10.000.000.-TL sattığında, bilançoda dönen varlıkları 10.000.000.- artacak ve bilanço rasyoları düzelecektir. Ayrıca bu satış nedeniyle oluşan 7,500,000,-TL kazanç üzerinden (%20 den) vergi ödemeyecek böylece, 1.500.000.-TL kaynak yaratmış olacaktır.

B) Şirket bu yöntemi kullanarak kısa vadeli ve orta vadeli kredilerini kapatarak uzun vadeli finansman sağlayacak, duruma göre ek işletme sermayesine kavuşacak, hatta gerçekleştirmeyi düşündüğü yatırımlar için kaynak yaratmış olacaktır.

C) Bilanço rasyoları düzeleceği için gerek tedarikçilerine gerekse finans kuruluşlarına karşı



şirket itibarı artacaktır.

D) Şirket taşınmazını kira süresi sonunda geri alacağı için mülkiyet kaybı olmayacak, aksine gerek kira ödemeleri üzerinden, gerek taşınmazı geri alırken KDV'sini ödemeyeceği gibi, tapuda devir alırken de harç ödemeyecektir.

E) Sattığı taşınmazını kiraladığı ve de kira süresi sonunda geri satın alacağı için alış bedeli üzerinden satış tarihinde yeniden aktifine kayıt edecek ve onun üzerinden amortisman ayıracaktır. Örneğin, satış tarihindeki kayıtlı değeri 2.500.000.-TL olduğu için bunun üzerinden amortisman ayırırken (%5 üzerinden 125.000.-TL), aynı binayı 10.000.000.-TL dan kayıtlarına intikal ettirecek ve bunun üzerinden her yıl (%5 den 500.000.-TL) amortisman ayıracak ve bunu 20 yıl boyunca gider yazacaktır.

F) Finansal kiralamayı yapan şirkete ödeyeceği faizleri de doğrudan gider yazacaktır.

G) Bu finansal işlem nedeniyle düzenlenecek (Noterlerde düzenlenenler dahil) her türlü belge için damga vergisi ve harç ödenmeyecektir.

H) Normal kredi alındığında faizler üzerinden Banka sigorta muamele vergisi hesaplanırken, bu yöntem nedeniyle hesaplanacak faizler üzerinden hiçbir vergi (KDV dahil) hesaplanmayacak, yani ödenmeyecektir.

Sonuç: Yukarıdaki bölümlerde detaylı olarak açıklandığı üzere, 6361 Sayılı Kanunla getirilen "sat-kirala ve geri al" yöntemi; 6495 Sayılı Kanunla getirilen vergisel teşviklerle daha da cazip hale getirilmiş olup, bu yöntemi kullanacak olan şirketlerin finansman ihtiyaçlarının giderilmesinde, hem vergisel hem de finansal büyük avantajlar sağlayacağı söylenebilir.

Kaynakça:

Öğredik Güray, Lebib Yalkın D. S.122



İzmir'de ağaç sanayi

İzmir'de "ağaç sanayi" denildiğinde akla kutuculuk geliyordu. 1922 yangını, İzmir'deki ağaç sanayi tesislerinden bazılarını yok ederken, geride kalanlardan bir çoğunun da Türk işletmecilerin eline geçmesine yol açtı.

Ağaç işleme, hammadde kaynağının kolay ulaşılabilir olması nedeniyle insanlık tarihinin en eski uğraşlarından biridir. 19. yüzyıl sonlarına değin, kamu binaları dışındaki Osmanlı konut mimarisinin ana unsuru olan ağaç, dolayısıyla ticaret dünyasının en önemli metallerinden biri olmuştur. Batılılaşma sürecinde mimari tercihlerin değişmesi ve kâğıt binaların şehir geneline yayılması, ağaç işlemeye bağlı sanatların gerilemesine yol açmış, ancak tamamen

yok edememiştir. Buna karşın ülkemizde, küçük işletmelerin dışında, fabrika denebilecek kapasitede ağaç işleyen ilk tesisler 19. yüzyılın sonlarında görülmeye başlanmıştır.

1890'larda İzmir'de ikisi Kordon'da, üçü Punta (Alsancak)'ta olmak üzere beş kereste fabrikası olduğunu biliyoruz. Paterson, Dimo Issigonis, Keresteci Kumpanyası, Stiloğlu ve Fonderye'ye ait olan bu kuruluşlarda büyük ağaçlar, kalaslar kesilip biçilerek, kuru üzüm, incir vb. malların ambalajı için kutu ve sandıklar yapılmaktaydı. Sonraki yıllarda bunlara yenileri eklendi.

Ambalajın hammaddesi

1930'lara kadar İzmir'den ihraç edilen Batı Anadolu ürünlerinin tartışılmaz liderleri üzüm ve incirdi. Başka bir deyişle dünya pazarlarının büyük rağbet gösterdiği bu iki ürün, Batı Anadolu nüfusunun en önemli geçim kaynaklarını oluşturmuyordu. Bu ürünler bölge halkı için o derece önemliydi ki, örneğin incirin İzmir'e ulaştığı gün 'İncir Bayramı' olarak kutlanmaktaydı. Çünkü incirin İzmir'e gelmesi demek, İzmir'de yaşayan binlerce işçi için en az üç aylık çalışma devresinin başlaması demektir.

Üzüm ve incir, hanlara indirildikten sonra temizleme, ayıklama, tasnif gibi işlemlerin ardından kutulamaya hazır hale getiriliyordu. İşte bu aşamada bir sanayi kolu olarak "Kutuculuk"





devreye giriyordu. Kutuculuk İzmir'e özgü bir sanayi işkolu olarak ortaya çıktı. Nitekim İzmir'de "Ağaç Sanayi" dendiği zaman akla kutuculuk gelmekteydi. 1910'larda bu sanayi kolu tamamen Rumların elindeydi. 1913'de küçük işletmeler dışında 8 işletmenin sayımı yapılmıştı; Kondomimiko Vastilyo, Vastaridi, Desipri Biraderler, Gavanahira, Yorgiyadi Irakli ve Şürekası Punta (Alsancak)'da, Kapudanaki Yani ve Kibriyadi Dimitriyos Dervişoğlu Hanı'nda, Alikiviyadi Dimitriyos Karataş'taydı. Bunların en eskisi 1867'de kurulan Kapudanaki Yani ve Mahdumları işletmesiydi.

Adı geçen fabrikalar, toplam 245 beygir gücünde 9 motora sahiptiler. İşletmeler kütük halinde aldıkları çam ağaçlarını katarakat denilen testerelemlerle parçalara ayırıyorlar, çıkarılan tahtalar daha ince testerelemlerle biçiliyor ve özel makinelerle rendeleniyorlardı. Ayrıca kalınlık tezgâhı, matkap, freze gibi yardımcı makinelere sahiptiler. I. Dünya Savaşı incir ve üzüm ihracatını sınırlandırınca kutuya olan ihtiyaç da azalmış ve işletmelerden üçü kapanmış, diğerleri de üretimi büyük ölçüde düşürmüştü.

Yangın sonrası

1922 yangını İzmir'deki ağaç sanayi tesislerinin bazılarını yok ederken geri kalanlardan birçoğunun da Türk işletmecilerin eline geçmesine yol açtı. 1923'te kutu fabrikaların sayısı yediye inmişti. 50 beygir gücündeki en büyük iki işletmenin sahipleri Yunan tebaasından Pastarde ve İzmir'in en güçlü tüccarlarından Balcıade Hakkı'ya aitti. İrili ufaklı diğer işletmelerin sahipleri, Debbağ Ali, Hüseyin Hüsnü, Talat ve Şeriki, Türk Anonim İthalat ve İhracat Şirketi, Raif ve Şeriki İzzet'ti. Bu imalathanelerin toplam üretimi yaklaşık 1,5 milyon üzüm kutusuyla

30 bin incir kasasıydı.

İnşaat sektörünün ihtiyacı

Ambalaj sektöründeki ağaç ihtiyacının yanında, yangın yeni bir ihtiyaç alanını daha canlandırdı: İnşaat sektörü. Yangın alanında yeni imar planına uygun olarak inşa edilecek evler için kereste ihtiyacı belirdi. Bu arada, yangın sonrasının yarattığı olağanüstü koşulların normale dönmesiyle İzmir, yavaş yavaş ihracat kapasitesini artırmaya başlamış ve ambalaj kutularına olan ihtiyaç da yükselmışti. Kutu üretimi ihtiyacı karşılayamaz hale gelince, Fig Packers, Balcıade Hakkı ve Cevahircizadeler örneklerinde olduğu gibi büyük incir ve üzüm ihracatçı firmaları ihtiyaçlarını karşılamak için kendi kutu fabrikalarını kurmak yoluna gittiler. Buna rağmen İzmir'in kurtuluşunu izleyen günlerde İzmir incir ve üzüm piyasasını, satış aşamasında meşgul eden en önemli sorun, kutu kıtlığı sorunuuydu.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, Rumların boşalttığı sektör Türkler tarafından doldurulmuştu. Ancak mevcut fabrikalar ihtiyacı karşılamaktan hayli uzaktı.

En önemlisi fabrikalar kutu imal edecek kereste bulmakta zorlanıyordu. 1923'de Karadeniz bölgesinden gelen kerestelerin miktarında büyük bir azalma yaşandı. Ayrıca kereste tüccarları da ellerindeki keresteleri kutu imalatçılarına satmaktansa, kerestenin metre küpüne en az 15 kuruş daha fazla veren inşaat sektörüne satmayı yeğliyorlardı. Bunun üzerine hükümet 8 Nisan 1924'de geçici bir kanun çıkararak, sorun çözülünceye kadar Romanya'dan gümrüksüz kereste ithal edilmesine izin verdi. Bunun yanında üzüm ve incir tüccarı ihtiyacını karşılayabilmek için Avrupa'dan hazır kutu ithal etmeye de başladı.

1926 yılında yapılan bir sayımda, İzmir’de 6 kereste ve inşaat malzemeleri fabrikası, 18 kutu fabrikası, 8 marangoz ve mobilya imalathanesi ve 3 çeşitli ağaç imalathanesi tespit edilmişti.



Kereste ithalatı

İthalat serbestisi bir süre için sorunu çözmüş gibi görünse de birkaç sezon sonra ek sorunların ortaya çıkmasını beraberinde getirdi. Romanya’da ithal edilen kereste, kutu yapımının dışında kaçak olarak inşaat sektöründe kullanılmaya başlanınca hükümet sıkı bir denetim uygulamaya başladı. Ayrıca dışarıdan getirilen hazır kutuların İzmir’de imal edilen kutulardan daha ucuz olması da kutuculuk sektörünün gelişmesine engel oluşturmuyordu. Bunun üzerine kutu imalatçıların da içinde yer aldığı bir komisyon 7 Mayıs 1927’de İzmir Ticaret Odası’nda bir araya gelerek alınması gereken önlemleri tartıştı. Komisyon, İzmir’de ihracatçıların ihtiyacını karşılayacak bir ambalaj ve kutu sanayiinin güçlendirilmesi gerektiğinin altını çiziyor, İzmir’de imal edilen kutuların ithal kutulara göre iki kuruş daha pahalıya mal olduğunu, bu nedenle de kutu ithalatının her sene arttığını belirttikten sonra, 8 Nisan 1924 tarihli kanunun yerli kutu üreticilerinin rekabet şansını artıracak şekilde ithal kutulara 2 kuruş vergi getirilmesinin önerilmesini kararlaştırıyordu. Böylece İzmir kutu sanayi 7-8 ay düzenli olarak çalışabilir ve İzmir’in azami ihtiyacı olan 3,5 milyon kutuyu imal edebilirdi. Ancak komisyonun önerisi İzmir Ticaret Odası Meclisi tarafından, iki kuruşluk vergi yükünün tüccarlara yansıtacağı düşünüldüğü için benimsenmedi.

1926 yılında yapılan bir sayımda, İzmir’de 6 kereste ve inşaat malzemeleri fabrikası, 18 kutu fabrikası, 8 marangoz ve mobilya imalathanesi

ve 3 çeşitli ağaç imalathanesi tespit edilmişti. Bunun yanında Manisa’da dört, Denizli’de de üç imalathane tespit edilmişti. 1928’de var olan kutu fabrikalarına 12 tane daha eklenmiş, üretim de 3,5 milyon üzüm kutusu ve 48 bin incir kasasına, yani yaklaşık üç katına çıkmıştı. Genelde yılın ancak 4-5 ayı çalışan fabrikaların üretiminin o günkü parasal karşılığı 500 bin lira civarındaydı.

Büyük Dünya Buhranı’yla birlikte İzmir ihracatındaki düşüş ‘Kutuculuk’ sanayiine de yansdı. Üretim azalmasını, bazı kutu imalathanelerinin kapanması, bazılarının da başka alanlara kayması izledi. 1937’de İzmir İncir ve Üzüm Tarım Satış Kooperatifleri Birliği’nin kurulmasının ardından, birliğin İzmir’de incir işleme fabrikası kurması kutuya olan talebi artırdı. Bunun üzerine incir işletmesine bağlı olarak, ambalaj sorununu çözmek için 1940’larda Alsancak’ta Tariş’in kereste deposunun yanında büyük bir kereste ve kutu fabrikası kuruldu. Karadeniz’den getirilen tomruklar burada kalas ve sonra kutuluk harç haline getirilmekteydi. Tariş’in kutu fabrikası dışında 1940’larda kutu imalathanelerinin sayısı oldukça azalmıştı; daha doğrusu Şerif Remzi Reyent gibi üzüm, incir işleme ve ticaretiyle uğraşan işletmeler, ihtiyaç duydukları kutuları kendileri üretmeyi yeğlediler. 1950’lerden itibaren ise ambalaj sanayindeki gelişmeler, kâğıt ve plastik gibi başka maddelerin devreye girmesi kutuculuk sektörünü büyük ölçüde ortadan kaldırdı. Tariş Tahta Kutu İşletmesi, ekonomik olmadığı gerekçesiyle 1991’de faaliyetine son verdi.



HİDROLİK PRESLER İÇİN HİDROLİK SIZDIRMAZLIK ÇÖZÜMLERİ

Endüstriyel üretimin her alanında kullanılan, çeşitli özelliklere sahip **hidrolik presler için tasarlanan, kaliteli, güvenilir ve uzun ömürlü sızdırmazlık elemanları** ile **KASTAŞ**, hidrolik pres sektörüne güç veriyor.



Sızdırmazlık Teknolojileri

Your **Productivity Partner**

www.kastas.com



Gelişmekte olan ülkelerdeki sıkıntı küresel dengeleri etkileyecek

Ekonomist Uğur Civelek, önümüzdeki süreçte gelişmekte olan ekonomilerin sorunlarının kademeli olarak büyüyeceğini, özellikle yabancı kaynağa bağımlı ülkelerin büyük sıkıntı çekeceğini söylüyor.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Vizyon Günleri etkinliği kapsamında İAOSB Bölge katılımcılarına "2014 yılında Türkiye Ekonomisi & Sanayiciyi Bekleyen Tehditler ve Fırsatlar" konularında önemli bilgiler aktaran Dünya Gazetesi yazarı Ekonomist Uğur Civelek ile Atatürk Organize Haber Dergisi okuyucuları için özel bir röportaj gerçekleştirdik. Sorunların baş göstermeye başladığı günlerden itibaren Türkiye ekonomisine ilişkin önemli tespitlerini bizimle paylaşan Uğur Civelek, bugünkü tablonun çok farklı olduğuna dikkat çekiyor ve tek başına seçimlerin belirsizliği ortadan kaldıramayacağına vurgu yapıyor. Civelek'e göre önümüzdeki süreç; gelişmekte olan ülkelerde konsolidasyon riskini içinde barındırıyor ve bu da birçok sorunu daha beraberinde getirebilir. Sanayicinin bu zorlu süreci nasıl atlatacağına gelince, her zamankinden daha fazla zorlanabilir...

6 Mayıs 2013'te, yani Türkiye ekonomisinin en iyi noktada olduğunun öne sürüldüğü, IMF'ye olan borcun sıfırlandığı ve kredi derecelendirme kuruluşu Moodys'in kredi notumuzu "yatırım yapılabilir" seviyeye yükselttiği bir dönemde Uğur Civelek, Dünya Gazetesi'ndeki köşesinde öyle bir yazı kaleme almıştı ki, okurları onun belki de çıldırması olduğunu düşünmüşlerdi. Zira Civelek; "Kemerlerinizi bağlayın ve görünüme aldanmayın" diyordu, peki o gün ne görmüştü de bu yazıyı kaleme almıştı?

"O günün konjonktürünü anımsayıp, yazının yazıldığı günkü koşullara gidersek; o tarihten yaklaşık 9-10 ay önce hükümet içinde bir tartışma başlamıştı, "Gaza mı basalım, frene mi" diye. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan tedbirli olmaktan yanaydı, küresel koşullar daha olumsuzla kayma eğilimindeydi. Gelişmekte olan ekonomiler durgunlaşmaya başlamıştı. Arap baharı sonrasındaydı, evdeki hesaplar çarşıda tutmuyordu. Tedbirli olmak en rasyonel tercihti.



Başbakan ise bu tartışmalara önce pek girmediydi, sonrasında ise Şubat ayında tercihinin gaza basmaktan yana kullandı. Takip eden iki Para Politikası Kurulu toplantısında Merkez Bankası fonlama maliyetlerini düşürdü. Türkiye’de negatif reel faiz dönemi başlamıştı. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan 6 Mayıs’ta ABD’ye özellikle Suriye gündemi ile gitti, bir takım taleplerde bulundu, bu talepler karşılanmadı ama teselli ikramiyesi olarak Moody’s, Türkiye’nin yatırım kalitesini yükseltti. Bu Türkiye’de beklenin aksine çok fazla şeyi değiştirmediydi. Bunları bir kenara koyup düşünelim. Hangi ekonomilerde negatif reel faize rağmen ciddi bir dalgalanma yaşanmayabilir? Tasarruf fazlası büyük ekonomilerde... Ama korkunç bir tasarruf açığı olan, büyük cari açık veren bir ülkede, bunu fonlamakta çok zorlanacağı bir dönemin sinyallerinin algılandığı bir dönemde, içeride negatif reel faizleri tutmaya kalkmak, buraya gelen yabancıya hadi çek git, kovuyorum seni demekti. Bindiği dalı kesmekti. O yazıyı bu sebeplerle yazdım.”

Aradan 1 yıldan daha az bir süre geçti ve bugün Türkiye, 2013 Mayıs ayında hayal bile edilemeyecek bir siyasi ve ekonomik manzara ile karşı karşıya. Dünyada para bolluğu bitiyor, ABD Merkez Bankası (FED) büyük bir hızla tahvil alım miktarını azaltıyor ve orta vadede faiz artırımına gidebileceğini açık açık söylüyor. Dünyanın para musluğunun başındaki FED Başkanı Janet Yellen’in bu sözleri, Türkiye’nin de içinde olduğu gelişmekte olan ülkeler için adeta bir kâbus... Yine FED’e göre dünyanın “En kırılan 5’lisi” içinde “en kırılan”ı Türkiye. 1.5 yıl içinde 3 seçim yaşayacak ve gündemi ne yazık ki “Ekonomi” değil. Uğur Civelek, Türkiye’nin risk primini artıran en önemli unsurun bu belirsizlik ortamı olduğuna vurgu yapıyor. Bu noktada, tüm sanayicileri kara kara düşündüren o soruyu yöneltiyorum Civelek’e: 2014, 2009’un tekrarı olabilir mi? Ya da beklenen kriz giden krizi aratır mı?

Bu kez para gelmeyebilir

“İş dünyası ve piyasalara baktığımızda aradaki işbirliğinin giderek zayıfladığını, dünyanın da öncelikle piyasaları memnun etmeye çalıştığını, iş dünyası ile piyasa arasındaki ilişkinin koptuğunu görüyoruz. Güven konusunda piyasalar daha ön planda oluyor. Piyasalar taleplerini karşılayamadığında ortalık karışıyor. Sırf iş dünyası açısından bakacak olsak, evet 2014’te yaşananlar, sıkıntının boyutu açısından 2009’u anımsatabilir. Bazı sektörlerde daha ciddi boyutlara ulaşabilir. Bazılarında görece hafif kalabilir. Ama finansal piyasalardaki tavır, insanların algılamasını biraz farklı etkiliyor. Şu an bildiğimiz şu; gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akışında durma

Rakamlar gerçeği yansıtmıyor



Türkiye’nin kişi başına milli geliri yıllık 10 bin 300 dolar olarak açıklandı. Şimdi basit bir hesap yapalım. 4 kişilik bir aileyi baz alarak kaba bir hespla 4 kişilik bir ailenin aylık geliri 7300 TL’ye karşılık geliyor. Eğer gerçekten böyleyse bugün neden bu kadar sıkıntı yaşıyoruz?

“Makro ekonomik göstergelere bakarken milli gelir bir kavramdır, gayri safi milli hasıla bir kavramdır, gayri safi yurtiçi hasıla ayrı bir kavramdır. Bunlar, birbirinin yerini tutabilecek değişkenler değildir. Siz kabaca üretim yöntemiyle bir ülkenin yarattığı gayri safi yurt içi hasılayı hesaplayabilirsiniz. Bundan dış dünya ile ticari ilişkilerinizi mahsup ederseniz gayri safi milli hasılaya ulaşabilirsiniz. Stok değişimleri ve amortismanları da mahsup ederseniz milli gelire ulaşabilirsiniz. Milli gelirdeki enflasyondan arındırılmış artışı da büyüme olarak tanımlarsınız. Büyüme normalde gayri safi yurt içi hasıladan hesaplanmaz. Ama dünyada işler kötüye gittikçe, büyüme hesabı kademeli milli gelirden gayri safi milli hasılaya, oradan gayri safi yurt içi hasılaya kaydıyor, gayri safi yurt içi hasıladan hesaplanan büyüme gerçeği yansıtmıyor. Çelişkiyi şöyle vurgulayayım, 2002’den bu yana TÜİK’in açıkladığı büyüme rakamlarının üst üste konsolide edin, 12 yılda TL bazında yüzde 50’ye yakın bir büyüme görürsünüz, ama dolar bazında bakıyorsanız, kişi başına o gayri safi yurt içi hasıla rakamını nüfusa bölüyorlar, bir rakam çıkıyor. 2.149 dolardan 11 bin dolara gelmiş. Yüzde 500’lük artış. Yüzde 50 mi, yüzde 500 mü doğru? İki de gerçeği yansıtmıyor. Siz kişi başı 10 bin dolara bakarsanız, Türkiye nüfusunun yüzde 80’i orta-üst gelir grubu dersiniz. Bu rakamlar gerçeği yansıtmıyor.”

Civelek: Merkez Bankası'nın elinde kullanabileceği, kendine ait olan rakam 35 milyar doları geçmez. Bu rakam bizim 1.5 aylık ithalatımızı karşılıyor. Birileri bunu bilmesee Türkiye'yi en kırılgan ekonomi sayar mı?

var. Yeni net girişler artık pek olmuyor, daha önce gelmiş olanlar çıkmak istiyor ama çıkma fırsatı pek bulamıyor. Erken hareket eden çıkabiliyor, biraz bekleyen değişik nedenlerden, tek bir sebebe de bağlı değil bu, çıkamıyor. Gelişmekte olan ekonomilerde şu anda, iki yıldır devam eden durgunlaşmanın güçlendiğini görüyoruz. Peki gelişmekte olan ekonomilerin bu durgunlaşması gelişmişleri nasıl etkileyecek diye baktığımızda, öncelikle faaliyet dışı gelirler azalacağı için olumsuz etkileyebilir. Bu etkisini 2014'te hissettirir mi, 2015-2016'ya mı sarkar onu bilmiyoruz. Eğer aynı etki ortaya çıkacaksa, evet, 2009'u anımsatacak gelişmeler yaşayabiliriz. Ama şu anda bildiğimiz tek şey gelişmekte olan ekonomiler durgunlaşmaya devam edecek, bunu ötelemek isterlerse dünya, enflasyon canavarı ile tanışmak durumunda kalacak. Yani, iki taraf da sıkıntılı, batı bu enflasyonu istemediği için şu anda gelişmekte olan ekonomilerin sorunları kademeli büyüyecek, bunlar içinde de yabancı kaynağa en bağımlı olan ekonomiler daha büyük sıkıntı çekecek. Burada Türkiye tabii ki biraz daha öne çıkıyor. Yurtdışı algılamalarda en kırılgan ekonomi olduğumuz söyleniyor. Türkiye son 10 yılda borcunu önemli ölçüde büyütmüş, bunu genelde verimli sektörlerle kanallize etmemiş, belli sektörlerde yoğunlaşmış ve o belli sektörler, para gelmemesinden en çok etkilenen sektörler. Hizmet sektörü istihdamı son 10 yılda çok arttı ve bunu korumakta zorlanacağımız için iç talepte, diğer sosyal göstergelerde problemler yaşayacağımız bir dönem. 2009'da yaşamadığımız sosyal dalgalanmalar olabilir. Ekonomik dalgalanmalardaki sertlik açısından biraz eksik biraz fazla benzerini hatırlatabilir, ama asıl önemlisi 2009'da para yeniden gelmeye başlamıştı ve bir anda geriye dönmüştük, bu kez böyle bir şey olmayabilir."

Rezervlerimiz güçlü değil

Türkiye'nin borç stoğu, bu noktada kırılganlık uyarısının çıkış noktalarından biri kuşkusuz... Kamunun borç stoğu ile özel sektörün borç stoğu arasında bir farklılaşma olduğunu görüyoruz. Türkiye'de kamunun borcu göreceli olarak azalırken, özel sektörün ciddi bir borç yükü bulunuyor. Dış borç toplamı 372 milyar dolara ulaşmış durumda ve bunun ezici çoğunluğu özel sektörün sırtında. 2014 yılında özel sektörün ödenmesi gereken borcu ise 74 milyar dolar... Özel sektörün bu parayı bulması lazım. Peki nereden bulacak? Uğur Civelek, bu noktada firmaların dış finansman araçlarının eskisi kadar kolay ulaşabilir olmadığına vurgu yapıyor:

"Çok zor, daha başka bir açıdan bakarak

yanıtlayayım soruyu, Türkiye'nin cari açığı 2013 yılında 65 Milyar Dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu yıl düşecek. Düşse bile en düşüğü 50 Milyar Doların altına inmeyebilir, o da finanse edebilirsek. Türkiye'nin kısa vadeli borçlarına baktığımızda, özel sektörün borcu 129 milyar dolarlara dayanmış, bir de kamunun ödeme takvimi var, nereden baksan 2014 yılı genelinde 220-230 milyar dolarlık dış finansman ihtiyacı söz konusu. Bizim rezervlerimizin kullanılabilir kısmı çok güçlü değil. Bu nedenle, dünyada koşulların nasıl gittiği bizim için hayati önemde. Biz, net sermaye girişine aşırı bağımlı bir ülkeyiz, bu giriş yetersiz kaldığında sıkıntı yaşıyoruz, kurlar yükseliyor. Kurların ve dolayısıyla enflasyonun yükselmesi için faizleri yükseltmek zorunda kalıyoruz. 'Faiz yükselişi mi, kur yükselişi mi' ikisinden birini seçmeye mecbur oluyoruz, bu süreçte ekonomi daralıyor, bütçe gelirleri de azalıyor, açık büyüyor. Yani, yabancı sermayenin Türkiye'ye etkisi şu; Otomatik olarak para, kredi ve maliye politikası sıkılaşmak zorunda kalıyor. Bu politika, durgunlaşmayı pekiştiriyor.

Bir ülkenin geleceğini görmek için, o ülkedeki vergi mükelleflerinin durumuna bakmak lazım. Vergi mükelleflerinin durumu iyiye gidiyorsa, borçları azalıyor, gelirleri artıyorsa korkmaya gerek yok. O zaman kamu borcunun büyüklüğü de önemli değil, banka kredilerinde de sıkıntı olmaz. Çünkü tabanda gelir artıyor. Ama tabanda borç büyürken gelir azalıyorsa, yukarıda kamunun borcunun küçük olmasının bir önemi yok. Çünkü devlet garantisi dediğiniz zaman, o garantinin arkasında mükelleflerin gücü yatıyor. Eğer mükelleflerin durumu kötüye gidiyorsa, bankaların sorunlu kredi hacmi de artar, ekonomi daralır, devletin de gelirleri giderek güçlenen biçimde daralmaya başlar, harcamalarını kısmak zorunda kalır. Ben, ülkenin vergi mükellefini, vatandaşın ekonomik durumunu ülkenin taşıyıcı kolonları olarak görüyorum. Eğer taşıma kapasitelerinin çok üstünde riskler alınmışsa, koşulların değişmesine tahammülsüzlük varsa, o zaman çok korkarım, kamunun borcunun ne olduğu bu noktada çok önemli değil. Benim bugün gördüğüm manzaraya gelince, dış koşullar ve iç koşullar ikisini yan yana koyduğumda tabandaki durum alarm veriyor."

Merkez Bankası'nın rezervleri 35 milyar doları geçmez

Başbakan ve Ekonomi yönetimi Merkez Bankası rezervlerine çok fazla atıfta bulunuyor. Bu rezervlerin güçlü olduğunu söylüyor. Merkez

Bankası rezervleri net rezervler midir?

“Burada şuna bakmak lazım, 2011 yılında rezerv opsiyon mekanizması denen bir sitemle rezerv azalışı gizlendi, bankalara biraz kâr marjı tanınarak ‘TL mevduatlarınızın karşılığını döviz olarak yatırabilirsiniz’ dendi. Maliyet avantajı sağladığı için herkes döviz ve altın şeklinde ödedi, rezervlerdeki gerileme gizlendi. Bunlar bankalara ihtiyaç olduğunda verilmek durumunda olunan rakamlar, bir kere bunu kullanılabilir olmaktan çıkaralım. Likit olsa bile. İkincisi, geri kalandan da MB’nin kullanılabilir olmayan rezervini çıkaralım, elinde kullanabileceği, kendine ait olan rakam 30-35 Milyar Doları geçmez. Bu bizim kaç aylık ithalatımızı karşılıyor derseniz, 1,5 ay... Birileri bunu bilmiyor olsa Türkiye’yi en kırılgan ekonomi sayar mı?”

Hesaplar tutmayabilir

Eğilimlerin sürdürülebilir olmadığı bir ortamda koyulan hedeflerin çok anlamlı olmadığını sıkça vurgulayan Uğur Civelek’e Türkiye’nin 2023 hedefini soruyorum. Türkiye, 2023’te 500 milyar dolar ihracat, 500 milyar dolar ithalat, 1 trilyon dolar dış ticaret hacmi hedefliyor. 2013 sonunda geldiğimiz rakam ise 152 milyar dolar. Bunu 3 kattan fazla arttırmamız gerekiyor. Bu gerçekçi bir hedef mi?

“2002’de 36 milyar dolar olan ihracatı, 152 milyar dolara çıkardık diyorlar. Burada bir tuhafılık var. 2003’te petrolün varil fiyatı 30 dolardı. Bugün 110 dolar. Bugün hammaddelerin hepsinin fiyatı yükselmiş. Sırf fiyatlardan arındırılmış miktar bazında artış değil bu artış. Bir de burada dış finansman bolluğunun etkisini de dikkate almak gerek. Eğer 2003 ve öncesinde olduğu kadar likitte koşullar sıkı olsaydı yine bu rakam gerçekleşmezdi. Bir de tabii kolay kredi bulunmasından kaynaklanan bir şişkinlik var. Bunları da düşünmek lazım. Gelelim bugüne, 2013’te Türkiye’nin dış ticaret hacmi 400 milyar dolar, finansman bulamazsak bu ticaret hacmi 300 milyar doların altına düşebilir mi evet düşebilir, peki bunun Türkiye’de yaratabileceği sorunlar neler olabilir, kaldırabilir miyiz? Düşünmemiz lazım. İnsanları motive ederken koçluk yaparken bir takım rakamları söylerseniz, üstelik bunu ciddi ciddi hedef yapıp risk alırsanız o hesaplar tutmayabilir.”

Neden tasarruf etmiyoruz

Bugün ekonomi yönetimini en çok kaygılandıran konuların başında Türkiye’deki tasarruf oranları geliyor. Ülkenin tasarruf oranı giderek düşüyor, Türkiye neden tasarruf etmiyor?

“Tasarruf edememenizin birkaç sebebi olabilir. Gelirlerinizi arttırdınız da harcamalarınızı çok daha fazla mı arttırdınız, gelirlerinizi



arttıramadığınız için ihtiyaçları karşılayamamak nedeniyle mecburen mi tasarruf açığına gidiyorsunuz, veya aslında ayağınızı yorganınıza göre uzatabileceksiniz ama siyasi hesaplar rant yaratma çılgınlıkları insanları baştan çıkarıyor da bunun için mi büyük tasarruf açıkları veriliyor? Bu noktada ben de size tersten bir soru sorayım. Türkiye’de bankacılık sistemi 2003’ten bu yana kolay kredi vermeseydi, her şeyi abartılmış değerler ile teminattan saymasaydı ülkemizin dışarıya olan yükümlülüğü bugünkü boyuta ulaşır, cari açık bu kadar yükselir miydi? 2001’de hazır dayak yemiştik, herkes tedirgin. Açılmaya korkarken bir anda 2003’ten sonra uçabileceğimize inandırıldık.”

Belirsizlik seçimle geçmeyecek

3 ayrı seçim yaşayacağımız önümüzdeki süreç şüphesiz siyasi dili, ekonomik problemlerden çok daha fazla öne çıkaracak. Şu anda ortak

beklenti seçim ne olacak bekleyelim. Son olarak bu konuya ilişkin görüşlerini aldığımız Uğur Civelek; seçimlerin tek başına belirsizliği azaltamayacağını savunuyor:

“Şu anda herkesin yoğunlaştığı konu, yerel seçimlerden çıkacak sonuçlara göre genel seçimlerin de erkene alınıp, Cumhurbaşkanlığı seçimi ile eşanlı yapılması. Seçim belirsizliğinin 1.5 yıla yayılmaması bir temenni. Bunun gerçekleşmesi yerel seçimlerde çıkacak sonuca bağlı. Belirsizlik daha kısa sürecek diye sanayici seçim sürecinin kısılmasına sevinebilir. Ama tek başına bu her şeyin düzelmesini sağlar mı ve sandıktan çıkacak sonuç farklı olursa bir şeyler daha farklı olur mu? Bu sürenin kısa olması her şeyi çözmüyor, çünkü dışarıdan gelişmekte olan ülkelere bakış açısı kademeli olumsuzlaşmaya devam ediyor. Bu yeni başlamış bir şey değil, 22 Mayıs’ta da başlamadı, Arap Baharı sonrasında itibaren 2 yıldır gelişmekte olan ülkeler kademeli durgunlaşıyor, büyüme potansiyellerini kaybettiler, artık zorlayarak da olmuyor. Pazarda bir daralma var, büyüme yok ama kapasite arttı, bu arz talep dengesizliği değişik sektörlerde konsolidasyonlar yaratacak. Kapasitelerin bir kısmı tasfiye olacak. Bu tasfiye olan kapasitelerin Türkiye’den değil, başka ülkelere olmasını isteriz tabii ki, ama böyle olması için ne yapıyoruz, ne yapmıyoruz? Bir tek suçu seçimlere atarak bu badireden kurtulamayız. Dünyada sınai üretimde kapasite fazlası var. Bir konsolidasyon yaşanacak. Şu anda kurulumumuzun yükselmesi bize yardım ediyor olabilir, ama iç pazarda bir daralma olacak, bu da bizim en büyük handikapımız. Cari açığımız mecburen küçülecek, mecburen ihracata yöneleceğiz. Gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda stagflasyon riski görüyorum. Bu, konsolidasyonun hacmini daha da arttırabilir. Bunun itici gücü de artık gelişmekte olan ülkelere ilgi zayıflıyor, bu yaşanacaklar bu zayıflamayı pekiştirecek. Dünyada ticaret hacminde daralma yaşanacak, taşınacak mal miktarında bir daralma olacak ve yoksulluk sınırının altındaki nüfus dünyada artıyor olacak. Bu, dünyada başka sıkıntılar da yaratabilir. Yani ben gelişmekte olan ülkelere yaşanacak sıkıntının yerel kalacağını ve küresel dengeleri etkilemeyeceğini düşünmüyorum.”



Sanayicinin mucize yaratması beklenemez

Peki böylesine kırılğan bir dönemde, giderek sanayisizleştiğimiz bir ortamda, çarkı son derece zor koşullarda çevirmeye çalışan sanayici ne yapmalı?

“Böyle bir ortamda koşullar kendi lehine değişmediği takdirde, sanayicinin mucize yaratma şansı yok. 1995 sonrasında bakıyoruz, Asya- Rusya krizi bir kafa karışıklığı yarattı. Fiyatlarda bir dalgalanma yaşandı, 1999 başından itibaren çok net bir eğilim var. Dünyada hammadde fiyatları durmadan arttı, diğer taraftan dünyada sınai ürün fiyatları da Çin ve Hindistan’ın yarattıkları aşırı kapasiteler nedeniyle sürekli aşağıya gitti. 2007 ve 2008 de biz de köşeye sıkışmıştık. Maliyetlerimizi aşağıya çekerken sürekli daha verimli çalışmaya yöneldik. Satın almacı sistem eridi, ama bakarsanız tarihimizde yaratmadığımız verimlilik artışlarını bu son dönemde, hamama giren terler misali bu aşırı sıcakta yaratık. Sanayici ölçeğe yöneldi,

borçlanıp yatırım yaptı, daha çok robot kullandı, kapasite kullanımını % 80-90’lara getirecek şekilde maliyetleri aşağılara çekti. Aslına bakarsanız bizim sanayimizin kalbi 2008’de durdu. 2009 Nisanından sonra alınan destekler ve sermaye akışı yönündeki çabalar tekrar hayata dönmemi sağladı.”

Benzer bir atak gelirse bugün ne yapacağız? Bugün o döneme göre daha mı tedbirliyiz diye sorduğumuzda Uğur Civelek; deneyim konusunda daha tedbirli olduğunu ancak bilançolarda durumun böyle olmadığını söylüyor. Sektörden sektöre durumun farklılaştığını ifade eden Civelek, iç pazara bağımlı olanların durumunun daha zor olacağını, bunun başında da inşaat sektörünün geldiğini vurguluyor ve İspanya örneğini veriyor:

“İspanya bugün neden krizde? Neden işsizlik yüzde 30’ların üzerinde? Tek bir sektöre kaynakları yığmışlar, o da inşaat. Peki aynı yanlış bu devirde çok daha kısa bir zaman diliminde yapmanın bedeli farklı olabilir mi? Hayır mümkün değil. Üstelik bunu borçla yapıyoruz. ABD, 11 Eylül 2001’den sonra inşaatla yüklendi, o kadar yüklenmeseydi, 2008’de o krizi yaşar mıydı? Birileri elindekini çok anormal rakamlara satabiliyor belki, ama birileri de çok büyük borç altına giriyor. Bu dönemin adaletsizliği 5-10 yıl içinde daha iyi anlaşılacak. İnsanlar aşırılıkları bugün yaşarken fark etmiyor.”



PLASTİK ELEKTRİK SAN. Ve TİC. LTD. ŞTİ

1978'den beri teknolojiyi sizin için kullanıyor ve üretiyoruz



BOSCH

ELEKTRİK EL ALETLERİ
YETKİLİ SERVİSİ



YETKİLİ SERVİSİ
YETKİLİ SATICI



SANİTASYON HATLARI



TURNİKELER



ISLAK HACİM EKİPMANLARI
OTEL EKİPMANLARI
MEDİKAL EKİPMANLAR
BEDENSEL ENGELLİ EKİPMANLARI
HİJYENİK SARF MALZEMELERİ
İŞ GÜVENLİĞİ EKİPMANLARI
KAĞIT SARF MALZEMELERİ
PVC PERDE VE HAVA PERDELERİ

HİJYEN EKİPMANLARI



SİNEK ÖLDÜRME CİHAZLARI



AYGEM PLASTİK ELEKTRİK SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

A.O.S.B. 10021 Sk.No:11 35620 Çiğli - İzmir / TÜRKİYE Tel:0 232 376 80 74 www.aygem.com.tr

Teknoloji Geliştirme Bölgelerine yeni yönetmelik

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin yönetimi ve işletmesinden sorumlu şirketlerin, kanunun uygulanması ile ilgili her türlü faaliyetleri sonucunda elde ettikleri kazançları, 31 Aralık 2023'e kadar kurumlar vergisinden müstesna olacak.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin kuruluşu, işleyişi, yönetim ve denetimi ve bunlarla ilgili kişi ve kuruluşların görev, yetki ve sorumlulukları ile Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun uygulanmasına ilişkin diğer usul ve esasları düzenleyen yönetmelik, Nisan 2014'te yürürlüğe girecek.

Yönetmeliğe göre, teknoloji geliştirme bölgesi kurmak amacıyla bir araya gelen, bölgenin bulunduğu ilde yer alan en az bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsü ya da kamu Ar-Ge merkez veya enstitüsü temsilcileri ile ilgili maddede belirtilen kurum ve kuruluşlardan katılmak isteyenler, temsilcileriyle aralarında düzenlenecek bir protokolle kurucu heyeti oluşturacak.

Bölge alanı yer seçiminin yapıldığı ilin sınırları içinde en az bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsü ya da kamu Ar-Ge merkez veya enstitüsünün bulunması şartı aranacak.

Bölge başvurusunun Değerlendirme Kurulu tarafından uygun bulunması durumunda, karar Bakanlık tarafından Bakanlar Kuruluna sunulacak. Bakanlar Kurulu kararı ile kesinleşen; bölge kuruluşu, bölgeye ek alan katılması, bölge sınırı değişikliği ya da bölge alanının iptali Resmi Gazete'de yayımlanacak.

Kuluçka firmalarına, bölgede uygulanan birim metrekare kira ücretlerinin kamu destekli Ar-Ge projesine sahip olanlar için yüzde 25, diğerleri için yüzde 50'sinden fazla olmamak üzere, Ar-Ge projesi süresi esas alınarak en fazla 36 aya kadar indirimli yer tahsis edilmesi, yer tahsis edilirken diğer firmalardan tamamen ya da kısmen ayrıştırılmış ofis alanlarının oluşturulmasına özen gösterilmesi gerekecek.

Arazi temini

Bölge alanları içinde yer alan üniversite arazileri, bu üniversitelerin uygun görüp izin vermeleri durumunda, mülkiyeti ilgili üniversitede kalmak kaydıyla bölgenin yönetici şirketine tahsis edilecek. Bu durum diğer kamu kurum ve kuruluşları ile özel hukuk tüzel kişilerine ait

araziler için de geçerli olacak.

Bölge alanı içerisinde yer alan Hazinesinin özel mülkiyetinde veya devletin hüküm ve tasarrufu altında bulunan taşınmazlar üzerinde irtifak hakkı tesisinin veya kullanma izni verilmesinin talep edilmesi halinde, Maliye Bakanlığı tarafından yönetici şirket lehine ilk 5 yılı bedelsiz olarak, devam eden yıllar için yatırım konusu taşınmazın emlak vergi değerinin binde ikisi karşılığında irtifak hakkı tesis edilecek veya kullanma izni verilecek.

Yönetici şirket, bölgede akademik, ekonomik ve sosyal yapının oluşturulmasını sağlamak amacıyla, bölgenin toplam yapılaşma hakkının yüzde 25'ini aşmayacak kesimi üzerinde bölge amaçları doğrultusunda gerçekleştirilecek faaliyetlere etkinlik kazandırmak ve bölgenin ihtiyaç duyduğu ekonomik, sosyal ve kültürel altyapıyı oluşturmak üzere gerekli bina ve tesisleri kurabilecek, işletebilecek ve kiraya verebilecek.

Destekler

Bölgeler için gerekli olan arazi ve bina temini ile planlama ve projelendirme, alt yapı ve üst yapının inşası, ayrıca Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini desteklemeye yönelik yönetici şirketçe yürütülen veya yürütülecek kuluçka programları, teknoloji transfer ofisi hizmetleri ve teknoloji işbirliği programları ile ilgili harcamalar yönetici şirkete ait olacak.

Alt yapı, idare binası ve kuluçka merkezi inşasıyla ilgili giderler ile Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini desteklemeye yönelik yönetici şirketçe yürütülen veya yürütülecek kuluçka programları, teknoloji transfer ofisi hizmetleri ve teknoloji işbirliği programlarına ilişkin giderlerin, yönetici şirketçe karşılanamayan kısmı yardım amacıyla Bakanlık bütçesine "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri" için konulan ödenekle sınırlı olmak üzere kanun ve yönetmeliğe uygun olarak Bakanlık tarafından hazırlanacak olan "Ödenek Kullanım Usul ve Esasları" çerçevesinde karşılanabilecek.

Proje ödenekleri yıllık yatırım programında yer alacak, bu ödenekler Maliye Bakanlığınca belirlenen harcama programları dahilinde kullanılacak. Yönetici şirkete kanun kapsamında verilen destekler yardım amacıyla olup karşılıksız olacak. Bakanlık bütçesine konulan ödenek ait olduğu mali yıl içerisinde kullanılacak.

Altyapı, idare binası ve kuluçka merkezi inşası ile ilgili Bakanlığa sunulmuş olan işin ihale

bedeli 100 bin lira ve altındaki hakediş raporları değerlendirmeye alınmayacak ve ödenmeyecek.

Muafiyet ve istisnalar

Yönetici şirketlerin, kanunun uygulanması ile ilgili her türlü faaliyetleri sonucunda elde ettikleri kazançları 31 Aralık 2023'e kadar kurumlar vergisinden müstesna olacak. Bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu bölgedeki yazılım ve/veya Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31 Aralık 2023'e kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesna tutulacak.

Bölgede çalışan ve bu yönetmeliğe göre tanımlanmış Ar-Ge ve destek personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31 Aralık 2023'e kadar her türlü vergiden istisna olacak. İstisna kapsamındaki destek personeli sayısı Ar-Ge personeli sayısının yüzde onunu aşamayacak.

Bölgede yer alan girişimcilerin yürüttükleri yazılım ve/veya Ar-Ge projesi kapsamında çalışan Ar-Ge personelinin, bölgede yürüttüğü görevle ilgili olarak yönetici şirketin onayıyla, bölge dışında geçirdiği sürelerle ait bu çalışmaları kapsamında elde ettikleri ücretlerinin; üniversite bünyesinde kadrolu olan öğretim elemanları için yüzde 50'si, diğer Ar-Ge personeli için yüzde 25'i gelir vergisinden müstesna olacak.

Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten önce kanunun amacına uygun biçimde kurulmuş bölgeler, yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren bir yıl içinde durumlarını yönetmeliğe uygun hale getirecek. Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren faaliyette olan bölgeler, en geç bir yıl içerisinde kuluçka merkezini, üç yıl içerisinde teknoloji transfer ofisini kurmakla yükümlü olacak.

Yönetmelik kapsamında, 19 Haziran 2002 tarihli ve 24790 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği de yürürlükten kaldırıldı.

Yeni Yönetmelikle gelen önemli değişiklikler

1 Nisan 2014 tarihinden itibaren yürürlükte olacak Yönetmelik ile Yönetici Şirketlerin sorumlulukları genişletilmiştir. Buna göre Bölgeye ait planlama ve projelendirmenin yapılması, gerekli alt yapı ve üst yapı hizmetlerinin yürütülmesi ile birlikte, Bakanlık tarafından onaylanarak yürürlüğe giren uygulama imar planına göre; arazi kullanımı, yapı ve tesislerin projelendirilmesi, inşası ve kullanımı ile ilgili ruhsat ve izinlerin alınmasından da Yönetici Şirket sorumludur. Bölgede yer alanların ihtiyaç duyacakları yeme, içme, eğlenme, dinlenme gibi ekonomik, sosyal ve kültürel gereksinimleri de

Yönetici Şirketler tarafından karşılanacaktır. Ayrıca, Bölgede yürütülecek Ar-Ge Projelerinin belirlenen unsurlar kapsamında değerlendirilmesi için ihtiyaç duyulan Proje Değerlendirme Komisyonu Yönetici Şirket tarafından belirlenecek üyelerden oluşacaktır.

Yeni Yönetmelik ile ayrıca Yönetici Şirket, Bölgeye Ar-Ge ve yenilikçi firmaları yetiştirmek, genç ve yeni işletmeleri geliştirmek amacıyla kuluçka merkezi faaliyetinde bulunacaktır. Kuluçkaya uygun bulunan girişimcilere ya da yeni bir fikri olan gerçek kişilere, projesine göre süre verilerek, en fazla 36 aylığına kuluçka merkezinde bu Yönetmelik hükümleri kapsamında yer tahsis edecektir. Yönetmeliğe göre Bölge alanı içerisinde yer alan kuluçka firma sayısı toplam firma sayısının yüzde 10'undan az olamayacak. Bölge içerisinde KOSGEB tarafından işletilen bir teknoloji geliştirme merkezi bulunması durumunda burada yer alan kuluçka firmaları da bu hesaba dahil edilecek.

Yeni Yönetmelik ile Yönetici Şirketler; Teknoloji geliştiricisi Ar-Ge kurum ve kuruluşları ile teknoloji kullanıcısı sanayi şirketleri veya diğer teknoloji ya da Ar-Ge kurum ve kuruluşları arasında bilgilendirme, koordinasyon ve araştırmayı yönlendirme çalışmalarının yürütülmesi, Yeni Ar-Ge şirketlerinin kurulmasının teşvik edilmesi, desteklenmesi ve işbirliğinin sağlanması, fikri mülkiyet haklarının korunması, pazarlanması, satılması, devredilmesi, transfer edilmesi, fikri mülkiyet haklarının satışından elde edilen gelirlerin yönetilmesi, araştırmacıları ve sanayicileri Ar-Ge ve yenilikçiliğe teşvik edecek çalışmaların yürütülmesi, üniversite-sanayi işbirliği kapsamında öğretim elemanlarının ve Ar-Ge ve yenilikçi şirketlerin araştırma ve geliştirme çalışmalarının gerek finansal gerekse organizasyonel yönüyle desteklenmesi, bilimsel bulguların, buluş ve teknolojilerin en kısa zamanda ve verimli şekilde ürüne dönüşmesinin desteklenmesi, üretilen ürünün sanayiye tanıtılmasına, pazarlamasına ve ulusal ve uluslararası alanlarda ticarileştirilmesine yönelik desteklerin sağlanması ve ilgili hizmetlerin sunulması amaçlarıyla Teknoloji Transfer Ofisleri kuracaklardır.

Önemli bir başka değişiklik ise emsal oranlarında yapılan değişikliktir. Planlanacak alan bütününde, maksimum yükseklik serbest bırakılmak kaydıyla, emsal yüzde kırkı geçmez iken yeni Yönetmelik ile planlanacak her bir Bölge alanı bütününde, maksimum yükseklik serbest bırakılmak kaydıyla, taban alanı katsayısı yüzde kırkı, büyükşehir belediyesi sınırları içerisinde Emsal(E)=1.00'i, diğer yerlerde Emsal(E)=0.70'i geçemeyecek.

İAOSB ile TSE standardizasyon işbirliği protokolüne imza attı



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ile Türk Standartları Enstitüsü (TSE) arasında standardizasyon işbirliğine yönelik protokol, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi'nde düzenlenen törenle imzalandı. İzmir'deki OSB'lerle protokol imzalayan Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) Yönetim Kurulu Başkanı Hulusi Şentürk, Türkiye'nin standartları uygulayan değil, belirleyen ülke olması gerektiğini söyledi.

TSE Yönetim Kurulu Başkanı Şentürk, standardın serbest piyasada oyun kurallarını belirleme sanatı olduğunu belirterek, "ABD, Avrupa ve Çinli üreticilerle sahada mücadele ediyorsunuz. Ancak bu mücadelenin kurallarını rakiplerinizi belirlemiş. Artık standartları uygulayan değil, belirleyen ülke olmalıyız" dedi.

Standartlar üzerine kurulu bir dünya üzerinde yaşandığını ancak Türkiye'de bu standartların olması gerektiği gibi yerine getirilmediğini kaydeden Şentürk, Türk şirketlerin Avrupa'ya ürün satabilmek için aldığı telif hakkı anlamına gelen CE belgesini alabilmek için yıllarca uluslararası standart kuruluşlarına milyarlarca dolar ödemek zorunda kaldığını söyledi.

Uluslararası standart kuruluşlarındaki standart komitelerinin önemine de dikkat çeken Hulusi Şentürk, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ekonomik açıdan güçlü ülkeler bu komitelerde söz sahibi olmak için yarışıyorlar. ABD, Çin, Almanya ve diğer büyük ülkeler bu komi-

telerin yönetimini almak istiyor. Sayıları binin üzerinde olan komitelerin yaklaşık 700'ünde ya ABD'li bir komite başkanı ya da bir sekreter var. Komitede söz sahibi olmak demek, standardı belirlemek demek. Bu ülkeler de söz sahibi olduğu komitelerde standart belirlerken kendi ülkelerindeki üreticilerin durumuna göre standartlar belirliyor. Türkiye bu binden fazla olan komitenin sadece 5'inde var ne yazık ki. ABD, Avrupa ve Çinli üreticilerle sahada mücadele ediyorsunuz ancak bu mücadelenin kurallarını rakiplerinizi belirlemiş. Artık standartları uygulayan değil, belirleyen ülke olmalıyız."

TSE'nin Türkiye'deki kalite belgelendirme kuruluşları arasında yüzde 10'luk paya sahip olduğuna dikkat çeken Hulusi Şentürk, "Yaklaşık 2 buçuk milyar dolarlık bir kalite belgelendirme sektöründe TSE'nin aldığı pay sadece 120 milyon dolar, yani yerli kuruluşları da bunun yanına eklersek en fazla yüzde 10. Geri kalan yüzde 90'lık pay yabancıların. Kendi standartlarımızı ve belgelendirme sistemimizi oluşturmamız. Kendi standartlarımız olmazsa marka olamazsınız" dedi. Şentürk'ün konuşmasının ardından, İzmirli OSB'ler ile protokol imzalanırken, İAOSB adına imzayı Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş attı. İmza töreninin ardından düzenlenen panelde, standardizasyonun önemi ve işletmelere sağladığı faydalarla KOBİ'lerin standardizasyondaki rollerine dikkat çekildi.

TÜRK STANDARDLARI ENSTİTÜSÜ İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ İŞBİRLİĞİ PROTOKOLU



Genel Hükümler

İ.A.O.S.B Üyesi firmaların, TSE Muayene Gözetim Merkezi Başkanlığı tarafından yapılacak Gözetim ve Muayene hizmetleri talepleri bu protokol dâhilinde gerçekleştirilecektir. İ.A.O.S.B Üyesi firmalar, TSE ile doğrudan protokol imzalayarak ta hizmet talebinde bulunabilirler.

İ.A.O.S.B üyelerinin, bu protokol hükmünde yer alan hizmetlerden yararlanabilmesi için, hizmet taleplerini yazılı olarak veya TSE web sitesindeki (www.tse.org.tr) Başvuru Formunu doldurarak TSE Muayene Gözetim Merkezi Başkanlığı Grup Başkanlıklarına veya bağlı müdürlüklerine iletmesi gerekmektedir. Ayrıca, başvuru sahibi varsa sahip oldukları geçerli TSE Ürün veya Sistem belgesinin fotokopisini de yazı ekinde sunmalıdır.

İ.A.O.S.B bünyesinde faaliyet göstermeyen firmalar bu protokol hükümlerinden faydalanamazlar.

TSE Gözetim ve Muayene Merkez Başkanlığı'na bu protokol çerçevesinde müracaat eden İ.A.O.S.B üyeleri, TSE Gözetim ve Muayene Merkez Başkanlığının www.tse.org.tr web adresinde yayınlanan hizmet sözleşmesini ve Yetkili Servisler Muayene ve Deney Başvuru Formunda belirtilen şartları kabul etmiş sayılırlar.

Bu işbirliği protokolü çerçevesinde, TSE tarafından İ.A.O.S.B üyelerine Muayene Gözetim Merkezi Başkanlığının yürürlükteki Muayene Gözetim Ücret Çizelgesinde belirtilen ücretler

üzerinden %30 a kadar indirim uygulanabilmektedir.

TSE'nin diğer Oda ve OSB gibi kurumlara, hizmetlerine yönelik daha yüksek bir indirim oranı uygulaması durumunda, İ.A.O.S.B'ye uygulanan indirim oranları da revize edilerek aynı seviyeye getirilecektir.

İşbu Protokole konu hizmetten faydalanan olan üyeler, TSE Gözetim ve Muayene Merkez Başkanlığı'ndan alınacak hizmet bedelini peşin ödemeleri gerekmektedir Gözetim ve Muayene işlemlerine başvuru formu ve ödeme belgesinin ilgili birime iletilmesinden sonra başlanacaktır.

8- İşbu Protokole konu hizmetten faydalanan, ancak hizmet karşılığını ödemeyen üyelerin hukuki sorumluluğu tamamen ve sadece kendilerine ait olup, ödeme ile ilgili hususlarda İ.A.O.S.B Müdürlüğü'nün herhangi bir yükümlülüğü bulunmamaktadır.

9-Gözetim ve muayene hizmetleri alanında işbirliği imkanları değerlendirilerek üzerinde mutabık kalınan hususlarda, tarafların ilgili birimleri arasında ek işbirliği protokolleri yapılabilir.

Geçerlilik Süresi, Değişiklik ve Sona Erdirme

Bu protokol süresi bir yıl olup, imzaların tamamlandığı günden itibaren bir yıl geçerlidir. Bu süre sonunda tarafların talebi üzerine protokol karşılıklı olarak tekrar imzalanarak yenilenir. Taraflardan herhangi bir talep bulunmaması halinde protokolün süresi kendiliğinden bir yıl süre ile uzatılmış kabul edilir. Protokolde değişiklik ile fesih, tarafların mutabakatı ile yapılır.

DEPARK-2 açıldı

DEPARK, Dokuz Eylül Üniversitemizin teknoparklarının kısaltılmış ismi. 3 Ocak 2013'te resmi gazetede yayımlanarak gerekli prosedürü tamamlamış iki bölgede kurulacak. DEPARK-1, üniversitenin Tınaztepe kampüsünde 3 ay sonra hizmete girecek. DEPARK-2 ise daha önce çalışmalarına İnciraltı yerleşkesinde (Hastanesinde) başlamasına rağmen en iddialı tesisini, ana binası ZEYTİN'i 12 Mart 2014'de hizmete sundu. DEPARK-2, yani İnciraltı Hastanesi yerleşke alanı içerisindeki bu teknopark, Türkiye'nin ilk ve tek sağlık temalı teknoparkı.

Bildiğiniz gibi teknoparklar akademide elde edilen artı bilginin iş kapasitesine dönüştürülmesi amacını güdüyor. Akademide elde edilen artı bilginin iş kapasitesine dönüştürülmesi bir tür güç aktarımıdır. Ayrıca Teknoparklarda önemli devlet

destekleri sunulur.

Ülkemizin hastaneye tam entegre ilk sağlık teknoparkı olan DEPARK-2'de sağlık kümesi, teknolojik tekstil kümesi, bilişim kümesi gibi platformların rekabet öncesi mükemmeliyet merkezlerine ve ortak koruma ve geliştirme sistemlerine yer verilmektedir. İleri biyomedikal Ar-Ge projesi olarak başlayan ve yaşam bilimlerinde ülkemizin en gelişmiş Ar-Ge merkezi, İzmir Biyotıp ve Genom Enstitüsü adı verilen uluslararası bir projeye dönüşmektedir.

Bu kapsamda DEPARK-2'de Biyoteknoloji ve Tıp Teknolojileri alanında çalışacak Ar-Ge firmaları yer almaktadır. Sağlık Teknoparkı olarak Türkiye'nin ilk gerçek temalı ve hastaneye tam entegre teknoparkı olmuştur. Bu temayı destekleyen ekosistemde deneyimli Üniversite Hastanesi, ülkemizin en büyük biyomedikal Ar-Ge'si, Tıp Fakültesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü ve Sağlık Meslek Okulları ile "ideal Sağlık İnovasyon Bölgesi tanımı" oluşturmaktadır.

Hedefleri

- Akademideki araştırma altyapısının ve bilgi birikiminin ekonomik değere dönüşmesine katkı sağlamak
- Türkiye'nin Er-Ge potansiyeline ve teknoloji üretebilme yeteneğine ilaç ve tıbbi cihaz konularında başta olmak üzere katkı sağlamak.
- Teknoloji transferi için uygun ortam yaratmak.
- Ege bölgesinde sürdürülebilir kalkınmanın unsurlarından birisi olmak
- Tıbbi biyoteknoloji ve diğer tematik alanlarda alanında nitelikli işgücünün yetiştirilmesini sağlamaktır.

DEPARK bünyesinde çalışacak ve Ar-Ge çalışmalarında bulunacak firmalara sağlanan vergi ve diğer avantajlar

- Firma ve girişimcilere gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti
- Ar-Ge personeline gelir vergisi muafiyeti
- KDV muafiyeti
- Sigorta prim desteği
- Destek personeline gelir vergisi muafiyeti
- Akademisyenlere sağlanan girişimcilik ve danışmanlık hakları

DEPARK'ta yer almak isteyen firmalar, bölgede üzerinde çalışacakları Ar-Ge projesini anlatırları bir başvuru formu doldurarak DEPARK iletişim ofisi ile iletişime geçebilir.

Ayrıntılı bilgi ve İletişim

DEÜ Rektörlük Kat 2 Alsancak-İZMİR

Tel: (0232) 422 67 61

www.depark.deu.edu.tr





Anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerinin sorumlulukları

6 102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu ile anonim şirketlere sağlanan avantajlar gözüne alındığında, artık anonim şirket sayısında yoğun bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Bu kapsamda anonim şirketin yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu hususunun irdelenmesinin faydalı olacağı kanaatindeyiz.

Anonim şirket, yönetim kurulu tarafından yönetilir, temsil ve ilzam olunur. Bu nedenledir ki yönetim kurulu üyeleri, şirket tüzel kişiliğinin kanuni temsilcileridir. Yönetim kurulunun bu temsil yetkisinden dolayı üçüncü kişilerle yapmış olduğu işlemlerden, sözleşmelerden doğan hak ve yüklenilen borç ile taahhütler, anonim şirket tüzel kişiliğine aittir. Çünkü, Yönetim Kurulu tarafından temsil edilen ve üçüncü şahıslarla yapılan sözleşmelerden kaynaklanan hak ve yüklenilen borçlar temsil edilene aittir.

Türk Ticaret Kanunu'nun 553. Maddesi uyarınca yönetim kurulu üyelerinin kanundan ve esas sözleşmeden doğan yükümlülüklerini kusurlarıyla ihlal ettikleri takdirde hem şirkete, hem pay sahiplerine, hem de şirket alacaklılarına karşı verdikleri zarardan sorumlulukları bulunmaktadır. Ancak yönetim kurulu üyesinin sorumlu tutulabilmesi için zararın doğmasında kusurları bulunması gerekmektedir.

Yönetim kurulu üyelerinin görevlerini yaptıkları sırada işledikleri haksız fiillerden şirket sorumludur. Ancak şirketin bu haksız fiili işleyen üyelere rücu hakkı saklıdır.

Borçlardan sorumluluk hususuna gelince, anonim şirkette yönetim kurulu üyeleri ve ortakların sorumluluğu, taahhüt etmiş oldukları sermaye payları ile sınırlıdır. Taahhüt ettiği sermaye borcunu şirkete ödemiş olan pay sahiplerinin, şirketin borcu nedeniyle üçüncü kişilere karşı herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Ancak yönetim kurulu üyelerinin ve ortakların sorumluluğu açısından amme alacakları ve SGK borçları bu kuraldan ayrılıp istisna oluşturmaktadır. Şöyle ki;

Kanuni temsilciler olan yönetim kurulu üyelerinin amme alacaklarından sorumluluğu bulunmaktadır. Anonim şirketlerde yönetim kurulu üyesi olan pay sahipleri, şirketin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacaklarından, (verginin ödenmesi gereken dönemde temsilci sıfatı bulunan) şahsi mal varlıkları ile müştereken ve müteselsilen sorumlu olurlar. Ancak temsil yetkisi şirkette murahhas üye veya dışarıdan atanmış bir müdüre verilmiş ise takip ve tahsil işlemleri



bu kişilere karşı yöneltilir. Diğer yönetim kurulu üyelerine karşı takip ve tahsil işlemleri yapılamaz.

Şirket esas sözleşmesinde yer alan hükme istinaden genel kurul veya yönetim kurulu kararı ile şirketi temsil ve ilzam yetkisi verilen ticaret sicile tescil ve ilan edilen genel müdürler, müdürler, murahhas üyeler ve diğer kanuni temsilciler şirketin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya edilemeyeceği anlaşılan amme alacaklarının ödenmesinden bütün malvarlıkları ile müteselsilen sorumlu olacaklardır.

Yapılan bu açıklamalara göre amme alacağının anonim şirket şeklinde örgütlenmiş tüzel kişiliğin mal varlığından kısmen veya tamamen tahsil edilememesi veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılması halinde tüzel kişiliğin kanuni temsilcisi konumundaki yönetim kurulu üyelerinin şahsi malvarlıklarından takip ve tahsili cihetine gidilmeden önce, şirket esas sözleşmesinin tetkik olunması, temsil salâhiyetinin aynı zamanda yönetim kurulu üyesi olan murahhas bir veya bir kaç üyeye veya şirkette pay sahibi olmayan müdürlere bırakılmış olup olmadığının tespit edilmesi gerekir. Yapılacak tespit sonucunda; şirketi temsil salâhiyetinin murahhas üye veya üyeler ile şirkette pay sahibi olmayan müdürlere bırakıldığının anlaşılması halinde kamu alacağının bunlardan takip ve tahsiline gidilmesi, bu durumda diğer yönetim kurulu üyeleri hakkında işlem yapılmaması gerekir.

SGK borçlarında (prim, sağlık sigortası primi, işsizlik sigortası primi, idari para cezası, gecikme cezası ve zammı) sorumluluk ise 5510 Sayılı Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu uyarınca belirlenmektedir. Buna göre tüm yönetim kurulu üyeleri de dahil olmak üzere, üst düzey yönetici ve yetkilileri ile kanuni temsilcileri SGK'ya karşı şirket ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumludur. Dolayısıyla murahhas üye olmasalar dahi diğer yönetim kurulu üyelerinin de sorumluluğu olacağı sonucu çıkmaktadır.



Avrupa'nın
En İyi Havayolu

A STAR ALLIANCE MEMBER



100 TL FARKLA BUSINESS CLASS KONFORU!



Business Class ikram.



30 kg bagaj hakkı.



Daha fazla mil kazanma fırsatı.



CIP salonlardan faydalanma imkânı.

Daha konforlu
bir yolculuk.



BUSINESS CLASS

Ekonomide BUSINESS kabine upgrade, sadece indirimsiz yetişkin, çocuk ve bebek biletleri için yapılacaktır. Rezervasyonu bulunan ve biletlerini upgrade eden yolcularımızın bebek yolcu biletleri kampanya kapsamında 10 TL karşılığında upgrade edilir. Kampanya, seçilen uçuşun BUSINESS sınıfında yer olması durumunda ve Türk Hava Yolları'nın belirlediği şartlar (VLT/JO/E/S) için uygulanabilir. Anadolu jet, Code Share ve aktarmalı seferler hariçtir. İstanbul Atatürk Havalimanı üzerinden Kayseri, Denizli, Diyarbakır, Erzurum, Hatay, İzmir, Şanlıurfa, Adana ve Trabzon; İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı üzerinden Ankara, Antalya ve İzmir uçuşlarını kapsamaktadır. Türk Hava Yolları kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için thy.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

Skytrax Passenger Choice ödülleri Avrupa'da 2013 yılının en iyi havayolu seçildi.

DÜNYA DAHA BÜYÜK. KEŞFET.

**TURKISH
AIRLINES**



Türk Hava Yolları seferleri artırdı, İzmir - Almanya yakınlaştı

PARKUR	UÇUŞ NO	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	GÜNLER	KALKIŞ	VARIŞ
MÜNİH - İZMİR	TK 1642	01.06.2014	05.10.2014	5 - 7	22:20	02:00
İZMİR - MÜNİH	TK 1643	02.06.2014	05.10.2014	1 - 6	04:45	06:30
HAMBURG - İZMİR	TK 1658	02.05.2014	24.10.2014	5 - 7	22:15	02:30
İZMİR - HAMBURG	TK 1659	03.05.2014	25.10.2014	1 - 6	03:45	06:10
BERLİN - İZMİR	TK 1732	09.06.2014	29.09.2014	1 - 6	21:40	01:50
İZMİR - BERLİN	TK 1733	10.06.2014	05.10.2014	2 - 7	03:55	06:10
STUTTGART - İZMİR	TK 1746	25.05.2014	14.09.2014	7	22:20	02:45
İZMİR - STUTTGART	TK 1747	27.05.2014	15.09.2014	1	03:30	06:20





İzmir Kalkınma Ajansı

Kalkınma Ajansları ülkemizde, sürdürülebilir yerel kalkınma öncülüğü yapmak, katılımcı araçlar geliştirmek üzere 25 Ocak 2006 tarihinde yayımlanan kuruluş kanunu ile kurulmaya başlamışlardır. Katılımcılık, yenilikçilik, tarafsızlık, şeffaflık, güvenilirlik ve çözüm odaklılık temel değerleridir. Kalkınma Bakanlığına bağlı, asla kar amacı gütmeyen, uygulamacı olmayan ama destekleyici Kurumlardır. Kaynakların yerinde ve etkin kullanımını amaçlarlar. Destekleri içinde, Proje Teklif Çağrısı, Doğrudan Faaliyet Desteği, Teknik Destek ve Faizsiz Kredi Desteği gibi enstrümanları vardır. En önemli görevlerinden biri, ait olduğu Kent ya da Kentlerin, gelişme ekenlerini belirlemek, anahtar sektörleri belirlemek, işletmelerde rekabet edilebilirlik tespiti yapmak, istihdam, çevre, al ve üst yapı yatırımları tespit etmek üzere Bölge Planları hazırlamaktır. Yönetim Kurulları 8 kişi ve Kalkınma Kurulları 100 kişidir. Yönetim Kurulunun doğal Başkanı Vali, Başkan Yardımcısı İzmir’de Büyükşehir Belediye Başkanı, üyelerden 3’ ü Kalkınma Kurulunun kendi içinde seçeceği üyeler ve doğal olarak Sanayi ve Ticaret Odası Başkanlarıdır. İl Genel Meclisi Başkanı da doğal üye olmakla birlikte İl Genel Meclisleri 30. Mart.2014 tarihinde sona ereceğinden, bu üyelikte kendiliğinden son bulacaktır. Kalkınma Kurullarını Bakanlar Kurulu tayin eder. Tabii ki 81 ilin üyelerini tanıma imkanı olmayan Bakanlar Kurulu’na üyeleri Valiler ve kentlerdeki hükümeti temsil eden en üst makamdaki Bakanlar veya milletvekilleri de seçim işinde katkı koyar. Kalkınma Kurulunun en önemli makamlarından birisi de Genel Sekreterliktir. Genel sekreterler, planlama, programlama, koordinasyon, program yönetimi, izlem ve değerlendirme, yatırım destek ofisi, tanıtım ve dış ilişkiler ve kurumsal yönetim biriminden sorumludur. Türkiye tek ili kapsayan Kalkınma Ajansı sayısı üçtür. İzmir, İstanbul ve Ankara. Diğerleri birkaç kentten oluşmaktadır. İzmir Kalkınma Ajansı İZKA yukarıda saydığımız destekler haricinde, İzmir’in 2010-2013 İzmir Bölge Planı’nı yapmış, şimdi de 2014-2023 Planı’nı yapmaktadır. İzmir’in tanıtım görevi de İZKA’ya verilmiştir. Bu görevler göz



önüne alındığında İZKA Genel Sekreterliğinin Vali’den sonra İzmir için tayinle gelinen en önemli makam olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, İzmir’i tanıyan, görevi sadece kamu belleticiliği olmayan, vizyon ve misyon sahibi, İzmir’in DNA’larını bilen, İzmirli gibi düşünen bir Genel Sekretere ihtiyaç olduğu, geçmiş uygulamalardan da bu günkü koşullardan da anlaşılmaktadır. Esasen, Genel Sekreterleri Yönetim Kurulları önermeli, Kalkınma Kurulları’da atamalıdır. Biz bu günkü hantal yapının aşılabilmesi için, Kalkınma Kurullarının öneren, önerisinin Yönetim Kurulunca uygulanması gereken, denetleyen, bütçeleyen ve bütçeyi kontrol eden aynı Sanayi ve Ticaret Odalarının Meclisleri gibi çalışmasından yanayız. Bu nedenle de, Kalkınma Ajansları devletin parasını harcıyorsa ve bunun bütçelemesi ve kontrolünü de Kalkınma Kurulları yapacaksa, Kalkınma Kurulu Başkanı da, Vali olmalıdır. Yönetim Kurulunda ise bir Vali Yardımcısı ve Belediye Başkanı olacaksa, Sanayi ve Ticaret Odası Başkanları ve üç veya dört seçilmiş üye olmalı ama Başkan, iki oda Başkanı yada diğer üyeler içinden seçilmeli böylelikle Kurum özel sektör ağırlıklı olmalıdır. Yerinden yönetimin mantığı da budur. EXPO sonuçlarına bakıldığında, ne demek istediğimiz daha açıkça ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, Ajansların kentlerin kalkınmalarına büyük destekleri olacağı açıktır bu nedenle sabırla, özenle Ajansların geliştirilmesine çabalar artarak sürmelidir.



EGE HAZIR GİYİM ihracatçıları ödüllendirildi

Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, 2013 yılında 2,5 milyon dolar ve üzerinde ihracat yaparak Türkiye'ye 1,1 milyar dolar döviz kazandıran 67 üyesini ödüllendirdi. Ege İhracatçı Birliklerinde düzenlenen ödül töreninde, firmalara 4 ayrı kategoride ödülleri verildi.

Sektörde en çok ihracat yapan İAOSB firmalarından Üniteks Tekstil birinci olurken, Sun Tekstil ikinci ve yine bölge firmalarından Spot Tekstil üçüncü sırada yer alarak platin ödülün sahibi oldu. Törende konuşan Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kızılgüneşler, dış pazarda rekabetin her geçen gün daha da zorlaştığı bir dönemde hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 2013 yılı ihracat performansı ile Ege Bölgesi'nin en parlak sektörlerinden biri olduğunu belirtti. Hazır giyim

sektörünün Türkiye'nin en vazgeçilmez sektörlerinden biri haline geldiğini ifade eden Kızılgüneşler, Türkiye'ye son 10 yılda 125 milyar dolar cari fazla kazandırdıklarına işaret etti.

Japonya ve Rusya henüz keşfedilmemiş pazarlar

İhracatı daha fazla artırmak için çaba gösterdiklerini ifade eden Kızılgüneşler, "Bir Kahve Molası Ticaret" sloganıyla yıllardır Avrupa'da, Amerika'da, Japonya'da 'Turkish Fashion Break' adını verdikleri organizasyonlarla yüzlerce Türk hazır giyim ihracatçısının yurt dışı pazarlardaki konumunu güçlendirmelerine öncülük ettiklerini söyledi.

Ödül alan firmalar ve İAOSB Firmaları

Sektörde en çok ihracat yapan Üniteks Tekstil birinci olurken, Sun Tekstil ikinci ve Spot Tekstil üçüncü sırada yer alarak platin ödülün sahibi oldu.

20-70 milyon dolar arası ihracat gerçekleştiren Roteks, VF Ege Giyim, Menderes Tekstil, CU Tekstil, FG Tekstil, Farbe Tekstil, Akar Tekstil, İşbir Sentetik, FB Tekstil ve Casa Tekstil ise altın madalya ile ödüllendirildi.

10-20 milyon dolar arası ihracat yapan Ma-seksport, Fıratteks, Era Tekstil, Mosi Tekstil, Md Tekstil, Narkonteks, Ezgi Konfeksiyon, Version Tekstil, Egedeniz Tekstil gümüş plaket aldı.

2,5-10 milyon dolar arası ihracat gerçekleştiren 43 firma ise bronz plaket aldı.

İhracatın Yıldızları'2013

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, törende yaptığı konuşmayla ihracatçılara moral verdi.



TÜİK'ten elektronik anket semineri



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren sanayiciler, Türkiye İstatistik Kurumu'nun gerçekleştirdiği ve ekonomi için büyük önem taşıyan anketlere ilişkin verilerin elektronik ortamda toplanması, önemi, kullanım detayları ve sağlayacağı avantajlar konusunda bilgilendirildi.

İAOSB Seminerleri kapsamında, Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen "TÜİK anketlerinin elektronik ortama geçiş süreci" konulu toplantıda, TÜİK Bölge Müdürü Ökkeş Kulakoğlu, TÜİK Grup Sorumlusu Basri Yalvaç ve TÜİK Takım Sorumlusu Murat Topal katılımcılara ayrıntılı açıklamalarda bulundu.

Toplantıda; TÜİK'in dünyada ve ülkemizde sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurmak, işgücü ve zaman maliyetini en aza indirmek, zamanlı veri üretimi yapabilmek amaçları vurgulandı. 5429 Sayılı Kanun'un 8. maddesindeki "istatistiki birimler, ülkenin ekonomi, demografi, kültür, çevre, bilim, teknoloji ve ihtiyaç duyulan diğer alanlardaki resmi istatistiklerini üretmek üzere, Anayasada belirlenen temel haklar ve ödevler çerçevesinde kendilerinden istenen veri veya bilgileri, başkanlığın belirleyeceği şekil, süre ve standartlarda eksiksiz ve doğru olarak ücretsiz vermekle yükümlüdür" hükmü gereğince, iş yeri bazındaki araştırmaların bundan sonra sadece internet üzerinden geliştirilen uygulamalar ile yürütülmesine karar verildiği bildirildi. Uygulamaya ilişkin katılımcılar bilgilendirildi.

İnternet üzerinden veri girişi nasıl yapılacaktır?



Veri giriş programı daha önce kağıt ortamında veya e-mail yoluyla toplanan uzun ve zahmetli bir süreç gerektiren veri toplama yöntemi yerine modern çağın gereklerine uygun olarak internet üzerinden veri toplamaya olanak sağlayan bir sistemdir.

Yeni sistem ilave hiçbir iş yükü getirmeyeceği gibi zaman ve kaynak tasarrufu sağlayacaktır.

Veri giriş platformuna www.tuik.gov.tr adresinden, ankete giriş ekranından giriş yapılabilmektedir.

İletişim: murat.topal@tuik.gov.tr

tuik.izmir@tuik.gov.tr

sanayi.izmir@tuik.gov.tr



Kalp dostları İAOSB'de buluştu

Bölge katılımcılarını ve çalışanlarını birbirinden farklı alanlarda konularının uzmanları tarafından bilgilendirmeyi amaçlayan İAOSB Seminerlerinde, bu kez 'sağlık' konusu ele alındı.

İAOSB Vizyon günleri kapsamında düzenlenen seminerde Kent Hastanesi'nde görev yapan Prof. Dr. Suat Büket, "Kalp Hastalığı ve Koroner Arter Hastalığı" konularında Bölge katılımcıları ve çalışanlarına bilgi verdi.

Koroner arter hastalığının günümüzde en sık görülen ve en önemli sağlık sorunlarından birisi olduğuna dikkat çeken Büket, söz konusu rahatsızlığın Türkiye'deki ölüm nedenlerinin ilk sırasında yer aldığını söyledi. 2 milyon kişinin kalp-damar hastası olduğu Türkiye'de, yılda 200 bin kişinin kalp rahatsızlıkları nedeniyle hayatını kaybettiğine dikkat çeken Büket, 10 yıl içinde kalp-damar hastası sayısının 3.5 milyona, ölüm sıklığının ise yılda 300 bin kişiye ulaşmasının beklendiğini ifade etti.

Koroner Arter Hastalığının; özellikle 40 yaş sonrasında görüldüğünü belirten Büket, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Kadınlarda hastalığın görülme sıklığı bu hormonun azaldığı menapoz sonrası dönemde artar. Erkeklerde en fazla 50-60 yaşları arasında, kadınlarda ise 60-70 yaşları arasında görülür. Genetik faktörlerin yanı sıra, sigara kullanımı, hipertansiyon, diyabet, şeker hastalığı, stres ve kandaki kolesterol seviyesinin yüksek olması, rahatsızlığı tetikleyen faktörler arasında yer almaktadır. Bazen koroner arter hastalığının belirti vermeye-

bileceği veya ilk belirtisinin miyokard enfarktüsü (kalp krizi) olabileceği unutulmamalıdır. Kalp krizi, koroner arterlerdeki daralmanın bir pıhtı ile tamamen tıkanması sonucunda, bu damarın beslediği bölgenin beslenememesine bağlı kalp kasında (miyokard) doku ölümü meydana gelmesidir. Miyokard enfarktüsündeki ağrı daha şiddetli ve uzun sürelidir. Egzersiz ile ilgili değildir. Bu ölü doku kalbin pompa fonksiyonunu olumsuz etkileyeceğinden kalp yeterince kan pompalayamayabilir ve kalp yetmezliği oluşabilir. Ayrıca miyokard enfarktüsü hastanın yaşamını da tehlikeye atabilir."

Koroner Arter rahatsızlığına ilaç tedavisinin yanı sıra, balon anjioplasti (balon ile genişletme), damara çelik kafes (stent) yerleştirilmesi ve lazer anjiyoplasti yöntemleri ile müdahale edilebileceğini bildiren Büket, tedavi yöntemini; hastalıklı damar sayısı, damardaki darlığın derecesi, kalp kasının kasılma gücü, hastanın ilaç tedavisine yanıtı, hastanın yaşı vb etmenlerin belirlediğini söyledi.

Büket, günümüzün modern ameliyat tekniği ve teknolojisi sayesinde hastaların açık kalp ameliyatından yaklaşık 5 gün gibi çok kısa bir süre sonra hastaneden taburcu olabildiklerine dikkat çekerek,

ameliyat sonrası döneme ilişkin sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ameliyatın ardından hastalar ev içi aktiviteleri ve masa başı iş aktivitelerini rahatlıkla yapabilirler. 4-6 hafta içinde, hiçbir kısıtlama olmadan (araba kullanmak ve cinsel yaşam dahil) normal yaşamlarına dönebilirler. Uzun dönemde Koroner bypass cerrahisinin sonuçları mükemmeldir."





Dünyanın gözü 'Tolkar'ın üzerinde

1969 yılında Hüseyin Karace tarafından ve 5 kişi ile üretime başlayan Tolkar, bugün 350 kişilik ekibiyle dünyada üretilmeyen makineleri üretiyor. Yılda 3 bin 500 makine imal eden firma 75 ülkeye ihracat yapıyor.

Yola çıktığı 1969 yılından bu yana çamaşırhane sektörü makineleri üretimini başarıyla gerçekleştirerek alanında dünyanın ilklerine imza atan Tolkar Makine, markasını sınır dışına taşımanın gururunu yaşıyor. Günümüzde gelişmenin olmazsa olmazı diye nitelendirilen 'Ar-Ge ve İnovasyon' çalışmalarına yaptığı yatırımların meyvelerini toplayan firma, alanında katıldığı yarışmaların hepsinden evine ödülle dönüyor. 1969 yılında Hüseyin Karace tarafından kurulan ve toplam 5 kişi ile üretime başlayan firma, bugün 350 kişilik ekibiyle henüz üretilmeyenleri üretmeye devam ediyor. Çeşitli modellerden yılda ortalama olarak 3 bin 500 makine üreten Tolkar, bu ürünlerini 75'ten fazla ülkeye de ihraç ediyor. Dünyanın tanıdığı firma, yurt içinde yer alan 19 bölge satış ve servis müdürlükleri,

yurtdışında yer alan 20'den fazla distribütörü ve servis noktası ile müşterilerine zamanında satış ve servis hizmetini profesyonel olarak veriyor.

Tolkar Genel Koordinatörü Levent Samancıoğlu, firmanın geçmişten günümüze gelen başarı hikayesini bizlerle paylaştı. 1969 yılında kurulan Tolkar Makine'nin 1970 yılında sıkma makineleri üretimi ile sektöre giriş yaptığını bildiren Samancıoğlu, bu tarihten sonra Türkiye'nin ilklerine imza atan çalışmalarını şöyle aktardı:

"1976 yılında Türkiye'nin sanayi tipi ilk yıkama ve kurutma makineleri-





ni, 1989 yılında ilk bantlı ütülerini, 1990'da ilk tam otomatik yıkama ve sıkma makinelerini, 1996 yılında ilk denim yıkama makinelerini, 2000'de ilk büyük kapasiteli tekstil kurutma makineleri ve yeni dizayn yıkama ve kurutma makinelerini, 2001 yılında ilk yataklı ütülerini, 2007 yılında ilk besleme ünitelerini, doğal gazlı kurutma makinelerini ve ütülerini, yine aynı sene ilk çarşaf katlama makinesini, 2009 yılında Miracle yıkama makinelerini ve ilk havlu katlama makinelerini, 2010'da dünyanın ilk gaz ısıtmalı yıkama makinesini, 2011 yılında yüzde 80 tasarruf sağlayan tekstil yıkama ve boyama makinelerini piyasaya sürdük. 2012'de elektronik sistemler üzerinde yazılım iyileştirmesine ve dokunmatik ekranların tasarlanmasına çalıştık. 2012 yılında Tolkar Smartex tank sistemi su geri kazanım teknolojili ürünümüzü geliştirdik. 2013 yılında da Smartex Miracle hijyenik bariyerli yıkama makinelerimizin üretimi için çalışma başlattık. Yine 2013'te 60 kilogram kapasiteli Tolkar yıkama makine-mize PolyRib Eco Drum teknolojisini uyguladık. Birbirini takip eden bu süreçler içerisinde Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük önem verdik. Tüm bu çalışmalarımız bize, Türkiye'ye ve dünyaya yeni ürünler kazandırırken, birçok yarışmada da ödül almamızı sağladı. TUSID Endüstriyel Tasarım Yarışması'ndan 3 dönem üst üste birincilik Ödülü, İzmir Atatürk Organize

Sanayi Bölgesi tarafından düzenlenen Ar-Ge ve İnovasyon Yarışması'ndan ikincilik, üçüncülük ve mansiyon ödülü aldık."

Olmayanı üretmekte üstlerine yok

Tolkar'ın her biri yıllarca birikim ve çalışmanın sonucu oluşan ve geriye dönüp baktığınızda paragraflarla sıralanan, gerek Türkiye gerekse dünya pazarına yönelik makinelerinin her biri ayrı bir inovasyon çalışması olarak kabul görüyor. Firma, ürün yelpazesinde yer alan yıkama ve sıkma makineleri, hijyenik bariyerli yıkama makineleri, çamaşır kurutma makineleri, bantlı ütüler, havlu ve çarşaf katlama makineleri, besleme üniteleri ve yataklı ütüler ile en küçük işletmeden en büyük işletmeye kadar kusursuz hizmet veriyor.

Kurulduğu günden bugüne teknolojik, ekonomik ve farklar yaratarak hedeflerini gerçekleştirme ve yeni hedeflere yönelme enerjisini koruyan Tolkar, üretim hayatında önemli Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını da gerçekleştiriyor. Samancıoğlu, başarılı Ar-Ge çalışmalarının ardından geliştirdikleri teknolojilere ilişkin sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Dünyada üretilen çamaşırhane yıkama makinelerinin gerek su, suya bağlı olarak kimyasal, ısıtma enerjisi, elektrik enerjisi ve atık su tüketimleri birbine çok yakındır. Yıkama işleminde dünya flote ortalaması endüstriyel yıkama makineleri için 1/4 oranındadır. Bir başka deyişle proses için 100 kg'lık makinenin tükettiği su miktarı 1600 lt su civarındadır. Yıkama işlemi için kullanılan deterjan, yumuşatıcı, ağartıcı gibi kimyasalların tamamı su miktarı ile doğru orantılı olarak tüketilmektedir. Aynı şekilde ihtiyaç duyulan ısıtma enerjisi de (elektrik, buhar, gaz), makine içerisinde bulunan su miktarı ile doğru orantılıdır. Yıkama işlemi sonrası atık su olarak arıtma tesisine veya çevreye gönderilen su miktarı da, makine içerisinde bulunan suyun tamamıdır. Endüstriyel çamaşırhaneler, oteller, askeri tesisler, hastaneler, yurtlar vb. gibi her gün yıkamanın yapıldığı tüm tesislerde tüketilen su miktarını düşündüğümüz zaman hem su kaynaklarımızın hızla tüketildiğini hem de deterjanlı atık suların çevreye verilmesi ile doğamızı katledildiğini görüyoruz. Hergün milyarlarca ton suyun yıkama için tüketilmesi ve çevreye atılması göz önünde bulundurulduğunda bu tüketimden yüzde 1 oranında tasarruf yapabilmek bile çok büyük başarı ve dünyamız için büyük bir kazançtır. Tolkar, dünyadaki mevcut teknolojileri kopyalamak veya geliştirmek ile uğraşmak yerine bakış açısını değiştirerek var olan sistemlerden tamamen farklı bir yöntem geliştirme arayışını hep sürdürmekteydi. Yaptığımız sayısız proje ve Ar Ge çalışmaları sonucunda, tüm



Enerji, su ve kimyasal maddeden tasarruf sağlayan makinelerle çevreci kimliğini ön plana çıkartan Tolkar, bununla yetinmeyip sosyal sorumluluk projesi kapsamında müşterileri ile birlikte Tolkar Hatıra Ormanı'nı oluşturdu.



dünyada patentli PolyRib ECO Drum teknolojisi ile ürettiğimiz Smartex Miracle, dünyadaki tüm muadillerine göre minimum yüzde 50 daha az su tüketmekte olup, suya bağlı olarak ısıtma enerjisi, kimyasal / deterjan tüketimi, atık su tüketimi de yüzde 50 oranında azaltılmıştır. Ayrıca tambur içerisindeki suyun yıkama için gerekli olan gerçek seviyeye indirilmesi ile tamburun hareketi için gerekli olan elektrik enerjisi tüketimi de yüzde 40 oranında azaltılmıştır. Bu teknoloji sayesinde dünyadaki ilk ve tek direkt gaz ısıtmalı yıkama makinesi üreten Tolkar, sektörde bir devrim yaratmıştır. Ütülerin, kurutmaların gaz ısıtma sistemi ile üretilmelerinin yanında yıkamalarda gaz ısıtma sistemi olmadığı için tamamı gaz ısıtmalı çamaşırhane kurmak isteyen yatırımcılar, buhar kazanı, kazan tesisatları, kazan kimyasalları, ehliyetli kazancı ve kazan dairesi alanı ve bağlı maliyetleri karşılamak zorunda kalıyorlardı. Tolkar bu teknoloji ile yatırımcılara Tamamı Gaz Isıtmalı Çamaşırhane Sistemi kurabilmelerine imkân tanıyarak bu maliyetlerden tasarruf etmelerini sağlamıştır.

Endüstriyel çamaşır yıkama sıkma makinelerinin önemli bir sorunu da büyük hacimli olmalarından ötürü yüksek vibrasyon ile sıkma yapmalarıdır. Sıkma adımı sırasında çamaşırların tambur içerisinde dengesiz dağılmasından ötürü meydana gelen titreşim, yaylar, amortisörler ve ölü ağırlıklar yardımı ile minimize edilmeye çalışılır ancak yine de bu makineler yüksek vibrasyon altında sıkma yapabilmektedir. Tüm

dünyada patentli Smart Balans Sistemi sayesinde Smartex Miracle; yaylar, amortisörler ve ölü ağırlıklardan tamamen arındırılmış olup, dinamik balans sistemi sayesinde tüm kapasiteler için 400 G kuvvetinde titreşimsiz sıkma yapabilmektedir. Dünyada üretilen muadil yıkama makinelerinin sıkma güçleri ortalama 300 G civarında olup, 400 G sıkma kuvveti ile işlem görmüş tekstil üzerinde yüzde 10 daha az nem kalmaktadır. yüzde 10 luk nem tasarrufu, kurutma işleminde yüzde 20 lik kurutma süresi ve kurutma enerjisi tasarrufu sağlamaktadır.

Bu patentli teknolojisi ile dünyada, 110 KG kapasite üzerinde 500 kg kapasiteye kadar yıkama makinesi üretebilen ve tüm kapasitelerde 400 G kuvvetinde sıkma yapabilen tek üretici Tolkar'dır. Ve bu sayede hedeflediği Avrupa ülkelerinden sonra Amerika ve Meksika pazarına da giriş yapmıştır. Ayrıca firmamız 2012 yılında gerçekleştirdiği Ar-Ge ile Smartex Miracle serisi ürünlerine kendinden su geri kazanım tankı teknolojisini ekleyerek, son durulama suyunu geri dönüşüm tankına göndermektedir. Bir sonraki ön yıkama suyu olarak da tankta bulunan bu suyu kullanarak ekstra dan yüzde 20'lik bir su tasarrufu daha sağlar. Dünyadaki diğer makinelere göre sağlanan su tasarrufu böylelikle ortalamada yüzde 60'a ulaşmaktadır."

Çevreci kimliğini yalnızca ürünlerine yansıtmakla kalmayan Tolkar, sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde müşterileriyle birlikte "Tolkar Hatıra Ormanı" da oluşturur.



Ölçmek bilmektir, bilmek yönetmektir



Galileo Galilei'nin meşhur sözü; "Ölçülebileni ölçün, ölçülemeyeni ölçülür hale getirin."

Mutlaka, işletmelerimizde kullandığımız enerji, su, hammadde, işçilik ve zamanın her biriminin bizlere bir maliyeti vardır. Bu maliyeti bilmek istemez miyiz?

Doğru tesis edilmiş ölçme ve raporlama alt-yapıları ile her bir ürünün üretiminde ne miktarda elektrik, doğalgaz, su vb. kullanıldığını tespit edebiliriz. Hatta aynı ürünün üretimindeki farklı süreçler için ölçümler almak mümkündür.

Peki neden ölçmeliyiz?

- Ürün bazında gerçek maliyetimizi bilmek için olabilir.

- İlgili proses için enerji kullanımını tespit ederek yapacağımız değişiklik ve iyileştirmelerin sonuçlarını çok daha hızlı ve net fark edebiliriz.

- Ürünün farklı makinelerdeki farklı maliyetlerini öğrenebiliriz. Bu bilgiden yola çıkarak daha doğru makine yatırımı yapabiliriz.

- Tesisinizde kayıp ve kaçakları tespit edebiliriz.

- Ölçerek bakım zamanlamalarını doğru tespit eder, arıza oluşmadan veya hasar büyümeden arıza öncesi bakım (kestirimci bakım) veya tadilat yapabiliriz.

- İnsan hayatı, mal ve üretim kaybına sebep olabilecek sorunların erken tespiti söz konusu olabilir. (Elektrik kaçağı veya aşırı ısınan bir teçhizatın tespiti gibi.)

Hangi ölçü cihazlarına ihtiyacımız olduğunu

tespit etmek çok önemlidir. Sektörümüze ve kullandığımız makine ve ekipmanlara göre; enerji analizörü, multimetre, termal kamera, baca gazı ölçüm cihazı, infrared ısı ölçüm cihazları, akış ölçerler, lüksmetre gibi başka birçok cihaz ile ölçüm yapmak ve bu ölçümleri çok faydalı bir şekilde kullanmak mümkün olmaktadır.

Hangi cihaz ile hangi sonuçlar elde edebileceğimize dair birkaç örnek verecek olursak:

Baca gazı analiz cihazı ile kazan, kombi ve fırın gibi ekipmanların baca çıkış gazı analiz edilerek, ne kadar verimli yanma işlemi gerçekleştiğini anlarız.

Gereğinden fazla yakıt kullanımı, fazla hava ile yakma sonucu önemli verim düşüşleri, yanma kalitesi dolayısıyla kazan ömrünün kısılması, çevreye olması gerektiğinden fazla olumsuz etki gibi birçok tespitte bulunmak mümkündür. Termal kamera ile ısıtma ve yalıtım teçhizatlarının hata ve kayıplarını, elektrik panolarında gevşek ve aşırı ısınan ve yüklü noktaların tespiti ile yangın oluşumu öncesi durumları, basınçlı hava hatları kaçakları, binalarda inşaat ve malzeme kalite bozuklukları, motorlar ve başka birçok cihazda hata ve verimsiz kullanım konularında bilgi edinmemizi sağlar. Son olarak bu cihazlara ihtiyacımız olup olmadığını veya cihazı satın almak ya da kiralamak alternatiflerini dikkate almamız gerekir. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Enerji Yönetim Birimi olarak bu cihazlar ile katılımcılarımıza zamanımız elverdiğince ücretsiz destek vermeye çalıştığımızı da paylaşmak isteriz.



Aşırı Kilolu, Şişman, Şişko, Obez...

Modern yaşamın ve yiyeceklerin daha rahat temin edilebilmesinin insanlığın başına sardığı en önemli dertlerinden biri, kibar adıyla obezite... Bu duruma, "kibarlık etmeyelim" "şişko" diyelim' diyen bakanları da bu ülke gördü. Şişko diyelim ki o da kilonun kötü bir şey olduğunu hissetsin, zayıflasın diye gayet "bilimsel" bir tanımlama yapma ihtiyacı duydu bakanımız. Ama bu iş bu kadar basit değil. Yoksa Amerika, obezitenin yarattığı tirilyonlarca dolar zararı sıfırlamak için vatandaşına "şişko" deyip işin içinden sıyrılıverirdi. Ama bu sıfırlama, bazı sıfırlamalar kadar kolay olmuyor.

Biliyorsunuz vücut kitle indeksi (VKİ) dediğimiz bir kavram var. Bu şöyle hesap ediliyor; kilonuzu, boyunuzun karesine bölüyorsunuz ve işte karşınızda kitle indeksiniz.. Bu rakam 25 ten büyükse kilolu, 30'dan büyükse obez oluyorsunuz. 25'den az olanlardan söz bile etmiyoruz., çünkü onlar normal insan.. 35'ten, 50'den söz etmemiz gerekirse onlara morbid (ölümcül) obez dememiz gerekir, Allah yardımcıları olsun.

Obezite kronik bir hastalıktır. Kronik hastalık ise 3 ay veya daha uzun süren hastalıklara verilen isim. Bu hastalık tipleri birdenbire yok olmazlar. Batı dünyasında sık rastlanan kronik hastalıklar arasında artrit, inme, meme, kolon kanserleri, epilepsi (sara), obezite sayılabilir. Bu durumda obezitenin bir kronik hastalık olduğunu düşünerek ele almak gerekir. Yani, 'obezite sadece görüntü kirliliği değil, sağlık adına tüm kötülüklerin anasıdır' düşüncesini topluma kabul ettirmek gerekir. KORUNMA KENDİ İÇİNDE BİR TEDAVİ ŞEKLİDİR gerçeğinden hareketle, obeziteden korunmanın yollarından söz etmek isterim. Öncelikle korunmak için çaba göstermek ve çalışmak gerekir ve kişi kendine bunu sürdürme konusunda söz vermedir, kararlı olmalıdır, bunlar yoksa hiç kusura bakmasın indeksi boyuna yükselir, tabii getireceği sıkıntıları ile birlikte.

Sonuçta kronik bir hastalık olarak obezitenin tedavisi destek, adanmışlık, kesin karar, sürekli çaba, sürekli danışmanlık ve takip gerektirir.

Obeziteye katkıda bulunan faktörleri aslında

hepimiz biliyoruz, ama şöyle bir sıralarsak; yüksek kalorili, yüksek enerjili, işlenmiş besinlerle dolu ve liftten yoksun beslenmek, hareketsizlik, kentsel yayılımın otomobil kullanımının artışına sebep olması ve yürümenin zor veya uygun olmaması, fast food satan yerlerin artışı, yüksek şeker içeren besinlerin, şekerli içeceklerin cazibesi olarak sayılabilir. Obezitenin nedeni kısaca "çok yemek, az hareket etmek" olarak özetlenebilir.

Bel çevresi ölçümünün erkeklerde 102 cm, kadınlarda 89 cm'den fazla olması, kalp damar hastalıkları, hipertansiyon, diyabet, inme, safra kesesi hastalıkları, bazı kanser tipleri, uyku apnesi ve astıma neden olabileceği uzmanlar tarafından ifade edilmektedir. Vücut kitle indeksinin (VKİ) 35'ten yüksek olması, diyabet riskini kadınlarda 93 kat, erkeklerde

42 kat arttırmaktadır. Kalp damar

hastalık riski, erkeklerde yüzde 20'lik kilo artışı ile yüzde 86 artmaktadır. Obezitenin belaları, maalesef son yıllarda çocuklarımızı da esir almıştır. Çocukluk çağında obezite mevcudiyeti, neredeyse yetişkinlikte de obezitenin göstergesi gibidir. O nedenle çocuklara aşırı dikkat gerekmekte, geleceğin obezleri olarak yetişmelerinin önüne geçilmelidir.

VKİ'si 40'ın üzerinde olan kişilerin sağlık harcamalarında, normal kilolu benzerlerine göre yüzde 111'e varan artış olduğu istatistiklerle gösterilmiştir. Yani "şişko" diyen bakanın hükümetin sağlık bütçesini gözettiği apaçık ortadadır. Ulusal sağlık harcamalarını azaltma çalışmalarının ışığında, obezitenin maliyeti, girişim ve tedavi konusunda politikayı biçimlendirmekle önemli bir rol oynamaktadır ve gelecekte daha da sert tedbirler gündeme gelebilir.

Devlet "şişko" demekle işin içinden sıyrılamazsa-ki sıyrılamayacaktır, günlük egzersiz zorunluluğu, kilo kontrolü, sonucun da VKİ'si yüksek bireylere yaptırımlar, (vergiler) getirebilir. Zira VKİ'si 30 ila 40 arasında kişiler, sağlık harcamalarında yüzde 40-57 arasında maliyet artışı getirmektedir. Devletin de giderek sağlık harcamalarında ciddi kısıntılara gittiği, ilacı bile neredeyse cebinden ödettiği günümüzde "şişkoluk vergisi" getirmesi hiç de uzak ihtimal değil.



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



ŞAPKA ÇIKARTTIRAN HİZMET SUNMAK-II-

MÜŞTERİ HİZMETİNDE

10 ÖLÜMCÜL HATA

Sorumuz Şu:

SİZ KENDİNİZLE İŞ YAPAR MIYDINIZ?

Kontrol edebileceğimiz on hata

1-“BİLMİYORUM” öyleyse neden ordasın? “öğrenip size bildireyim” işte çıkış yolunuz.

2-“UMURUMDA DEĞİL”se, sende müşterinin hiç umurunda olmazsın.

3-“RAHATSIZ EDİLMEK İSTEMİYORUM” eğer müşterinin seninle kontak kurmaya çalışması rahatsız olmana neden oluyorsa, vay halimize

4-“SENİ SEVMEDİM” Damat veya gelin mi alacaksın. Komşu mu olacaksın, beraber tatile mi gideceksin. O senin müşterin

5-“BEN HER ŞEYİ BİLİYORUM”dur, önce müşterinin sorununu anlatma fırsatı ver ve devamında karar vermesine müsaade et.

6-“SEN BİLMİYORSUN” Müşterinin kafası karışık olabilir, derdini tam anlatamayabilir, öyleyse sen ona yardımcı ol.

7-“SİZİN GİBİLERİ BURADA İSTEMİYORUZ” Müşteri sizle iş yapış şekline göre değerlendirilmelidir, sizin ön yargılarınıza göre değil.

8-“BİR DAHA BURAYA GELME” biz devamlı gelen müşteri yaratmalıyız. Ve asla kapıyı kapama.

9-“BEN HAKLIYIM, SEN HAKSIZSIN” O müşteridir, haklı olmasa bile haklı olabileceği duygusunu ona yaşatmanızın ne sakıncası var?

10-“ÇABUK OL, BEKLEYİN” Müşterilerinizin sizin zamanınıza saygı göstermesini istiyorsanız, önce siz onların zamanına saygı göstermelisiniz

Michael Baber'in Müşteri Hizmetleri Kuralları

- Müşteriye onu duyduğunuzu hissettirin
- Müşteriye onu anladığınızı hissettirin
- Müşteriye ondan hoşlandığınızı hissettirin
- Müşteriye ona saygı duyduğunuzu hissettirin
- Müşteriye ona yardımcı olduğunuzu hissettirin
- Müşteriye onun sizin için önemli olduğunu hissettirin

MÜŞTERİ HER ZAMAN.....MÜŞTERİDİR
POLİTİKAMIZ

KURAL 1: MÜŞTERİ HER ZAMAN HAKLIDIR

KURAL 2: MÜŞTERİNİN HAKSIZ OLDUĞU

DURUMLARDA KURAL 1 GEÇERLİDİR.

Elbette ki, müşteriler her zaman haklı olamazlar, ama DAİMA MÜŞTERİMİZDİRLER.

Bizim burada oluşumuzun tek nedeni müşterilerimizdir.

Bu nedenle müşterilerin varlığının devamını sağlamak, varlığımızın devamını sağlamak olacaktır.

Öyleyse müşteriye elde tutmak çok önemlidir.

Ancak yanlış olan müşteriye de , haklı olduğu anlayışı içinde doğruyu göstermenin yollarını bulmalıyız.

1-Önce müşteriniz yanlış da yapsa masum olduğunu varsayın. Yani yanlış kendi iradesi dışında eksik yaptığını kabul edin.

2-Müşteriye bir şeyleri öğretmek için ne yapabileceğinizi düşünün. Ancak dikkat edin, sinirli veya öfkeli bir insanı eğitemezsiniz.Öğretmede uygun zaman ve ortamı bulmalısınız.

3-Müşterinize inanın. Eğer siz doğru olduğunuzu tam inanmadan, müşterinizin yanlış olduğuna inanmayın.

Peki, müşteri haklıdır prensibini art niyetle kullanmaya çalışan müşteriniz olursa,

Stuart Skorman'ın “üç vuruştan sonra oyun dışına çıkarsın” prensibi işler. Yani müşteriniz olmaktan düşürürsünüz.

KENDİNİZİ HAKLI ÇIKARMAK İÇİN DEĞİL, SORUNU ÇÖZMEK İÇİN UĞRAŞIN TEK POLİTİKA DÜRÜSTLÜKTÜR

Kendine ve işine karşı dürüst olan, müşterisine karşı da dürüst olur.

Küçük yalanlarla işini idare ettiğini sananlar, bir gün kendilerini büyük yalanların kucağında bulurlar.

Ve iş dünyasında biz bize de olsak, hiç değişmeyen bir kural vardır,

Hiçbir şey gizli kalmaz ve yalancının mumu yatıya kadar yanar.

İş dünyasında Kandırdığını sananlar, bu yanlışlığı çok acı ödemişlerdir.

TÜM KURALLAR TEK BİR AMACA HİZMET ETMELİDİR.

DAHA RAHAT

DAHA VERİMLİ

DAHA ORGANİZE

DAHA DÜZENLİ BİR İŞ ORTAMINDA

DAHA ÇOK BAŞARIYA

İş dünyanızda muhakkak kurallarınız olmalıdır.

Ancak bu kuralları da KIRMIZI ve MAVİ olarak ayırbilmelisiniz

KIRMIZI KURALLAR kesinlikle bozulmayacak kurallardır.

MAVİ KURALLAR ise değişen şartlara göre adapte edilebilir olmalıdır.

Hangi kuralın mavi, hangi kuralın kırmızı olacağı hakkında tartışma çıkması çok doğaldır.

Bunu çözenin yolu hangi kuralı ne için koyduğunuzu bulmanızdır.

Bu kurala uymamanın sonuçlarını değerlendirin.

Ortaya çıkan sonuç sizin için kabul edilemezde

KIRMIZI'dır.

HİZMETTE KURALLAR OLMAZSA HER ŞEY KARIŞIK VE DÜZENSİZ OLACAKTIR DOĞRU OLANI YAPIN...

Doğru olanı yapmakla, işi doğru yapmak arasında fark vardır. Ancak her ikisi de şapka çıkarttırıcı hizmet için gereklidir.

İAOSB’de KOBİ’ler için fırsatlar anlatılacak



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi tarafından Bölge Katılımcıları ve çalışanlarının belirli konularda bilgi birikimlerinin geliştirilmesi, yürüttükleri çalışmaların etkinlik ve verimliliklerinin artırılması amacıyla teknik içerikli, kişisel gelişim alanlarında ise sosyal içerikli seminerler ve bilgilendirme toplantıları düzenlenmeye devam ediyor.

Gerçekleşen toplantı ve seminerlerde konunun uzmanları, ilgili Kamu Kurumlarının temsilcileri, çeşitli üniversitelerden akademisyenler İAOSB Bölge Müdürlüğü’nde konuşmacı olarak ağırlanıyor. Bu kapsamda, **30 Nisan 2014 Çarşamba** günü saat 14:00’te gerçekleşecek toplantıda TÜBİTAK KOBİ Alanı Ulusal İrtibat Noktası Emre Yurttagül, Horizon 2020 Programı kapsamında özellikle KOBİ’ler için önemli fırsatlara ilişkin katılımcıları bilgilendirecek. Toplantıda başarı hikayelerine yer verilirken, Horizon 2020 Yeni KOBİ Aracı (New SME Instrument)’e ek olarak EUREKA ve EUROS-TARS programları hakkında da detaylı bilgiler verilecek. Toplantının son bölümünde ise katılımcıların soruları yanıtlanacak.

Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı’nın devamı niteliğinde olan, 2014-2020 yılları arasında yü-

rürlükte olacak Çerçeve Programı “Horizon 2020 (H2020)” Araştırma Fonu Programı ile araştırmanın güçlendirilmesi, inovasyonun teşvik edilmesi ve Bilim İnsanları ile Sanayi ve KOBİ’lerin AB destekli projeler için finansal destek almasının kolaylaştırılması hedefleniyor.

Seminere konuşmacı olarak katılacak TÜBİTAK KOBİ Alanı Ulusal İrtibat Noktası Emre Yurttagül, 2008 yılında Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu’nda (TÜBİTAK) Bilimsel Programlar Uzman Yardımcısı olarak göreve başladı. Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı kapsamında Çevre ve Uzay alanları ve KOBİ’ler Yararına Araştırmalar Programı alanında Ulusal İrtibat Noktası Yardımcısı olarak görev yaptı. 2011 yılının başında Bilimsel Programlar Uzmanı oldu. Ek olarak, EUREKA ve EUROS-TARS Programlarından sorumlu Ulusal Proje Koordinatörü olarak 2013 yılında kadar görev yaptı. Halen Horizon 2020 Programı kapsamında KOBİ Alanı ve Finansmana Erişim Ulusal İrtibat Noktası olarak görev yapmaktadır.

Ayrıntılı bilgi ve katılım kaydı için İletişim:
Güliz ÇOTUL - Proje ve İş Geliştirme Birimi

Tel: 376 71 76 / 267

E-posta : gcotul@iaosb.org.tr



İletişimde "Seni anlıyorum" demenin sırrı

İletişim kaynaklı problemlerin temelinde birbirimizi anlamamak yatıyor. Anlaşılmamak, insanın kendini ifade edememesi, birçok sorunu beraberinde getiriyor. Zamanla sorunlar her iki taraf için de kar topu gibi büyüyor.

İletişim; “Bir kaynaktan diğerine iletilen mesaj” tanımındaki kadar basit olsaydı şayet, bugün bu konu üzerinde çok fazla kafa yormamıza gerek yoktu. Bu tanımın aksine, çok bileşenli bir süreçten bahsettiğimiz için, özelden tutun da hayatımızın tüm alanlarında ve özellikle iş yaşamında başarılı olmanın en büyük sırrı doğru iletişim kurmak.

“Doğru” iletişim yerine “bilinçli” kelimesini de kullanabiliriz belki ama bu bilinç kelimesi, olması gerekeni taklit etme ve rol yapma biçimlerinde kendini gösterdiğinde tam tersi olumsuz sonuçlar yaratabiliyor. Çünkü kim ne derse desin, teknolojinin bu denli gelişmiş olduğu yenedünya düzeninde bile “samimiyet” o güçlü etkisini korumaya devam ediyor. Bu nedenle bilinçli iletişim derken ne yapılması gerektiğini bilen, bu bilgiyi kendi mantık süzgecinden geçirerek samimiyetle pratiğe döken kişileri kastettiğimiz anlaşılmalı.

İletişim dendiğinde aklımıza genelde karşılıklı konuşma gelmektedir. Dolayısıyla eylemi (konuşma-bağırma-dokunma vs...) gerçekleştiren kaynak, diğer bir ifadeyle 'söz söyleyen' tarafın iletişimde daha aktif olduğunu söylemek mümkün. Burada süreci yönlendiren, idare eden ve /

veya devamına ya da sonlanmasına karar verecek olan taraf ise, 'Alıcı', bir başka ifadeyle 'dinleyici'...

Tam da bu noktada Yunan Filozof, Epiktetos'un; "Bir güzel söz söyleme sanatı varsa, bir de güzel anlama ve dinleme sanatı vardır" sözünü hatırlamakta fayda var. İletişim kaynaklı problemlerin temelinde birbirimizi anlamamak yatıyor çünkü. Anlaşılmamak, insanın kendini ifade edememesi, birçok sorunu beraberinde getiriyor. Bu sorun ise sadece anlaşılamayan birey için değil, aynı zamanda belki de daha fazla oranda karşı tarafı anlamayan kişi için de kartopu gibi büyüyen bir sorun yumağı halini alıyor. İletişimin kopmaya en yakın olduğu an da işte bu nokta; "Anlaşılmadığını" hissettiğin ya da bunu düşün-düğün an.

Bu yüzden de iletişim biçimleri, anlatmaktan ziyade, karşdakini anlama üzerine kurulu kişiler hayatın her alanında daha başarılı oluyor. Çevremizi gözlemlediğimizde dinleyici pozisyonunda olan kişilerin ne kadar saygın bir konumda olduklarını görmek, tesadüften ziyade bu sürecin doğal bir sonucu aslında...

Anlamak için gerçek anlamda gösterilen çaba, bilmeden ve farkında olmadan, doğru bir iletişim için gerekli olan tüm araçların hayata geçirilmesini sağlıyor. Karşısındakini anlamaya çalışan kişinin beden dili buna göre pozisyon alırken, yüz ifadesi ve mimikleri buna göre şekilleniyor. Dolayısıyla etkin dinleme yöntemlerinde öğretilen beden dili pozisyonlarını, gerçekten karşısındakini anlamak isteyen kişi, farkında olmadan olanca gerçekçiliği ile bu dinleme sırasında sergiliyor.

Düşünsenize, ‘Seni Anlıyorum’ derken aynı anda ne kadar çok şeyi birlikte söylemiş oluyorsunuz; seni etkin bir biçimde dinledim ve dinlemeye devam ediyorum, kendimi senin yerine koydum, söylediklerini hatırlıyorum ve hafızamda tekrar ediyorum, birazdan fikrimi söylerken,



seni gerçekten anlamış biriyle iletişim kuracağından şüphelen olmasın, fikir ve düşüncelerinin yanlış olduğunu bile söylesem, bunu senin düşüncelerini anlamış biri olarak söyleyeceğim...

Anlama için 'Etkin Dinleme'

Sürekli anlatma üzerine kurulu bir iletişimin, sorunlu bir egonun göstergesi olduğu konusunda birçok uzman aynı fikirde. Anlama, öğrenme ve bilme çabası bütün kapıları açacak bir araçken, İletişimde sürekli öğreten pozisyonunda olmak, konuya ilişkin kendi bilgisinin üstünlüğünü kanıtlamaya çalışmak, karşı tarafı dinlememek ve sürekli sözünü kesmek, süreci baltalayan önemli hatalar. Bu platformda kurulan iletişim hiçbir zaman sağlıklı olmayaçağı gibi, öğretici pozisyonundaki kişi için ise olumsuz bir genel yargıya varılmasına sebep oluyor. İnsanlar, böyle bir kişi iletişim kurmaktan kaçıyor, dahası sorunu olduğunda bu kişiyi dinlememe eğilimi gösteriyor. İletişim, karşılıklı bir alışveriş olduğu için, 'dinlenmeyi', 'dinlemeyi bilen' kişiler hak ediyor.

Anlamak ve anlaşılacak, gerçekleşen iletişim sürecinin sonunda varılan nokta. Diğer bir ifadeyle, kurulan her iletişimin başarısını gösterecek olan, varılması hedeflenen yegane sonuç. Bu süreçte ise, İletişimin en temel iki ögesi olan 'Dinlemek' ve söylemek eylemlerinden dinlemenin daha baskın olduğunu görmekteyiz. Gerçek anlamda dinlemek, son derece basit unsurları içinde barındırır da uygulamada o kadar başarılı değiliz ne yazık ki...

Zamansızlık, dinlemeyi etkileyen başlıca faktör olmakla birlikte, kısa bir süre içinde gösterilen etkin bir dinleme tavrı dahi, o an kesilse bile, iletişimin ilerleyen süreçte kaldığı noktadan devamını sağlayabiliyor. İşte bu nedenle hepimizin çok iyi bilsek de, basit olduğu için önemsememekten kaynaklandığını düşündüğüm "Dinleme yöntemleri"ni hatırlamamızda fayda var:

Dinleme, pasif ve aktif olmak üzere iki şekilde gerçekleşir

Pasif (edilgin) dinlemede; dinleyici pozisyonunda olan kişi, tamamen sessiz olmakla birlikte, karşı tarafa güvende olduğunu, dinlendiğini ve söylediklerinden dolayı yargılanmadığını hissettirerek onun için öncelikle bir güven ortamı sağlar. İletişim süreci boyunca dinleyici, onaylayan baş hareketi, hayret ifade eden kaş kaldırma, düşünce ve şaşkınlık ifade eden dudak hareketleri, ona katıldığını anlatan gülümseme ile aslında karşı tarafa onun hislerine uygun tepkiler verir. Doğru kullanıldığı zaman son derece güçlü bir etkiye sahip olan bu sessiz süreç, dinleyicinin tepkilerindeki samimiyetle de

doğru orantılıdır. Dinleyici bu süreçte anlatanın sözünü kesmez. Buna rağmen bazı durumlarda anlatıcı iletişimin devamı için onaylanma veya motive edilmeye ihtiyaç duyabilir. Profesyonel bir dinleyici, böyle bir ihtiyacı konuşmanın akışından anlar ve konuya ilişkin taraflı olmayan sorularla küçük müdahalelerde bulunarak, karşı tarafı konuşmanın devamı için yüreklendirir. Bu süreçte en önemli nokta, dinleyicinin sadece duyduğunu değil, aynı zamanda karşı tarafı anladığını da beden diliyle ifade edebilmesidir.

Etkin Dinleme; duyma, dikkat, anlama ve hatırlama olmak üzere 4 aşamadan oluşur. Pasif dinlemenin aksine Etkin dinlemede dinleyici, sessiz kalmaz.

Tam tersi sürecin içine dahil olarak karşı tarafı gerçekten dinlediğini gösterir. Söylenenleri iyi duyabilmek için gerekli ortamı sağlar, dikkat kesilir, sürecin devamında dikkatinin dağılmadığını onaylayan baş sallama hareketleri ile gösterir, anlatıcının söylediklerini açarak genişletmesini ister, konuşmanın bir bölümünü tekrar ederek onu gerçekten dinlediğini gösterir, beden dili ile anlatanın duygu ve düşüncelerini onaylayan bir pozisyon alır.

Her ne kadar dinleyici sürece sorular ve tekrar ile dahil olsa da, gerçek sorumluluk yine de anlatandadır. Dinleyen, anlatıcıyı onaylayan bir pozisyonda, anlatıcının kendi başına düşünüp düşündüklerini ifade etmesine yardımcı olur. Bu süreçte dinleyici empati yeteneğini sıkça kullanır ve böylelikle anlama çabasının gerçekliğini karşı tarafa gösterir.

Her iki dinleme şeklinde de "yapılmaması gerekenler" in başında anlatanın sözünü kesmek geliyor. Dinleyenin konuya dikkatini vermemesi ve bunu olumsuz beden dili hareketleri ile desteklemesi, konuşmayı kendi fikri doğrultusunda yönlendirme çabası, anlatana konuya ilişkin öğüt verme, eleştiride bulunma, direkt yargıya varma, teselli edip konuyu kısa kesme ya da konuyu değiştirme çabaları ve empati kurmama iletişimin ilerlemeden bitmesine neden olan unsurlar.

Her iki şekilde de, insanları gerçek anlamda dinlemeyi başaran ve anlamak için çaba gösteren kişiler, her türlü ilişkide öncelikli olarak aranan 'güven ortamı' nı yaratırken, toplumda da herkes tarafından kabul gören, izlenen, fikir danışılan kişiler olarak yer ediniyor. Toplumsal saygınlığın yanında bu kişilerin, özel yaşamlarındaki başarılarını da düşünürsek, bu başarının ne kadar basit bir sürece bağlı olduğunu görmekteyiz. Bu da bize, küçük ve kolay şeyleri önemsemenin, çok büyük ve önemli başarılar getireceğini, bazı başarısızlıklarımızın sebebinin küçük şeyleri önemsememek olduğunu kanıtlar nitelikte...



Hayata hayat kazandırın

"Aylık kazandıkları parayı dağıtıp soruyoruz, 'Paran ile ne yapacaksın' diye. Kimisi, 'Köfte yiyeceğim', kimisi 'Eve tatlı alacağım' diyor. Halbuki çoğunun kazandığı ilk paralar evlerinin duvarında çerçevelenmiş olarak asılı duruyor."

Zihinsel engelli çocukların ürettikleri bir ürünü satın alarak, evlerine 'ekmek götürme' gururunu onlara yaşatmayı ister miydiniz? Bu soruya hayır cevabını verecek kimse olmasa gerek. Siz de 'bana da katkı olsun, benim de katkım olsun' diyenlerdenseniz, özel çocuklarımızla sizleri buluşturan İAOSB Özel Eğitim Uygulama ve İş Uygulama Merkezi'ne başvurabilirsiniz.

Bu iş birliği ile hem dışarıda 10 liraya yaptıracağınız işi çok daha ucuza yaptırarak madden, hem de kazandığı parayı ailesine götüren zihinsel engelli çocuğun ebeveynlerinin 'evlatlarının parasını' çerçeveletmesine neden olarak manen kazanç elde etmiş olacaksınız. Tabii, "Dışarıdan ucuz yapsın diye değil, onlara hem maddi hem de manevi katkı sağlamak için varım" diyenlerdenseniz, bu onlar için çok daha makbule geçecektir.

Yaptıkları çalışmalarla 'hayata hayat kazandırın' Okulun Müdürü Şebnem Şahin ve 10 parmağında 10 marifet, her serginin altında imzası bulunan Resim-Ahşap ve Elishi Öğretmeni Ayla Erdoğan Çetin ile özel çocukların özel çalışmalarını konuştuk.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren bazı firmalar ile işbirliği yaptıklarını vurgulayan Şahin, sanayicilerden destek beklediklerini söyledi. Şahin, "Bize verilen işleri öğretmenlerin denetiminde, büyük bir titizlikle hazırlıyoruz. Çocuklarımız takı yapmaktan



resim çizmeye, paket içine malzeme yerleştirmekten, üçlü priz montajına kadar her şeyi yapabiliyor. Onlar yalnızca zihinsel engelli. Neler yaptıklarını ve neler yapabileceklerini görmek isteyenleri okulumuza bekliyoruz. Tahminlerinin çok üstünde başarı elde edildiğini göreceklere” diye konuştu.

Bugüne kadar 40’ın üzerinde sergi açtıklarını dile getiren, çocukların yeteneklerini somutlaştıran okulun Resim Öğretmeni Ayla Erdoğan Çetin de, özellikle Norm Sanat Galerisi’nde düzenledikleri sergi ile seslerini sanayi camiasına bir nebze olsun duyurabildiklerine değinerek, şunları söyledi:

“İAOSB Bölge Müdürü Doğan Hüner’in ve Norm Cıvata Onursal Başkanı Nedim Uysal’ın büyük desteği ile açılışını yaptığımız sergimize geri dönüşümler çok güzeldi. Ancak ne yazık ki bunlar yeterli olmuyor. İşimi, kazandığı para yalnızca maddi olarak değil, manen de kazanım elde edecek olanlar yapsın diyen herkesin her türlü işine imza atmaya hazırız. Birçok insan zihinsel engelli çocukların bir şey yapamadığını düşünüyor. Oysa bu çocuklarımız doğru yönlendirildiklerinde inanılmaz işlere imza atıyorlar. Çocuklarımız iş geldiğinde sanki kendi fabrikalarına iş gelmişçesine seviniyor, mutlu oluyorlar.”

1999 yılı Kasım ayında açılışı gerçekleşen İAOSB Özel Eğitim Uygulama ve İş Uygulama Merkezi’nin binasının İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi tarafından yaptırıldığını bildiren Şebnem Şahin, okuldan bugüne kadar 200’e yakın öğrencinin mezun olduğunu söyledi. Şu anda anaokulu, ilkokul, ortaokul ve lise seviyesinden toplam 58 öğrencinin eğitim-öğretim gördüğünü bildiren Şahin, sanayicilere ‘işbirliği’ çağrısında bulundu.

Bu evlatlarımızın emeğine ben de ortak olmak istiyorum diyenler; (0232) 376 27 77 numaralı telefondan okul Müdürü Şebnem Şahin ve/veya Resim Öğretmeni Ayla Erdoğan Çetin ile görüşebilirler.





Rengarenk dünyaya 60 yıldır kapılarını aralayan firma: DYO

1954 yılında Türkiye'nin ilk yerli boya fabrikası olarak kurulan DYO, sanayi ve mobilya boyalarından inşaat boyaalarına, ısı yalıtım sistemlerinden otomotiv ve deniz boyaalarına kadar geniş üretim yelpazesi sunuyor.

Markasını birçoğumuzun çocukluğunda ya da gençliğinde diline doladığı 'DYO, DYO, DYO; kalitedir O' anonsu ile zihinlerimize, kalitesi ve ürün gamı ile de sektöre kazıyan DYO, 1954'ten bu yana dünyamızı renklendirmeye devam ediyor.

1954 yılında Türkiye'nin ilk yerli boya fabrikası olarak sektörde özel bir konumda yer alan Dyo, Çiğli ve Dilovası fabrikalarında gerçekleştirdiği; sanayi ve mobilya boyalarından inşaat boyaalarına, ısı yalıtım sistemlerinden otomotiv ve deniz boyaalarına kadar sektöründe Türkiye'nin en güçlü oyuncularında yer alıyor.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan DYO fabrikasında sanayi boyaaları, protective boyaaları, bobin boyaaları, mobilya boyaaları, otomotiv boyaaları, deniz boyaaları, alkid ve özel amaçlı polyester üretimi yapılıyor. Firma, inşaat boyaaları üretimini Dilovası fabrikasında gerçekleştiriyor. Boya sektöründe bahsi geçen alt sektörlerin tümünde üretim yapabilen tek firma olan DYO'nun İAOSB'de 67 bin metrekare alan üzerine kurulu, yılda 120 bin ton üretim kapasitesine sahip olan fabrikası göz dolduruyor.

Türk boya sektörünün ilgili üretim konuların-

da en büyükleri arasında yer alan DYO, iç pazarın önemli oyuncuları arasında yer alırken, 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Bu sayımızda Türkiye'nin ilk yerli boya fabrikası olan DYO Boya Fabrikaları'nın Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serdar Oran ile Türkiye tarihine, sanayine ve ekonomisine şahitlik eden; inşilere, çıkışlara, krizlere rağmen dimdik ayakta duran firmalarının çalışmalarını ve boyaaların üretim yolculuğunu mercek altına alıyoruz.

Dyo ve Dewilux markaları Türkiye'nin uluslararası alanda markalar yaratma hedefini taşıyan Turquality programı kapsamında yer aldıklarını açıklayan Oran, oldukça geniş ürün yelpazeleri hakkında şunları söylüyor:

"Dewilux markası ile faaliyet gösterdiğimiz mobilya boyaalarında; selülozik, poliüretan, akrilik, polyester ve su bazlı sistemler altında astar, son kat ve vernikler yer alıyor. Parke ve yat vernikleri, ahşap renklendiriciler, yardımcı malzemeler ve UV sistemler de yine bu kategoride sunduğumuz ürünler arasında. Poliüretan ve selülozik esaslı parlak ve mat renkli mobilya son katlarının kolaylıkla yapılabilmesini sağlayan Dewimix Renk Sistemi, özel renk seçimi ve

Çıraklık merkezleri, meslek liseleri, meslek yüksek okulu ve çıraklık okullarına giden öğrencilere yönelik eğitimler gerçekleştiren firma, Türkiye’de azalan boyacı çıraklarının yetişmesine katkıda bulunuyor.

üretimine olanak tanıyor. Renklerin yapımı için sistemde 8 adet baz, 15 adet renk pastası bulunuyor. Bayilerimize özel bu sistemde; Dewimix Renk Kartelası’ndan seçilen renk, poliüretan veya selülozik sistemde, mat ya da parlak renk seçeneği ile üretilebiliyor.

Endüstriyel boyalar, Türk boya pazarının büyüme ve gelişme potansiyeli yüksek alanlarından birini oluşturuyor. DYO, bu alanda sunduğu ürünlerin çeşitliliği, yüksek kalitesi, inovatif çözümleri, geniş bayi ağı ve satış sonrasında sunduğu hizmetlerle farklılaşıyor. Beyaz eşya ve elektronik aletler, elektrik dağıtım ekipmanları, metal sistemler, tarım ve iş makineleri gibi sanayinin farklı kollarında kullanılan pek çok boyayı bu kategoride üretiyoruz. Çiğli fabrikamızda yeni bir yatırımla üretime başladığımız bobin boyalarının yanında büyük ölçekli sanayi tesisleri, limanlar, köprüler, depolama tankları gibi farklı kullanım alanları bulunan protective boyalar (antikorozyon) da sanayi boyalarındaki ürünlerimiz arasında yer alıyor. Katma değeri yüksek, özellikli ürünler olarak nitelenebilir de mümkün.”

En büyük sanayi kuruluşlarının tercihi

“Sanayi boyalarında, Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşlarına hizmet veriyoruz. Trendlerin hızlı değiştiği, teknolojinin öne çıktığı bu

alandaki müşterilerimizin taleplerine uygun, etkin çözümler sunabiliyor olmamız lazım. Dolayısıyla, üretim altyapımızın ve ürünlerimizin niteliğinin de bu ihtiyaçları karşılayacak şekilde tasarlanması önem taşıyor.

Otomotiv boyaları ve deniz boyalarını da yine Çiğli fabrikamızda üretimini gerçekleştirdiğimiz ürün grupları arasında bulunuyor. Otomotiv boyalarımız; sonkat, astar, vernikler, sertleştiriciler, macunlar ve yardımcı ürünlerden oluşuyor. Bildiğiniz gibi otomotiv ülkemizin ihracatında ilk sırada yer alan büyük bir sektör. Dolayısıyla yan sanayii de oldukça güçlü. Oto tamir boyalarında ürün çeşitliliğimiz oldukça yüksek. DYO Mixline Sistemi ile de binlerce farklı rengi oluşturma imkânı sunuyoruz.”

En başarılı Ar-Ge merkezi

Fabrikalarının modernizasyonu için yaptıkları yatırımların yanı sıra potansiyeli yüksek yeni sektörlerle ve pazarlara yönelik yatırımlar da gerçekleştirdiklerini açıklayan Oran, Ar-Ge Merkezleri sayesinde geliştirdikleri yeni ürünler ve iyileştirmelerle, ürün ve hizmet kalitesini bir adım öteye taşıyabilme gücüne sahip olduklarını söylüyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın kimya sektörünün en başarılı Ar-Ge Merkezi olarak ödüllendirdiği Ar-Ge Merkezlerinin,



Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın kimya sektörünün en başarılı Ar-Ge merkezi olarak ödüllendirdiği DYO, bu özelliği ile sektöründe bir ilke daha imza attı.



Türk boya sektöründe bir ilk olduğunu hatırlatan Oran, Dyo'nun, aynı zamanda Türkiye'nin ilk Ar-Ge Merkezleri arasında yer aldığına da dikkat çekiyor.

Ar-Ge Merkezinin yer aldığı DYO Çiğli fabrikasında, sektörün gelişimi adına önemsedikleri eğitim faaliyetlerinin güzel bir örneğini de hayata geçirdiklerini bildiren Oran, Dyo Otomotiv Boyaları Eğitim ve Uygulama Merkezi'nde; oto boyacılarına, servis ustalarına, bayilerine ve bayi çalışanlarına eğitimler verdiklerini söyleyerek, yürüttükleri çalışmalara ilişkin sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Merkezimizde ayrıca Milli Eğitim ve Çıraklık Merkezleri ile Meslek Lisesi öğrencilerine, Meslek Yüksek Okulu öğrencilerine ve Çıraklık Okullarına giden gençlere yönelik eğitimler de gerçekleştiriyoruz. Böylece 8 yıllık zorunlu eğitimden sonra azalan boyacı çıraklarının yetişmesine de katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Renk, ürün, uygulama ve nokta tamir eğitimleri gibi farklı alanlarda eğitimlerimiz bulunuyor.

Boya sektöründeki, deneyim ve birikimimizi genç nesillere aktarmaya çalıştığımız bir eğitim merkezi olarak önemli bir misyonu da üstleniyor. Pek çok sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de yetişmiş, nitelikli eleman bulmada sıkıntılar yaşanıyor.

Ürün çeşitliliğimizin de gösterdiği gibi boya, hayatımızın her alanında yerini alan bir ürün. Renklendirme, koruma özelliğinin yanında tekno-

lojik gelişmelerin etkisiyle pek çok yeni özelliği de kazandıran bir ürün... Otomobilinizin renginin güneşten solmamasını, buzdolabınızda parmak izi oluşmamasını ya da mobilyalarınızın kolayca çizilmemesini yine boya sağlıyor."

Nasıl üretiliyor?

Serdar Oran, 60 yıla damgasını vuran ve Türkiye'nin birçok ilke imza atan firmalarının çalışmalarının ardından boyaların üretim süreçlerine ilişkin şu bilgileri aktarıyor:

"Boyaların kullanım alanları ve özelliklerine göre üretim yöntemlerinde farklılıklar olmakla birlikte temel olarak boyanın ana bileşenlerini; bağlayıcılar, pigmentler, solventler, dolgu malzemeleri ve katkıları oluşturur. Üretim prensibinin temelinde bu malzemelerin homojen olarak bir araya getirilmesi bulunur. İlk karıştırma, ezme ve tamamlama proseslerinden oluşan boya üretimi, son teknoloji makine ve ekipmanların kullanıldığı tesislerimizde yüksek kalite ve verimlilikte gerçekleştiriliyor.

İlk karıştırma aşamasında boyayı oluşturan hammaddeler, yüksek devirli karıştırıcılarda bir araya getirilerek homojen bir karışım elde edilir. Daha sonra ezme prosesine alınan ürün, ihtiyaç duyulan mikron seviyesine indirilir. Son aşama olan tamamlama işleminde, boyanın kalan hammaddeleri eklenerek nihai ürün oluşturulur. Sonuçta ürünü farklılaştıran ise teknolojiniz ve know-how'ınızdır."

AB'ye evrensel şarj aleti geliyor

Avrupa Birliği (AB), bütün cep telefonlarında kullanılabilecek olan şarj aletlerini, üç yıl içerisinde mecburi hale getirmeye hazırlanıyor. AB Komisyonu'nun bu yöndeki önerisi, Avrupa Parlamentosu (AP) tarafından kabul edilirken, yapılan açıklamada söz konusu şarj aletlerinin yalnızca telefonlarda değil, aynı zamanda akıllı telefonlar, tabletler ve benzer nitelikli aletler için de evrensel bir şarj aleti üretilebileceği bildirildi. Söz konusu şarj aletinin piyasaya sürülmesinin ardından, cep telefonlarının şarjsız satılmaya başlanacak olmasından dolayı fiyatların da düşeceği açıklandı.



128 GB'lık bellek kartı yolda

Dünyaca ünlü teknoloji firmalarından bir tanesi tırnak boyutundan daha küçük olarak ürettiği 128 GB'lık taşınabilir kartı piyasaya sürmeye hazırlanıyor. Söz konusu kart, kullanıcıların binlerce şarkı ile fotoğrafın yanı sıra saatlerce süren video görüntülerini yakalamalarını mümkün kılarak, telefon ve tabletlerin depolama sıkıntısını ortadan kaldırıyor.

Android akıllı telefonlar ve tabletler için tasarlanan kart, tüketicilere taşınabilir formda en yüksek depolama kapasitesini sunuyor. Full HD videoların ve yüksek kaliteli resimlerin çekimi için ideal olan bellek kartı, sıradan bellek kartlarına göre iki kat daha fazla hız ile en yüksek video kayıt performansını sağlıyor.

Dünyanın ilk göz robotu



Görme sıkıntısı yaşayan bir sanatçı, geliştirilen "göz robotu" sayesinde renklerin seslerini duymaya başladığını söyledi. Sadece siyah beyaz gören Neil Harbisson, kafatasına yerleştirilen bir "robot" sayesinde artık renklerin sesini duyabiliyor.

Kafatasına yerleştirilen robot, renklere göre elektromanyetik etkileşime giriyor ve renkleri sesli bir şekilde söylüyor. Harbisson, yaklaşık 10 yıldır renkleri görmek için elektronik bir göz takıyordu. Akromatopsi yani renk körlüğü olarak dünyaya gelen Harbisson, göz robotu içinde yer alan bir WiFi alıcısı sayesinde, baktığı zamanlarda bile cep telefonu aracılığıyla renkleri söylüyor.

Harbisson, konuyla ilgili İngiliz basınına yaptığı açıklamada, robotun teknolojik bir cihaz olmasından öte bir organ niteliği taşıdığını söyledi.

Karşıyaka haberleşmenin tarihine ev sahipliği yapıyor

Karşıyaka'nın beşinci butik müzesi olarak ziyaretçilerle buluşan ve 300 parça tarihi özelliğe sahip materyali barındıran Haberleşme Müzesi, Yeni Girne Bulvarı üzerinde farklı mimarisiyle de dikkat çekiyor.





Yirmi yıl önce, herkesin elinde bir hatta iki telefon ile caddede, sinemada, tarlada, hastanede, sempozyumda, kısacası hayal edebileceğiniz her yerde istediğiniz an istediğiniz kişi ya da kişilerle iletişim kurabileceğiniz söylenecekti, güler geçerdiniz belki de. Nedeni ise basit; 30 yıl önce yalnızca mahalle bakkalında ya da PTT’de telefon kuyruğuna giren, ‘20 dakika sonra arayacaklar, biraz bekle’ denilip, bir saat sonra ‘Alo Adana çık aradan’ uyarıları ile süregelen konuşmalara imza atmış bir milletin evlatları olarak iletişim alanında son sürat yaşanan gelişmelere inanasımız gelmiyor. Biz de millet olarak bu geri kalınmışlığın intikamını ihtiyacımız olsun/olmasın, dünyada en fazla cep telefonuna sahip ülkeler ortalamasında ilk sıralara yerleşerek alıyoruz. Kıssadan hisse, iletişim alanında yaşanan teknolojik gelişmelerle donatılmış araçlar, ‘imkansız’ diye bir şeyin olmadığını bir kez daha yüzümüze çarpıyor.

Birbirinden değerli 300 eşsiz parça

“Nereden nereye” derler ya, işte bu süreci, kitle iletişim araçlarının önde gelenlerinden telefonun, telgrafın, telsizlerin dünü ve bugününü 2014 Şubat ayında açılışı gerçekleştirilen Karşıyaka Haberleşme Müzesi’nde yakından görebiliyorsunuz.

Türk Telekom’da yıllarca çalışıp telefonları biriktiren Abdullah Ereğ’in önerisi ile yola çıkan Karşıyaka Belediyesi, bir inşaatın şantiyesi olarak kullanılan binayı yeniden planlayarak iletişim tarihine ışık tutacak Haberleşme Müzesi’ni hazırlar. Latife Hanım Köşkü Anıevi, Hamza Rüstem Fotoğrafevi, Bilim Müzesi ve Bostanlı Açık hava Arkeoloji Müzesi’yle, son yıllarda kültürel faaliyetleriyle de öne çıkan Karşıyaka’nın 5. butik müzesi olarak ziyaretçilerle buluşan Haberleşme Müzesi, Yeni Girne Bulvarı üzerinde, farklı mimarisiyle de dikkat çekiyor.

Örnekköy 7445 Sokak’ta bulunan Karşıyaka Belediyesi Haberleşme Müzesi’nde 300 parça tarihi özelliklere sahip materyal bulunuyor. Müzede manyetolu, çevirmeli ve tuşlu telefonlar, mors, telgraf, teleks, kriptoloji cihazı, telefon santralleri, santral parçaları, operatör kulaklıkları, filatelik malzemeler, telefon kartları, sahra telsiz telefonları, radyolar, denizaltı radyo alıcı cihazları, diktafon (eski dönem ses kayıt cihazı), gemi içi haberleşme telefonları, antika güvercin yarışı hakem saati, duvar telefonları bulunuyor.

1876’dan günümüze

Birbirinden farklı ve özel bu parçalar, bizleri eski dönem filmlerine geri götürüyor. İlkçağlardan günümüze haberleşmenin yöntem, araç ve metodlarına ilişkin bizlere bilgi de veren müze, günümüzde yaşanan teknolojik devrimin son yıllarda nasıl atağa kalktığını gözler önüne seriyor.

Mors Alfabesi’ni tıkladığınız telgraf cihazlarını, Graham Bell’in 1876 yılında bulduğu telefonun günümüze uzanan değişik telefon modellerini, kayıt cihazlarının atalarını, siyah-beyaz filmlerden aşına olduğumuz büyük radyoları bir araya getiren müze, ziyaretçilere nostaljik bir gezi imkanı sunuyor.

Pazartesi günleri dışında her gün hizmet veren müze, ziyaretçilerini bekliyor.





Türkiye'nin ilk yer altı yükleyicisi Ersencer'den

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Ersencer Mühendislik firması, 'Talpa' adını verdiği Türkiye'nin ilk yeraltı yükleyicisini üreterek, düzenlediği kokteylde makinenin tanıtımını gerçekleştirdi.

Çukurova ve BMC'de Genel Müdürlük yaptığı dönemde çok sayıda başarılı projeye imza atan; iş makineleri ve otomotiv konusunda 40 yıla yakın tecrübe sahibi olan Makina Yüksek Mühendisi Mehmet Erol Sencer'in kurduğu Ersencer Mühendislik, KOSGEB'in Ar-Ge desteğiyle İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan tesislerinde ürettiği Türkiye'nin ilk yerli yeraltı yükleyicisi olan Talpa'yı sektöre tanıttı.

Düzenlenen kokteyle Çiğli Kaymakamı Dr. Mustafa Arı'nın yanı sıra yan sanayi kuruluşlarının temsilcileri ile sektörde faaliyet gösteren madenciler ve yer altı kaynaklarını gün ışığına çıkaran firmaların temsilcileri katıldı. Talpa'nın tanıtımını yapan Mehmet Erol Sencer, "Madencilik sektörünün ihtiyaçlarına cevap vermek üzere tasarlanan Talpa, patlatılmış malzemeyi toplamak, yüklemek ve taşımak için kullanılıyor. Bu projeyle, maden makineleri sektöründe ithalatın azaltılmasına, dolayısıyla ülke ekonomisine ve madencilik sektörüne katkı sağlayacağız" diye konuştu.

Madencilik sektörüne yönelik üretilen Talpa'nın, Türkiye'nin makine üretimi alanındaki ihtiyacının büyük kısmını karşılayacağına inandık-

larını vurgulayan Ersencer, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yaklaşık 20 yıldır DANA Spicer firmasının Türkiye servisi konumunda madenlere hizmet sunan Ersencer Mühendislik olarak, sektördeki yedek parça temin süreleri, uzun servis hizmet süreleri, küresel ısınma ve endüstrinin genelinde uygulanan kirlilik yaratan gazların emisyonları üzerindeki kısıtlamalar, yakıt ekonomisi gibi sorunları inceleyerek Talpa'yı dizayn ettik. Talpa yerli üretim olması nedeniyle ciddi bir fiyat avantajı sağlıyor. Motor ve aktarma organları dışındaki parçalar yerli kaynaklı olduğundan kolay yedek parça temini, hızlı ve kaliteli servis olanağı sağlaması öngörülüyor.

"Talpa" elektromekanik kontrol sistemine sahip; dolayısıyla rutubetten etkilenmiyor. Ayrıca turbolu motoru yüksek irtifada güç kaybetmeme ve yakıt ekonomisi sağlıyor. Yükleyici üzerindeki partikül filtresi ve katalitik konverter maden içindeki egzoz emisyon değerlerini düşürerek yeraltında iş güvenliği için ciddi katkı sağlıyor. Talpa ayrıca üzerinde standart olan sulu kıvılcım önleyicisiyle, yangın risklerine karşı da büyük bir avantaj yaratıyor. Talpa LH-217 markası Ersencer'in ilk modelinin adı. Farklı ebat ve kova seçenekleri de sunuluyor. İsteğe göre özel butik üretim de yapılabilir. Talpa elektrik motoru opsiyonu da sağlıyor."

organize gayrimenkul

BÖLGEMİZİN EMLAKÇISI

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

0 232 328 28 28 - 0 532 552 12 55

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

MANİSA OSB'de SATILIK FABRİKA



12.500 m2 Arsada

8.500 m2 Mükemmel Fabrika

7.000.000 TL

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

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

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

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

21. İzmir Avrupa Caz Festivali sona erdi

21. İzmir Avrupa Caz Festivali programı kapsamında 14 konser, 2 seminer, 2 sergi ve 7 atölye çalışması yer aldı. İKSEV'in İzmir Büyükşehir Belediyesi katkılarıyla düzenlediği festivale sergiler dışında 5 bin 46 kişi katıldı.



İzmir Kültür Sanat ve Eğitim Vakfı'nın, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin katkılarıyla düzenlediği 21. İzmir Avrupa Caz Festivali 3-20 Mart 2014 tarihleri arasında yapıldı. İzmir İtalya Konsolosluğu, Avusturya Kültür Ofisi, Luxemburg Export Office, Hollanda Kraliyeti Büyükelçiliği, Litvanya Büyükelçiliği, Slovakia İzmir Fahri Konsolosluğu, İzmir Fransız Kültür Merkezi, İzmir Goethe Enstitüsü, Polonya Cumhuriyeti Kültür ve Tarihi Miras Bakanlığı, Adam Mickiewicz Enstitüsü ve Polonya Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu işbirliği ile düzenlenen Festival'in programında 14 konser, 2 seminer, 2 sergi ve 7 atölye çalışması yer aldı. Festival'e sergiler dışında 5 bin 46 kişi katıldı.

21. İzmir Avrupa Caz Festivali, 3 Mart 2014 Pazartesi günü Furio Di Castri Quartet konseri ve 12. Caz Afişi Yarışması ile Polonyalı grafikçi – ressam Rafał Olbiński'nin "Kapaktaki Caz" sergilerinin açılışı ile başladı. Festival'in ikinci gecesine Avusturya Kültür Ofisi işbirliği ile gelen Basklarnet- Piyano İkili Ulrich Drechsler ile Stefano Battaglia'nın eşsiz müziği damga vurdu.

İzmir Avrupa Caz Festivali'nin partnerleri arasında bu yıl katılan Luxembourg Export Office ile ilk festivalden bu yana katılımcılar arasında bulunan Goethe Enstitüsü ortaklığı ile gerçekleşen Kalima konserinde üç kadın cazcı modern cazın örneklerini sundu.

İKSEV'in İzmir İtalyan Konsolosluğu işbirliği ile dokuz yıldır sürdürdüğü "Açık Caz Orkestrası Atölyesi"ne katılan 19 genç, atölye çalışmalarını



6 Mart 2014 Perşembe günü AASSM Küçük Salonunda verdikleri Açık Caz Orkestrası Final Konseri ile tamamladı. Furio Di Castri Quartet yönetimindeki atölyeye katılan Soykan Akkaya ve Tolga Bilgin, Torino Giuseppe Verdi Konservatuvarı Caz Bölümü, Torino Kenti, Torino Caz Festivali ve İzmir İtalyan Konsolosluğu işbirliği ile verilen Julliard School of New York bursunu kazandı.

21. İzmir Avrupa Caz Festivali, Hollanda Kraliyeti Büyükelçiliği işbirliği ile düzenlenen konserde, Saksafonun Efendisi Benjamin Hermann ve Trio'sunu ağırladı.

İzmir'in yetiştirdiği, ülkemizin en değerli caz sanatçılarından Kürşat And, 21. İzmir Avrupa Caz Festivali kapsamında, adına düzenlenen konserle anıldı.

And'ın uzun yıllar birlikte çaldığı grubu In'N Out, Franz Blumenthal (kontrbas) ve Jan-Phillip Meyer'den (davul) oluşan triosuyla sahneye gelen Kürşat And'ın kızı Eda And ile cazın ustaları Sibel Köse (vokal), İmer Demirel (trompet), Neşet Ruacan (gitar), Volkan Hürsever (kontrbas) ve Ateş'in katıldığı gecede Kürşat And'ın sevdiği eserler çalındı.

Festivale Litvanya Büyükelçiliği işbirliği ile katılan Dainius Pulauskas Grup, Kuzey ırkının sertliği ile canlılığını kaynaştıran müziği, akustik ve elektronik enstrümanların birleşimi ile 21. İzmir Avrupa Caz Festivali'nin en renkli konserlerinden birine imza attı.

Festival izleyicileri, 13 ve 14 Mart geceleri üst üste iki eşsiz piyanistle tanıştı. Slovakya İzmir Fahri Konsoloslugu işbirliği ile katılan, Çek ve Slovak Çevrelerin en iyi piyanistlerinden Ondrej Krajaák, dinleyenlerini kelimenin tam anlamıyla büyüledi. İkinci gece İzmir Fransız Kültür Merkezi işbirliği ile Festival'e katılan Martinik doğumlu piyanist Grégory Privat, romantik dokunuşlarla Cyparis'in trajik öyküsünü piyanosu eşliğinde anlattı.

İzmir Goethe Enstitüsü işbirliği ile Festival'e katılan Uli Kempendorff Quartet (FIELD) enstrüman hakimiyetleri, virtüözüleri ve renkli doğaçlamalarıyla bol bol alkışlandı. Çağdaş caz müziğinin günümüzdeki en eşsiz seslerinden biri olarak kabul edilen Timuçin Şahin, dördlüsüyle birlikte unutulmaz bir konser verdi. Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçiliği işbirliği ile yapılan konser öncesinde Şahin bir de atölye çalışması yaptı.

İKSEV'in Polonya Cumhuriyeti Kültür ve Milli Miras Bakanlığı ile Adam Mickiewicz Enstitüsü'ne bağlı bir platform olan culture.pl koordinasyonunda gerçekleştirdiği "Şarkıların ve dansın hayat boyu yolculuğu, Polonya'dan Türkiye'ye Buluşmalar" Konserinde iki ülkenin köklü halk türkülerinin en güzel örnekleri, üç gün gece gündüz atölye çalışmasında birlikte olan Türk ve Polonyalı sanatçılar tarafından seslendirildi.

Ertesi gece, Janusz Prusinowski Trio & Adam Strug Monodia Polska ile Ewa Grochowska Vokal Toplulukları Polonya'nın geleneksel köylü müziği mazurkayı, yüzlerce yıl önceki söyleniş ve çalınışıyla İzmirli müzikseverlere tanıttı.

21. İzmir Avrupa Caz Festivali, 20 Mart 2014 Perşembe günü Polonya cazının yükselen yıldızı Maciej Obara International Quintet konseri ile sona erdi.

iki seminer

İzmir Avrupa Caz Festivali'nin en az konserler



kadar ilgiyle beklenen etkinliklerinden Caz Seminerlerinin ilkinin Festival Danışmanı, caz tarihçisi ve yazar Francesco Martinelli "Caz Orkestrasının Motoru: Davul" konusunda verdi. Ümit Tunçağ'ın Türkçe'ye çevirdiği seminer ilgiyle izlendi.

21. İzmir Avrupa Caz Festivali'nin ikinci seminerini The European Jazz Magazin Editörü Pawel Brodowski verdi. Çok sayıda İletişim Fakültesi öğrencisinin de izlediği seminerde Brodowski, editörlüğünü yaptığı Jazz Forum Dergisi'nin 50 yılını ve mesleki kariyerini anlattı.

21. İzmir Avrupa Caz Festivali Atölyeleri

21. İzmir Avrupa Caz Festivali'nde; İzmir İtalyan Konsoloslugu işbirliği ile Furio Di Castri Quartet yönetiminde geleneksel "Açık Caz Orkestrası", Polonya İstanbul Başkonsoloslugu işbirliği ile ressam-grafiker Rafal Olbinski yönetiminde "Grafik Tasarım", Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçiliği işbirliği ile Timuçin Şahin Quartet yönetiminde "Kompozisyon ve Doğaçlama", Polonya Kültür ve Ulusal Miras Bakanlığı ile Culture PL işbirliği ile Janusz Prusinowski Trio – Adam Strug Monodia Polska-Ewa Grochowska yönetiminde "Şarkıların ve Dansın Hayat Boyu Yolculuğu- Polonya'dan Türkiye'ye Buluşmaları" ve Maciej Obara International Quintet yönetiminde "Doğaçlama", Goethe Enstitüsü İzmir işbirliği ile Uli Kempendorff Quartet atölyeleri yapıldı.

Festivale genç dokunuş

İzmirli üniversite öğrencileri geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu Festival'de de gönüllü olarak çalıştı. Yaşar Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri, Festival'in izleyici profilini belirlemek için anket çalışması yaparken, çeşitli üniversitelerden çok sayıda genç gönüllü mihmandarlık, karşılama ve ağırlama görevi de yaptı.



41 yıla damgasını vuran marka Hisar Deri Dolap ve Pervaneleri

1 973 yılında ahşap deri dolabı ve pervanelerinin ağaç aksamalarını imal ederek sektöre giren alanının öncü firmalarından Hisar Deri Dolap ve Pervaneleri Sanayi, bugün İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesislerinde faaliyetlerini sürdürüyor.

Metal ve polyester aksamaları üzerine imalata başlayan firma, gelişen teknoloji ve bilgi birikimi ile kendini yenileyerek, zaman içinde makinelerinin tüm aksamalarının imalatını kendi bünyesinde üretir hale gelir. Bu sayede standart üretim, kolay yedek parça ulaşımı ve müşteri isteklerini daha kolay karşılayabilecek yeteneğe sahip olan firma, bugüne kadar 1000'i aşkın makine imal ederek satmanın gururunu yaşıyor. Hisar Deri Dolap ve Pervaneleri'nin bünyesinde; ahşap deri dolabı, krom tav dolabı, polyester mikser, krom mikser, polyester pervane, ahşap pervane makineleri üretiliyor.

Yurtiçine olduğu kadar yurtdışındaki pazarlara da etkin bir şekilde satış yapan firma, özellikle Avrupa, Uzakdoğu, Afrika, Amerika ve Ortadoğu bölgelerinde bulunan birçok ülkeye makine ihraç ediyor. Bunların arasında; Çin, Rusya, Almanya, İspanya, Suudi Arabistan, Bulgaristan, Yunanistan, Lübnan, Sudan, İngiltere, Yeni Zelanda, İtalya, Ukrayna, Azerbaycan, İran, Kırgızistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Litvanya, Irak, Kazakistan, Kenya, Kırgızistan, Singapur, Gürcistan, Tataristan, Somali, Beyaz Rusya, Tacikistan, Sırbistan, Polonya, Uruguay ve Cezayir

gibi ülkeler başta geliyor.

Müşteri memnuniyeti odaklı firma, satış sonrası hizmet kalitesiyle de beğeni topluyor. Ürünlerinin sorunsuz ve düzenli çalışmaları için tecrübeli mühendisler ve teknikerlerden oluşan teknik ekibi ile müşterilerine kesintisiz servis hizmeti sağlayan firma, ürünlerine yönelik her türlü soruna anında yanıt veriyor. Tüm makinelerinde kaliteyi ve ekonomiyi ön planda tutan firma, her geçen gün büyümesini sürdürüyor.

İletişim Bilgileri

Adres: 10006 Sokak No:27 İAOSB Çiğli-İzmir

Tel: 232 376 75 10 – 13 / Fax : 232 376 75 14

E-mail: hisarmakina@ttmail.com

Web: www.hisarmakina.com





60 yılı aşan tecrübe ve birikimin ışığında, gelişen en son teknoloji ile endüstriyel yağlar ve kimyasallar üreten bir Alman firması olan Petrofer Chemie, sanayide kullanılan yağlayıcı ve kimyasallar konusundaki artan talepler ile son 40 yıl içerisinde hızla gelişen Türk sanayisine paralel olarak, ileri teknoloji ile üretilen ürünleriyle Türkiye pazarında da yerini alır. Sürekli artış gösteren taleplerin karşılanması amacıyla 1983 yılında temsilcilik olarak başlatılan çalışmaların sonucunda, Haziran 1995 tarihinde Petrofer Endüstriyel Yağlar Sanayi ve Ticaret A.Ş. Türk-Alman ortak yatırımı olarak İzmir’de kurulur ve bir yıl gibi kısa bir süre içinde üretime başlar.

Dünyanın birçok ülkesinde üretim ve dağıtım teşkilatlarına sahip uluslararası bir kuruluş olan Petrofer, en son araştırma ve geliştirmeleri yansıtan 600’den fazla çeşit endüstriyel yağ, gres ve kimyasal ürünü müşterilerinin hizmetine sunuyor. Müşteriye hizmete adanan derin bilgi birikimi ve rakiplerinin geçemediği ürün know-how’ı ile Petrofer, şirket imajını da 21. yüzyıla taşıyan firma; yenilenen imajı, şirket stratejisi, Ar-Ge’si ve tecrübeli teknik kadrosu ile uluslararası pazarlarda güçlü bir konumda yerini alıyor. Petrofer ürünlerinin bugün elde etmiş olduğu mükemmellik, Hildesheim-Almanya’daki Petrofer GmbH Ar-Ge merkezinde yıllardır sürdürülen yoğun araştırma ve geliştirme-lerin sonucu olarak ortaya çıkıyor. Petrofer, çelik ve alüminyum sanayileri için ısıtma işlem ürünleri, metal işleme ve şekillendirme yağları, endüstriyel yağlayıcılar, temizleme kimyasalları, pas ve korozyon önleme ürünleri, yanmaz hidrolik sıvılar, temizlik kâğıdı üretimi için kimyasallar, gresler, özel ürünler ve bunun gibi çok geniş bir yelpazede kullanılan ürün grupları ile sanayi için hayati bir görev taşıyor.

Petrofer Türkiye, Alman uluslararası sertifikasyon kuruluşu Germanischer Lloyd tarafından 4 Aralık 1997 tarihinden itibaren DIN EN ISO 9001 – Kalite Yönetim Sistemini ve 4 Ekim 1999 tarihin-

den itibaren de DIN EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Belgelerini kullanıyor. Çalışmalarının her aşamasında kaliteyi ön planda tutarak çevreye önem veren, Toplam Kalite Yönetimi Felsefesi doğrultusunda çalışmalarını yürüten firma, 2009 yılı itibarıyla yine Alman belgelendirme kuruluşu TÜV Nord tarafından belgelendirilerek DIN EN ISO 9001:2008 ve DIN EN ISO 14001:2005 versiyonlarına başarıyla geçti. Ar-Ge çalışmaları, ürettiği ürünlerin kalite kontrolü ve müşterilerine verdiği satış sonrası teknik servis hizmetlerinde de uluslararası standartlara uygun olarak çalışan Petrofer Türkiye; 29.03.2005 tarihinde Türk Standartları Enstitüsü’nden aldığı “TS EN ISO/IEC 17025:2000 Laboratuvar Yeterlilik Belgesi” ile global standartları karşılayan bir laboratuvarı olduğunu ispatladı.

Petrofer Türkiye, sektörün hızla değişen ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve bilimsel gelişmeleri yakından takip edebilmek amacı ile personelinin teknolojik ve kişisel gelişimlerini, düzenli olarak eğitim ve seminerlere katılmaları ile sağlıyor. Ayrıca, alanında örnek bir şirket olan Petrofer Türkiye; müşterilerinin güvenini pekiştirmek, şirket felsefesini tanıtmak, araştırma-geliştirme teknolojisi ve uygulamalarını göstermek, üretim teknolojisi ve süreçlerini, ürünlerinin özelliklerini ve saha performanslarını aktarmak, ürün kullanımları hakkında yerinde teknik bilgiler vermek amacı ile müşterilerine özel seminerler organize ediyor. Teknolojik gelişmeleri yakından takip eden uzman kadrosu, sorunlara kesin çözüm üreten misyonu ile müşteri tatminini ön planda tutan, genç, dinamik ve tecrübeli bir yapıya sahip olan Petrofer Türkiye, yurtdışında 40 ülkeye ihracat yapıyor.

İletişim Bilgileri

Adres: İAOSB 10008 Sok. No.1 35620 Çiğli-İZMİR
Telefon : (0232) 376 84 45
Fax : (0232) 376 79 42
E-posta : siparis@petrofer.com.tr
Web : www.petrofer.com.tr



TİCARİ İŞBİRLİKLERİ

BOUK20140227001 Endüstriyel kontrol sensörleri üreticisinin distribütör arayışı

Kontrol sistemleri üretiminde 60 yıllık deneyime sahip İngiliz firma basınç anahtarları ve vericilerinin, diferansiyel basınç anahtarları, sıcaklık anahtarları, seviye anahtarları ve akış anahtarları gibi ürünler üretmektedir. Ürünleri enstrümantasyon ve kontrol için hızlı ve uygun maliyetli çözümler gerektiren zorlu ve tehlikeli ortamlarda çalışmak üzere tasarlanmıştır. Petrol ve gaz, enerji üretimi, kamu hizmetleri, proses kontrol ortamlarına ürünlerini pazarlamak üzere distribütör aramaktadır. Şirket, birçok büyük petrol ve gaz arama şirketleri, nükleer ve nükleer olmayan enerji üretimi, süreç, üretim ve savunma sanayi sektörlerince kalite açısından onay görmüştür.

BRES20140219002 İnşaat sektörüne yönelik faaliyet gösteren İspanyol firma distribütörlük ve lojistik hizmet sunmaktadır.

İnşaat sektörü ve endüstriyel bakım için özel boya üreten İspanyol şirketi lojistik hizmetleri sunmaktadır. Firma binalar için kâğıt koruyucular, inşaat sektörü ve dekoratif sanayiye özel boyalar ve radyant zemin ısıtma sistemleri üretmekte ve satışını yapmaktadır. Firma mevcut dağıtım ağını kullanarak distribütörlük ve lojistik destek hizmeti sunmaktadır.

BRFR20140128001 Spor ekipmanları performanslarının artırılması üzerinde uzmanlaşmış Fransız şirketi, distribütörlük hizmetleri sunmaktadır

Fransız firma spor giyim, ayakkabı ve ekipmanlarının ömrünü uzatmak ve performansını arttırmak için yüksek kalitede temizlik ve su geçirmez ürünlerin distribütörlüğünü yapmaktadır. Firma ürün yelpazesini genişletme hedefindedir. Bu yenilikçi ürünler halihazırda spor mağazalarında satılan (spor, kamp, binicilik, tekne) ürünler de olabilir.

BRFR20140225001 Kar güvenlik ekipmanları distribütörü firmanın yeni ürün arayışı

Fransız firma çığ işaret ışığı, güvenlik malzemeleri ve birçok dış mekan ürünleri; kürek, sonda, sırt çantaları, maske, eldiven, bandanalar, ısıtıcı, yardım kitleri satmak-

tadır. Firma ürün portföyünü genişletmek üzere tamamlayıcı ürünler aramaktadır. Firma iyi bilinen markaların satışını yapmakta ve aynı zamanda kendi geliştirdiği ürünlerle dünyanın en ünlü çığ güvenliği markalarından biri haline gelmiştir. Firma 35 ülkede faaliyet göstermektedir. Potansiyel partnerin ortak sertifikasyon standartlarına uygun ürünler satması ve ürünlerinin kalite kontrolüne tabi tutulması gerekmektedir.

BRRO20140217001 İthalat, metaller ve metal cevherlerinin toptan satışında faaliyet gösteren Romen şirket ticari aracılık hizmeti sunmaktadır

2003 yılında kurulan Romen Firma ithalat, metaller ve metal cevherlerinin (alüminyum kalıplar, kamyon yapıları, diğer demir dışı alaşımlar, paslanmaz çelik vb.) toptan satışında faaliyet gösteren Romen Şirket metal cevheri çıkarma şirketleri için ticari aracılık hizmeti sunmaktadır.

BRGR20140218001 Gıda sektöründe faaliyet gösteren Yunan firmanın üretici arayışı

Dondurulmuş hamur işi gıdalar üreten Yunan firması Türkiye’de ortak üretim yapabileceği firmalar aramaktadır. Firma IFS (Uluslararası Gıda Sertifikası) sertifikasına sahiptir. Firma birbirinden lezzetli ürün yelpazesine sahiptir. Bunlardan bazıları; yufkadan veya milföy hamurundan yapılmış börekler, turtalar, çeşitli tuzlu ya da tatlı mini rulolar, spiral pastalar vb.

BRRU20140217002 Tıbbi ekipman ve mobilya temin eden Rus firmanın ticari ortaklık arayışı

Rus şirketi tıbbi donanım ve mobilya temini, sağlık tesisleri için mühendislik ve teknolojik çözümler geliştirme konusunda uzmanlaşmıştır. Firma birçok farklı ülkeden markaların distribütörlüğünü yapmaktadır. Firma aynı zamanda Rusya’daki bir üretici firmayla işbirliği yaparak medikal, laboratuvar, tanılama ve izleme ekipmanları üretmektedir. Firma Türkiye’de distribütör aramaktadır.

BRDE20130923004 Moda tasarımları yapan Alman firmanın üretici /taşeron arayışı

Moda tasarımları yapan Alman firma sadece sertifikalı organik materyal kullanarak üretim yapmaktadır. Firma her bir üründen maksimum 50 tane üretmekte-

dir. Firma üretici ve/veya tedarikçi aramaktadır. Ürünleri çoğunlukla yüzde 100 pamuk, ipek, viskoz gibi materyallerden üretilmektedir.

BORO20140124001 Antiseptik üreticisi Romen firmanın toptancı/distribütör/satış temsilcisi arayışı

Romen araştırmacılar tarafından yeni bir antiseptik geliştirilmiş ve EN 1499 standartlarına göre laboratuvar testlerinden geçmiştir. Bu antiseptik alkol içermemekte, yanıcı özelliği bulunmamakta, ciltte herhangi bir tahrişe neden olmamakta ve açık yaralara dahi uygulanabilirliği gözlenmiştir. Firma bu ürününü alım/satımını gerçekleştirebilecek toptancı, distribütör veya satış temsilcileri aramaktadır.

TEKNOLOJİ İŞBİRLİKLERİ

12 DK 20B7 3O2N Gıdalar için ihtiyaca göre hazırlanmış koruyucu konsept çözümü

Mikrobiyal korunma alanında çalışan Danimarkalı şirket, gıdalar için ihtiyaca göre hazırlanmış koruyucu konsept çözümü sunmaktadır. Çözüm, toplanılan veriye, analitik sonuçlara ve belirlenmiş hedeflere ve ihtiyaçlara dayanmaktadır. Gıda işleme endüstrisi ile Teknik ortaklık veya teknik destekli ticari anlaşma yapılmak istenmektedir.

12 ES 252K 3Q46 Kemik yapılarının hesaba dayalı biyomekaniklerinde direkt ve tersine mühendislik

Katalan bir araştırma grubu, kemik yapılarının yeniden inşası için tıpta dijital görüntüleme ve iletişim (DICOM) dan başlayarak Bilgisayar destekli tasarım (CAD) modele giden Sonlu elemanlar analizi (FEA) kullanan biyomekanik yeni bir metodoloji geliştirmiştir. Malzeme özelliklerini belirleyen ve hesaplayan bu yöntem arayışı ile üniversiteler ile teknik ortaklık, biyo ve medikal şirketler ile test ve uygulama çözümleri aranmaktadır.

12 RO 662C 3RJB Karadeniz sahillerindeki dalgalardan mekanik cihaz dalga yakalama tipi yapıları enerji üretme

Romanya'dan teknik üniversite, akıllı enerji alanında araştırma ortakları aramaktadır. Açık denizde dalgalardan enerji üreterek ve bu enerji dönüşümü ile sahilde erozyon etkilerini de azaltmayı amaçlamaktadır. Ortaklar yenilikçi KOBİ'ler ve akıllı enerji konusunda çalışan Ar-Ge şirketleridir.

12 NL 60FI 3R7E Samandan yenilenebilir enerji: saman balyasından enerji peletleri üretim teknolojisi

Hollandalı bir KOBİ, saman balyasından enerji peletleri üretimi ile yenilenebilir yardımcı yanma

kaynağı olarak güç santrallerinde tambur kurutucu ve proses teknolojisi sunmaktadır. Firma; lisans ve üretim anlaşması yapabilecek örneğin tarımsal ekipman üreticileri ve tarım/biyoeenerji şirketleri/kooperatifler ile anlaşma yapıp teknolojilerini geliştirmek istemektedir.

12 SK 69CU 3QVR Son kullanıcılar için gsm alarm ve izleme sistemi

Slovak KOBİ GSM alarm sistemleri geliştirme-sinde aktiftir. Var olan sistemlerinin modifikasyonu ve/veya GSM alarm sistemleri üretim hattında yeni ürünler geliştirilmesi için ortaklıklar arayışındadır. RTD gerçekleştirmesi için, yeni ürünlerin gösterimi, üretimi vs. için ortaklık arayışındadır. Sistem, izlenen odaya yetkisiz girişlerde mesaj atıp arama yapmaktadır.

13 DE 1375 3S7C Mobil irtibat değişimi, inovasyon networking, yakın alan iletişim (NFC) teknikleri ile kişisel kimlik tarama

Alman yazılım şirketi, ürününün faydalı modeli vardır ve ürün ile mobil araçlar arasında iletişim prosesi (istek, bilgi değişimi) sağlamaktadır. Firma, kendilerinin geliştirdiği mobil sistemi genişletmek istemektedir. Lisans anlaşması yapılmak istenmektedir. Mayıs 2013 itibarıyla ürünün dünya patenti olacaktır. (PCT aracılığıyla)

13 AT 0109 3S33 Alışveriş arabalarının dezenfeksiyonu için yeni cihaz

Avusturyalı bir şirket, Alışveriş arabalarının dezenfeksiyonu için yeni cihaz geliştirmiştir. Basit bir kaydırma hareketi ile, dezenfektan ile çevrelenmiş el barı sisteme dezenfektanı dağıtmaktadır. Entegre bir silecek geçtikten sonra hijyenik ve temiz bir el barına sahip olunur. Kartuş konseptinde bu sistem mikropsuz bir çevre yaratır. Firma, lisansörler, yatırımcılar ve yeni uygulama geliştirecek ortaklar arayışındadır.

12 DE 1486 3Q30 Antimikrobiyal etkisi ile çeşitli endüstriyel uygulamalar için nano-gümüş

Bavyera'da yer alan Alman bir KOBİ, Nanomateriyaller, özellikle ürünlerdeki antimikrobiyallerin artışında kullanılan Nano-gümüşün üretimi ve dağıtımını üzerine uzmanlaşmıştır. Nano-gümüş, parçacıklarının küçüklüğünden dolayı, lif kalitesini etkilemeyen benzersiz bir sanayi uygulamasıdır. Firma, ürünlerini nano-gümüş ile donatıp antimikrobiyal yapmayı isteyen sanayiden ortaklar aramaktadır.

Ayrıntılı bilgi ve iletişim

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

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

Hatalardan ders alınmalı

Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan pek çok ülke son iki yılda, ekonomilerini sarmalayan kitle FED uygulamalarının ne dem olduğu



...: IIGURTAS

ekonomik konularla ilgili ölçen bir endeks de yayınlandı. Gelişiminde olan 15 ülkenin konularındaki endekslerde hangi ülke bir birinci çıktı? Ne yazık ki Türkiye, Türkiye, 2014 yılında daha düşük bir büyüme, daha yüksek bir enflasyona, daha artan bir cari açığa ve büyüyen bir işsizlik oranına sahipti, bu yüzden 'düşük' değerin ilk adımı, bu noktaya nasıl geldiğinin çok iyi analiz edilmesidir.

Yapılan çeşitli ekonomik çalışmalarla bu noktaya gelene kadar pek çok ekonomi politisi bu hatası yapılmış ortaya koymuştur. Bu hatalardan ilki; de finansman imkanlarının azalacağı belli olan bir dönemde, de finansmana olan ihtiyacın bundan ziyade kamu tesarrufunu artıracı önlemlere odaklanmaktır. Yani iç piyasayı besleme durumunda olan kamu masraflarını tasarrufla kapatacak masrafların cari işlemler

İkinci hatırlar ise; can ilemler
epigramın yücelik seyreteceğini en
önemli nodellerinden biri olan ilah
töketim mallarının airdilayacağını
azaltarak, tüketici kılavuzlarını artırarak
özelcecece önelimleri almışta çok geç
kaldık. Yumusak mı, sert mi? Fren
mı, gaz mı derken, olupun parık hüsnü
içinde tüketici kredileri üzerinde kısıtlayıcı
ya da muhtevit artırıcı çalışmalar yapmaktır.

POSTA

daendirdi. Kur ciddi bir baskı
günce arsa, topar faizi artırdık ama
kısır çöldür yalınmıştı. Oysa faizin has
sık pazar ekonomisinde olması
genellikle gibi, serbest piyasalar şartları
içinde kendi dengesini bulmaya müsait
etmeliydi. Diğer yandan, finansal
piyasalarda Türkiye ye gelen dış
finansman miktarı üzerinde olmasuz
değişim risidi silinerek, baya değer
kaybettirime politikası için faiz indirildi.
Bu risk alma işi bizi azalttı. Kuru
inflasyonun üzerinde tutulm denken,
...denen kısırdı.

Azaları risk istedi da yatırım korumalarını da erteletti; ya da ortadan kaldırı. Merkez Bankası, elinde yeterli araçları var hatta çok yok alien çok sayıda hedefli aynı anda yürütmeye çalıştı. Özellikle kredi bulmaya oranını kontrol altına alarak ki piyasaya yavaşlatma düşüncesi bankaların destiğini almıdığı için yerini bulmadı. Merkez Bankası korumaları da bankacılık sistemi dinamikleri getirdi. Bankası'nın bu çok amaçlı

Merkez Bankası'nı bu çok amaçlı para politikası, para politikasına gereğinden fazla odaklanma ve müdahale gerektiren tüm karnucuyu gözetim enflasyonu ile mücadelenin arka planı atıldığı izahlarını yaptı.

Torunlar enflasyonunu bugün için üzerinde çok durulmasına gereken bir etken olduğu düşüncesini güçlendi. Türkiye Cumhuriyeti'nin finans ve ekonomisi tarihinde enflasyonu yalçı ettileri ile dolu olduğu yıllar çıkabı ırırtı oldu. Tüm bu görülmeler, FED'i raporunun son bölümünde yazılan, "Parasiz ve mali reformlar



Yasaklara

HER KESİM TEPKİLİ

■ Telekomünikasyon İletişim Başkanlığı'nın twitter erişimini yasaklaması şok etkisi yarattı. Siyasi partilerin özellikle twitter'ı seçim çalışmalarında etkin olarak kullanan adayları, iş dünyası ve sivil toplum örgütleri temsilcileri yasağı tepkiyle karşıladı.



Bu ülke bunu hak e

■ İzmir Atatürk OSB Başkanı Hilmi
"Bu ülke bunu hak etmiyor. Bir şey
yorsanız bir şeylerden çekiniyorstu
na gelir. Bırakalım insanlar özgür
özgürce konuşmak topluma değer

DEVLETİN ÖĞRENCİ BAŞINA VERDİĞİ 3 BİN 500 İLA 5 BİN TL DESTEK 'SAHTE GİRİŞİMCİ' TEHLİKESİNİ DOĞURDU

Sanayide 'çakma lise' alarmı



20



IAOSB'deki
500 kişilik teknik
lise en az 20
milyon lira
yatırımla hayata
geçirilecek

3 bölgede
çalışma sürüyor

■ İzmir Milli Eğitim İl Müdürü Vefik Bordoğlu, su an İzmir'de 3 organizasyonun başkanlığındaki meslek lise ve teknik lise kurumları için çalışma olduğunu belirterek, organizasyon böyle devam etmekte olduğunu belirtti.

Vita
Bartolo

✓ Bazı girişimcilerin gerçek anlamda eğitim veremeyecek nitelikte teknik lise kurarak kısa yoldan para kazanma sevdası endişe yaratıyor

✓ Sanayinin ihtiyaç duyduğu teknik elemanı sağlamak için eğitime el atan OSB'ler, teknik liselerin, para hirsına kurban edilmemesini istiyor



Hilmi Uğurtas

20 milyon lira yatırım yapacaklarını dile getiren Uğurtas, eğitim baskınlıkta sonra da okulları sübvansiyelerle destekleyeceğini söyledi. Hesabını kitaları hiden ünlü girişimcilerin böyle bir işe girmeseydiklerini savunan Uğurtas, "Manisa OSB kurduzu okula para dağıtıp veriyor. Biz de katkı koyacağız. Başına 5 bin lira gideri olacakdan basıldıyorsa, kurtulma masrafı çıkmaz" dedi.

anlık önlem alsın™

sanayi bütçelerinde teknik işçileri özel sektörde eğitimi ifade etmiş, Bakanlık'tan bu işi sıkı düzenleme isteniyordu.

üniversiteye hazırlamak istiy-
miz. Bakañk bu konuda hassas-
laşmamak. Herkese deñil
taraı ıpat etmiş olanlara tek-
niksel acma taraı verilmeli. Eñi-
çok hassas bir konu. Başka-

© 1997 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

sağlık meslek liseleri de patlama yapmıştı

[illegible]

100

10 yılda tüm Cumhuriyet tarihini
birliğini
vurguluyor.

Küçükbaş, ciroda 1.3 milyar lirayı yakaladı

2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 30 büyümeye gösteren Küçükbaş Grup'un 2014 yılı için hedefi yüzde 35'i aşmak.

Yağ ve plastik sanayinden eğitime, medyadan inşaat sektörüne kadar birçok alanda gösteren Küçükbaş Grup, yeni yatırımlarına paralel yükselen üretim ve ihracat hacmiyle konsolide bazda 1.3 milyar lira ciro'nun yıl faliyetine geçen yağ fabrikasının ve güç kazandırıcı olarak çalışan Küçükbaş

Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Küçükbaş, "Bu yıl içinde üretime geçmesini planladığımız Çiğli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki zeytinyağı işleme tesisinin yanı sıra Kemalpaşa'da da üretim yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca bu yıl inşaat kalitesi ve konseptiyle İzmir'e örnek olacak bir projeye başlayacağız" dedi.



Ahmet Küçükbaş, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"

Madencilik'e yerli katkı

Çukurova ve BMC'de genel müdürlük görevlerinden sonra Ersencer Mühendislik firmasını kuran Erol Sencer, Türkiye'nin ilk yerli maden yükleyicisini üretti.

Maden yükleyicisi konusunda Türkiye'de ilk kez Erol Sencer'in liderliğinde bir ekip çalıştı. Erol Sencer, "Bu yıl içinde üretime geçmesini planladığımız Çiğli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki zeytinyağı işleme tesisinin yanı sıra Kemalpaşa'da da üretim yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca bu yıl inşaat kalitesi ve konseptiyle İzmir'e örnek olacak bir projeye başlayacağız" dedi.



Erol Sencer, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"



5 kıtada 55 ülkeye ihracat

Diğer bir deyişle devletin Mustafa Dirin, sanayinin can damarı ürünleri Dirinler'in dört bir yanına yayılıyor. Dirin, "Yatırımlar, devletin geliri, ihracatımız yenilik... ihracatımız artıyor" diyor.



Mustafa Dirin, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"



Ege'den yükselen dev DÖNMEZ DEBRİRAJ

Ege'den yükselen dev Dönmez Debriraj, 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 30 büyümeye gösteren Dönmez Debriraj Grubu'nun 2014 yılı için hedefi yüzde 35'i aşmak.



Dönmez Debriraj Grubu, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"

Esen Plastik'te akredite dönemi

Esen Plastik, 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 30 büyümeye gösteren Esen Plastik Grubu'nun 2014 yılı için hedefi yüzde 35'i aşmak.



Esen Plastik Grubu, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"

Küçükbaş, ciroda 1.4 milyar yakaladı

Türkiye'nin dünya pazarlarındaki en başarılı markalarından Orkide Yağ'ın bağlı olduğu Küçükbaş Grup, artan ihracat ve ciro oranlarıyla 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 30'luk büyümeye sağladı.



Orkide Yağ Grubu, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"

DÜNYAYA TEKNOLOJİ SATIYOR

FİRMANIN YÖNETİM KURULU BAŞKANI SAYILAN... DÜNYAYA TEKNOLOJİ SATIYOR



Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Sayılan... DÜNYAYA TEKNOLOJİ SATIYOR

Löher'in asansörü İZKA desteğiyle yükseliyor

İZKA Kalkınma Ajansı'ndan (İZKA), destekleriyle... LÖHER'in asansörü İZKA desteğiyle yükseliyor



Löher Grubu, "Hem ülke hem de kuruluşa katkı sağlıyoruz"

Yeni yatırım gündemde

Yeni yatırım gündemde... YENİ YATIRIM GÜNDEMDE



Yeni yatırım gündemde... YENİ YATIRIM GÜNDEMDE



Efes'in kaderi değişiyor

1 5 yıl önce Selçuk gündemine getirdiği ve hayalmiş gibi görünen Efes'in UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne kabul ettirilmesi konusunda en büyük adımları attıklarını dile getiren Selçuk Belediye Başkanı Vefa Ülgür, Efes antik kentinin kaderinin değişeceğini dile getirdi. Ülgür, "Bilim adamları, alanında uzman kişiler ve toplumun farklı grupları ile toplantılar yaptık. Çalışmalarımızın sonunda Efes Alan Yönetimi Planı oluşturduk. Kültür Bakanlığı'nın ilgili bütün kurumlarının onayını aldık. 2014 yılı Temmuz ayında UNESCO'nun dünya miras listesine girersek, 2015 yılında EFES Alan Yönetimi için de neyi nasıl yapacağımız konusundaki kısa orta ve uzun vadedeki planlarımızın hepsini Unesco'ya verdik. Amacımız Efes'in üzerinde her gün değişen politikaları kaldırmak. Efes'in koruma kullanma onun üzerindeki ticari haklar gibi bütün kararları hazırladığımız plan dahilinde UNESCO verecek ve denetleyecek. Biz görevimizi tamamladık. Hayali gerçeğe dönüştürdük. Bundan sonraki görev Dışişleri Bakanlığı'nındır" dedi.

Yeni bir turizm destinasyonu geliyor

Proje maliyeti 594 bin 760 TL, uygulama maliyeti ise 5 milyon 617 bin lirayı bulan Ayasuluk Kalesi projesi kapsamında uygulama çalışmaları sürüyor. Toplam 172 bin 533 metrekarelik alanda yapılacak olan projenin 9 bin 500 metrekarelik bölümünün yapısal, bitkisel çevre düzenlemesi inşaat uygulama ve sulama projeleri yapıldı. Kalenin doğu kısmındaki çevre düzenleme çalışmaları tamamlanacak.

Proje kapsamında yeni yapılan Ayasuluk Kafe'nin güney kısmında yer alan 40 metrekare boyutunda Selçuk'un tarihsel dönemlerine ait semboller ve sanatsal seramiklerin yer aldığı meydan çalışması tamamlandı. Medeniyetler tarihini anlatan rölyefin olduğu meydana, kuzey duvarına da Efes'in kuruluş efsanesini anlatan rölyef çalışması uygulanacak. Bizans sarnıcı kalıntıları, su kemerlerinin anıtsal aydınlatma uygulamaları ile alanın tümünde çevre aydınlatmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirildi.

Alana giriş merdivenleri ile karşılama alanının zemin döşemeleri ise devam ediyor. Uygulamanın bitmesine takiben alandaki peyzaj düzenlemeleri de tamamlanacak.

Aşama aşama tamamlanan proje sayesinde Selçuk yeni bir turizm destinasyonuna sahip olacak. Bu büyük yatırımlı proje sayesinde Kalenin ve kentin değeri artacak. Proje ile birlikte ise İsabey Mahallesi'nde de cephe iyileştirmeleri, yol çalışmaları yaparak kaleye yakışır bir mahalle yaratılacak.

Selçuk Belediye Başkanı Hüseyin Vefa Ülgür, "Şirince'yi turizm markası yaptık. Şimdi de Kale bölgesinde Efes'i destekleyecek yeni bir destinasyon oluşturuyoruz. Bu proje sayesinde biz Efes'i şehrin içine getiriyoruz. 2016 yılına kadar kalenin tüm çevresindeki çalışmalar bitecek. Efes'in ilk kurulduğu yer APASA yani kalenin olduğu yer. Biz Efes'in kardeşini yaratmaya çalışıyoruz. Son iki yılda en iyi en önemli çıktılarımız projeler oldu. Amacımız kentin turizm, tarım ve hizmet sektöründe gelişmesi en yüksek noktaya çıkmasıdır" diye konuştu.

GÜN BOYU DOYASIYA EĞLENCE...

HAYDI HERKES PIKNIĞE !

Unutamayacağınız
bir eğlence
sizi ve personelinizi
bekliyor...



• Gün boyu eşsiz lezzetler
(Sabah Kahvaltısı - B.B.Q. - Çay Saati)

• Adrenalin dolu kaydıraklar

• Dinlence

• Havuz keyfi

• Motivasyon



Ephesus Beach / Pamucak Oteller Bölgesi Selçuk / İZMİR
Tel : 0 232 893 11 11 • parksales@aquafantasy.com

www.aquafantasy.com

Bolulu

HASAN USTA®

SÜT TATLILARI

TATLI AŞIKLARININ YENİ ADRESİ:

İAOSB Sürekli Sergi Alanı Yanı
10020 Sk. Küçük Parseller

Kalbim
seninle logosunu bulana,
profiterol bedava
(porselen kâselerde)

