

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

MAYIS
2012

SAYI 79

ENERJİ VERİMLİLİĞİ GELECEĞE YATIRIM

İAOSB'nin ABD'ye enerji ziyaretinden tespitler sayfa 8'de



YILLIK
CARİ AÇIK
9 AYIN
EN DÜŞÜĞÜ

PLASTİK VE
KAUÇUK
MERCEK
ALTINDA

UĞURTAŞ:
SİYASETE YÖN
VEREN GÜÇ
EKONOMİ







İAOSB VAKFI

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



İAOSB VAKFI

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

GÜCÜMÜZÜN BİRLEŞTİĞİ YER

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

Sizi Vakfımıza Katılmaya Davet Ediyoruz

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

Siyasete yön veren en büyük güç, ekonomidir

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Değerli Sanayici Dostlarım; ülkelerin siyasi tablolarını değiştirme gücünü taşıyan en büyük kuvvetin ekonomi olduğu Fransa'da yaşanan son seçimle bir kez daha ispatlandı. Asla devrilmez, ülke siyasetine tümüyle hakim denilen partiler ve liderler yaşanan ekonomik krizler sonrasında sandıkta değiştirildi. İzlanda, Polonya, Macaristan, İrlanda, Portekiz de değişen iktidarlara, teknokratlara bırakılan İtalya ve Yunanistan hükümetleri de eklenmişken, bu rüzgara Fransa da yakalandı. Dünyanın neresinde olursa olsun bir ülke, ekonomik bir kriz yaşamışsa muhakkak dış kaynaklardan borçlanma ihtiyacı içine düşer. Genelde de bu paraları başta IMF olmak üzere uluslararası kuruluşlar verir. Ancak bu kuruluşlar bu paraları yardım olsun, o ülkeleri kurtaralım, vatandaşları rahat etsin diye değil, o ülkeler battığında oluşabilecek uluslararası finans dalgalarını engelleyerek global sermayenin zarar görmemesi için verirler. Bu paralar verilirken de,

kriz şartlarının ortadan kalkması için çok ciddi ve hatta can yakıcı reçeteleri şart koşarlar. Bu reçetelerdeki ilk ilaç genellikle kemer sıkma olur. Kemer sıkamak demek halka bütçeden akıtılan parayı kısırmaktır. Bu para kısılınca, çalışanların geliri azalır, tüketim azalır, üretim azalır, işsizlik artar. İşte bu noktada eğer halk kemeri neden sıkıldığını, daha ne kadar sıkacağını bilmediği ve anlamadığı zaman veya başkalarının hatalarını kendisinin ödediğini gördüğü an, siyasi hareketler ve tepkiler artar. Bu artış da sandığa muhakkak yansır. Genelde bu tür ortamlarda yapılan seçimlerde de Avrupa'da olduğu gibi uç akımlar biraz daha güçlenir, az kemer sıkma, makul büyüme hedefli politikalar daha sempatik görünür. Bugün Fransa'da Hollande'nin yaptığı kısaca budur. Ama bazen de Yunanistan'da olduğu gibi halk kemer sıkmanın hiçbir türünü kabullenemez ve dağılan oylar, beraberinde siyasi bir kaosu getirir.

Avrupa'da yaşanan bu durum 2012 yılının ilk çeyreğinde küresel ekonomik faaliyetlerin yavaşlamaya devam etmesine neden olmuştur. Küresel finans piyasalarındaki kırılganlığın sürdüğü görülmektedir. Euro Bölgesi'nde devam eden sorunlar, ABD ve Çin ekonomileri üzerinde oluşan bazı belirsizlikler ve enerji fiyatlarında yaşanan yükselmeler ve çalkantılar özellikle Türk sanayicisinin ihracat çalışmalarını etkilemektedir. Türkiye'nin ticaretteki en büyük pazarı olan AB ülkelerine Nisan ayında yapılan ihracat yüzde 18 gerilemiştir. İlk dört aylık düşüş 1,5 milyar doları bulmuştur. Bu bölgeye ihracatımızda Almanya'ya yüzde 12, İngiltere'ye yüzde 3, İtalya'ya yüzde 35 ve Fransa'ya yüzde 23 düşüş yaşanmıştır. Ancak, Afrika ülkelerine yapılan ihracatta yakalanan yüzde 43'lük ve Ortadoğu bölgesinde yakalanan yüzde 17'lik artış, kaybımızın aşağıya çekilmesinde etken olmuştur.

Ülkemizin zor şartlarda verdiği bu mücadele ne yazık ki; Standart & Poor's gibi bazı kuruluşların değerlendirmeleri ile zarar görmektedir. S&P'nin açıklamasında "dış talepteki yavaşlama ve kötüleşen dış ticaret, ekonomik dengeyi daha zor hale getirmiştir. Türkiye'nin yüksek dış borcu ve bütçenin dolaylı vergilere bağımlılığı nedeniyle riskleri artmıştır" ifadeleri kullanılmıştır. Bu açıklama ne kadar objektif bir değerlendirmedir ciddi şüphelerimiz vardır. Küresel krizin başlangıcı üzerinden dört yıl geçmesine rağmen, gelişmiş ülkelerdeki bilanço düzeltme süreçlerinin devam etmesinden dolayı, gelişmekte olan ülkelere yönelen risk ve yatırım sermayelerinin Türkiye'ye yönelmesi yoluna

taş konmaya çalışılmaktadır.

Ancak, TCMB'nin açıkladığı ödemeler dengesi verilerine göre 2012 yılı Mart ayında ülkemize "net hata noksan" kaleminde 2 milyar 230 milyon dolarlık kaynağı belirsiz para girişi yaşanmıştır. Yılın ilk çeyreğinde gizemli para girişi 3 milyar 841 milyon dolara ulaşmıştır. Böylece 2012 yılının Ocak-Mart döneminde kaynağı belirsiz para girişi geçen yılın aynı dönemine göre 1 milyar 85 milyon dolar artışla 3 milyar 841 milyon dolar olmuştur. Bu rakam özellikle cari açığın döndürülmesi hususunda çok işe yaramaktadır. Bu kaynakların gelişleri içimizde buruk bir sevinç yaratmaktadır. Bir yandan iyi ki geldi derken, "acaba ne zaman kesilir?" endişesini taşımaya devam etmekteyiz.

Ülkemiz iç piyasasına bakıldığında ise, Maliye Bakanlığının yılın ilk dört ayındaki gelirlerinde bir azalma görülmektedir. Toplam vergi gelirleri, 2010 yılının aynı dönemine göre 2011 yılının ilk dört ayında yüzde 21,4 artmış iken, bu yıl bu oran yüzde 10'a düşmüştür. KDV'de bu değişim yüzde 20,5' tan, yüzde 8,9'a; ÖTV'de ise yüzde 16,2'den, yüzde 3,6'ya gerileme şeklinde gerçekleşmiştir. Demek ki, ekonomide bir soğuma veya bir başka deyişle yumuşak iniş çalışmaları devam etmektedir.

Ancak, gerek Türk sanayicisinin genişleyen ülke portföyü ile ihracat yapılan ülke sayısındaki artış ve çeşitlilik, gerekse de iç pazarın dinamik yapısı ekonomiyi genel bakışın umutlu olmasını sağlamaktadır. 2011 yılının ilk 4 ayında ortalama yüzde 73,93 kapasite kullanım oranı, 2012'nin aynı dönemi için yüzde 73,85 olarak gerçekleşmiştir. Yani aynı oran yakalanmıştır.

Reel kesim güven endeksine bakıldığında ise, Nisan 2011'de toplam sipariş miktarı endeksi 91,7 iken Nisan 2012'de 94,4 olmuş, yani siparişler artmıştır. İhracat siparişleri endeksi de 2011'de 132,9 iken 2012'de 135,7 olarak gerçekleşmiştir. Düşüş yaşanan tek endeks yatırım endeksidir. , 2011 Nisan'ında 132,3 olan endeks, 2012 Nisan'ında 117,9'a gerilemiştir. Bu rakamlarla Sanayicimiz kısaca , "Ben çalışmaya devam ediyorum, ama ne olur, ne olmaz yeni risklerden uzak durayım" mesajını vermektedir. Devam eden istihdam sorununa çözüm için de, yeni teşvik paketinin uygulanmaları beklenmektedir.

Reel kesim mensupları olarak bu tabloda sorguladığımız en önemli nokta, "Çalışıyoruz ama kazanıyor muyuz?" sorusudur. Nisan ayında TÜFE 1,52 oranında artmış ve yıllık enflasyon yüzde 11,4 seviyesine gelmiştir. Enerji fiyatları yüzde 3,06 artış ile grup enflasyonunu yüzde 16,12'ye taşımıştır. Gelin görün ki, Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) yüzde 0,08 artarak, yıllık yüzde 7,65 olmuştur. TÜFE ile ÜFE arasındaki fark ve özellikle sanayimizin can damarı olan enerji fiyatlarındaki oranları da bu değerlendirmeye katarsak, daha da az kazanarak üretmeye devam eden sanayimizin özellikle KOBİ'lerimizin finans yapıları zayıflamaya devam etmektedir.

Burada bir kez daha Türk reel sektörünü kalcındıracak, üretim ve istihdamın önünü açarak 2023 Türkiye'sine ulaştıracak siyasi, sosyal ve ekonomik yapısal değişimlerin bir an önce hayata geçirilmesi beklentimizi yenilemek istiyorum.

Değerli Dostlarım;

Mayıs ayı içinde bölgemizde yapılan Plastik ve Kauçuk Sektörü çalıştayında oluşan verileri sizlerle dergimizin bu sayısında paylaştık. Bu çalıştaylarla yapılan çalışmalar neticesinde elde edilen verilerin sektörlerimize yönelik her türlü çalışmaya yön verme anlamında katkıları olacağına inanmaktayız. Vakfımızın kurulması için Mahkeme süreci devam ediyor. Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve Endüstri Meslek Lisemizin projesi seçildi. Enerji Verimliliği hususunda yapılan davet ile gerçekleştirilen ABD ziyareti bize yeni ufuklar açtı. İlk kez düzenlenen Plastech fuarı başarıyla gerçekleştirildi ve Biz İAOSB olarak fuar da sanayicilerimiz ile birlikteydik. Yalın üretim ve proje yönetimi eğitimlerimiz gerçekleştirildi. SGK Teftiş Kurulu Başkanı'nı ve İş Bankası Genel Müdürü'nü bölgemizde ağırladık. KOSGEB geniş katımlı bir girişimcilik semineri gerçekleştirdi.

İKÇÜ ile devam eden Teknoloji Geliştirme Bölgesi çalışmamıza katkı koyabilecek kurumlarla birlikte olma yolunda önemli adımlar attık. Kısaca, Türkiye'nin güç kaynağı olan Siz sanayicilerimize faydalı olmak, sizlere yakışan hizmetleri sunmak hususunda arzumuz ve enerjimiz azalmadan çalışmaya devam ediyoruz.

Diliyorum, her yeni ay bir öncekinden güzel olsun...

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ

SORUMLU MÜDÜR
Serap AKYOL

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

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

BASKI:
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No: 6 Kat: 1 Tuna Mah. Çamdibi - İzmir
Telefon: (0232) 435 69 69
Faks: (0232) 462 31 62
www.hurriyetmatbaa.com
Atatürk Organize Haber, İAOSB'nin aylık yayın organıdır. Dergide yayınlanan yazılar kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe İAOSB'nin resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.





8 İAOSB verimli enerji için ABD'ye gitti

- 8 İAOSB verimli enerji için ABD'ye gitti
- 12 Yıllık cari açık 9 ayın en düşük seviyesinde
- 14 Cari açığa karşı olan çabalar sonuç verecek
- 16 2023'te en büyük 10'a gireriz
- 19 Babacan Avrupalı liderleri uyardı
- 20 Enflasyonda Mayıs kritik önemde
- 24 İAOSB'de plastik ve kauçuk sektörleri mercek altına alındı



- 30 Plastech fuarı büyük beğeni topladı
- 34 2012'de KOSGEB'den KOBİ'lere 422 milyon TL
- 40 Adnan Bali ve Hilmi Uğurtaş'tan önemli değerlendirmeler
- 44 Sanayi Tarihi

- 46 30 yıl önce Ar-Ge'ye gönül verdi bugün Japon markasına can veriyor
- 48 iaosb.org.tr yenilendi
- 49 Sanayi tesislerinden önce atıksu arıtma tesisleri kuruldu



- 50 Meslek eğitime kişisel eğitim desteği
- 51 Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve EML proje seçim süreci
- 54 SGK'dan Bölge katılımcılarına bilgilendirme toplantısı
- 58 Yaşamımızı kolaylaştıran hortum nasıl üretiliyor?
- 60 Tarihi değiştiren 'ana' ve son odası
- 64 Sanatın 'Arkas'ındaki merkez
- 66 Firmalarımız



14 Cari açığa karşı olan
çabalar sonuç verecek



40 Adnan Bali ve Hilmi Uğurtaş'tan
önemli değerlendirmeler



46 30 yıl önce Ar-Ge'ye
gönül verdi



34 KOSGEB'den
KOBİ'lere
422 milyon TL

İAOSB “verimli enerji” için ABD’ye gitti

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve Elektrik İşletme Müdürü Serkan Çolakkaya ile birlikte gittiği ABD’de enerji verimliliği firmalarının çalışmalarını yerinde inceledi.



Birçok proje ve çalışmasında olduğu gibi, Enerji Verimliliği konusunda da yürüttüğü projeler ile Türkiye’de önder olan İAOSB Yönetim Kurulu, Ataer Enerji Elektrik Üretim A.Ş. de dahil olmak üzere 10 işletmede verimlilik arttırıcı proje yapması için seçilen Burns and Roe Inc. firması referanslarını incelemek ve raporlarında yer verecekleri çözümlerin çalışan örneklerini görmek için ABD’ye gitti. İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve Elektrik İşletme Müdürü Serkan Çolakkaya’nın gerçekleştirdiği teknik ziyarette, birçok firma gezilerek yerinde incelemeler yapıldı.

Bölgedeki altyapı çalışmalarını tamamlayarak,

sorunsuz altyapı ve birçok sosyal tesisle İAOSB’yi son derece modern bir noktaya taşıyan ve Türkiye’deki diğer OSB’lerin de örnek aldığı bir Bölge konumuna getiren İAOSB Yönetim Kurulu, Bölge katılımcılarının maliyetlerini azaltma yönünde de birçok başarılı uygulamaya imza atıyor. Yürüttüğü çalışmalarda ülkedeki öz kaynakların da en etkin ve verimli şekilde kullanılması ilkesi ile hareket ederek Ulusal Fayda’yı gözeten İAOSB Yönetim Kurulu, bu bağlamda Eylül 2010’dan bu yana, Bölgede Enerji Verimliliği konusunda Sıfıra Yakın Bölge adlı Projeyi (Near-Zero Zone Project) başarıyla yürütüyor. Eylül 2011’de, ABD Ticaret ve Kalkınma Ajansı (US TDA) tarafından Türk özel sektörünün, temiz enerji kaynaklarının geliştirilmesi, enerji verimliliğinin ve iki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması konusundaki çabalarını desteklemek üzere verilen toplam 1 milyon dolarlık üç hibe desteğinden birini alan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde, bu çalışmalar ile en büyük öz kaynaklardan biri olan Enerjinin bilinçli kullanılması hedefleniyor. Enerji verimliliği konusunda oluşturulan farkındalık sayesinde; sanayi tesislerinde enerjiyi verimli kullanan altyapılar kurulması ve yeni alınacak tüm ekipmanlara bu pencereden de bakılması amaçlanıyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Amerikan Enerji Bakanlığı ve USTDA’e (U.S. Trade Development Agency) desteği ile hayata geçen proje sayesinde İAOSB Yönetim Kurulu, ülkemizde yapılan enerji verimliliği çalışmaları ile ABD’de yapılanları mukayese etme şansına da sahip oldu. Yürütülen proje kapsamın-





da, bugüne kadar yurt içi ve yurt dışında birçok toplantıya katılarak sunumlar gerçekleştiren İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, son olarak Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ve Elektrik İşletme Müdürü Serkan Çolakka-ya ile birlikte gittiği ABD’de enerji verimliliği konusunda hizmet veren firmaların çalışmalarını yerinde inceledi. Ziyaret edilen işletmeler ve yapılan toplantılar ile elektrik ve doğalgaz birim fiyatları düşük olmasına rağmen sanayi tesisleri ve enerji üretim tesislerinde, enerjinin verimli kullanılmasına yönelik çok güzel proje ve uygulamalar yapıldığı tespit edildi. Yapılan uygulamalarda; verimlilik artırıcı projelerin ve iyileştirmelerin, tesis edilen otomasyon altyapısı ile sürekli izlenmesi ve maliyet analizinin gerekli tüm veri girişleri sağlanarak otomatik raporlanması esasına göre kurulmuş olduğu ortak özellik olarak belirlendi. Bir başka deyişle; motor, pompa, basınçlı hava sistemleri, ısıtma

soğutma sistemleri, aydınlatma ile ilgili verimli tesisler kurularak verimlilik artırıcı çözümlerin uygulanması dışında, bu tesislerin sürekli izlenerek ve doğru kumanda edilerek enerji maliyetlerinin düşürüldüğü saptandı.

Ülkemizde de uygulamaları olan; verimli motorların seçilmesi, değişken yüklü motorların frekans konvertörlü sürücü ile tahrik edilmesi, kazanların tamamında hava yakıt karışımı kontrolü, kazan çıkış bacasında ekonomizer kullanımı, ekonomizer çıkışının ısıtma veya absorption chillerler vasıtası ile ihtiyaç durumunda soğutma için kullanımı gibi örnekler incelendi. Çoğunlukla ilk yatırım süresi ve maliyetlerinin düşük olmasından dolayı tercih edilen hava soğutmalı chiller yerine yüzde 40 oranında daha verimli su soğutmalı chiller kullanımının da çok yaygın olduğu belirlendi.

Bu örneklerle ek olarak ülkemizde henüz uygulanmadığı düşünülen ve hazırlanan raporlar-



Enerjiyi ve kaynaklarımızı tüketirken bilinçli olmak, çevreye etkilerimizi, bireysel ve ülke çapındaki maliyetlerimizi ve dünyanın geleceğini yönlendirir. İşletmemizle birlikte dünyamızın da ayakta kalmasını sağlamalıyız.



da yatırım maliyetini kısa vadede ödeyen projelerden soğuk su depolama üniteleri ile verimlilik arttırılabileceği saptandı.

İAOSB'nin ABD enerji ziyaretinden önemli tespitler

Sanayi tesislerinin kullanabildiği bu çözümlerin tamamının kullanıldığı elektrik üretim tesislerinde de ileri otomasyon altyapısı ile değişken elektrik maliyeti, doğalgaz fiyatı, tesisin buhar ihtiyacı, soğuma suyu ihtiyacı, üretim tesisinin iç ihtiyacı, hava durumu (güncel hava durumu tahminleri ve geçmiş yılların gerçekleştirmelerinin de dikkate alındığı) piyasadaki elektrik fiyat tahminleri gibi daha bir çok değişkenin hesapta dikkate alındığı yazılımlar kullanılmaktadır. Bu yazılımlar ile tesisin yalnızca verimliliğini arttırmak değil, maliyet hesapları ve geleceğe yönelik hesaplamalar da yapılmaktadır.

Enerji maliyetlerinin, ülkemiz enerji fiyatlarına kıyasla yaklaşık yarısı olduğu ve dola-

yısıyla yaptıkları verimlilik projelerinin geri ödeme süresinin uzun olduğu Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan sanayi tesisleri, enerjiyi verimli kullanmak adına gerekenleri yaparken ülkemizde maalesef bu konuya henüz gereken önem verilmediği görülmektedir.

Verimlilik konusunda çalışmak, mühendislik firmalarından destek almak, konu ile ilgili ve bilgili çalışanlar; hiçbir zaman sağlanacak faydadan daha pahalıya mal olmayacaktır.

Konu ile ilgili bu ve benzeri projelerle enerjiyi ve kaynaklarımızı tüketirken bilinçli olmak, çevreye etkilerimizi, bireysel ve ülke çapındaki maliyetlerimizi ve dünyanın geleceğini yönlendirir.

İşletmemizin ayakta kalması ve büyümesi ile birlikte, bizim ve çocuklarımızın geleceği olan dünyamızın da ayakta kalmasını sağlamalıyız.

Enerjiyi verimli kullanmak için yapacağımız yatırımlar çevre ve geleceğimize yatırımlarımız olacaktır.



Enerji verimliliği bilinci ve çalışanlar

Başta yöneticiler olmak üzere tüm çalışanlar verimlilik çalışmalarının gerekliliğine inanmalı. Enerji verimliliği eğitimi almalarının çok önemli ve kısa sürede kendini ödeyen yatırım olduğu unutulmamalı.

Her ay ödediğimiz faturaları o kadar kanıksamışız ki, ancak dikkat çekici bir fark olduğunda nedenini araştırıyoruz. Oysa ki sanayi tesislerinde yapılan enerji verimliliği etütlerinde, enerji faturalarının verimsiz çalışma ve yanlış uygulamalardan dolayı ortalama yüzde 20 oranında fazla ödendiği, bir başka deyişle yüzde 20 civarında verimlilik sağlanabileceği tespit edilmiştir.

Tükettiğimiz her birim enerjinin yüzde 20'si, dünyaya küresel ısınma, geleceğimize tehdit ve bütçemize yük olarak geri dönmesine karşın buna çözüm arayan çok az işletme var. Emekli olmak için her ay ödediğimiz bedeller veya diğer yatırımlarımızdan farklı olmayan, hem bugüne hem geleceğimize yatırım anlamına gelen verimlilik çalışmalarına ilginin bu kadar az olması oldukça üzücü...

Buna sebep bizleriz... Başta yöneticiler olmak üzere tüm çalışanların, verimlilik çalışmalarının gerekliliğine inanması gerekir. Çalışanlarda bu bilincin oluşturulması ve konularında enerji verimliliği eğitimleri almalarının çok önemli ve kısa sürede kendini ödeyen bir yatırım olduğu unutulmamalıdır.

Çalışanın eğitimi; sorumluluğundaki sistemlerin verimli çalışması, çalışanın işletmeye daha faydalı olması anlamına gelir. Çalışanların; bilgisi ve çalışma isteği, sorumlu olduğu sistemin iyi ve verimli çalışmasını sağlar.

İlgili personele verilebilecek başlıca eğitim konuları; Kazanlar, Kompresörler, Isıtma ve Soğutma Üniteleri ve İzolasyon, Aydınlatma, Klima sistemleri olabilir.

Örnek olarak; kazanı işleten personele kazanda verimlilik, kompresör ve basınçlı hava sistemleri için ilgili eğitimi vererek, işletme sırasında iyileşme ve yeni donanım alımında doğru kararlar alınması sağlanabilir. Bu tesisler çoğunlukla üretime direkt katılmadığı ve yardımcı tesisler olarak kabul edildiği halde önemli ölçüde enerji tüketmektedirler. Bu tesislerde yapılan iyileştirme projeleri kendini kısa ve orta vadede ödeyen projelerdir.

Sonuç olarak; araştıran, merak eden ve işine sahip çıkan çalışan, en önemli ve sürekli verimlilik artırıcı yatırımdır. Verimlilik çalışmalarının en önemli değişkeni sürekliliği sağlayacak kişiler, konuya inanan yöneticiler ve çalışanların kendisidir.



Yıllık cari açık 9 ayın en düşük seviyesinde...

Cari açık, ekonomik aktivitede yavaşlama ve dış ticaret açığındaki azalmanın etkisiyle yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25.1 azalırken, yıllık kümülatif açık 71.8 milyar dolar ile 9 ayın en düşük seviyesine geriledi.

Enerji dışı cari açıktaki iyileşmenin de devam ettiğini belirten ekonomistler, ekonomik aktivitede yavaşlamaya paralel cari açıktaki iyileşmenin kademe olarak devam etmesini bekliyor ancak, petrol fiyatları riskine dikkat çekiyor. Cari açık martta beklentilere paralel 6.1 milyar dolar olurken, ilk çeyrekte ise yüzde 25 azalışla 16.18 milyar dolara geriledi. İlk çeyrekte yaşanan düşüşte dış ticaret açığının 3.99 milyar dolar azalışla 16.63 milyar dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 609 milyon dolar artarak 2.05 milyar dolara ulaşması ve gelir dengesinden kaynaklanan net giderlerin de 857 milyon dolar azalarak 1.97 milyar dolara gerilemesinin etkili olduğu belirtildi.

3 milyar dolarlık sır çözülemedi

Merkez Bankası'nın açıkladığı ödemeler dengesi verilerine göre 2012 yılı Mart ayında "net hata noksan" kaleminde 2 milyar 230 milyon dolarlık kaynağı belirsiz para girişi yaşandı. Yılın ilk çeyreğinde gizemli para girişi 3 milyar 841 milyon dolara ulaştı.

Merkez Bankası ödemeler dengesi verilerine göre 'net hata noksan' kaleminde 2012 yılı Mart ayında 2 milyar 230 milyon dolar düzeyinde kaynağı belirsiz para girişi yaşandı. Kaynağı belirsiz para

gi-
rişi bu düzeyi

ile 3 milyar 684 milyon dolarlık girişin yaşandığı 2011 yılı Mayıs ayından bu yana gerçekleşen en yüksek gerçekleşme oldu. 2012 yılı Ocak ayında net hata noksan kaleminde giriş yapan gizemli para 611 milyon dolar, Şubat ayında 1 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmişti. Böylece 2012 yılının Ocak-Mart döneminde kaynağı belirsiz para girişi geçen yılın aynı dönemine göre 1 milyar 85 milyon dolar artışla 3 milyar 841 milyon dolar oldu. Ödemeler dengesinde nereden geldiği ya da nereye gittiği tam olarak ayırt edilemeyen girişin yer aldığı kalem olarak ifade edilen net hata noksan kaleminde, 2011 yılı sonunda 11 milyar 979 milyon dolar düzeyinde kaynağı belirsiz para girişi yaşanmıştı.

Cari açık 2012 yılının Mart ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 35.9 oranında azalışla 6 milyar 121 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Cari açık 2012 yılının ilk 3 ayında geçen yılın aynı dönemine göre 5 milyar 432 milyon dolar tutarında, yüzde 25.1 oranında azalarak 16 milyar 179 milyon dolar açık verdi. Bu gelişmede dış ticaret açığının 3 milyar 992 milyon dolar azalarak 16 milyar 630 milyon dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 609 milyon dolar artarak 2 milyar 53 milyon dolara ulaşması ve gelir dengesinden kaynaklanan net giderlerin de 857 milyon dolar azalarak 1 milyar 974 dolara gerilemesi etkili oldu.

Piyasaların beklentisi 65.6 milyar dolar

Bu arada piyasaların yıl sonu cari açık beklentisi ise artış yönünde oldu. 8 Mayıs'ta açıklanan Mayıs ayının ilk Beklenti Anketi'ne göre 2012 yılı sonu cari işlemler açığına ilişkin beklenti 608.2 milyon dolar artışla 65 milyar 590.7 milyon dolar düzeyinde tahmin edilmişti. Gelecek yılsonu cari işlemler dengesi açığı beklentisi ise 1 milyar 722.9 milyon dolar artışla 65 milyar 316.9 milyon dolar olmuştu. OVP'de Hükümetin 2012 yılı cari açık beklentisi 65.4 milyar dolar, 2013 yılı cari işlemler açığı beklentisi 67 milyar dolar düzeyinde bulunuyor.





Merkez Bankası 2012 yılı Ocak-Mart dönemi Ödemeler Dengesi verilerini açıkladı. Buna göre 2012 yılının ilk çeyreğinde kaydedilen cari işlemler açığı, geçen yılın aynı dönemine göre 5 milyar 432 milyon dolar azalarak 21 milyar 611 milyon dolardan 16 milyar 179 milyon dolara geriledi. Bu gelişmede dış ticaret açığının 3 milyar 992 milyon dolar azalarak 16 milyar 630 milyon dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 609 milyon dolar artarak 2 milyar 53 milyon dolara ulaşması ve gelir dengesinden kaynaklanan net giderlerin de 857 milyon dolar azalarak 1 milyar 974 dolara gerilemesi etkili oldu.

Mart itibarıyla son 12 aylık dönemde birikimli cari işlemler açığı ise bir önceki aya göre 3 milyar 433 milyon dolar azalışla 75 milyar 237 milyon dolardan 71 milyar 804 milyon dolar düzeyine indi.

Para Politikası Kurulu, Nisan ayı toplantısında petrol fiyatlarının yüksek seyrine rağmen, cari işlemler açığının kademeli olarak azalmaya devam edeceği öngörüsünde bulunmuştu.

Turizm gelirleri 2.8 milyar dolara geriledi

Bankaların varlıkları azaldı

Bankaların yabancı para ve Türk Lirası cinsinden efektif ve mevduat varlıkları, TL'deki 1 milyar 247 milyon dolar tutarındaki artışa karşılık yabancı paradaki 2 milyar 708 milyon dolar tutarındaki azalışın etkisiyle, yılın ilk çeyreğinde 1 milyar 461 milyon dolar düşüş kaydetti. Öte yandan, diğer sektörlerin yurt dışındaki mevduat varlıkları hesaplanırken, bankaların yurt dışı şubelerinin mizan verilerindeki ilgili hesaplar gösterge niteliğinde kullanılmış olup, söz konusu veri aynı dönemde 581 milyon dolar tutarında azalma kaydetti.

Genel Hükümet, yurtdışı piyasalar ve diğer uluslararası kuruluşlardan (IMF dahil) sağlanan uzun vadeli kredilerle ilgili olarak, Ocak-Mart döneminde 437 milyon dolar net geri ödemede bulundu.

Bankacılık sektörü bu yılın ilk çeyreğinde 962 milyon dolar tutarında net geri ödeyici oldu.

Yılın ilk çeyreğinde turizm gelirleri, geçen yılın eş dönemine göre 299 milyon dolar tutarında azalarak 2 milyar 801 milyon dolara, turizm giderleri de 437 milyon dolar tutarında azalarak 759 milyon dolara geriledi. Doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve faizlerden oluşan diğer yatırımlarda gerçekleşen toplam net çıkış, bir önceki yılın Ocak-Mart dönemine göre 872 milyon dolar tutarında azalarak ilk 3 ayda 1 milyar 923 milyon dolara geriledi. Yurt dışında yerleşik kişilerin yurt içinde yaptıkları net yatırımlar, geçen yılın ilk çeyreğine göre 344 milyon dolar artarak 4 milyar 566 milyon dolara yükselirken, yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışında yaptıkları net yatırımlar 1 milyar 345 milyon dolar artarak net 2 milyar 287 milyon dolar tutarında gerçekleşti. Mart ayında görülen önemli miktardaki yurtiçinde ve yurtdışında yapılan yatırımlar, aynı sektörde faaliyet gösteren ilişkili firmalar arasındaki karşılıklı yatırımdan kaynaklandı. Yurt dışında yerleşik kişiler hisse senedi piyasasında Mart ayında 98 milyon dolar tutarında, ilk üç ayda ise 920 milyon dolar tutarında net alım yaptı. Yurt dışı yerleşikler Mart ayındaki 2 milyar 193 milyon dolar tutarında devlet iç borçlanma senetleri (DİBS) alımı ile birlikte yılın ilk çeyreğinde toplam 366 milyon dolar tutarında alım gerçekleştirdi. Öte yandan, bankacılık sektörünün yurt içi menkul kıymet ihracılarıyla ilgili olarak, yurt dışı yerleşikler ilk üç ayda 57 milyon dolar tutarında net alım yaptı. Yurt dışında gerçekleştirilen tahvil ihracılarıyla ilgili olarak, Genel Hükümet ilk üç ayda 2 milyar 573 milyon doları tutarında net borçlanma gerçekleştirdi.

Cari açığa karşı olan çabalar sonuç verecek

Ekonomi Bakanı Çağlayan, cari açığın azaltılması için üretim ve ihracat yapısında önemli çalışmalar yaptıklarını belirterek, Girdi Tedarik Sistemi ve pazar çeşitlenmesine gidilmesinin etkili olacağını söyledi.

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye'nin 2011 yılında cari açığın hızlı artışı ile karşı karşıya kaldığını belirterek, "Ancak bu alanda kısa vadede sonuç alacağımız çok önemli çalışmalar içindeyiz. Cari açığın azaltılmasında üretim ve ihracat yapımızda önemli çalışmalar yapıyoruz. Öncelikle ihracata dayalı bir üretim stratejisini kendimize ilke olarak belirledik" dedi.

Çağlayan, 2023 yılında kişi başına 25 bin dolarlık milli gelir oluşturmaya hedeflediklerini belirterek, "Türkiye 2011 yılında Çin'in hemen arkasında 8,5'lik bir büyüme elde ederken Hindistan, Rusya, Almanya, Brezilya gibi ülkelerin de önünde önemli bir performans sergiledi. Ve hükümetimiz döneminde Türkiye 2008 yılındaki küresel krize rağmen, ortalama her yıl yüzde 5,3 oranında büyüme başarısı gösteren bir ülke oldu" dedi.

Türkiye'de son dönemde, pazar çeşitlendirmesi, proaktif bir ihracat politikası uyguladıklarını ifade eden Çağlayan, sözlerine şöyle devam etti: "Kriz sonrasında artış eğilimine göre dış ticaret hacmimiz 2011'de yüzde 25 artış göstererek mal ticaretinde 135 milyar dolar ve 241 milyar dolarlık ithalat yapan, bunların 54,1 milyar doları sadece enerji ithalatı olan bir yapıyla, 376 milyar dolarlık toplam dış ticaret hacmine sahip olduk. 2023 yılı hedeflerimizde, TİM ve 60 ihracatçı birliğinin ihracat çalışmalarını 1,5 yıl beraber çalıştık. Tek tek sektörler bazında 2023 hedefimizi tespit eden bir çalışma yaptık. TİM 2023'de kendilerine 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefi koydu. 1,5 yıl beraber çok önemli verilerle, nasıl bir yapıya dönüşeceği, ihracatın teknoloji dönüşümü ve genel ekonomik parametreleri dikkate alan bir strateji ile belirlendi. Hükümet olarak bu hedefi benimsedik."

Pazar çeşitlenmesine gidildi

Çağlayan, Türkiye'nin 2010 yılında elde ettiği 135 milyar dolarlık mal ihracatıyla 6 ayrı rekor kıran bir dönemi gördüğünü belirterek, bütün ürünlerde ihracatın arttığını ve 81 ilde de ihracat yapılırken



52'sinde ihracat rekoru kırdığını kaydetti. Türkiye'nin 2011 yılında ihracatının yaklaşık yüzde 42'sini yaptığı Avrupa'da yaşanan ekonomik daralmaya ve ihracatının yüzde 25'den fazlasını yaptığı Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki siyasi ve ekonomik krize rağmen pazar çeşitlenmesine gidildiğini ifade eden Çağlayan, Türkiye'nin 105 ülkeye ihracat rekoru kırdığını söyledi.

Türkiye'yi bir yatırım üssü, lojistik üs ve operasyon üssü olarak görmenin de firmalar açısından son derece önemli olduğunu ifade eden Çağlayan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yeni teşvik sisteminde önemli yapısal değişikliğe gidiyoruz. Bölgeler arası gelişmişlik farkını azaltmaya yönelik bir teşvik sistemini öngörürken, diğer yandan da teknolojik değişim ve dönüşümü hedefledik. Yüksek katma değer, teknolojik değişim ve dönüşümü hedefledik. Türkiye'de şu anda son derece düşük olan ileri teknoloji ürün payını ciddi şekilde artırmak istiyoruz. Bu noktada Ar-Ge ve inovasyona, her türlü teknik çalışmaya çok değer veriyoruz. Firmaların markalı ürünler üretmesi son derece önemlidir... Cari açığın azaltılması noktasındaki çalışmalarımızı görüyorsunuz. 2011 Ocak- Mart cari açık miktarı 21,6 milyar dolar iken bu yılın aynı döneminde yüzde 25'lik düşüşle 16,2 milyar dolara indirdik. Türkiye'nin cari açığında, 54 milyar dolarlık enerji ithalatı ve dış ticaret önemli bir unsurdur. Enerji çeşitlendirilmesi ve yenilenebilir kaynaklar konusunda yaptığımız çalışmalar ile enerjiye olan bağımlılığımızı azaltma noktasında önemli kararlar aldık."

Dünyanın parlayan yıldızı!

Hidrolik Pnömatik Sızdırmazlık Elemanları alanında sanayilere güç veren **Kastaş**; kendini sürekli yenilerken, kalite ve hizmet adına attığı değişim ve gelişim adımlarıyla dünyanın güvenini kazanmaya devam ediyor.



KASTAŞ KAUÇUK SAN. VE TİC. A.Ş. İzmir AOSB 10001 Sok. No.19 35620 Çiğli İZMİR Tel. 0 232 376 88 26 (pbx) • Faks. 0 232 376 87 57

**KASTAS KAUCUK
EUROPE**
Schleswiger Damm
129a, 22457
Hamburg / GERMANY
Tel. +49 40 181 2060 50

İSTANBUL MAĞAZA
Perpa Tic. Mrk. B Blok
K.11 D.1618
Okmeydanı - İSTANBUL
Tel. 0 212 320 44 50
Faks. 0 212 320 44 60

İZMİR MAĞAZA
Fatih Caddesi
No.105/14
Çamdibi - İZMİR
Tel. 0 232 458 77 33
Faks. 0 232 458 04 34

ANKARA MAĞAZA
Uzay Çağı Blv. 78/1 Sok.
No.8/A Ata İş Merkezi
Ostim - ANKARA
Tel. 0 312 354 59 25
Faks. 0 312 354 52 90

BURSA MAĞAZA
Nilüfer Tic. Merkezi
636 Sok. No: 36
Otomasyon Plaza BURSA
Tel. 0 224 443 77 47-8-9
Faks. 0 224 443 77 50

KONYA MAĞAZA
Koray Sokak No.5
Oto Parçacılar Sitesi
Selçuklu - KONYA
Tel. 0 332 233 26 92
Faks. 0 332 233 28 48

info@kastas.com.tr • Europe@kastas.com.tr • www.kastas.com.tr

Başbakan Erdoğan: 2023'te en büyük 10'a gireriz



Başbakan Erdoğan, güven ve istikrar vermeye devam ederek 2023 yılında da 2 trilyon dolar milli geliri ile dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer alacak Türkiye'yi inşa edeceklerini söyledi.

500 milyar dolarlık cirosu olan ve yaklaşık 2.8 milyon kişiyi istihdam eden 17 küresel şirketin üst düzey yöneticileri, Yatırım Danışma Konseyi toplantısı için İstanbul'da buluştu. Zirveye, Aditya Birla, BBVA, Bayer, Citigroup, GE Healthcare, Huawei, IBM, Inditex, ITOCHU, Mango, Ogilvy, Coca-Cola, Timken, Western Union, UPS, Verbund ve Vodafone şirketlerinin CEO ve başkan yardımcısı düzeyindeki isimleri katıldı.

Dolmabahçe'deki Başbakanlık Ofisi'nde gerçekleştirilen Yatırım Danışma Konseyi'nin 7'nci toplantısına başkanlık yapan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, katılımcılarla 'aile' fotosu çekti. Toplantıya IMF Başkanı Christine Lagarde ve Dünya Bankası Direktörü ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Sri Mulyani Indrawati de katıldı.

Başbakan Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin görünümünü 1 Mayıs'ta pozitiften durağana çeviren Standard&Poor's'u (S&P) isim vermeden eleştirerek, "Biz hakkımızda yapılan haksız ve mesnetsiz değerlendirmelere kulak asmadan, karama kampanyalarına aldırmadan yolumuzda ilerleyecek, 2023 yılında da 2 trilyon dolar milli geliri ile dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olan bir Türkiye'yi inşa edeceğiz" dedi.

Başbakan Erdoğan, Yatırım Danışma Konseyi'nin (YDK) 7. Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, YDK toplantılarının Türkiye'de yatırım ortamının iyileşmesine önemli katkılar

sağladığını söyledi. Konuşmasında S&P'yi eleştiren Erdoğan, "Bu arada açık açık ifade etmek durumundayım, dış ticaretini artıran, işsizliği rekor seviyede düşüren istikrar ve güvenden asla taviz vermeyen bir ülkenin, bazı kredi derecelendirme kuruluşları tarafından farklı değerlendirilmesi, bizim anlayışla karşılayabileceğimiz bir durum değildir" dedi.

'Art niyet aranız'

Türkiye'nin kredi görünümünün pozitiften durağana çevrilmesini art niyetli olarak yorumlayan Erdoğan, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Kimse kusura bakmasın, biz çok tabii olarak burada art niyet aranız.

Uluslararası derecelendirme kuruluşlarının, bu objektif olmayan tavırları artık, ekonomi çevrelerince de ciddi şekilde tartışılmalıdır. Büyüyen, gelişen çok başarılı bir performans sergileyen bir ülkeyi soru işaretlerine maruz bırakmak, yatırım akışını engelleyecek değerlendirmeler yapmak bu kadar kolay olmalıdır. Türkiye, 2023 hedeflerine kararlılıkla ilerleyen bir ülke. Bu derecelendirme kuruluşları Türkiye'ye hiç uğramıyorlar, sağda - solda duydukları ile böyle bir değerlendirme yapıyorlar. Bu tür değerlendirmelerle bu tür adımlar atılırsa, bizim derecelendirme kuruluşlarıyla olan değerlendirmemiz de çok daha farklı olacaktır."

500 milyar \$'lık CEO'ların aile fotoğrafları

Türkiye ekonomisi, IMF Başkanı Lagarde'dan sonra, 2.8 milyon kişiyi istihdam eden ve 500 milyar dolar ciroya sahip olan 17 şirketin yöneticilerinden de büyük övgü aldı. Başbakan Erdoğan başkanlığında gerçekleştirilen Yatırım Danışma Konseyi sonuç bildirgesinde, geçen zaman içerisinde, Türkiye'nin toparlanma hızının çok etkileyici olduğu belirtilerek, "Hükümetin küresel çalkantılara rağmen rekabetçi konumunu korumak için attığı adımları takdir ediyoruz" denildi.

İstanbul'da gerçekleştirilen 7'inci Yatırım Danışma Konseyi'nin sonuç bildirgesinde küresel ekonomik kriz döneminde bile Türkiye'nin çok hızlı büyüdüğü ve artık yıldız ülke konumuna geldiği vurgulandı.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Yatırım Danışma Konseyi üyelerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda, toplantının sonuç bildirisi Coca Cola Company Yönetim Kurulu Başkanı Muhtar Kent tarafından açıklandı. Kent, bildiriye Türkiye Yatırım Danışma Konseyi üyeleri olarak, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a, kendilerini daveti dolayısıyla memnuniyetlerini sunarak başladı.

Toplantının, Türkiye'nin ekonomik istikrar, büyüme ve yatırım ortamının iyileştirilmesi yönünde devam eden çabalarını değerlendirmek ve Türkiye'nin küresel yatırım yeri olarak rekabet

gücünün artırılmasına yönelik görüşleri sunmak adına yerinde bir fırsat sağladığının altı çizilen bildiri şöyle devam etti:

Euro Bölgesi büyük risk

"Bugün, Türkiye'ye komşu bölgelerde yaşanan siyasi ve ekonomik güçlüklerin aynı zamanda dünyanın diğer bölgelerini de etkilediği koşullarda biraraya geldik. Tüm tarafların çabalarına rağmen, küresel ekonomik iyileşme, engellerle karşılaşmakta ve kırılganlık tehdidi altında bulunuyor. Her ne kadar Euro Bölgesi, artan risklerin merkezi olsa da, krizin olumsuz yayılma etkileri, gelişmekte olan ülkeleri de etkilemektedir. Ancak, yükselen ekonomilerin temel ekonomik göstergeleri, gelişmiş ülkelere göre çok daha olumlu büyüme beklentileri ile güçlü kalmaya devam ediyor."

Küresel ekonomik kriz etkilerinin devam ettiği 2010'da hükümete, diğer ülkelere kıyasla güçlü ekonomik duruşundan dolayı övgüde bulunulduğu ifadelerine yer verilen bildiriye, "Geçen zaman içerisinde, Türkiye'nin toparlanma hızı çok daha etkileyici oldu. Hükümetin küresel çalkantılara rağmen rekabetçi konumunu korumak için attığı adımları takdir ediyoruz."

Türkiye'nin 9 yılda yıllık ortalama yüzde 5.3 olan büyüme oranı, Avrupa'daki krize rağmen ihracat pazarlarında bölgesel çeşitliliğin artırılmasında sağladığı gelişme ve ihracat rakamlarında kaydettiği artış etkileyici" ifadeleri yer aldı.



Christine Lagarde: IMF’de Türkiye’nin sesi yükselecek

IMF Başkanı Christine Lagarde, Türkiye’nin 2012 büyümesiyle ilgili yanıtlarını söyleyerek, “Başbakan Yardımcısı Ali Babacan’la görüşmemde gördüğüm rakamlar beni ikna etti. Büyüme tahminimizi yüzde 2.3’ten yüzde 3.2’ye çıkardık” dedi. Lagarde, S&P’nin son değerlendirmesiyle ilgili ise “Bugünlerde S&P’nin yerinde olmak istemedim. Majeste gibi onay makamı değilim ama gönlümdeki notunuz çok daha yüksek” diye konuştu.

Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Christine Lagarde, IMF’nin Türkiye’nin 2012 büyüme tahminini yüzde 1.7’den önce 2.3’e, son olarak da yüzde 3.2’ye yükseltmesiyle ilgili olarak, “Türkiye ile ilgili tahminlerimizi olması gerekenden daha düşük tuttuğumuzu gördük. Türkiye’nin büyümesiyle ilgili yanılmışız. Bu konuda Türk yetkililerle görüştük. Son olarak Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ile görüştüğümde, bazı rakamların geçmişini yansıttığını gördüm. Babacan’ın anlatıklarından ikna olduk ve Türkiye’nin daha fazla büyüyeceği yönünde tahminimizi yukarı yönlü revize ettik” dedi.

Türkiye’nin son yıllarda müthiş bir aşama kaydettiğini gözlemlediğini vurgulayan Lagarde, “Bazen kurumlar da hata yapabilir. Biz önümüze konulan rakamlara baktığımızda hata yaptığımızı kabul ettik. Bunu kabul etmekte sorun yoktur” diye konuştu.

Türkiye’nin gönlümdeki notu çok daha yüksek

Kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor’s’un (S&P) Türkiye’nin kredi notu görünümünü ‘pozitif’ten ‘negatif’e çevirmesiyle ilgili oluşan tepkilere ilişkin ise Lagarde şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bugünlerde S&P’nin yerinde olmak istemedim. Ben majeste gibi onay makamı değilim. Türkiye’nin gönlümdeki notu çok daha yüksek. Bunu açıklamam doğru olmaz. Ancak zaten yatırımcılar Türkiye’ye yönelik iştahlarıyla bunu gösteriyorlar. Türkiye dünyada paranın aktığı önemli merkezlerden biri.”

Türkiye’nin sadece ekonomik göstergelere bakılarak değerlendirilmemesi gerektiğini kaydeden



Lagarde şunları söyledi: “Aslında Türkiye ekonomisi ile ilgili rakamlar hiç de kötü değil. Ben başkaları gibi rakamların sadece kötü yönlerine değil daha çok iyi yönlerine bakmayı tercih ederim. Dünyanın diğer ülkeleri ile kıyaslandığında bence Türkiye çok iyi durumda. Kamu borcu, borcun milli gelire oranı ve büyüme rakamlarına bakıldığında bütün bunlar hiç de kötü değil. İşsizlik harika değil ama daha iyiye doğru gidiyor. Özetle ekonomik göstergelerin yüzde 70’i gayet iyi durumda.”

Cari açığı ekonomideki canlılıkla aşıyorsunuz

Christine Lagarde, Türkiye’nin ekonomik açıdan iki göstergeye dikkat etmesi gerektiğini vurgulayarak şunları kaydetti: “Biri cari açık biri de enflasyon. Türkiye bunlara dikkat etmeli. Cari açığın ülkedeki canlılık ile aşılabileceğini görüyorum. Sadece rakamlara bakarak değil, Türkiye’ye bizzat gelince ülkedeki canlılığı, ekonomideki dinamizmi görebiliyorsunuz. Bu ülkeye sermaye akmasını sağlıyor. Gelenler ekonomideki canlılıktan çok etkileniyorlar. Son dönemde paranın geldiği yerlerden biri Türkiye. İsim vermek istemiyorum ama son dönemde birçok uluslararası şirketin Türkiye’de ofis açtığını ya da yatırım yaptığını duyuyorum.”

Türkiye sıcak parayı ılık ve kalıcı hale getirmeli

Paranın adeta Türkiye’ye aktığını kaydeden Christine Lagarde, şöyle konuştu: “Türkiye’ye gelen paranın büyük bir kısmı sıcak. Ama sıcak para ülkeyi hemen terketmiyor. O nedenle durum o kadar da kötü değil. Ancak aniden çıkması sorun olabilir. Buna dikkat etmek lazım. Sıcak parayı ılık ve kalıcı paraya çevirmek önemli. Bu noktada doğru para politikaları devreye giriyor. Para politikası sıcak parayı ne çok cesaretlendirmeli ne de cesaretini çok kırarak şekilde olmalı. Para politikasının dengesi önem taşıyor. Bu adımların azı da çoğu da zararlı olabilir. Türkiye birçok açıdan diğer ülkelerden olumlu yönde ayrışıyor. Bu süreçte yapacağı en büyük hata, yanlış para politikalarıyla bu olumlu trendi olumsuz etkilemek olur.”



Babacan Avrupalı liderleri uyardı!

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, seçimlerden sonra siyasi krize sürüklenen Yunanistan'ın Euro Bölgesi'nden çıkarılmasının çok daha büyük sorunlara neden olacağını belirterek, "AB'deki hiçbir ülkeye 'ne halin varsa gör, seni yalnız bırakıyoruz' denmemeli. Bir ülkenin çökmesinin maliyeti o ülkeyi kurtarmaktan çok daha yüksek olur" dedi.

Babacan, Avrupa'da yeniden bir mali konsolidasyonun konuşulduğuna dikkati çekerek, "Bir yandan da çok ağır düzenlemeler var. Ağır düzenlemeler beklenen büyümeyi uzun bir süre öldürebilir. O yüzden çok dikkatli olmak gerekiyor. Bir yandan büyümek istiyorsunuz, bir yandan mali teşvik, likidite... Ama ondan sonra bankaları yeniden sıkıya başlıyorsunuz. Avrupa'da yeniden bir mali konsolidasyon konuşuluyor. Bir yandan da çok ağır düzenlemeler var. Ağır düzenlemeler beklenen büyümeyi uzun bir süre öldürebilir. O

yüzden çok dikkatli olmak gerekiyor" dedi.

Dayanışma şart

Krizin, Avrupa'da acil şekilde ortak bir mali çerçeveye ihtiyaç olduğunu bir kez daha gösterdiğini ifade eden Babacan, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Birtakım programlar çıktı. 25 lider kabul etti. Şimdi bunun uygulamaya geçirilmesi gerekiyor. İlk sorun Hollanda'da çıktı, hükümet dağıldı. Sonra Romanya'da... Ülkeleri Euro Bölgesi'ne kabul ederken aslında üstü kapalı bir garanti veriyorsunuz. O ülkelere güvenmiyorsanız neden para birimini paylaşıyorsunuz? O ülkeler girdiğinde, bu onları yalnız bırakmayacağınız anlamına geliyor. Euro Bölgesi'ndeki dayanışma bugünlerde olağanüstü önem taşıyor. Bu, herhangi bir ülkeye arkasına yaslanıp sadece yardım almak lüksünü vermek anlamına gelmiyor. Her ülke üstüne düşeni yapmalı. Diğer taraftan Euro Bölgesi'nde güçlü bir dayanışma hissiyatı da bir gerekliliktir."

İMKB değil İstanbul Borsası diyeceğiz

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, "Yeni bir Sermaye Piyasaları Yasası getiriyoruz. İçinde yepyeni unsurlar ve kavramlar var. Ayrıca İMKB'nin yeni yapılandırılması, anonim şirket haline gelmesi ile ilgili unsurları da o yasanın içerisine koyacağız. Yani İMKB değil de İstanbul Borsası diyebileceğimiz daha büyük bir çatı kuruluş haline gelmesi. Özelleştirmeden sonra halka arzı söz konusu olabilecek. Bu daha ileriki zamanda gündemimizde var ama piyasa şartlarına bağlı. Biz çalışmalarını en kısa zamanda bitirmek istiyoruz. Bizim hedefimiz, bu yasal düzenlemeyi hızlıca Meclis'ten geçirmek ve uygulamaya sokmaktır. Umarım Meclis tatile girmeden biter ama bitmezse de gelecek döneme kalır. Meclis tatile girmeden önce biterse sermaye piyasası açısından çok daha faydalı olur" dedi.

VOB 'un taşınması büyük kayıp olur

Merkezi İzmir'de olan ancak İstanbul Finans Merkezi projesi kapsamında taşınması gündeme gelen Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nın geleceği Yaşar Üniversitesi'nde düzenlenen panelde tartışıldı. VOB Başkanı İhsan Kestelli, EBSO Başkanı Ender Yorgancılar, İZKA Kalkınma Kurulu Başkanı ve ESIAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Kemal Çolakoğlu'nun katılımı ile gerçekleşen panelde VOB'un İzmir'de kalması gerektiği vurgulandı. VOB'un Türkiye'nin ilk ve tek türev borsası olduğunu söyleyen Yönetim Kurulu Başkanı İhsan Kestelli, yedi yılda 150 kat büyüme sağladıklarını belirtti. Yaşar Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Ahmet Yiğitbaşı da İzmir'in kurduğu kurumların bu kentte kalması gerektiğine işaret etti.

“Enflasyonda Mayıs kritik önemde”

Merkez Bankası Başkanı Başçı yıl sonu enflasyon tahminini yüzde 6.5’te tuttuklarını belirtirken, enerji fiyatlarına yapılan zamların etkisiyle Nisan’da yükselen enflasyon için Mayıs’taki düşüş önem taşıyor.

Merkez Bankası, enflasyonun Mayıs’ta sergileyeceği düşüşün kritik önem taşıdığını, enflasyonun önümüzdeki aylarda dalgalı seyrettikten sonra tekrar azalış eğilimine girmesinin beklendiğini belirtti.

Banka, kısa vadeli görünüm açısından enflasyonun Mayıs’ta sergileyeceği düşüşün miktarının kritik önem taşıdığını açıkladı.

Merkez Bankası Nisan ayı fiyat gelişmeleri raporunda, “Nisan ayında tüketici fiyatları yüzde 1.52 oranında artmış ve yıllık enflasyon yüzde 11.14 seviyesine yükselmiştir. Bu yükselişte elektrik ve doğalgaz tarifelerinde yapılan düzenlemeler etkili olmuştur. Bunun yanı sıra, giyim fiyatlarındaki yüksek oranlı artışlara bağlı olarak temel enflasyon göstergeleri de yükseliş göstermiştir” denildi.

Enflasyon tahmini değişmedi

Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı, yıl sonu enflasyon tahminini yüzde 6.5’te tuttuklarını açıkladı. Başçı, enflasyondaki düşüşün son çeyrekte belirginleşeceğini söyledi. Başçı şu görüşleri ifade etti: “Küresel gelişmeler politikalarımız üzerinde önemli rol oynamaya devam ediyor. İlk çeyrekte küresel risk iştahı arttı ve gelişmekte olan ülkelere sermaye akımlarını hızlandırdı. İkinci çeyrek başı itibarıyla gelişmekte olan ülkelere sermaye akımlarındaki oynaklık devam ediyor. Küresel risk algılamalarındaki oynaklık devam edebilir, bu esnek para politikasının önemini ortaya koyuyor. Faiz koridorunun esnekliğini kullanarak Ekim’den bu yana 3 kez parasal sıkılaştırmaya gittik.

2011’in ilk çeyreğinde enflasyon Ocak tahminlerine uyumlu seyretti. Temel enflasyon göstergeleri düşüş eğilimi sergiliyor. İktisadi faaliyette 2. çeyrekte itibaren ılımlı bir toparlanma eğilimi başlayacak. Enflasyon tahminlerimizde önemli bir değişiklik yapmadık. Cari işlemler dengesinde kayda değer bir iyileşme gözleniyor. Petrol fiyatlarında yukarı güncelleme yaptık. Petrol fiyatları varsayımını 2012 için 120, 2013 için 115 dolara çıkardık.

Enflasyon yüzde 70 olasılıkla 2012 sonunda orta noktası yüzde 6.5 (önceki tahmin yüzde 6.5) olmak üzere yüzde 5.3 ile yüzde 7.7 aralığında bekleniyor. Enflasyon 2013 sonunda orta noktası

yüzde 5.2 olmak üzere yüzde 3.4 ile yüzde 7.0 aralığında bekleniyor. Enflasyonun orta vadede yüzde 5 düzeyinde istikrar kazanacağını öngörmekteyiz.

Son çeyrekte düşüş belirginleşecek

Üçüncü çeyrekte enflasyon kademeleli düşecek, son çeyrekte düşüş belirginleşecek. Enflasyondaki yüksek seviye ve beklentilerdeki bozulma fiyatlamada davranışlarında risk oluşturuyor, enflasyon son çeyreğe kadar hedefin belirgin üzerinde seyredecek.”

Gazetecilerin sorularını yanıtlayan Başçı, kredilerin yıllık büyüme oranını yıl sonu için yüzde 15’ten yüzde 14’e düşürdüklerini kaydetti.

Türkiye 35 yıl dalgalı enflasyon yaşadı

Merkez Bankası Başkanı Başçı, Türkiye’de 35 yıl boyunca yüksek ve dalgalı bir enflasyon dönemi yaşandığını hatırlatarak, “Ülke, gereğinden fazla bir enflasyon risk primi ödediği için, reel faizler haddinden fazla yüksek seviyelerde oluştu” dedi.

Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı, Türkiye Kalkınma Bankası’nın ev sahipliğini üstlendiği Asya ve Pasifik bölgesinde yer alan kalkınma ve yatırım bankalarının oluşturduğu Association of Development Financing Institutions in Asia and the Pacific’in (ADFIAP) 35. yıllık olağan toplantısında konuştu.

Fiyat istikrarı olan bir ekonomide, Merkez Bankası bir nedenle karşılıksız para basarsa, son derece geçici, saman alevi gibi bir büyüme ve bununla birlikte geçici bir istihdam artışı gözlenebileceğine işaret eden Başçı, “Ancak bunu sadece 1 veya iki sefer yapabilirsiniz. Bunu yapmaya devam ettiğiniz sürece enflasyon beklenmeye başlanır ve sürekli bir fiyat artışı zinciri bunu takip eder. Dolayısıyla ekonomi kendi kendini besleyen enflasyonist bir sürece girmiş olur” dedi.

Başçı, bunun büyüme, kalkınma ve milli gelir üzerindeki etkisine değinirken, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye bunun çok güzel bir örneğidir. Türkiye’de 35 yıl boyunca yüksek ve dalgalı bir enflasyon dönemi yaşadık. Bu dönemde ülke, gereğinden fazla bir enflasyon risk primi ödediği için, reel faizler haddinden fazla yüksek seviye-

lerde oluştu, reel ücretler üzerinde haddinden fazla bir aşağı yönlü baskı oluştu. Dolayısıyla Türkiye’de kaynak dağılımı bozuldu. Bu konuda çeşitli tahminler yapılabilir ancak Türkiye’nin potansiyel büyüme hızını en az 1 puan, bu yüksek enflasyon döneminin aşağıya çektiğini tahmin etmek ve söylemek mümkün görünüyor. Yıllık ortalama 1 puanlık bir potansiyel büyüme kaybı, orta ve uzun vadede 35 yıllık dönemde çok büyük bir üretim kaybına ve kaynak kaybına denk geliyor. Buradaki maliyetler anlık ve yıkıcı bir şekilde ortaya çıkmıyor, zaman içerisinde yavaş yavaş kendisini gösteriyor. Dolayısıyla daha az hissedilir oluyor. O yüzden de fiyat istikrarının önemini merkez bankacılarının sık sık hatırlatması, kamuoyunu bu konuda aydınlatması ihtiyacı oluyor.”

Finansal istikrarda temel sürükleyicinin, kredi kalitesindeki bozulma olduğunu dile getiren Başçı, kredi verilmemesi gereken kişi ve kesimlere sistemin kredi vermeye başlaması, sürdürülebilir olmayan iş modellerini desteklemeye başlaması halinde, bu durumun ilk yıllarda sorun olarak görülmediğini, hatta iyi bir durum olarak düşünüldüğünü söyledi.

Merkez Bankası Başkanı Başçı, kredi kalitesindeki gizli bozulma ortaya çıktığı anda, ekonomilerin çok büyük ve çok derin resesyona karşı karşıya kalabildiğine değinerek, mali resesyonların daha derin ve daha uzun süreli etkileri olduğunun tespit edilebildiğini vurgulayarak, 2008 yılındaki küresel ekonomik krizde bunun örneğinin yaşandığını ve etkilerinin yaşanmaya devam ettiğini belirtti.

Zamlar vurdu, enflasyon 3.5 yılın rekorunda

Elektrik ve doğalgaza yapılan zamlar Nisan ayında enflasyonu vurdu. Türkiye İstatistik Kurumu’nun verilerine göre, enflasyon TÜFE’de yüzde 1.52, ÜFE’de yüzde 0.08 arttı. Yıllık enflasyonda TÜFE yüzde 11.14’e çıkarken, ÜFE yüzde 7.65’e geriledi. Yıllık enflasyon TÜFE’de Ekim 2008’den beri ilk kez yüzde 11’i geçti.

1 Nisan’dan itibaren elektriğe yüzde 9.26, doğalgaza yüzde 18.72 oranında zam gelmişti. Merkez Bankası, zamların enflasyonu yarım puan artıracağını öngörmüştü. Banka, Mayıs ayında enflasyonda düşüş bekliyor.

Özel kapsamlı TÜFE göstergelerinden “H” Nisan’da yıllık olarak yüzde 8.62; “I” yüzde 8.24 arttı. TÜİK verilerine göre yıllık TÜFE yüzde 11.14 olurken, ÜFE yüzde 7.65 artış gösterdi.

TÜFE’de giyim etkisi

TÜFE’de ana harcama grupları itibariyle bir ay önceye göre en yüksek artış yüzde 13.20 ile giyim ve ayakkabı grubunda gerçekleşti. Nisan ayında endekste yer alan gruplardan konutta yüzde 3.15, lokanta ve otellerde yüzde 1.19, ev eşyasında yüzde 0.81, eğlence ve kültürde yüzde 0.62, sağlıkta yüzde 0.52, eğitimde yüzde 0.52, çeşitli mal ve hizmetlerde yüzde 0.30, ulaşımda yüzde 0.27, alkollü içecekler ve tütünde yüzde 0.05 artış yaşandı. Haberleşmede yüzde 0.04, gıda ve alkolsüz içeceklerde yüzde 0.12 düşüş meydana geldi.

Yıllık bazda TÜFE’de en yüksek artış yüzde



18.53 ile alkollü içecekler ve tütün grubunda görüldü. Onu çeşitli mal ve hizmetler (yüzde 16.56), konut (yüzde 13.11), giyim ve ayakkabı (yüzde 11.66), gıda ve alkolsüz içecekler (yüzde 11.65) izledi.

Sektörel bazda bakıldığında tarımda yüzde 0.70 düşüş, sanayide yüzde 0.24 artış gerçekleşti. ÜFE sonuçları sanayinin alt sektörleri bazında değerlendirildiğinde en yüksek aylık artış yüzde 4,39 ile ham petrol ve doğalgaz çıkarımı alt sektöründe meydana geldi.

Sanayinin üç sektöründen, madencilik ve taşocakçılığı sektöründe yüzde 2.56, imalat sanayi sektöründe yüzde 0.18 artış, elektrik, gaz ve su sektöründe yüzde 0.05 düşüş oldu.



SİZİ GÜÇLENDİRMEK İÇİN
DAHA YAPACAK ÇOK İŞİMİZ VAR

özçe

www.ozcedemir.com.tr

KOMŞULARIMIZA DEĞER VERİYORUZ.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde
faaliyet gösteren firmalara
üretim hizmetlerinde %6
ticari hizmetlerde %2
indirim yapıyoruz.

Türkiye İş Bankası Özçe Kart'a
Akbank (Doğrudan Borçlandırma Sistemi)'ne
6 aya varan vade seçenekleri sunuyoruz.



www.ozcedemir.com.tr

İAOSB'de plastik ve kauçuk sektörleri mercek altına alındı

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde, ilki makine, metal ve döküm firmalarına yönelik düzenlenen sektörel çalıştayların ikincisinde plastik ve kauçuk sektörü bütün yönleriyle ele alındı.



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, katılımcılarının rekabet gücünü artıracak ve sanayicileri geliştirecek proje fikirlerini oluşturabilmek, İAOSB'de faaliyet gösteren sektörlerin ortak sorunlarını saptayabilmek ve bu sorunların çözümüne yönelik çalışma fikirlerini ortaya koyabilmek amacıyla sektörel araştırma ve çalıştaylar gerçekleştirmektedir.

Bu çalışmaların ilki 2009 – 2010 yılları arasında bir İzmir Kalkınma Ajansı projesi olarak Makine, Metal ve Döküm firmalarına yönelik olarak gerçekleştirilmiştir.

İAOSB'de Makine, Metal ve Döküm firmalarından sonra en büyük yoğunlaşma plastik ve kauçuk sektörlerinde bulunmaktadır. Bu nedenle sektörel analiz ve çalıştayların ikincisi de bu sektörlerle yönelik planlanmıştır. Ocak – Nisan 2012 arasında gerçekleştirilen sektörel analizin sonucunda 19 Nisan 2012 tarihinde çalıştay gerçekleştirilmiştir.

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA PLASTİK VE KAÜÇUK SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Plastik ve Kauçuk Sektörü

Plastik ve Kauçuk ürünleri imalat sanayi genel olarak ara malı üreten bir sektör niteliğindedir. Kullanım alanlarına bakıldığında; en çok ambalaj sanayinde yer bulurken; inşaat sektöründe de sağlam, dayanıklı, bakım gerektirmemesi ve korozyona dayanıklı olması nedeni ile tercih edilmektedir. En sık görülen uygulama alanları; kapı-pencere profilleri, pis ve temiz su boruları, su depoları, çatı cephe kaplamalarıdır. Tarımdaki uygulamaları; sera örtüleri, fide örtüleri, sulama boruları şeklindedir. Elektrikli küçük ev eşyaları, beyaz eşyalar, elektronik aletler, fiber optik iletişim kabloları, klasik güç dağıtım kablolarının üretiminde plastik malzemelerden faydalanılmaktadır. Plastikler otomotiv sektöründe; daha hafif ve daha güvenilir araçlar üretilmesini sağlamaktadır. Kauçuk ürünlerin; başta otomotiv olmak üzere, ayakkabı, giyim sektörlerinde kullanım alanı bulunduğu görülmektedir. Boru, hortum, taşıma bantları ve kayışlarda kauçuk malzeme tercih edilmektedir. Araçlar, donanımlar, hareketli makineler, uçaklar, oyuncaklar, mobilyalarda kullanılan tekerleklerdeki lastiklerde ve ayrıca ayakkabı tabanları, bağlantı parçaları ve contalar gibi farklı ürünlerde de kauçuk ürünler kullanılmaktadır.

Plastik ve Kauçuk sektörünün girdileri yüzde 90 oranında petrokimya sanayinden temin edilmekte, bu sebeple de girdi maliyetleri petrol fiyatlarından doğrudan etkilenmektedir. Her iki sektörün temel girdisi olan hammadde tedarikçilerinde, uluslararası alanda oligopol bir pazar yapısının olduğu görülmektedir.

Özellikle plastik sektörünün hızlı gelişen bir sektör olması nedeniyle teknolojisi çok kısa zamanda ilerlemekte ve teknolojiyi izleyebilmek için sürekli yatırım yapılması gerekmektedir.



Hammaddede dışa bağımlı olması, sektörün en büyük problemleri arasındadır.

Dünyada Plastik ve Kauçuk Sektörünün Durumu

Dünya plastik üretimi 2010 yılında 300 milyon tonu aşmıştır. Üretim kapasitesi yıllık ortalama artış hızı yüzde 9 civarındadır. Tüm dünyada bu sektörde 60 milyon kişiye istihdam sağlanmakta ve sektör yılda ortalama 700 milyar Euro'luk katma değer yaratmaktadır.

2010 yılı dünya kauçuk üretimi 24,5 milyon tondur. Bunun yüzde 42'si doğal kauçuk, yüzde 58'si de yapay kauçuktur. Doğal kauçuğun ana kaynağı Asya olup 2010 yılında dünya üretiminin yüzde 93'ü burada gerçekleşmiştir. Doğal kauçuk üretimi yapan başlıca ülkeler Tayland, Endonezya, Malezya, Hindistan ve Vietnam'dır. Üretim kapasitesi yıllık ortalama artış hızı yıllara göre değişkenlik göstermektedir. 2011 yılında bir önceki yıla göre yüzde 6,6 büyümeye olmuştur.

Türkiye'de Plastik ve Kauçuk Sektörünün Durumu

Plastik ve Kauçuk Sanayinin 2008 yılında toplam imalat sanayi üretimi içindeki payı yüzde 4,81'dir. Sektörün; imalat sanayi toplam katma değeri içindeki yeri ve toplam istihdam içerisindeki payı incelendiğinde; her ikisinde de 23 sektör arasında 8. sırada yer aldığı görülmektedir.

1,8 milyar USD dış ticaret fazlası yaratarak dış ticarete olumlu katkısı olan Plastik ve Kauçuk Sanayinin 2011 yılı ihracatı 6,2 milyar USD, ithalatı ise 4,5 milyar USD'dir. Bu sektörde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 1,36'dır. Aynı yılda bu oran tüm Türkiye için yüzde 56'dır. Toplam ihracat içindeki payı ise yüzde 4,64'dür.

Plastik Sektörü

Türk Plastik Sanayi, dünya toplam üretimi içinde yüzde 1,6'lık paya sahiptir. Avrupa'da 2011 yılında Almanya ve İtalya'dan sonra 3. büyük üretim merkezi olmuştur.

Türkiye'de sektörde yaklaşık 6.000 firma faaliyet göstermekte olup, bu firmaların yüzde 40'ı İstanbul'da bulunmaktadır. İzmir, Ankara, Bursa, Gaziantep, Konya, Kocaeli, Adana, Kayseri toplamda sektördeki firmaların yüzde 36'sını bulunduran önemli üretim merkezleridir. Firmaların yaklaşık yüzde 98'i küçük ve orta büyüklükte işletmelerdir. Sektörde 200 binden fazla kişi istihdam edilmekte ve her yıl 15.000 yeni kişiye istihdam sağlanmaktadır.

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) verilerine göre plastik mamul üreticilerinin yüzde 27'si ambalaj, yüzde 14'ü inşaat, yüzde 11'i tekstil, yüzde 10'u da ev eşyası sektörlerine plastik mamul üretmektedir.

2011 yılı kesinleşmemiş rakamlarına göre yüzde 15 düzeyinde büyümeye gerçekleşmiştir. 2012 yılı için hedeflenen büyümeye oranı ise yüzde 10'un üzerindedir. Yine kesinleşmemiş rakamlara göre; toplam mamul üretimi 6,9-7 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. 2011 sonunda sektörün toplam üretim değeri 19 milyar USD ve ekonomiye sağladığı katma değer de 7,6 milyar USD olmuştur. Doğrudan ihracatı 4,8 milyar USD, dolaylı ihracatı 5,2 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Toplam makine yatırımı 859 milyon USD olup; bunun yüzde 83'ü ithal yoldan, yüzde 17'si ise yerli üretim ile sağlanmıştır.

Plastik sektöründe İzmir önemli bir yere sahiptir. Üretimde bulunan 6.000 firmanın yaklaşık 1000 tanesi İzmir'de bulunmaktadır. Bu firmaların 2011 yılı toplam ihracat miktarı 200.000

Türkiye'nin 2004 yılı plastik tüketimi 3.7 milyon ton olup, kişi başı plastik tüketimi 44 kilogram civarındadır. Bu rakam 37 kilogram olduğu tahmin edilen dünya ortalamasının üzerindedir. Gelişmiş ülkelerde kişi başına tüketim 130 kilogramdır.

ton olup, değeri yaklaşık 500 milyon USD'dir.

Türkiye'nin 2004 yılı plastik tüketimi 3,7 milyon ton olup, kişi başı plastik tüketimi 44 kg civarındadır. Bu rakam 37 kg olduğu tahmin edilen dünya ortalamasının üzerinde olmasına rağmen, 130 kg civarında olan gelişmiş ülkelerdeki kişi başı plastik tüketiminin çok altındadır.

Türkiye'nin plastik hammadde ihtiyacının sadece yüzde 25'i PETKİM tarafından karşılanmaktadır. Bunun yanı sıra, geri kazanılmış plastikler Türkiye'deki toplam ihtiyacın yüzde 10'unu karşılamaktadır.

Plastik sanayinde toplam sınai maliyetin ortalama yüzde 70'ini hammadde, yüzde 15'ini de işçilik oluşturmaktadır. Enerji maliyetleri yüzde 4'ünü oluştururken diğer maliyetler toplamda yüzde 6'lık pay almaktadır.

Kauçuk Sektörü

Türkiye genelinde 2005 ve 2008 yılları arasında kauçuk ürünleri üreten işyeri sayısının 700 ile 777 arasında değiştiği gözlenmiştir. 2011 yılında 1,9 milyar USD ihracat gerçekleştiren Kauçuk Sektörünün yine 2011 yılı sonundaki toplam üretim değeri 5,2 milyar USD, ekonomiye sağladığı katma değer ise 2,8 milyar USD olmuştur.

Dünya kauçuk tüketimi 2011 yılında 25,9 ton olarak gerçekleşmiştir. Bunun 10,9 tonu doğal kauçuk, 14,9 tonu ise sentetik kauçuktur.

Bugün Türkiye'nin yıllık kauçuk tüketimi 400 bin ton olup dünya tüketiminin yüzde 3'ünü oluşturmaktadır. Artan otomotiv üretimine paralel olarak kauçuk talebinin katlanarak artması beklenmektedir.

Yüzde 56 oranında araç lastiği üretimine girdi sağlamakta olan kauçuk sanayide kauçuk bant, kayış, hortum, araç lastiği, conta ve daha pek çok farklı malzemenin imalatında kullanılmaktadır.

Kauçuk sanayinin temel girdileri tabii kauçuk,

sentetik kauçuk ve karbon siyahıdır. Türkiye doğal kauçukta yüzde 100; sentetik kauçukta ise yüzde 99 ithalata bağımlıdır.

Saha analizi bulguları



İAOSB'de gerçekleştirilen saha çalışması bulgularına göre, en kritik ve önemli tedarikçi grubunda hammadde tedarikçileri yer almakta olup, ikinci sırada katkı malzemeleri ve kimyasallar gelmektedir.

Firma Stratejisi ve Rekabet Yapısı

Çalışmaya katılan firmaların yüzde 52'si son 3 yılda sektörde faaliyet gösteren firmaların sayısının ulusal yatırımlarla arttığını belirtmiştir. Firmaların yine yüzde 52'si "sadece fiyat odaklı rekabet" nedeniyle Bölgesel Rekabetten olumsuz etkilendiğini ifade etmiştir. Yüzde 56'sı, ana rakiplerinin birinci sırada "Türkiye'deki firmalar" olduğunu belirtmiştir. Yüzde 63'ü rekabetin, birinci sırada "maliyet", ikinci sırada ise "kalite" unsurlarına dayandığını belirtmiştir. Firmaların yüzde 89'u aile şirkettir. Yüzde 63'ünün ISO 9001 Kalite Belgesi, yüzde 89'unun web sayfası vardır. Yüzde 67'si ulusal, yüzde 44'ü uluslararası fuarlara katılmaktadır. Firmaların yüzde 56'sı araştırma-geliştirme faaliyetlerinde bulunduğunu belirtmiştir. Ar-Ge harcamalarının ciro içindeki payının yüzde 1,96 olduğu belirlenmiştir. TÜİK tarafından gerçekleştirilen 2010 yılı Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması sonuçlarına göre; Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı binde 8,4'tür. KOBİ'lerde ise bu oran yüzde 0,3 civarındadır.

Görüşülen firmalar teknolojinin sektör için çok önemli olduğunu; teknoloji sayesinde bugün esnek üretim yapabildiklerini belirtmişlerdir. "Yanmaz Boru", "Sessiz Boru" gibi ürünlerin, sektördeki Ar-Ge çalışmaları sonucunda üretilmesine





Çalıştay açılışını Atılman yaptı

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde düzenlenen Plastik ve Kauçuk sektörlerine yönelik Çalıştayın açılış konuşmasını yapan İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Haydar Atılman, sektör aktörlerinin bir araya gelerek sektöre ilişkin sorunları tartışması ve bunlara ilişkin çözüm önerileri geliştirmesinin önemine dikkat çekti. Bu sayede aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların birbirleri ile tanışma fırsatı yakaladıklarını da belirten Atılman, düzenlenen sektör Çalıştaylarının birlikte hareket etme kültürünü oluşturmaları bakımından da son derece önemli olduğunu kaydetti.

rağmen sektörün genelinde maalesef teknoloji ve Ar-Ge'nin Avrupa'dan kopya edilmekte olduğunu ifade etmişlerdir.

Firmaların yüzde 74'ü kredi kullandığını, yüzde 67'si ise işletmesini büyütmeyi düşündüğünü ifade etmiştir. Büyümenin; makine kapasitesi artışı, üretim kapasitesi artışı sağlanması, pazar payının artırılması ve yeni ürün üretilmesi şeklinde gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. Yüzde 44'ü kamusal fonlardan faydalanmazken, yüzde 48'i üniversite ile hiç işbirliği yapmadığını belirtmiştir.

Sektörün en büyük sıkıntıları arasında nitelikli iş gücü eksikliği yer almaktadır. Görüşmelere katılan tüm firma yetkilileri beyaz ve mavi yakalı eleman temin etmekte sıkıntı yaşadıklarını; sektöre işgücü yetiştirmekte olan eğitim kurumlarının öğrenci kapasitesinin sektörün ihtiyacının çok gerisinde kaldığını ifade etmişlerdir.

Sektörde ekstrüzyon, enjeksiyon, polimer, baskı teknolojileri gibi plastik prosesleri konusunda mesleki eğitim ihtiyacı olduğu gözlenmiştir.

ÇALIŞTAY

Çalıştay katılımcıları ile ilk olarak saha analizinde belirlenen sektörün sorunları, problemler, geliştirilmesi gereken ana konular paylaşılmıştır. Hammadde, İnsan Kaynakları ve Eğitim, Ortak Girişimler ve Faaliyetler, Ar-Ge ve Teknoloji, Satış- Pazarlama-İhracat-İthalat ve Finansman olmak üzere 6 başlıkta kategorize edilen sorunlara Çalıştay katılımcıları eksik gördükleri başka sorunları da eklemişlerdir. Ardından katılımcılar, bu sorunları önem sırasına göre oylayarak önceliklendirmişlerdir. Bu çalışmaya göre ana sorun alanları altında ifade edilen sorunlar ve parantezler içinde aldıkları oy sayıları aşağıda yer almaktadır.

Ham madde (31)

- Hammaddede dışa bağımlılık (8)

- Hammadde fiyatlarının değişkenliği (13)
- Dengesiz hammadde arzı (1)
- Hammadde tedariği konusunda iplik, otomotiv, halı sanayileri gibi rakip sektörlerin pay alması (0)
- Hurda pazarının kontrolsüz olması (5)
- Nakliye ve enerji maliyetlerinin yüksekliği (4)

İnsan Kaynakları ve Eğitim (24)

- Plastik konusunu bilen mavi yakalı personelin yetişmemesi (8)
- Plastik / Polimer mühendisi eksikliği (5)
- İşleme teknolojilerini bilen teknisyen eksikliği (6)
- Mazhar Zorlu EML ve Ege Üniversitesi MYO'da sadece enjeksiyona dönük eğitim verilmesi (1)
- Kurumsallaşma eksikliği (4)

Ortak Girişimler ve Faaliyetler (8)

- Güven eksikliği (0)
- Ortak faaliyet kültürünün eksikliği sonucu ortak girişim eksikliği (3)
- Plastik / Kauçuk sektörünün sesinin duyurulması konusunda lobi faaliyetleri eksikliği (2)
- Hibe proje başvurusu eksikliği (0)
- İhale şartnamelerinin iyileştirilmesi (3)

Ar-Ge ve Teknoloji (18)

- Yüksek performanslı ve katma değerli plastik hammaddenin kullanımının azlığı (4)
- Makine teknolojisinde yurtdışına bağımlılık (0)
- Teknolojide sadece kullanıcı seviyesinde kalınması (1)
- Ürün geliştirme süreçleri konusunda bilgi eksikliği (7)
- Akredite laboratuvar eksikliği; kısıtlı kimyasallar ölçümü için (6)

Çalıştay katılımcıları ile sektöre ilişkin hammadde, insan kaynakları ve eğitim, ortak girişimler ve faaliyetler, Ar-Ge ve teknoloji, satış-pazarlama-ihracat-ithalat ve finansman sorunları tartışıldı.



Satış, Pazarlama, İhracat ve İthalat (27)

- Gümrük vergileri ve tarife dışı engeller (7)
- Vadelerin ve tahsilat sürelerinin giderek uzaması (4)
- STK'lar, Çevre Mühendisleri ve Belediyeler tarafından olumsuz algının yüksek olması (3)
- Hammadde fiyatına bağlı olarak satış fiyatının sürekli değişmesi (7)
- Sipariş büyüklüklerinin giderek azalması (1)
- İhracatta banka akreditasyonu sıkıntısı (özellikle İran, Suriye, Mısır gibi ülkelerde) ()
- KKDF'nin yükselmesi (5)

Finansman (2)

- Hammadde ödeme vadeleri ile özellikle iç piyasada tahsilat vadeleri arasındaki fark ()
 - Sürekli yeni makine yatırımı zorunluluğu ()
 - Terminleri uzun olan hammaddeyi temin edebilmek için güçlü işletme sermayesinin gerekmesi ()
 - Şirketlerin organizasyon yapısının iyileştirilmesi (2)
- “İnsan Kaynakları ve Eğitim” başlığı ile “Ortak Girişimler ve Faaliyetler” sorun başlıkları, “Satış, Pazarlama, İhracat ve İthalat” başlığı ile “Finansman” başlığı bir arada çalışılmıştır. Buna göre Çalıştay içinde öncelik verilen ana sorun gruplarına yönelik 4 çalışma grubu oluşturulmuştur.

Hammadde Sorun Alanı

Bu grupta yapılan görüşmelerde sektörün en

önemli sorunun hammadde temini, hammadde fiyatları ve fiyatlardaki değişkenlik konuları olduğu vurgulanmıştır. Hammadde konusunda yaşanan her türlü olumsuzluğun sektörü en baştan etkilediği düşünüldüğünde, üretilecek çözümlerin plastik üreticileri için son derece önemli olduğu vurgulanmış, bu bağlamda grup tarafından aşağıdaki hedefler ortaya konmuştur:

- 1- Hammaddede dışa bağımlılığın azaltılmasını sağlama adına, Devletin hammadde üreten işletmelere özel destek sağlaması, plastik hammadde üreten firma sayısının artırılması.
- 2- OSB'ler içinde sektöre ilişkin fiyat değişikliklerinin yayınlandığı web sitelerini düzenli olarak takip edecek ve bu konuda sektördeki firmalara sürekli bilgilendirme hizmeti verecek bir birimin bulunmasının ve oluşturulması ile atık toplayacak ve plastik geri dönüşümü sağlayacak merkezlerin kurulması.
- 3- Plastik & Kauçuk Sektöründe Kümelenme Faaliyetine başlanması, ortak satın alma yoluyla her girdi maliyetlerinde düşüş sağlanması.
- 4- Yüzde 10 olan plastik hurda kullanım oranının yükseltilmesi.
- 5- Elektrik faturalarındaki kayıp-kaçak ve TRT payı gibi ek maliyetlerin kaldırılması.

İnsan Kaynakları ve Eğitim-Ortak Girişimler ve Faaliyetler Sorun Alanı

Bu grupta yapılan görüşmelerde; sanat okullarının ve meslek liselerinin öğrenci kapasitelerinin yeterli gelmediği, ayrıca toplum genelinde meslek liselerine karşı olumsuz bir algı oluşması nedeniyle gençlerin ve ailelerinin meslek liselerini tercih

etmedikleri belirtilmiştir. Firmaların dünya ile rekabet edebilmesinin tek yolunun "Ortaklaşa Rekabet"ten geçtiği, ancak ortak faaliyetler ve güç birliği yapılarak ilerleme sağlanabileceği ortak fikir olarak ortaya çıkmıştır. Buradan hareketle bu sorun alanı için Çalışma Grubu'nun belirlediği hedefler şu şekildedir:

- 1- İlköğretim seviyesindeki öğrencilerin mesleki eğitim konusunda bilgilendirilmesi,
- 2- Özel mesleki eğitim kuruluşlarında plastik teknolojisi meslek alanlarının seçilmesi,
- 3- Firmaların kümelenme ile ortak eğitim çalışmaları yapması,
- 4- Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslar Arası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Destek Programına müracaat edilmesi,
- 5- Yüksek katma değerli ürün üretilmesi,

Ar-Ge ve Teknoloji Sorun Alanı

Bu sorun alanında tespit edilen problemlerin çözümü için aşağıdaki hedeflere ulaşılması önem kazanmaktadır.

- 1- Katma değerli, yenilikçi ve yüksek teknoloji ürün üretilmesi, teknolojiyi "izleyen" konumundan, teknolojiyi "izlenen" konuma gelinmesi,
- 2- Savunma sanayi, otomotiv, havacılık gibi yüksek teknoloji sektörlerine yüksek teknoloji ürün üretilmesi,
- 3- Yerli üretimi canlandırarak yabancı sermayeye bağlılığın azaltılması ve hatta yabancı sermayenin iç piyasaya çekilmesi,
- 4- Firmaların Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapmasının teşvik edilmesi,
- 5- Rekabetçiliğin artırılması,
- 6- Firmaların sektörde kalıcı olmasının sağlanması,

Satış, Pazarlama, İhracat ve İthalat / Finansman Sorun Alanı

Yapılan çalışmada satış, pazarlama, ihracat, ithalat ve finansmanla ilgili öncelikli sorunların

çözülmesine yönelik faaliyetlerin diğer grupların alanları olan lobi faaliyetleri (tarife dışı engeller, KKDF gibi makro çalışmalarla çözülebilecek sorunlar), hammadde ile ilgili faaliyetler (hammadde fiyatına bağlı değişen satış fiyatı, vade ve tahsilat sürelerinin uzaması sorunları) ve Ar-Ge faaliyetleri ile (üründe farklılaşma yaratarak vade, tahsilat süresi, finansman sıkıntıları, düşük marjlar, fiyat odaklı rekabet gibi konuların aşılmasının sağlanması) çözülebileceği sonucuna varılmıştır.

Bu sorunların çözümü için yapılacak faaliyetlerle aşağıdaki hedeflere ulaşılması önem kazanmaktadır.

- 1- Aynı cins hammaddeyi kullanan firmaların ortak tedarik projesi yapması
- 2- Gümrük vergileri ve tarife dışı engellerin bertaraf edilmesi için kapsamlı lobi faaliyetleri yapılması,
- 3- Satış ve Pazarlama konusunda en az 10 firmanın bir araya gelerek bakır ve özel pazarlara yönelik tanıtım çalışmaları yapması,
- 4- Yeni ürünler yaratmak.



Kaynaklar

- İstanbul Sanayi Odası Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı Sanayi
- İstanbul Sanayi Odası Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı Sanayi
- Plastik İşleme Sanayisi Raporu, 2010, İGEME
- PLASFED Basın Bülteni, 03.02.2012
- PAGDER
- Gözde Sevilmiş, Ege Bölgesi Plastik Sektörü Raporu, İzmir Ticaret Odası
- Plastik İşleme Sanayisi Raporu, 2010, İGEME
- Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) Kimya Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Plastik Ürünler Çalışma Grubu Raporu, Ocak 2006, Ankara
- İstanbul Sanayi Odası Plastik ve Kauçuk Ürünleri

İmalatı Sanayi

- Naural Rubber Statistics 2011 (<http://www.lgm.gov.my/nrstat/nrstats.pdf>)
- Kimya Sanayinde Girdi Tedarik Stratesjisi, İhracata Dönük Üretim Stratejisi Değerlendirme Kurulu, V. Toplantı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, 26.08.2011
- Kimya Sanayinde Girdi Tedarik Stratesjisi, İhracata Dönük Üretim Stratejisi Değerlendirme Kurulu, V. Toplantı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, 26.08.2011
- TÜİK 04 Kasım 2011 tarih ve 224 sayılı Haber Bülteni
- TMMOB

Plastech fuarı büyük beğeni topladı



Ege Plastik Sanayicileri Derneği ile İZFAŞ işbirliğinde düzenlenen PLASTECH- Plastik, Ambalaj ve Teknoloji Fuarı ziyaretçilerden ve katılımcılardan tam not aldı. 10-13 Mayıs 2012 tarihleri arasında toplam 156 firmaya ev sahipliği yapan fuar, ilk kez düzenlenmesine rağmen sektör oyuncularının tanışıp kaynaşarak iş birliklerine imza atılması misyonunu başarı ile yerine getirdi.

Türk firmalarının yanı sıra; fuara ABD, Almanya, Azerbaycan, Brezilya, Çin, Fransa, Hollanda, İspanya, Japonya ve Tayvan'dan katılan firmalar; stantlarında ambalaj, kauçuk, polyester, PVC, kapı-pencere profilleri, boru üretim teknolojileri ve aksesuarları, geri dönüşüm sistemleri ve ekipmanlarını sergilediler.

İzmir Fuar Alanı'nda gerçekleşen açılış törenine, İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Dr. Sırrı Aydoğan, Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ender Yorgancılar, İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı (İESOB) Zekeriya Mutlu, Ege Plastik Sanayicileri Dayanışma Derneği (PLASDER) Fuar Komisyonu Başkanı Metin Akçay, Petkim Genel Müdürü Hayati Öztürk, İZFAŞ Genel Müdür Vekili Mehmet Şakir Örs ve sektör temsilcileri katıldı.

Törende konuşan Dr. Sırrı Aydoğan, fuarın bu yıl ilk kez düzenlenmesine rağmen yerli ve yabancı çok sayıda firmaya ev sahipliği yaptığını söyleyerek, "PLASTECH, ilerleyen yıllarda İzmir'in sayılı fuarlarından birisi olacaktır" diye konuştu.

Sektör temsilcilerine İzmir'e yatırım yapmaları

konusunda çağrıda bulunan Dr. Aydoğan, "İzmir gittikçe büyüyor. Yurt içinden ve dışından yatırımlar kentimize geliyor. Tüm sektörlerin ambalaj ve plastik sektörüne ihtiyacı var. Yatırımlarınızı planlarken İzmir'in bu avantajını değerlendirin" dedi.

Sektör oyuncularının yüzde 16'sı İzmir'de

Sektörün her geçen gün yol kat ettiğine dikkat çeken Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, "2011 yılında yüzde 10 büyüyen plastik ve ambalaj sektörünün kapasite kullanımı yüzde 76.5, ihracatı yüzde 23 artarken, ithalatı da yüzde 27 oranında artmış. Bu sektörlerin önümüzdeki yıllarda çok daha fazla büyüyeceğine inanıyorum" diye konuştu. Sektörde faaliyet gösteren firmaların yüzde 16'sının İzmir'de üretim yaptıklarına dikkat çeken Yorgancılar, fuarın ilerleyen yıllarda daha büyük bir potansiyel ile katılımcıları bir araya getireceğine inandığını bildirdi.

İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş da plastik ve ambalajın hayatın her alanında yer aldığını vurgulayarak, İzmir'de böyle bir fuarın düzenlenmesinden dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Fuar açılışına katılan Petkim Genel Müdürü Hayati Öztürk ise Türkiye'nin ham petrolden plastik ve ambalaja kadar giden yolun her noktasında faaliyet göstermesi gerektiğinin altını çizerek; "Özellikle güneş enerjisi gibi konularda, plastik sektörü kilit rol oynayacak" dedi.

EGEPLASDER Fuar Komisyonu Başkanı Metin



Akçay da, İzmir’de böyle bir fuar düzenlemenin mutluluğunu yaşadıklarını bildirdi.

Fuar başarıyla tamamlandı

PLASTECH Fuarı’na, Ankara, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Manisa, Uşak’tan firmaların yanı sıra ABD, Almanya, Azerbaycan, Brezilya, Çin, Fransa, Hollanda, İspanya, Japonya ve Tayvan’dan 22’si yabancı toplam 156 firma katıldı.

Yurtiçi ziyaretçilerin yanı sıra dünyanın pek çok farklı ülkesinden gelen profesyonel ziyaretçiler ile katılımcı firmaları buluşturacak fuar için Almanya, Azerbaycan, Bulgaristan, Gürcistan, Irak, Kosova, Makedonya, Mısır, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan’dan alıcı çalışması yapıldı.

İzmir Uluslararası Fuar Alanı 2 ve 3 nolu hollerde düzenlenen PLASTECH Fuarı’nda, ambalaj, plastik, kauçuk, polyester, PVC kapı-pencere profilleri, boru üretim teknolojileri ve aksesuarları, geri dönüşüm sistemleri ve ekipmanları sergilendi.

Profesyonel ve son tüketiciye açık olarak gerçekleştirilen fuarda PLASTECH Fuarı’na paralel olarak İZFAŞ, PETKİM işbirliğinde seminer de düzenlendi. Konunun uzmanlarının bir araya geldiği seminerde sektör temsilcileri ve akademik isimler yer aldı.

İAOSB de fuaradaydı

10-13 Mayıs 2012 tarihleri arasında düzenlenen PLASTECH - Plastik, Ambalaj ve Teknoloji Fuarı’na İAOSB de katıldı. Toplam 156 firmaya

ev sahipliği yapan fuarda, İAOSB standında, Bölgenin ve Bölge katılımcılarının tanıtımı yapıldı. Ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği İAOSB standında, Bölge ile ilgili tanıtım dokümanları ve Bölge tanıtım filmi ile katılımcılarının iletişim bilgilerinin yer aldığı İAOSB Tanıtım DVD’lerine talep çok oldu. İAOSB Sürekli Sergi Alanı’nda yer alan firma bilgileri de ayrı bir dosya ile katılımcılara dağıtıldı.





Avrupa'nın
En İyi Havayolu

A STAR ALLIANCE MEMBER 

YENİ HATLARIMIZLA DÜNYA EVİMİZ SİZ MİSAFİRİMİZSİNİZ

Bilbao

Leipzig

Bremen

Edinburgh

thy.com | 444 0 849

Globally Yours

**TURKISH
AIRLINES**





Avrupa'nın
En İyi Havayolu

A STAR ALLIANCE MEMBER

Şimdi Türk Hava Yolları'yla İstanbul Sabiha Gökçen'e



Tüm vergiler dahil, tek yön 74 TL'den başlayan thy.com fiyatlarıdır.
Sınırlı sayıda koltuk için geçerlidir. 26 Mayıs 2012 tarihinden itibaren
yapılacak biletlemelerde Sabiha Gökçen Havalimanı uçuşlarında geçerlidir.
Code share ve AnadoluJet uçuşlarında geçerli değildir.
Diğer kampanyalarla birleştirilemez. Türk Hava Yolları kampanya şartlarını
değiştirme hakkını saklı tutar.

thy.com | 444 0 849

Globally Yours

**TURKISH
AIRLINES**





2012'de KOSGEB'den KOBİ'lere 422 milyon TL

KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının yaratılması, dengeli ve sürdürülebilir kalkınma konusunda rolleri büyüktür.



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Başkanı Mustafa Kaplan, KOSGEB'in yeni destek sistemi ile ilgili Atatürk Organize Haber'e yaptığı açıklamalarda, yeni destek sisteminde girişimciliğe ayrı bir önem verildiğini söyledi. Ülkemizde faaliyette olan KOBİ'ler ve KOSGEB'in çalışmalarına yönelik sorularımızı yanıtlayan Mustafa Kaplan KOBİ'lerin; işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının yaratılması, dengeli ve sürdürülebilir kalkınma konusundaki önemli rolleri ile ekonomik hayatımızın ve gelişmemizin en önemli unsuru durumunda olduğunu vurguluyor.

■ KOBİ'lerin yapısal özellikleri analiz edildiğinde aslında zayıflıklarının belirli alanlarda yoğunlaştığını görmek mümkün. Bu durumda, KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırmak için öncelikli olarak yapılması gerekenler nelerdir?

Ülkemiz KOBİ'lerinin rekabet gücünü artırmak için öncelikle makro stratejiler üretilirken KOBİ'lerin koşullarının dikkate alınması gerekmektedir. Mikro anlamda ise finansmana erişimin kolaylaştırılması için alternatifler üretilmeli ve ülkemizin emek yoğun alanlardan ziyade tasarım

odaklı, ileri teknoloji sektörlerinde rekabetçi olabileceği gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır. KOBİ'lerimizin bu alanlardaki temel yetkinlikleri; Ar-Ge/ inovasyon faaliyetlerinin, girişimciliğin ve ortaklık kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir.

■ KOSGEB'in bu noktada rolü nedir?

KOSGEB olarak destek programları ve temel stratejilerimizi belirlerken KOBİ'lerimizin reel ihtiyaç ve sorunlarından hareket ettiğimizden dolayı, KOBİ'lerimizin zayıf olduğu bilinen alanlar ile KOSGEB'in destek sağladığı alanlar birebir örtüşmektedir. Diğer taraftan KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması, KOBİ'lerle ilgili politikalarda ulusal düzeyde eşgüdümün sağlanması için KOSGEB koordinasyonunda ilgili tarafların katkılarıyla yürütülen çalışmalar sonucunda "2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP)" hazırlanmıştır. 2011-2013 KSEP'in genel amacı, "Küçük işletme ihtiyaçlarına duyarlı iş ortamında, erişilebilirliği ve niteliği yüksek hizmet ve desteklerle KOBİ'lerin üretim, yatırım miktarı ile katma değerini arttırmak ve büyümelerini sağlamak" olarak belirlenmiştir.

■ KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan'ın 2. ve 3. kuşak sanayicilere en önemli tavsiyesi; "Pasta

İşletmelerin varlığını sürdürebilmesi için; kurumsallaşması ve her alanda olduğu gibi yönetim alanında da süreçlerini yalınlaştırıp inovatif yaklaşımları sergilemeleri gerekmektedir.

büyüyen rekabet anlayışı”

Küresel rekabet ortamında işletmelerin varlığını sürdürebilmesi, ekonomik performansla birlikte ağırlıklı olarak yönetim becerileri kapsamında değerlendirilmesi gereken bir konudur. İşletmelerin temel amacı olan finansal performans, organizasyonel etkinlik ve yönetim kabiliyetlerinin doğal bir sonucudur. Bu gerçekten hareketle işletmelerimizin kurumsallaşması ve her alanda olduğu gibi yönetim alanında da süreçlerini yalınlaştırıp inovatif yaklaşımları sergilemeleri gerekmektedir.

Şu anda yönetim kademelerinde olan 2. ve 3. kuşak genç yöneticilerin, devraldıkları işletmeleri, aile büyüklerinden aldıkları temel eğitim ve iş yapma biçimleri ile bugünün ekonomik koşulları ve teknolojik imkanlarıyla birleştirerek yönetmeye devam etmeleri gerekmektedir. Küreselleşme sürecinde Türkiye'nin global bir oyuncu haline geldiği gerçeği ile 2.ve 3. kuşak genç yöneticilerimizin gözünü dünya pazarına dikmiş, üretimini yeni ekonomik dünya düzeyine göre dönüştürmüş olması zaruridir. Genç kuşak işadamlarının, “küçük olsun benim olsun” anlayışından ziyade pasta büyüyen rekabet anlayışını benimsemeleri ve buna göre hareket etmesi gerekmektedir.

■ Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için, ekonomik anlamda hangi kalkınma stratejisi benimsenirse benimsensin, ihracatın önemi yadsınamaz bir gerçek. İhracat yapmayan işletmeler için ihracata başlama sürecinde önerileriniz nelerdir?

Dış pazarlar, iç pazarlara oranla, daha kapsamlı ve karmaşık tüketici, alıcı, kullanıcı ve aracı gibi öğelerin istek ve ihtiyaçlarını kapsamaktadır. Bu nedenle, ürün farklılaştırması ve çeşitlendirmesi, kitlesel üretim, üretim ve satış maliyetleri, rekabetçi fiyat uygulama, standartlar ve kalite kontrolü, ihracatın finansmanı ile pazar araştırması gibi hususlar ihracata başlama ve ihracatın arttırılması noktasında önemli mihenk taşlarıdır. Ülkemizde KOBİ'lerin tek başlarına ihracatta kalıcı bir başarı sağlamaları; iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve kadro gerektirmektedir.

KOBİ'lerin dış pazarlara açılma sorunlarını büyük işletmelerin sorunlarından çok farklı düşünmemek gerekir. Buna rağmen, yapıları itibarı ile sorunların boyutları ve çözümü değişmektedir. Bu anlamda uluslararası pazarlara uygun miktar ve kalitede üretimden başlayıp pazarlama, teknik bilgi ve mevzuat eksikliğine kadar

uzanan alanlarda KOBİ'lerin eksikliklerinden bahsedilebilir.

KOSGEB'den Yurtdışı İş Gezisi ve Fuar Destekleri

KOBİ'lerimizin dış pazarlara açılabilmesi sürecini de yalın bir şekilde ele alıp adım adım uluslararasılaşmasının sağlanabileceğini düşünüyoruz. Bu amaçla, KOSGEB, KOBİ'lerimizin dış pazarları tanımaları için Yurtdışı İş Gezisi ve Fuar Destekleri sağlamaktadır. KOBİ'lerimizin, dış pazar araştırması, kurumsal kimlik oluşturulması, yurtdışında tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ve ihracat konusunda uzman personel istihdamı gibi tüm ihtiyaçlarını analiz edilip bütüncül bir bakış açısı ile bir uluslararasılaşma projesini KOSGEB'e sunması durumunda ise işletmelerimizi KOBİ Proje Destek Programımız kapsamında 150 bin TL'ye kadar destekliyoruz.

■ KOBİ'lerde birlikte hareket etme kültürünü ortaya çıkaran ve bu yolla maliyetler üzerinde olumlu etkiler yaratan Kümelenme Projeleri hakkında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bir teşvik sistemi geliştirmesi bekleniyor mu?

Kümelenme konusunun rekabetçilik için bir araç olarak değerlendirilmeye başlanması ile birlikte tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de özellikle son yıllarda kümelenme yaklaşımının oldukça popüler olduğu görülmektedir. Dünyada ortaya çıkan başarılı kümelenme örnekleri ile beraber ülkemizde de kümelenme çalışmaları büyük önem kazanmıştır.

2007 yılında başlatılan “Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi” 2009 yılında tamamlanmıştır. Proje kapsamında oluşturulan “Kümelenme Strateji Belgesi” ülkemiz için kümelenme konusunda tüm çevrelere bilgi sağlayabilecek çerçeve bir dokümandır. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından hazırlanan “Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi”nde de 2011 – 2014 hedefleri kapsamında kümelenme politikasının geliştirileceği ve kümelenme potansiyellerinin belirlenmesi amacıyla çeşitli analizlerin yapılacağı belirtilmiştir.

■ Türk sanayisinin dünya sanayisi ile karşılaştırıldığında güçlü yanları ve zayıf yanları nelerdir?

Ülkemiz ihracatının büyük bölümü sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. 170 ülkeye 7 binin üzerinde ürün ihraç eden ülkemiz bu ihracatın yarısından fazlasını ABD ve Avrupa'ya yapmaktadır. Bu durum uluslararası normlara uygun

KOSGEB'in yeni destek sistematğinde yaptığımız düzenleme ile birlikte meslek kuruluşlarımızın, girişimcilerimiz ve KOBİ'lerimizin gelişimine yönelik sunacakları projelerini de destekleyeceğiz.



mal üretme yeteneğimizin olduğunun açık bir göstergesidir. Ancak, Araştırma-Geliştirme, inovasyon, marka oluşturma ve tasarım gibi rekabet gücünü artırıcı noktalarda tüm sektörlerimizin geliştirilmesi, ayrıca bunun için uygun ortam ve desteklerin sağlanması gerekmektedir. Diğer taraftan dünya pazarlarına ve müşteri taleplerine duyarlı olma, pazar ve ürün geliştirme, teknolojik yeniliklere ve değişime açık olma, ulusal ve uluslararası alanlarda işbirliği yapma ve kurumsal yönetim ilkelerine göre yönetme anlamında ise iyileştirmeler yapmak gerekmektedir.

■ Ekonomik, sosyal ve teknolojik alanda meydana gelen gelişmeler pazarların küreselleşmesine, uluslararası rekabetin şekilsel ve boyutsal olarak değişimine yol açarken, önümüzdeki 10 yıllık dönemde dünya sanayi ve ticaretinde gördüğünüz fırsatlar nelerdir?

Teknoloji alanındaki gelişmeler, ulaşım ve taşımacılık imkânlarının kolaylaşması ile dünya tek pazar haline gelmiştir. Dünya pazarlarının bize siyasi ve ekonomik açıdan bu denli yakın, bu denli sıcak olması pazar payımızı artırmak ve yeni pazarlara açılmak için son derece elverişli bir ortamdır. Bu konjonktürden çok iyi istifade etmeli; ülke olarak, işletmeler olarak bu fırsatı en iyi şekilde değerlendirmeliyiz.

Ülkemizin jeopolitik ve lojistik açıdan avantajları, ekonomik ve sosyal alanda yaşanan güven ve istikrar ortamı, artan uluslararası doğrudan yatırımlar ve iş ortamının iyileşmesi ile birlikte KOBİ'lerimizin rekabet güçlerinin de arttığını gözlemlemekteyiz. Bu şartlar altında, hem sanayi hem de ticaret alanlarında ülkemiz KOBİ'lerinin ekonomik alandaki etkinliklerinin artacağına inanıyoruz. Bu kapsamda özellikle ileri teknoloji alanlarında faaliyet gösteren, tüm faaliyetlerinin temeline tasarım ve inovasyon odaklı yaklaşımı

yerleştiren KOBİ'lerin ise bir adım önde olacağını düşünüyoruz.

■ Kurulduğu günden 2009 yılına kadar imalat sanayi sektöründeki KOBİ'lere hizmet ve destekler veren, 5 Mayıs 2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5891 sayılı Kanun ile hizmet ve ticaret sektöründeki KOBİ'leri de kapsayacak şekilde Hedef kitlesi 8 kat genişleyen KOSGEB'in 2012 yılı için hedefleri nelerdir?

KOBİ'lerin yenilenen ihtiyaçları doğrultusunda, proje bazlı, erişimi kolay ve esnek destek programlarına geçmek KOSGEB için kaçınılmaz olmuştur. KOBİ'lerin bölge, sektör ve ölçek parametrelerine göre farklılaşan ihtiyaçlarını gözetmek üzere hazırlanan yeni KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği 15 Haziran 2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir. KOBİ'lere sağladığımız desteklerin genel çerçevesini belirleyen bu yönetmelik ile birlikte yeni dönemde rekabetçi ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'ler, proje esaslı destek sistemiyle desteklenmeye başlamıştır. Bu strateji ile destek için ayrılan kaynakların proje mantığı çerçevesinde, daha sonuç odaklı bir yaklaşımla, bölge, sektör ve ölçek kriterleri detayında kurgulanmış modellerle kullanılması ve daha fazla çarpan etkisiyle ekonomiye geri döndürülmesi amaçlanmaktadır.

KOSGEB, "Projeleri" de destekleyecek...

KOSGEB'in yeni destek sistematğinde yaptığımız düzenleme ile birlikte Meslek Kuruluşlarımızın, girişimcilerimiz ve KOBİ'lerimizin gelişimine yönelik sunacakları projelerini de destekleyeceğiz. Bu temel strateji ile KOBİ'lerle ilgili tüm tarafların, özellikle meslek kuruluşlarının imkânlarının da harekete geçirilmesini amaçlıyoruz. Bu kapsamda 2012 yılında da; KOBİ'lerimizin kurumsallaşma-

rı, dış pazarlara açılmaları, yeni ürün ve hizmetler üretmeleri ve tüm faaliyetlerinde inovatif yaklaşımlar sergilemeleri, işbirliği içinde hareket etmeleri gibi rekabet güçlerini artıracaklarını düşündüğümüz alanlarda destekler sağlamaya devam edeceğiz.

Kadın girişimcilere pozitif ayrımcılık

Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcilerin bir iş planına dayalı olarak kurucuları işletmelerin başarı düzeylerini artırmak amacıyla kurum/kuruluşlarımızla işbirliği içerisinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri düzenlenecektir. Özellikle kadın girişimcilerimize iş kurma sürecinde pozitif ayrımcılığımız devam edecek.

Gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin; borsaya açılarak sermaye piyasalarından fon temin edilmesine imkan sağlanması amacıyla Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı kapsamında destek verilmeye devam edecektir.

Özelleşmiş destek programları

Ayrıca, 2012 yılında KOBİ'lerimizin geliştirilmesine yönelik tematik programların uygulanmasına başlanması planlanmaktadır. Özellikle "Green Growth" şeklinde tabir edilen "yeşil büyüme", "enerji verimliliği" ve "uluslararası rekabet gücünün artırılması" gibi spesifik alanlarda özelleşmiş destek programlarını uygulayacağız.

Yürüteceğimiz çeşitli projelerle yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlamayı planlıyoruz. Özellikle "Çevre Konusunda KOSGEB Yol Haritasının Hazırlanması Projesi" ile uluslararası yükümlülükler ve sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde çevre konusu üzerinde durmayı hedefliyoruz. Ayrıca "Avrupa Küçük İşletmeler Yasası Prensipleri" hakkında yayımlanan Başbakanlık Genelgesi kapsamında prensiplerin tanıtılması, KOBİ'lerle ilgili düzenlemelerin ilgili diğer kamu kurum ve kuruluşları ile işbirliği içerisinde koordine edilmesi KOSGEB tarafından yapılmaya devam edecektir.

Sonuç olarak 2012 yılında da, KOBİ'lerimizin finansmana erişimi ve bu amaçla alternatif finansman kaynaklarının oluşturulması, Araştırma-Geliştirme ve İnovasyon, Girişimcilik, İşbirliği ve Güçbirliği, Kurumsal Gelişim Projelerinin desteklenmesi, uluslararasılaşma ve kurumsallaşma gibi temel alanlar desteklerimizin ana eksenlerini oluşturmaya devam edecektir. Diğer taraftan Merkezi Ankara'da bulunan ve 2011 yılı sonu itibarıyla 68 ilde, 75 Hizmet Merkezi Müdürlüğü ile hizmet veren KOSGEB'in 2012 yılının sonuna kadar tüm illerimizde Hizmet Merkezi Müdürlüğü olacak

şekilde teşkilatlanmasını planlamaktayız.

Buradan hareketle bir taraftan KOSGEB olarak hizmetlerimizin yaygınlaştırılmasını planlarken diğer taraftan hizmet kalitemizin artırılması için de çeşitli faaliyetler yürüteceğiz. Bu anlamda, desteklerimizin sunumu noktasında önemine inandığımız elektronik dönüşüm projesine önem vereceğiz.

■ **2012 yılı için 422 Milyon TL olan bütçesini KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla kullandırmayı planlayan KOSGEB desteklerinden faydalanmak isteyen işletmelerin bilmesi ve dikkat etmesi gerekenler nelerdir?**

Öncelikle KOSGEB desteklerinden hangi tür işletmelerin yararlanabileceğinin çok iyi bilinmesi gerekiyor. KOSGEB, 250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan ve 2009/15431 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile tespit edilen sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lere ve bir iş fikrine dayalı olarak kendi işini kurmak isteyen girişimcilere destek vermektedir. Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararının yürürlüğe girmesine kadarki dönemde KOSGEB, sadece imalat sektörünü destekliyordu. Ancak, bugün KOSGEB hizmet ve desteklerinden hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler de faydalanabilmektedir.

KOSGEB hedef kitlesini oluşturan sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin, KOSGEB destek ve hizmetlerinden faydalanabilmesi için, www.kosgbe.gov.tr adresinden KOSGEB Veri Tabanına online olarak kaydını yaparak bağlı olduğu KOSGEB Hizmet Merkezine başvuruda bulunması gerekmektedir.

İhtiyaç analizi önemli

Desteklerden en etkin şekilde faydalanılması noktasında ise KOBİ'lerin kendi ihtiyaçlarını belirleyip, bu ihtiyaçları nasıl giderilebilecekleri konusunda kendilerini iyi analiz etmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerimizin rekabet gücünü artıracak reel ihtiyaçlarının bu tür analizlerle belirlenmesini müteakip hazırlayacakları projelerle KOSGEB'in uygun destek programlarına başvurmaları gerekmektedir.

2010 yılının Haziran ayında yayımlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği ile yeni destek programları, KOBİ'lerimizin yönetim becerilerini ve kurumsal yetkinliklerini geliştirmek, bilgi ve teknolojiye erişimlerini kolaylaştırmak, ortak sorunlarına ortak çözümler üretmelerini sağlayacak işbirliği zeminlerini hazırlamak, çevre ve insan sağlığına duyarlılıklarını arttırmak, etkin kaynak kullanımına yönlendirmek ve bütün bunları; hem sektör hem de bölge özelinde spesifik müdahalelerle yapmayı amaçlamaktadır.

KOSGEB'in destek programları

KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan, Atatürk Organize Haber'e verdiği röportajda, imalat, hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelere kurum tarafından sağlanan destekleri de ayrıntılı olarak anlattı.

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı: Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ile girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretilmesi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projeleri 1 milyon TL'ye kadar desteklenmektedir.

KOBİ Proje Destek Programı: İşletmelerin, üretim, yönetim ve organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve benzer alanlarda sunacakları projeleri desteklenmektedir. Bu destek programı ile KOBİ'lere 150 bin TL'ye kadar geri ödemesiz destek sağlanmaktadır.

İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı: KOBİ'lerin ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar-ortak imalat ve hizmet sunumu gibi konularda bir araya gelerek, birleşmelerini, işbirliği ve ortaklık yoluyla, mevcut yaratılan katma değeri büyütme hedefleyen bu program ile KOBİ'lere 250 bin TL'ye kadar geri ödemesiz, 500 bin TL'ye kadar geri ödemeli destek sağlanmaktadır.

Tematik Proje Destek Programı: Makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, uluslararası mevzuat ve önceliklere KOBİ'lerin uyumunun sağlanması ve meslek kuruluşlarının KOBİ'leri geliştirmek amacıyla daha fazla proje hazırlamalarını teşvik etmek amaçlanmaktadır. Program ile işsizliğin yoğun olduğu yerlerde üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek odaları ve yerel yönetimler başta olmak üzere yerel aktörler tarafından hazırlanan meslek edindirme projelerine Meslek Kuruluşu Destek Programı marifetiyle 150 bin TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.

Girişimcilik Destek Programı: Girişimciliği desteklemek ve yaygınlaştırmak, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulmasını sağlamak, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, İş Geliştirme Merkezleri'nin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesine katalizörlük yapmak, istihdamı artırmak ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliği desteklemek amacıyla yürürlüğe alınan programdır. Bu program kapsamında, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ile genel ve özel hedef gruplarına ücretsiz uygulamalı girişimcilik eğitimleri verilmektedir. Bu eğitim programından mezun olan-

lardan İş Planı hazırlayıp KOSGEB'ten onay alan girişimcilere Yeni Girişimci Desteği kapsamında 27 bin TL'ye kadar geri ödemesiz ve 70 bin TL'ye kadar geri ödemeli destek sağlanmaktadır.

Yine Girişimcilik Destek Programı içerisinde yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği ile 750 bin TL'ye kadar İŞGEM Kuruluş Desteği ile 100 bin TL'ye kadar İŞGEM İşletme Desteği ile KOBİ'ler geri ödemesiz olarak dolaylı yoldan desteklenmektedir.

Genel Destek Programı: Proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dâhil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de, mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması amacıyla kurgulanan ve fuar, tanıtım, eşleştirme, nitelikli eleman istihdamı, danışmanlık, enerji verimliliği, sınai mülkiyet hakları, tasarım, belgelenme, test ve analiz gibi alanlarda KOBİ'lerin 220 bin TL'ye kadar desteklendiği bir programdır.

Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı 2011'de uygulamaya alınan en yeni destek programıdır. Bu program ile İMKB-GİP'te işlem görmek üzere halka arz edilecek KOBİ'lerin ilk halka arzına ilişkin maliyetleri 100 bin TL'ye kadar geri ödemesiz olarak desteklenmektedir.



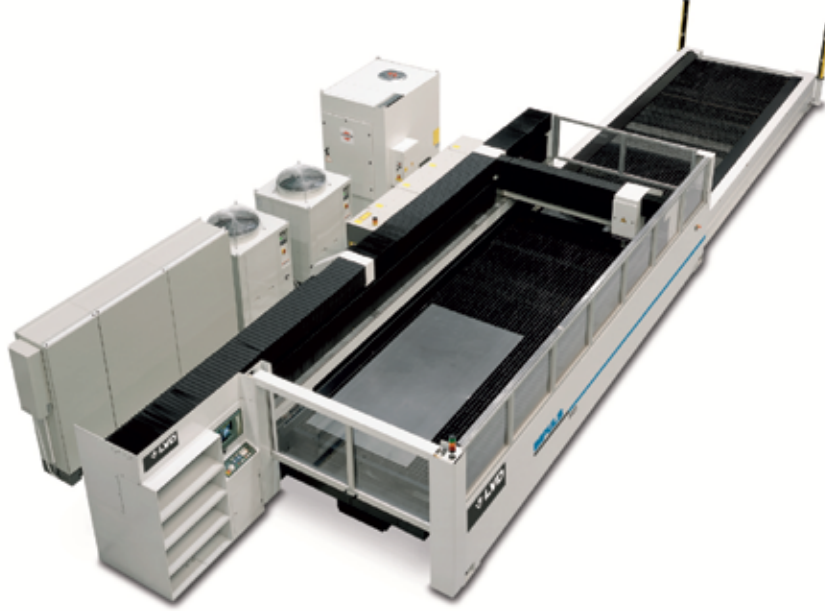
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

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

Adnan Bali ve Hilmi Uğurtaş'tan önemli değerlendirmeler

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Biz sadece iyi günümüzde değil, sıkıntılı günlerimizde de bizlerle olan, bizlere çözüm önerileri üreten, destek olan bir bankacılık sektörü istiyoruz" dedi.

Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali ve beraberindeki heyet İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti. İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelen Bali, Bölge hakkında ayrıntılı bilgiler alırken, Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ile karşılıklı İzmir, sanayi ve ekonomiye ilişkin görüşlerini paylaştı.

Gerçekleşen ziyarette Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali'ye Bölge hakkında genel bilgiler aktaran İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, yüz ölçümü ve ciro bakımından olmasa da İAOSB'nin, Türkiye'nin gelişmişlik düzeyi en iyi OSB'si olduğunu vurguladı. Buna rağmen Bölge firmalarının zaman zaman sıkıntılar yaşadıklarına dikkat çeken Uğurtaş; "Biz sadece iyi günümüzde değil, sıkıntılı günlerimizde de bizlerle olan, bizlere çözüm önerileri üreten, destek olan bir bankacılık sektörü istiyoruz" dedi.

Çalışıp üreten şehir

İzmir'deki özel sektörün gücünü bildiklerini ve bu güçle gurur duyduklarını belirten İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, kamu yatırımlarının da İzmir'in gücü nispetinde ile yansıtılması gerektiğini söyledi. "Bizim beklentimiz İzmir'in temel gereksinimleri olan altyapı eksiklerinin tamamlanmasıdır" diyen İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş şunları kaydetti:



İzmir'de; İzmir-İstanbul otoyolunun tamamlanması, İzmir-Ankara hızlı tren projesinin tamamlanması, Alsancak Limanının kapasitesinin artırılması, Çandarlı limanı projesinin hızla yürütülmesi, yurt dışı bağlantılı hava taşımacılığının artırılması gibi sanayicinin önünü açacak, hızını arttıracak projelere ihtiyaç vardır. İzmir'in sahip olduğu ve taşıyabileceği potansiyeli anlatmak için çok geriye gitmeye gerek yok, 20. yüzyılın başında İzmir limanının Türkiye ve Anadolu için anlamı ne ise, bugün de o anlam gelmesini istiyoruz. İzmir desteklenmelidir. İzmir sanayicisi yaptığı çalışmalar, ulaştığı rakamlar ile yazları Çeşme'ye kaçır imajını çoktan yıkmıştır. İzmir'de kamuya büyük işler yapan müteahhit yoktur. Bununla birlikte, İzmir'de kayıt dışı ekonomik faaliyetlerden kaynaklanan sermayeler de yoktur. İzmir çalışıp üretmektedir.

İzmirli işadamları ve sanayicisinin kendine has bir yapısı vardır. Aydın, yenilikçi, gelişmeye açık bir anlayışa sahip sanayicileri ve iş adamları sayesinde İzmir sanayisi her türlü krize rağmen

her yıl yüzde onun üzerinde büyümektedir. Bizlerin isteği, önümüzün daha da açılmasıdır.

Teşvikte İzmir zarara uğruyor

Aynı coğrafi bölge içinde yer alan iller arasında yaratılan fark nedeniyle İzmir zarara uğramakta, şehrimiz adeta komşu illere kuluçka merkezi işlevi görmektedir. Komşu iller arasında yaratılan bölge farkları küçük Çin’lerin oluşmasına yol açmaktadır.

Cari açık korkutuyor

Cari açık Türk sanayicisini ciddi olarak korkutmaktadır. Bu rakamlarla sürdürülebilir olması çok zordur. Cari açığı azaltmak için büyümeden vaz geçildiği takdirde de Türkiye’nin 2023 hedefleri ne olur? Özellikle enerji kaynaklı dışa bağımlılık büyüme ile orantılı olarak büyümekte ve cari açığı da büyütmektedir. Ülkemizde yenilenebilir enerji kaynaklarının ve var olan enerjinin verimli kullanımı için gerekli tüm radikal önlemler alınmalıdır.

Bankalardan yeni açılımlar bekliyoruz

Bankacılık sektöründe uzun vadeli kredi imkanları ne yazık ki azdır. Var olan imkanlara KOBİ’lerin ulaşmasında sıkıntılar yaşanmaktadır. KOBİ’lerimizin global dünyada mücadele ettikleri rakipleri ile aynı desteklere sahip olması son derece önemli. Zekamız, çalışkanlığımız, yaratıcılığımız bir yere kadar yeterli olsa bile, özellikle finansal desteklerde ciddi sıkıntılarımız var. Bu konuda tüm Bankalarımızdan yeni enstrümanlar, ciddi açılımlar beklemekteyiz.

Bali: İzmir büyüyor

Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali ise; İş Bankası olarak son iki yılda İzmir’de Türkiye ticari kredi artışının üzerinde bir artış yakaladıklarını, yüzde 56 bir büyüme sağlandığını, bu verilerin de İzmir’in ticari hayatının ne denli hareketli ve üretken olduğunu bir göstergesi olduğunu vurguladı. “İzmir gerilemek bir yana büyüyor ve ilerliyor” diyen Bali, bu gelişmeden memnuniyet duyduklarını kaydetti. Türkiye’de sadece kamu desteği ile büyüyen illerde ciddi bir rehabet oluştuğunu ve özel sektör girişimciliğinin gelişmediğini vurgulayan Adnan Bali, kamu yatırımı çekemeyen illerin sübvansiyon yerine kendi çarelerini üretmekle çözüm yarattığını, İzmir’in de bu yönde örnek bir il olduğunu belirtti.

İzmir daha da güçlenecek

İzmir’de bilinen büyük firmaların dağılması sonrasında sermayenin perakendeleştiğini söyleyen Adnan Bali, KOBİ’lere doğru ciddi bir

yöneliş olduğunu, bu gelişmenin de esnek yapılanmalar içinde üretim kabiliyeti olan İzmirli şirketleri doğurduğunu belirtti. İzmir’in en kötü krizlerde dahi bu esnek yapısı, girişimci aklı ve zekası ile kendini korumayı başardığını vurgulayan Bali, İzmir’in siyasi ve ekonomik alanlarda ana trendler içinde kalarak konumunu daha da güçlendireceğine olan inancını dile getirdi.

Olağanüstü teşviklere gidilmeli

Türkiye ekonomisi ile ilgili önemli tespitlerde de bulunan Adnan Bali şunları kaydetti:

“Bugün Türkiye’nin karnesine bakıldığında ülkemizin büyüme, bütçe açığı ve borçlanma rakamlarında sınıflı geçtiği, enflasyon konusunda inişli, çıkışlı bir notu olduğu, ancak cari açık konusunda 1947’ den beri dış ticaret açığı veren bir tabloya sahip olduğu görülmektedir. Türkiye bugün çok ciddi, reel önlemler alınması gerektiğini anlamış durumdadır. Büyüme ithalat ile oluyorsa, ithalat cari açığı körüklüyorsa, ithalatı katma değer yaratan üretim ile azaltmanın yolu, vaka bazlı olağan üstü ciddi teşvikler verilmesidir. AR-GE çalışmalarını öyle olağanüstü bir şekilde desteklemeliyiz ki, hiçbir işletme sahibi bu destekleri göz ardı edememeli, aynı durum tasarruf konusunda da geçerli. Siz tasarrufçuya dikkat çekici avantajlar sunmalısınız ki, şaşırması ve bu imkanları geri çevirememeli, kısa vadeli tasarrufa sığınan tasarruf sahibi, kısa vade sığınağından korkmadan dışarı çıkabilmeli.”

Alternatif politikalar şart

Yüzde 8,5 büyüyen bir ekonomide cari açığın büyümesinin normal olduğunu, ancak bunun sürdürülebilir olmadığını herkes görmektedir. Ülkemizin geleceği üzerindeki en büyük risk alanı coğrafyamızda olabilecek gelişmeler sonrası enerjide yaşanabilecek dalgalanmalardır. Bu nedenle ülke olarak alternatif politikaları bugünden uygulamaya koyma zorunluluğumuz var. Geçen yılın son çeyreğinde başlayan, bu yılın ilk çeyreğinde de devam eden trend ile ihracatımız ilk kez büyümeye katkı yapmıştır. Bunun sürdürülebilir olması için yapısal önlemlere devam etmek şarttır.

Vergi sistemine çarpıcı teşvik mekanizması

Aynı şey vergi sistemi için de geçerli. Devletlerin vergi konusunda verimlilik kaygıları yoktur. En yüksek vergi cirosu, en yüksek tahsilat oranı ile yakalanmak istenir. Ancak, vergi oranlarının aşağıya çekilerek, matrahın genişletilmesi, daha çok mükellefin vergi sis-



Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali: "Biz her alanda işletmelerimizin yanında olmaya, onlara yön vermeye çalışıyoruz. 2007'den bu yana yeni felsefemizin sonucunda ticari kredilerimiz yüzde 50 arttı."

temi içine dahil edilmesi önemlidir. Sistemin bu hale getirilmesi için de çok ciddi, çarpıcı teşvik mekanizmaları gerekli.

Yaratılacak katma değer, desteğin ölçütü olmalı

Elinizde bir atletin hızlı koşmasını sağlayacak bir ilaç var. Sorarım size, bu ilacı hızlı koşan koşucunuza mı, yoksa vasat olanına mı verirsiniz? Elbette, potansiyelini bildiğiniz, hedefe varma olasılığı çok yüksek olan hızlı koşucuya... Yani teşvikte coğrafi tercihler değil, yaratılan katma değer, üretim ve istihdam gücü gibi temel kriterler göz önüne alınmalıdır.

Eğer bir işin fizibilitesi olumlu değilken, onu kamu kaynakları ile olumlu hale getiriyorsanız, sadece terazinin kefelerindeki ağırlığı değiştirirsiniz. Cari açığı düşürürken, bütçe açığını çıkartırsınız. Demek ki, verilecek desteğin hangi katma değeri yaratacağı çok iyi hesap edilmelidir. Katma değer yaratmayacak ürün, sektör ve bölgeye destek verilmemeli. Tabi bu düşüncemi dile getirirken, güvenlik sorunu yaşayan, bu nedenle yatırım, üretim ve istihdam yönünden çok sıkıntılı illerimize özel bir önem verilmesini de göz ardı etmemek gerektiğini düşünüyorum. Tüm tarih boyunca zenginliğin merkezi olan Doğu ve Güneydoğu Anadolu hattımızın, güvenlik problemleri nedeniyle yatırımdan ve ekonomik canlılıktan uzak kalmasını kabul etmek mümkün değil. Bu bölgelerde güvenlik problemi ile ekonomik büyüme beraber çözülecek unsurlar olarak ayrı bir konu olarak takip edilmelidir.

KOBİ'lere desteğimiz

İş Bankası olarak 2007'den bu yana uyguladı-

ğımız yeni felsefenin sonucunda ticari kredileri yüzde 50 oranında büyüterek, birinci banka olduk. 27 milyar TL'lik kredi portföyümüzün yüzde 80'i ticari kredidir. Son kriz dönemi sonrasında 10 binin üstünde KOBİ'mizin 1,3 milyar TL'lik kredisini yeniden yapılandırarak, kırmadan, dökmeden, dengeleri koruyarak krizi atlatmalarını temin ettik. Verdiğimiz kredilerde geri ödemelerde yüzde 80'in üstünde bir düzen var. İş Bankası bir torna atölyesidir. Buraya yamuk giren, düzgün çıkar. Biz her alanda işletmelerimizin yanında olmaya, onlara yön vermeye çalışıyoruz. Elbette bizler de uzun vadeli kredileri sunmak isteriz. Ancak bu durum dünyanın ekonomik yapısı ile ilintili bir konu. Eğer dünyadan uzun vadeli alabiliyorsanız ve müşterilerinizin tasarruf yapısı sizi destekliyorsa, siz de bu durumu ihtiyaç sahiplerine yansıtabilirsiniz. Yaşanan krizler ve Türkiye'nin cari açığının bozduğu karnesinden dolayı istenilen vadelerde kaynak bulma sıkıntısı var. Ancak, Türkiye'nin genel görünümü ile paralel olarak bu durumun değişeceğini umut ediyoruz. Fakat bu demek değil ki, projesine ve fizibilitesine göre uzun vadeli kaynak tahsis edilmiyor. Örneğin bugün enerji finansmanında 5 milyar dolarlık bir payımız var ve bu pay 5 ile 10 yıl arası vadeler içermekte. Ayrıca bazı özel yatırımlara o dönemki yapıya göre on yılı geçen vadelerde kaynak sağlanabilmekte.

Gerçekleşen toplantıda görüşlerini dile getiren İAOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Atilla Özbek ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal ise, İş Bankası ile bu diyalogun gelişmesinden duydukları memnuniyeti ifade ederek, Türk sanayicisine, KOBİ'lere yönelik çalışmaların artarak devam etmesini beklediklerini vurguladılar.

Korumak için tek yol geri dönüşüm.



Misyonumuz; üretim sonucu meydana gelen atığı kaynağında toplamak, sınıflandırmak, işlemek ve son tüketiciye sevk ederek, doğanın korunmasına, aynı zamanda ülke ekonomisine katkı sağlamak.

ATIK ALIMI

Üretimden çıkan her tür metal atığı sınıflandırıp işleyerek, demir çelik fabrikalarına veya dökümhanelere sevk etmekteyiz.



MAKİNE VE EKİPMAN İMHASI

Ticari ömrünü tamamlamış ancak ikinci elde değerlendirilmemesi istenen makine ve ekipmanları imha etmekte ve bunu belgelemekteyiz.

ATIK YÖNETİMİ

Fabrikalara danışmanlık hizmeti vermekte, çevre mühendisi ve personel tahsis etmekte ve atıkları kaynağında toplayarak, her üretim tesisinin üzerine düşmesi gereken sorumluluğu yerine getirmesine yardımcı olmaktayız.



KONTEYNER HİZMETİ

Atıkların düzenli depolanması ve istenildiği yere sevk edilmesi için istenilen ölçüde konteyner ve nakliye hizmeti vermekteyiz.



SERAM GROUP®
Türkiye Distribütörü

ARDA METAL NAKLİYE İÇ VE DIŞ TİCARET 10030 Sok. E Blok No: 4/105 A.O.S.B. 35620 Çiğli İZMİR - TURKEY
Telefon: +90 232 327 38 11 Fax: +90 232 327 38 12 andy@ardametal.com.tr

www.ardametal.com.tr



Cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı sermaye ve İzmir



Türkiye iktisat tarihi üzerine yaptığı çalışmalarla tanınan A. Gündüz Ökçün, gerek bazı yabancı araştırmacıların gerekse yerli yazarların, cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı sermayenin Türkiye’de yatırım yapmadığını savunduklarına dikkat çekerek konunun incelemeye muhtaç olduğunun altını çizmişti. Gerçekten de Amerikalı ünlü tarihçi Bernard Lewis, yeni cumhuriyet rejiminin yabancı sermayeye iyi gözle bakmadığı gibi, yabancı sermayedarların da bundan dolayı Türkiye’ye para yatırmakta fazla bir istek göstermediklerini belirtmektedir. Türkiye’de Yabancı Sermaye adlı bir kitap yazan Kenan Bulutoğlu, devletleştirmelerden etkilenen ve elde ettiği kârı, Türkiye’nin döviz politikası nedeniyle yurt dışına çıkarmakta zorlanan yabancı sermayenin doğrudan yatırımdan kaçındığını yazmaktadır.

Peki, yeni Türkiye yabancı sermayeye gerçekten karşı mıydı? Aslında Mustafa Kemal Atatürk’ün İzmir İktisat Kongresi’ni açış konuşmasında bu sorunun cevabını bulmak mümkündür. “Efendiler, iktisadiyat sahasında düşünür ve konuşurken, zannolunmasın ki, ecnebi sermayesine hasımız. Hayır. Bizim memleketimiz vasidir; çok say (emek) ve sermayeye ihtiyacımız var. Kanunlarımıza riayet vermeğe her zaman hazırız. Ecnebi sermayesi bizim sayımıza inzımm etsin ve bizim ile onlar için faydeli neticeler versin. Mazide, Tanzimat devrinden sonra ecnebi sermayesi müstesna bir mevkie malikti. Devlet ve Hükümet ecnebi sermayesinin jandarmalığından başka bir şey yapmamıştır. Her yeni millet

gibi, Türkiye buna muvafakat edemez. Burasını esir ülkesi yaptırmayız.”

Aynı Kongre’de İktisat Vekili Mahmut Esat (Bozkurt) da konuşmasında Türkiye’nin yabancı sermayeye karşı olmadığını, ancak ecnebilerin Türk girişimcilerinden daha fazla imtiyaz beklememelerini ifade ediyordu. Kongre’nin diğer katılımcıları da benzer konuşmalarla, benzer dilekleri dile getirmişlerdi. Tüm bunlar cumhuriyeti kuran kadroların yabancı sermaye ile oluşturdukları ilişkinin hangi zemine oturduğunu göstermektedir. Buna karşılık yabancı sermayenin yeni yaklaşıma karşı tavrı ne oldu? Yabancı sermayenin tavrını izleyebileceğimiz kaynaklar elimizde mevcut. A. Gündüz Ökçün’ün çalışmasının dışında Hamit Tahsin ve Remzi Saka tarafından hazırlanmış olan ve 1930 yılında yayınlanan Sermaye Hareketi başlıklı çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren şirketlerde mevcut yabancı sermayenin yapısını izlemek mümkündür. Biz burada İzmir’de bulunan ve bünyesinde yabancı sermaye barındıran şirketlerden söz edeceğiz.

Cumhuriyetin ilanı sonrasında içerdiği yabancı sermayenin ağırlığı ile kendini hemen belli eden Şark Sanayi Kumpanyası A.Ş., dokuma sektöründe faaliyet gösteriyordu. 19 Ekim 1924’de dokuma maddelerinin imali, alım ve satımı ile uğraşmak üzere kurulan bu şirketin kurucuları avukat Fevzi Bey, Bayraklı’da Alkol Fabrikası’nın müdürü eski İttihatçı (Küçük) Talat (Muşkara) Bey ve tamamı Belçika vatandaşı olan Charles Giles, Alfred Mathot, Charles Verbaek, Georges Fieve, Maurice Verbaek ve Maurice Hotouart’tı. Şirketin sermayesi 13 bin

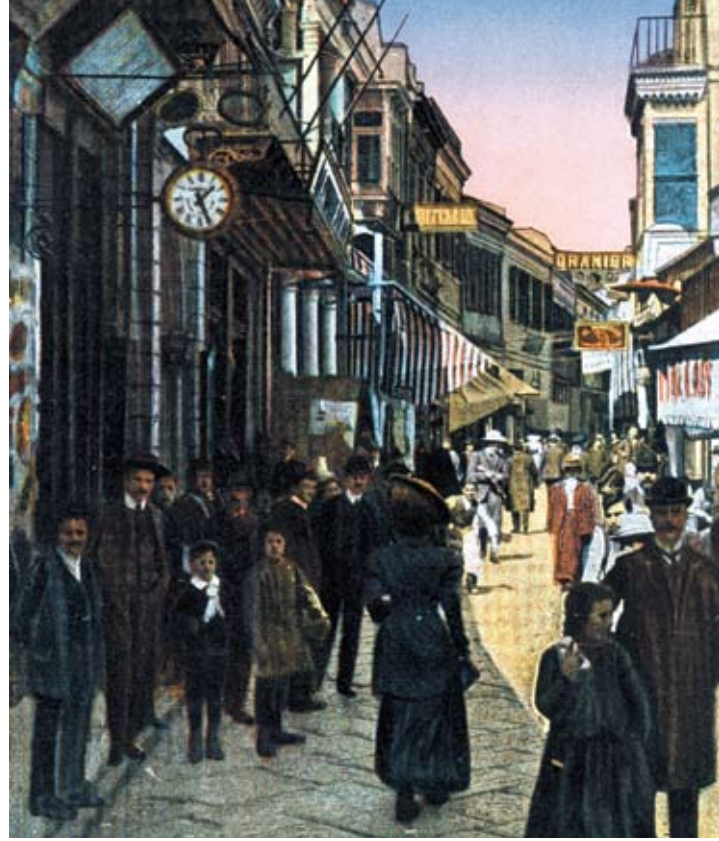
Cumhuriyetin ilk yıllarında İzmir’de kurulan yabancı şirketler tekstil, içecek, inşaat, haberleşme alanlarında faaliyet gösteriyordu. Osmanlı dönemindeki havagazı, liman, tramvay işletmeleri de varlıklarını sürdürdü.

320 hisse 266 bin 400 liraydı. Şirketin ortağı olan Talat ve Sabri beylerin sahip olduğu hisse sayısı sadece 80’di. Kuruculardan biri olan Fevzi Bey’in kuruluş sermayesinde katkısı yoktu. 11 Nisan 1929’da yapılan hissedarlar toplantısında da Belçika sermayesinin ezici hâkimiyeti devam etmişti. Şirkette ortak bulunan Türklerin daha çok bürokratik işleri kolaylaştırmak amacı taşıdığı anlaşılmaktadır. Ancak bu şirketin, 1895’de Ellie Guiffroy ve Charles Verbaek ortaklığı tarafından Belçika merkezli “Compagnie Industrielle du Levant” adı altında mensucat fabrikası olarak kurulduğunu, 1924’de merkezinin İzmir’e taşındığını belirtelim.

1928’de idare merkezi İstanbul’da olmak üzere kurulan ve İzmir’de bir şubesi bulunan Türk Bira Fabrikaları (Bomonti-Nektar) T.A.Ş.’nin sermayesinin büyük kısmı İsviçreli sermayedarlara aitti. Gerçekte Müttehit Bira Fabrikaları (Bomonti-Nektar) İsviçre Anonim Şirketi’nin tasfiye edilmesiyle kurulan bu şirketin 80 bin hissesinin 79 bin 940’ı Dr. Paul Priess’e aitti. Şirketin diğer küçük ortakları Jacques Roch, A. Biliotti, Mühendis Fuat Kamil Bey ve İspirto ve Meşrubat- Küûliye İnhisarı İdaresi’ydi. Şirketin İzmir’deki fabrikası 1940 yılında İnhisarlar Umum Müdürlüğü tarafından satın alınmaya kadar İstanbul’a bağlı olarak çalışmaya devam etmişti.

Bünyesinde yabancı sermaye barındıran bir diğer şirket, 1925’de kurulan Türk Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi’ydi. Henri Giraud’nun 15 bin 400, Charles Giraud’nun 6 bin 187, Türkiye Palamutçular A.Ş.’nin 13 bin 750, Hacı Ömerzade İzzet Bey’in 825 ve Topçuoğlu Nazmi Bey’in 688 hissesi bulunuyordu. Aynı yıl kurulan İzmir Şehri ve Havalisi İmar ve İnşa Şirketi’nde de azımsanmayacak yabancı sermayedar bulunuyordu. Her türlü binayı yıkmak ve inşa etme hususlarını incelemek, her türlü inşaat ve bayındırlık işleri ile uğraşmak, inşaat malzemesi yapan şirketlere ortak olmak amacındaki şirketin kurucuları arasında Sükkeri-zade Tevfik Paşa, Kırzade Mustafa Ruhi Bey, Tam-raşlı İbrahim Ethem Bey, Reşit Sadi Bey’in yanı sıra İzmir’in Yeniden İnşası Tetkik Şirketi Müdürü H. P. Carminati, Paul Giles, Paris’te bulunan Tetkikat ve Teşebbüsat-ı Umumiye Şirket-i Merkeziyesi adlı bir Fransız anonim şirketi bulunuyordu.

Cumhuriyetin ilk yıllarında kurularak İzmir’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli bir diğer şirket İzmir ve Civarı Telefon T.A.Ş.’ydi. 31 Mart 1926 tarihli imtiyaz sözleşmesi uyarınca 5 Haziran 1927 tarihinde idare merkezi İzmir’de olmak üzere kurulmuştu. Şirketin kurucuları yüzde 51 hisseli İzmir Belediyesi ve yüzde 49 hisseli Ericsson Şirketi’ydi. Şirketin tesisleri 1938 yılında Hükümet



tarafından satın alındı.

Yukarıda verdiğimiz örnekler, sınırlı sayıda da olsa cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı sermayeli şirketlerin kurularak faaliyet içine girdiklerini göstermektedir. Diğer taraftan, Osmanlı döneminde kurulan ve çeşitli kamu hizmetlerini sürdüren (havagazı, liman işletmesi, tramvay ve demiryolları gibi) şirketler ile sanayi ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketler de varlıklarını devam ettirmişti. Hiç kuşkusuz İzmir’in, yabancı sermaye için Osmanlı dönemindeki cazibesinden çok şey kaybettiği de açıktır. Buna karşılık 1930’lu yılların aynı şekilde devam ettiğini söylemek zordur. Yabancı sermayeye dayalı yeni şirketler kurulmadığı gibi, var olan yabancı sermayeli kamu hizmeti gören şirketler de hükümet tarafından süreç içinde satın alınarak tasfiye edilmişti. Ancak bu noktada cevaplanması gereken bir başka soru ortaya çıkmaktadır: Yabancı sermaye girişinin kesilmesi, hükümetin yabancı sermaye politikalarından mı, yoksa 1929 yılında başlayan Büyük İktisadi Buhran’ın yarattığı etkiyle yabancı sermayenin kendi içine kapanmasından mı kaynaklanmaktadır? Yoksa Hükümet iktisadi kriz ortamını fırsat bilerek yabancı sermayeyi tasfiye etmek mi istemiştir? Bir başka yazımızda da bu soruların yanıtlarını irdelemeye çalışacağız.



30 yıl önce Ar-Ge'ye gönül verdi bugün Japon markasına can veriyor

30 yıl önce Ar-Ge bilinci ile üretim yolculuğuna başlayan ENKO; 128 kişilik Ar-Ge ekibiyle birlikte bugün emeklerinin meyvelerini topluyor, dünya devi Cummins ve Lansinoh ile işbirliğini sürdürüyor.

Türk sanayisi her geçen gün başarılarına bir yenisini ekleyerek gelişimini sürdürürken, 30 yıl önce her kalemde yurtdışından ithalat yapan Türkiye, bugün dünya devi markaların ürünlerine imza atmanın haklı gururunu yaşıyor...

Bu başarılarından birisi de dünyanın teknoloji liderlerinden Japonya'nın önde gelen markası Lansinoh'un elektrikli göğüs pompasını üreten ENKO Elektrik Kontrol Sistemleri'ne ait...

30 yıl önce AR-GE ve inovasyon bilinci ile yola çıkan, yaptığı başarılı işlerle takdir toplayan ve yarattığı elektronik buluşlarla hayatı kolaylaştıran Sinan Kazazoğlu, 128 kişilik Ar-Ge ekibi ile birlikte bugün emeklerinin meyvelerini topluyor. Dünya devi markalarla ortak işlere imza atan Kazazoğlu, 'Bir Başarı Hikayesi' köşemizde çalışmalarını ve başarısının sırrını anlattı.

Ar-Ge olmadan marka olmaz

İngiltere'de elektronik mühendisliği alanında eğitim alan Sinan Kazazoğlu, İngiltere'nin önde gelen firmalarından birisinde tasarım mühendisi olarak üç yıl görev aldıktan sonra 1982'de Türkiye'ye döner. Araştırma-geliştirme kavramlarının son 5 yıl içerisinde hayatımıza girmeye başladığı göz önüne alındığında, Kazazoğlu'nun da bugünkü başarısının altındaki neden ortaya çıkıyor..

1982 yılında, yani bundan tam 30 yıl önce, Türkiye'de AR-GE bilinci ile çalışmaya başladıklarını dile getiren Kazazoğlu, "Ar-Ge olmadan marka olmaz" diyerek araştırma-geliştirmenin önemine dikkat çekiyor.

1980'li yıllarda Türkiye'nin elektronik alanındaki çalışmalardan habersiz olduğunu vurgulayan Kazazoğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"1987 yılında Türkiye'de elektroniğin 'e'si dahi konuşulmuyordu. O dönemde biz inovasyon işindeydik. Üretim için malzeme bulmanız mümkün değildi. Bulsanız bile yeni sipariş geldiğinde aynı ürünleri bulamayacağınız için farklı tasarımlarla aynı ürünü yaratmak zorundaydınız. Bu nedenle de yerli üretimler seri olmadığı için yabancı mal-lara göre daha çabuk arızalanıyordu.

Türk ürünün iyi olmamasının nedeni mühendislik hatalarından değil, malzeme sıkıntısından kaynaklanıyordu. 1982 yılında firmamızı kurduk ve 1994 yılında İzmir Atatürk Organize Sanayi

Bölgesi'ndeki tesisimize taşındık. Kurulduğumuz dönemde yalnızca tasarım yapıyorduk. Örneğin, bir müşteri dizayn istiyordu, biz de elektronik tasarımı onlara veriyorduk. Daha sonra müşteriler 'tasarım tamam da ben bunu nerede ürettireceğim' diye sormaya başladılar ve tasarladığımız ürünleri üretmemizi talep ettiler. Bu çalışma döneminden bir buçuk yıl sonra üretime de başladık. İlk ürünümüz sigorta tespit cihazıydı. Daha sonra jeneratör piyasasına girdik. Hala jeneratör alanında çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bugün, jeneratör konusunda Türkiye'deki ilk üç firma arasında yer alıyoruz diyebilirim. Öyle ki Ege Serbest Bölge'de üretime başlayan dünyanın en büyük jeneratör firmaları arasında yer alan ABD'li



Cummins'in İngiltere dışındaki tek onaylı elektromotör tedarikçisi olduk. Cummins'in tedarikçisi olarak bütün dünyaya Cummins markası altında üretim yapıyoruz."

Jeneratörle başladıkları üretim serüvenine otomotiv ve beyaz eşya sektörünü de ekleyen Kazazoğlu'nun; çamaşır makinelerinin sıkma anındaki titremesini engelleyen, Türkiye'deki benzin pompalarına lcd dijital ekranı yerleştiren, dünya devi otobüs firmalarına dokunmatik takip panelini tasarlayan bir dahi olduğunu söylemeden de geçmemek gerekir.

Elektrikli araçlar için sistem geliştiriyoruz

Elektrikle çalışan taşıtların her geçen gün gelişerek artmasına bağlı olarak, elektrikli araçlar için sistem geliştirmeye başladıkları bilgisini de veren Kazazoğlu, elektrikli araç platformunda 45 kilovattan 100 kilovata kadar elektrikli aracı süren elektronik sistemleri geliştirdiklerini söyledi.

"Beyaz eşya tarafında çok ürünlerimiz var. Bunun yanı sıra beyaz eşya konusunda Türkiye ve dünyanın önde gelen markaları için üretim ve dizayn çalışmaları da yapıyoruz" ifadesinde bulunan Kazazoğlu, çalışmaları ile ilgili olarak şunları kaydetti:

"Otomotivde de çok önemli başarılarımız var. 8 yıl önce Mercedes'e bir proje ile gittik. Biz, Mercedes'e, 'otobüslerinizdeki yolcu okuma lambalarının yer aldığı panelleri dokunmatik yapalım' dedik. Mercedes projemizi çok beğendi ve çalışmalara başladık. Firmamız, Mercedes'in birlikte çalıştığı Türk kökenli ikinci firma olmanın gururunu yaşıyor."

Dünya devi ile işbirliği

Dünyanın önde gelen anne emzirme ürünleri markası Lansinoh ile yaptıkları ortak çalışma sonucunda dünyanın teknoloji lideri olan Japonya kökenli firmanın elektronik aksam ve teknoloji geliştirme-tasarım aşamalarını ENKO Elektrik'e bıraktığını bildiren Kazazoğlu, "Biz, tesisimizde yalnızca elektrikli süt pompasını üretiyoruz. Cihazın tasarımı tamamen bize ait" dedi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerinde Lansinoh ile birlikte çalışmalar

yürüttüklerini açıklayan Kazazoğlu, cihazı 2009 yılından bu yana üreterek Türkiye ve dünya pazarına sürdüklerini söyledi.

Lansinoh Sağlık Gereçleri Tasarım Sanayi Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü Cahit Üstündağ ile birlikte birbirinden başarılı çalışmalara imza atmanın mutluluğunu yaşadıklarını bildiren Kazazoğlu'nu Üstündağ destekleyerek ekledi:

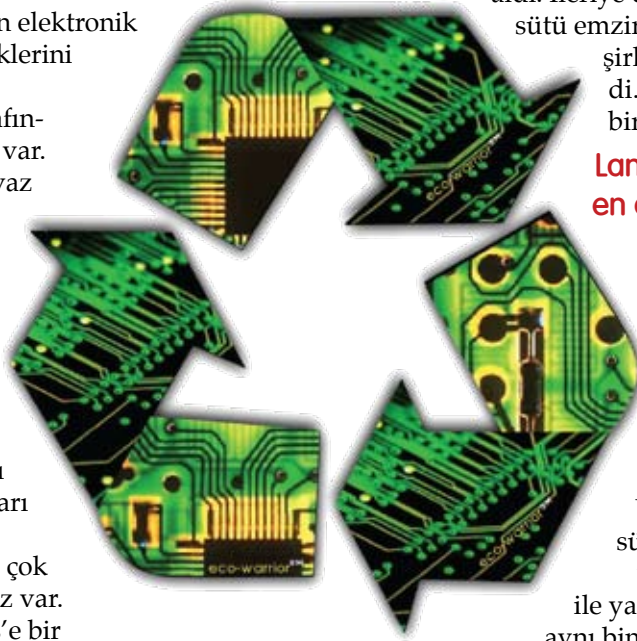
"Bugüne kadar piyasaya sürdüğümüz ürün sayısı 150 bini aştı. Her geçen gün müşteri memnuniyetine yönelik olumlu eleştirilerin sayısının artması bizleri oldukça memnun ediyor. Ürünlerimiz bizim elimizden çıkar çıkmaz raflarda yerini alarak tüketici ile buluşuyor. Hata olasılığınız hiç yok... Lansinoh daha fazla miktarlarda üretim yapabilmek ve nakit akışlarını rahatlatabilmek amacıyla ENKO ile anlaşarak yeni bir sistem kurdu. ENKO'nun yanındaki arsayı satın

aldı. İleriye dönük pompa ve anne sütü emzirme ekipmanları medikal şirketi olarak Türkiye'ye geldi. 20 milyon lira civarında bir yatırım gerçekleştirildi."

Lansinoh'un en önemli projesi

Bugüne kadar sattığı tüm ürünlerde dünyanın önde gelen markaları arasında yer alabilmeyi başaran Lansinoh'un, ENKO ile birlikte yeni tasarımlara da imza atacağı müjdesini veren Üstündağ, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Kardeş firmamız ENKO ile yapılan anlaşmayla birlikte aynı binada Ar-Ge'mizi yürütüyoruz. ENKO; elektronik, biz; mekanik ayağında burada Ar-Ge Merkezi kurduk. 2012 sonu itibariyle de iki yeni pompayı pazara sunacağız. Bunların yanı sıra iki tane daha yeni model tasarlanıyor. Dolayısıyla, ENKO ile birlikte 2009'dan 2012 sonuna kadar 4 ayrı pompa üretmiş olacağız. Ekim ayı itibariyle ürünlerimizi Amerika'ya, Japonya'ya, Avrupa'ya dağıtmaya başlayacağız. Çok büyük bilgi birikimi sağladık. Şu anda İzmir'deki bu oluşum dünyada tek. Sadece anne sütü emzirme pompası yapan dünyadaki tek firma biziz. Elektroniği, mekanikliği tüm araçları bir arada toplamış başka bir firma yok. Şuan Lansinoh'un en önemli projesi bu. Beş yıl içinde dünyada 50 milyon doların üstünde gelir bekleniyor. Hedefimiz üç yıl içinde burayı yıllık 25-30 milyon dolar ciro yapan alt yapıya kavuşturmak."



www.iaosb.org.tr “yenilendi”



Bölge katılımcılarına verilen her türlü hizmette ve hayata geçirilen projelerde teknolojik gelişmeleri de yakından takip eden ve uygulamaya alan İAOSB Yönetimi, bölgenin web sitesini yenileyerek, birçok ihtiyaca cevap verebilecek ve gerekli teknik altyapıya sahip bir donanımına kavuşturdu. Site tasarımı yapılırken, sitenin; Bölge katılımcıları ile web sayfası üzerinden etkileşimli iletişime olanak tanınması, Bölge'nin dinamik yapısını ve faaliyetlerini en iyi şekilde aktarması, firmaların ve ürünlerinin tanıtımının internet ortamında etkin şekilde yapılmasını sağlaması hedeflendi.

Yeni web sitesinde neler var?

İAOSB'nin web sitesi, ziyaretçilerinin ilgisini en üst seviyede tutabilmek amacıyla görsellerle desteklenmiş haber, duyuru ve etkinlik bölümleriyle, dinamik bir ana sayfa ile açılıyor. Yeni eklenen RSS servisi, sık sık güncellenen duyuruları yayına giriş tarihinden itibaren bilgisayardan anında takip edebilme olanağı tanıyor. Ayrıca yeni sitenin teknik altyapısı ile seminer ve eğitim programı gibi etkinliklere elektronik ortamda başvuru ve kayıt yapılabilmesi ve

çeşitli anketlerin çevrimiçi olarak gerçekleştirilebilmesi sağlanıyor.

Bölgeden haberler, basında yer alan yazılı ve görsel haberler, sanayicilerin başarı hikayeleri, güncel köşeler ve ekonomik değerlendirmelerle zengin bir içeriğe sahip İAOSB Haber Dergisi de yeni web sitesinde bir dergi formatında okunabiliyor. Derginin arşiv sayıları da web sitesinde yer alan yeni bölümler arasında yer alıyor.

Tamamen yeniden tasarlanan menü ile Bölge katılımcıları, Bölge Müdürlüğü'nden alacakları kullanıcı adı ve şifre ile kendilerine ait bilgileri istedikleri sıklıkta güncelleyebilme, Bölge Müdürlüğü'nce tahakkuk ettirilen aidat ve faturaların düzenli bir şekilde ödenip ödenmediğini izleyebilme ve fatura detaylarını inceleyebilme imkanına sahip olacak.

Bir portal görünümüne kavuşan İAOSB web sitesi, fiziki alt yapısı ve sanayicilere sunduğu hizmetler ile Bölgenin tanıtılmasında etkin rol üstlenmeye devam edecek. Türkçe ve İngilizce menüleri bulunan İAOSB web sitesinin firma arama motoru, daha esnek ve etkin tasarımı ile katılımcılar ve potansiyel müşterileri ile buluşmanın heyecanını yaşıyor.



Sanayi tesislerinden önce atıksu arıtma tesisi kuruldu

Izmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, kuruluşundan bu güne, çevreye olan duyarlılığından taviz vermeyen hizmet ve uygulamalarıyla dikkat çekiyor. Bölgede birçok üretim tesisi hizmete başlamadan önce 1993 yılında kurulan Atıksu Arıtma Tesisi, 20 yıl önceki duyarlılığın önemli bir göstergesi.

Kurulan sistemle; Bölge sınırları içerisinde bulunan sanayi tesisleri, sosyal tesisler ve Bölge içindeki yapıları da kapsayan bir kanalizasyon sistemine sahip olan İAOSB' de, günlük tüketim sonucunda oluşan evsel nitelikli atıksular ve üretim kaynaklı oluşan endüstriyel nitelikli atıksular çevreye zarar vermeden kanalizasyon sistemi ve terfi pompa istasyonlarıyla toplanarak İAOSB Atıksu Arıtma Tesisi'ne geliyor.

İzmir ve civarında bulunan konvansiyonel ilk arıtma tesislerinden biri olan İAOSB I. Atıksu Arıtma Tesisi, 1993 yılında tamamlanarak günde 12 bin metreküp atıksu arıtma kapasitesi ile hizmet vermeye başlar. Türk-Alman Proje Grubu ve Türk-Danimarkalı yapım grubu ile gerçekleştirilen I. Atıksu Arıtma Tesisi, zamanının ileri teknolojisi ve iyi mühendislik uygulamalarıyla yapılarak yıllarca Türkiye'de atıksu arıtma konusuna model bir tesis olur. Bir atıksu arıtma tesisinin ekonomik ömrünün 10-15 yıl olduğu göz önünde bulundurulduğunda;

Fiziksel Arıtma Bölümleri

- Izgara ve Parshall Savağı
- Izgara Burgu Pres
- Havalandırmalı Kum ve Yağ Tutucu
- Dengeleme Havuzları
- Kimyasal Arıtma

Koagülasyon Tankı

- Flokülasyon Tankı
- Kimyasal Çökeltme Tankı

Biyolojik Arıtma

- Havalandırma Tankı
- Son Çökeltme Tankı
- Çamur Geri Devri

Arıtma Çamurlarının İşlenmesi

- Yoğunlaştırıcılar
- Çamurun Susuzlaştırma Beltpress
- Çamur Kurutma Yatakları

kesintisiz olarak 20 yıldır ilk günkü performansıyla çalışan I. Atıksu Arıtma Tesisi, Türkiye için hem iyi mühendislik, hem de iyi işletme uygulamasına örnek bir tesis durumundadır. İAOSB'de katılımcı sayısının ve üretim kapasitesinin artmasıyla 2000 yılında II. Atıksu Arıtma Tesisi aynı proses özelliklerinde günlük 9 bin metreküp atıksu arıtma kapasiteli olarak hizmet vermeye başlar. Böylece İAOSB Atıksu Arıtma Tesislerinin toplam günlük atıksu arıtma kapasitesi günde 21 bin metreküpe çıkarılmıştır.

Atıksu Arıtma Tesisleri, 'Su Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği Tablo-19'a tabi olup, ilk işletmeye alındıkları günden bugüne kadar yönetmeliğin gerekliliklerini eksiksiz yerine getirerek bir gün bile çıkış standartlarının üzerine çıkmamıştır.

Çevre kirliliğinin önlenmesi ve kontrolü konusunda planlı çalışan İAOSB, çalışmalarında kullandığı bilimsel yöntemleri ile örnek bir kuruluş olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Aşamalarıyla Atıksu Arıtma

Otomasyon sistemi ve bilgisayar kontrollü çalışan atıksu arıtma tesisi; fiziksel, kimyasal ve biyolojik arıtma ve çamur susuzlaştırma proseslerinden oluşmaktadır.

Meslek eğitime kişisel gelişim desteği

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi'nde öğrenim gören öğrenciler, kişisel gelişimlerine katkı amacıyla Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen eğitim ve seminerlerle destekleniyor.



İzmir Atatürk Organize Sanayi Mesleki Eğitim Merkezi'nde eğitim gören öğrencilerin kişisel gelişimlerine katkıda bulunabilmek amacıyla, öğrencilere "Proje Yönetimi" semineri verildi. Öğrencilerin gerek eğitimleri gerekse işletmelerdeki çalışmaları sırasında yararlanabilecekleri yöntemlerin aktarıldığı seminer, soru-cevap ve örneklerle ele alındı.

1990 yılından beri İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan, tüm giderleri İAOSB tarafından karşılanarak faaliyet gösteren, İzmir Bornova Mesleki Eğitim Merkezi'ne devredilerek 21 Ocak 2011'de bağımsız Mesleki Eğitim Merkezi statüsüne kavuşan ve Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren "İAOSB Mesleki Eğitim Merkezi"nde, öğrencilerin kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak eğitimlere de önem veriliyor. 2011-2012 Eğitim öğretim yılı itibariyle öğrenci sayısı 120'den 550'ye, faaliyet gösteren meslek alanı sayısı 2'den 18'e çıkarılan İAOSB Mesleki Eğitim Merkezi'nde eğitim gören öğrenciler, Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen eğitim ve seminerlerle de destekleniyor. Bu amaçla geçtiğimiz

günlerde Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen ve Merkezde eğitim alan tüm öğrencilere yönelik olarak 4 kez tekrarlanan "Proje Yönetimi" eğitiminde toplam 360 öğrenciye eğitim verildi. Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Yeniocak tarafından verilen seminerde, Proje ve Proje Yönetimi tanımları, Proje Yönetimi'nin aşamaları olan başlatma, planlama, yürütme, kontrol etme ve bitirme konuları üzerinde duruldu.

Öğrencilerin sorumluluklarının ve yaptıkları işlere farklı bir açıdan bakmalarının hedeflendiği seminerde Proje; ortak bir hedefe ulaşmak üzere belirli bir zaman diliminde, belirli bir maliyette ve nitelikte olan bir süreç olarak tanımlandı. Proje Yönetimi ise; verilen bir hedefe sınırlı bir süre içinde verimli ve uygun bir şekilde ulaşılabilmesi için kaynakların yönetimi, tahsisi ve zamanlaması süreci olarak aktarıldı.

İAOSB Mesleki Eğitim Merkezi öğrencileri bu bilgileri aldıktan sonra, daha kısa sürede üretim yapmak, üretimde kaliteyi artırmak, iş kazalarını sıfıra indirmek gibi proje fikirleri ortaya atarak seminerin etkileşimli bir şekilde geçmesine katkıda bulundular.

Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Proje Seçim Süreci

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, Mesleki Eğitim konusundaki standartların yükseltilmesi ve bu konudaki doğru örneklerin çoğaltılmasına öncülük etmek amacıyla, Bölgemiz sınırları içerisinde bir "Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi" yapılması konusunda çalışmalar başlamıştı. 07 Mart 2012 tarihinde yapılan 10. Olağan Genel Kurul'da; Bölge sınırları içerisinde, İAOSB tarafından özel okul statüsünde işletilmek üzere bir Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi yapılması, yapılacak okulun adının "Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi" olması kararı alınmıştı.

Mesleki ve Teknik Eğitimin nitelik ve nicelik bakımından kalitesini artıracak ve başka kişi ve kuruluşlara örnek teşkil edecek bir eğitim kurumu olarak faaliyet gösterecek Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi projesinin yapılması amacıyla gerçekleştirilen Mimari Proje Seçim Süreci titiz bir çalışma ile tamamlandı.

Bu süreç ile yapılacak Lise'nin, açılacak meslek alanlarının eğitimine en uygun ve işlevsel bir şekilde yapılandırılmasının yanı sıra; İAOSB'nin kurumsal yapısı ile örtüşen, çağdaş mimari çizgilere sahip; güzel sanatların, sanayi yapıları ve mevcut çevre düzenlemeleri ile bütünleştiği bir tasarım projesi ile hayata geçirilmesi amaçlandı.

Bu kapsamda, eğitim kurumları mimari projelerinin geliştirilmesi alanında uzmanlığa sahip, çalışmaları ve referansları ile öne çıkan mimarlık firmaları belirlenerek, Proje Seçim Süreci'ne katılmaları konusunda davet edildi.

Avan Proje hazırlanması koşullarını



yerine getirerek projelerini sunan Mimarlık Şirketleri Seçici Kurul ile bir araya gelerek; hazırladıkları projeleri, mimari yaklaşım ve çözümlerini Kurul'a sundular.

Seçici Kurul tarafından yapılan değerlendirme sonucu, M+D Mimarlık Firması'na ait avan proje çalışmasının, Özel İAOSB Nuri Atik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi projesi olarak hayata geçirilmesi kararı alındı. Kurul'un önerileri ve katkıları doğrultusunda M+D mimarları tarafından daha da geliştirilen proje; doğal ışığın kullanımına olanak sağlayan çözümleri, dış mekan ile bütünleşen avlu yapısı ve çatı bahçeleri gibi unsurları ile modern, kullanışlı ve sürdürülebilir bir tasarıma sahip. Konferans Salonu, Spor Salonu, Sosyal Etkinlik Odası, alan ve dallara özel laboratuvarları, Proje Geliştirme ve Ar-Ge birimleri, açık ve kapalı yemekhane ve kantin alanları, tanıtım ve sergi galerisi gibi mekanları ile öğrencilerinin her alanda gelişimine olanak tanıyacak Lise'nin uygulama projelerinin hazırlanması konusunda çalışmalara başlanmıştır.





Vergide yeni düzenlemeler

TBMM Bütçe Plan Komisyonu'nun gündeminde olan "Yasa Tasarısı" ile vergisel birçok düzenleme yapılıyor. Vergi sisteminin etkinlik, basitlik ve vergilemede adalet ilkeleri doğrultusunda gözden geçirilmesi, vergi tabanının genişletilmesi ve ekonomide kayıt dışılığın azaltılması temel hedefi gözetilerek yapılan değişiklikleri ana hatları ile özetlemeye çalışalım:

■ Firmaların finansman ihtiyaçlarını borçlanma yerine öz kaynakları ile finanse etmelerini teşvik etmek amacıyla işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kar payı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'una kadar kısmının, Bakanlar Kurulu'nca kararlaştırılması halinde, kazancın tespitinden gider olarak indirilmemesi esası getirilmekte.

-Esnaf ve sanatkarların vergilendirilmesinde daha basit bir sistem kurulmakta olup, esnaf muafılığına ilişkin şartları taşıyanlara, istemeleri halinde "Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi" alma imkanı getirilmekte ve Esnaf ve sanatkarlara gerçek usulden basit usule geçebilmeleri imkanı sağlanmakta.

Geleneksel, kültürel ve sanatsal değeri olan meslek kollarında faaliyet gösteren esnaf işyeri açsalar bile vergi muafiyeti uygulaması kapsamına alınmakta.

■ Mesken kira gelirlerine ilişkin istisna (2012 yılı için 3 bin TL) hakkı daraltılarak belli bir tutarın üzerinde geliri bulunanların (2012 için 88 bin) emekli, ücretli v.b olsalar da bu istisnadan yararlanma hakkı kaldırılmakta. Burada temel amaç yüksek tutarda ücret, menkul ve gayrimenkul sermaye iradı elde edenler yerine düşük gelirli olanların bu imkandan yararlanmasını sağlayarak vergide adalet yolunda bir adım atmak.

■ Vergi kanunlarımıza göre basit usulde vergilendirme hakkını kaybeden veya gerçek usulde vergilendirilen mükellefler bir daha hiçbir şekilde basit usule dönememektedir. Bu durum gelişen ve değişen ekonomik şartlarda sıkıntı yaratmaktadır. Bu nedenle yapılacak yasal değişiklik ile gerçek usulde vergilendirme

şartlarını kaybeden esnaf ve sanatkarların tekrar basit usule dönebilmeleri imkanı sağlanıyor.

■ Girişimciliğin teşvik edilmesi amacıyla Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak olan, gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynak ihtiyacı içerisinde olan girişimci şirketlere kaynak tahsis eden girişim sermayesi yatırım fon veya ortaklıklarına sermaye koyan işletmeler için yeni bir teşvik getirilmektedir. Buna göre, beyan edilen gelirin yüzde 10'unu aşmamak şartıyla girişim sermayesi fonu olarak ayrılan tutarların, gelir vergisi matrahının tespitinde beyanname üzerinden indirilmesine imkan tanınmaktadır.

■ Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişiler ile işyeri, kanuni ve iş merkezi yurt dışında bulunanlara Türkiye'den verilen ve münhasıran yurt dışında yararlanılan mimarlık, mühendislik, tasarım, yazılım, tıbbi raporlama, muhasebe kaydı tutma, çağrı merkezi ve veri saklama hizmeti alanlarında faaliyette bulunan hizmet işletmelerinin bu faaliyetlerinden elde ettikleri kazancın yüzde 50'sinin beyanname üzerinden indirilmesi imkanı getirilmekte.

■ İlgili Bakanlığın izni ve denetimine tabi olarak eğitim ve sağlık alanında faaliyet gösteren ve Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilere hizmet veren işletmelerin bu faaliyetlerinden elde ettikleri kazancın yüzde 50'si beyanname üzerinden indirilebilecek. Burada temel şart, hizmetin fiziki olarak Türkiye'de verilmekle birlikte, yararlanıcısının yurtdışı yerleşikler olmasıdır.

■ Mükellef tarafından fazla ve yersiz olarak ödenen vergilerin idare tarafından geri iadesinde tahsil tarihinden itibaren faiz hesaplanması esası getirilerek bu konuda mükellef aleyhine olan haksızlık giderilmiş olmaktadır. Diğer taraftan, verginin fazla veya yersiz tahsil edilmesinin mükellefin beyanından kaynaklanması hallerinde faiz, mükellefin hatanın düzeltilmesine dair müracaat tarihinden itibaren hesaplanacak.

■ Milli Eğitim Bakanlığı tarafından kiralama karşılığı yaptırılmasına karar verilen eğitim öğretim tesislerine ilişkin projelerin ihale edilmesi ve projeyi alan firmalara proje kapsamında inşaata yönelik olarak yapılan mal ve hizmet teslimleri katma değer vergisi yönünden tam istisna kapsamına alınmakta.

■ Mobil telefon aboneliğinin ilk tesisinde maktu olarak alınan özel iletişim vergisinin sesli, görsel iletişim veya genel amaçlı internet erişimi için kullanılmayan mobil telefon abonelikleri için alınmaması yönünde düzenleme yapılmakta.



MET

GAYRİMENKUL

Muhittin Etçioğlu

A.O.S.B.'deki Danışmanınız

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

www.metgayrimenkul.com

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

Tel: **0232 328 36 06**

Fax: 0232 328 36 04

Gsm: 0532 739 69 12

0532 267 37 55

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

www.metgayrimenkul.com

SGK'dan Bölge katılımcılarına bilgilendirme toplantısı

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) Başkanlığı ile SGK İzmir İl Müdürlüğü tarafından İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) katılımcılarına ve çalışanlarına yönelik bilgilendirme ve rehberlik toplantısı gerçekleştirildi.

İAOSB Atatürk Toplantı Salonu'nda Sosyal Güvenlik Kurumu Rehberlik ve Teftiş Başkanı Sıddık



Topaloğlu ve SGK Başmüfettişi Oğuz Hakan Uğurlu'nun katılımları ile düzenlenen bilgilendirme toplantısında; SGK Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı'nda çalışan müfettişler tarafından iş yerlerinde yapılan denetimlerde uygulanan işlemler hakkında katılımcılara bilgi verildi.

Sosyal Güvenlik Kurumu Rehberlik ve Teftiş Başkanı Dr. Sıddık Topaloğlu, geçmiş dönemlerde yapılan denetleme anlayışının günümüzden farklı olduğunu söyledi. Bugün, 'rehberlik ederek teftiş etme' kavramı ile işverenleri bilinçlendirerek hareket ettiklerinin altını çizen Topaloğlu, bu nedenle kurum ve kuruluşlara yönelik bilgilendirme toplantıları düzenlediklerini söyledi.

Amaçlarının ceza yazmak olmadığına dikkat çeken Topaloğlu, işveren açısından kanuni yükümlülüklerin sorunsuz ilerlemesini sağlamak için çalıştıklarını bildirdi. Topaloğlu; "Önlemek ödemekten daha kolaydır. Genel olarak teftiş kavramında bunu kullanmak lazım. Biz, istediklerimizi anlatalım, problemi çıkmadan önleyelim, müfettiş görevlendirmeyelim, işveren ceza almış olmasın. Önceliğimiz ceza yazmak değil. Kanun, tüzük, yönetmelik ve mevzuatlarla ilgili olarak işverenleri bilgilendirmek amacı ile bu toplantıları yapıyoruz" diye konuştu.

Her yıl 4 sektör merceğe altına alınacak

Sosyal Güvenlik Kurumu Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı Başmüfettişi Oğuz Hakan Uğurlu ise, katılımcılara asgari işçilik uygulamaları hakkında bilgi verdi. 5510 sayılı kanunla getirilen uzlaşma müessesesine bağlı olarak



her yıl belirlenen sektörlerde asgari işçilik incelemelerinin gerçekleştirildiğini ifade eden Uğurlu, 2012 yılında; hazır yemek imalatı, şekerleme-çikolata imalatı yapan işyerleri, otel ve benzeri işletmeler ile diyaliz merkezlerinin asgari incelemeye alınan iş yerleri arasında yer aldığı bilgisini verdi. Uğurlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu teftişler kapsamında gerçekleştirilen asgari işçilik, 5510 Sayılı Kanun'un 85. Maddesine göre SGK müfettişleri tarafından yapılan çok kapsamlı ve detaylı incelemelerdir. Bu denetimlerde iş yerinden SGK'ya bildirilen sigortalı- çalışma gün sayısı, bu miktarların yeterli olup olmadığı incelenir. Bunlardan birinde eksiklik tespit edilirse rapor düzenlenir. Müfettişler asgari işçilik incelemelerini yaparken; işin niteliği, kullanılan teknoloji, iş yerinin büyüklüğü, benzer yerlerde çalıştırılan işçi sayısı, bildirilen çalışma gün sayısı, esas kazanç tutarları, ilgili meslek-kamu kuruluşlarının görüşünü dikkate alarak denetimlerini yaparlar. İnceleme görevini alan müfettiş, önce dosyayı inceleyerek işverenin genel durumunu değerlendirir. Bunun ardından iş yerinde durum tespiti yapılır. Müfettiş iş yerine gider ve yapılan işleri, yapım aşamalarını, yapım tekniklerini inceler, emek-sermaye-teknoloji yoğunluğunu değerlendirir. Varsa sigortasız çalışanlar konusundaki tespitlerini yapar; kayıt ve belgelerin incelenmesi aşamasını gerçekleştirir. Yasal defter veya ücret bordrolarının yanı sıra işverenin her belgesi bizim için önemlidir. Faturalara kadar gelir-gider belgeleri incelenir. Bu incelemelerin ardından en önemli kısma gelinir ki bu aşama; kamu kurum ve kuruluşları ile meslek odalarından bilgi alınmasıdır."

Günümüzde yapılan denetimlerin geçmiş yıllara oranla daha detaylı ve rehberlik eşliğinde yapıldığının altını çizen Uğurlu, yeni kanun ve denetleme biçimlerinin ardından kayıt dışı istihdamla mücadele yolunun arttığını sözlerine ekledi.

İAOSB'de 'yalın üretim' semineri



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Yönetim Kurulu; güncel, ekonomik ve mali konularda katılımcılarını bilgilendirecek seminerler düzenlemeye devam ediyor. İAOSB Seminerleri kapsamında Makine Mühendisleri Odası İzmir Şubesi işbirliğiyle düzenlenen "Yalın Üretim Teknikleri" konulu seminer, Bölge katılımcılarından büyük ilgi gördü.

ISO 9000 Tetkikçisi ve Ege Bölgesi Kalite Ödülü Değerlendiricisi Emre Göktepe tarafından verilen seminerde, katılımcılar yalın üretim hakkında bilgilendirildi.

Yalın üretimin; üretilen ürünün miktarını değil, üretim hızını arttırmak anlamına geldiğini açıklayan Göktepe, sistemin birçok aşamanın bir araya gelmesi ile oluştuğunu belirtti. Göktepe, firmaların Dr. Shigeo Shingo tarafından geliştirilen ve "Toyota Üretim Sistemleri" olarak da adlandırılan yalın üretim tekniklerini kullanarak israfı engelleyebileceklerini ve üretim maliyetlerini ciddi oranlarda azaltabileceklerini söyledi.

Yalın üretimde ana hedefin 7 israf noktası olan; fazla üretim, hatalar, gereksiz stok, uygun olmayan işlemlerin, fazladan taşımaların, bekleme ve gereksiz hareketlerin ortadan kaldırılması olduğunu ifade eden Göktepe, yalın üretimin; üretime yük getiren tüm masraflardan arınmayı hedef aldığını bildirdi. Göktepe, "Yalın üretim dediğimiz şey; daha çok üretmek değil, daha hızlı üretmek demektir. Sistem; üretimi ikiye katlayacak bir yöntem değil. Ama üretim hızını 10'a, 20'ye katlayacak bir yöntemdir" diye konuştu.

Öne çıkan başlıklar

Sistemde dikkat edilmesi gereken başlıklardan bir tanesinin Takt Süresi diye adlandırılan süreç olduğunu bildiren Göktepe, Takt Süresinin, talebin karşılanması için gereken üretime ayrılan maksimum süre olarak tanımlanabileceğini söyledi. Bir gün içerisindeki net çalışma süresinin bir gün

içerisinde karşılanması gereken talep miktarına bölünmesi ile takt süresinin ortaya çıkacağını açıklayan Göktepe, "Örneğin günde 1000 dakika çalışıyorsunuz ve ortalama talebiniz de 1000 adet. Müşterinin talebini sürelerle böldüğünüz zaman 'dakikada bir tane üretmem gerekiyor' diyorsunuz. Yani bu bir taneyi üretmeniz gereken süre sizin takt süreniz oluyor. Bu, en temel tasarım parametresidir. Çünkü eğer dakikada birden fazla ürün üretirseniz, stok yapmış olursunuz ya da daha uzun sürede üretirseniz taleplere yetişemezsiniz" dedi.

Yalın üretimde bir diğer başlığın 'Ürün grubu' süreci olduğu belirten Göktepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ürün grubu, benzer makinelerden geçen ürünlerdir. Yani bunlar farklı müşterilerin olabilir ve farklı zamanlarda kullanılabilir. Esas olan, hepsinin örneğin eksantrik prese ardından da bir başka prese girmesidir. Bir de saçın bükülmesi, boru bükümü gibi ayrı akışlarda işleyişler var. Bunlar geçtikleri yol bakımından farklıdır. Siz, benzer yoldan geçenleri grupluyorsunuz ve onların ortalamalarını alıyorsunuz. Her ürün grubu için bunun yapılması lazım. Malzeme akışı kadar bilgi akışı da önemli. Yani ekip nereden ne kadar üreteceğini bilmesi gerekiyor. Her istasyona bir iş emri vermek yerine, ideal durumu; yani bir noktaya iş emrini verip o bir noktadan iş emrinin yürütülmesini uygulamak gerekiyor yalın üretimde." Yalın üretimdeki süreçlerden bir diğerinin değer akışı haritası diye adlandırıldığını bildiren Emre Göktepe, bu uygulamanın, bir değer akışındaki değeri, israfı ve israf kaynaklarını görmek ve tek bir süreçten daha fazlasını göz önünde canlandırmak için yapıldığını bildirdi.

Göktepe, işgücü kullanımını etkinleştirerek, stokları azaltarak, siparişin alınmasından sevkiyata kadar süren tüm aşamalarda üretimde çevrim zamanlarını azaltarak ve sermayeyi arttırmadan kapasiteyi artırarak yani Yalın Üretim uygulamalarını hayata geçirerek üretim maliyetlerinin azaltılabileceğini sözlerine ekledi.



Kümelenme sosyolojisi: Dayanışma

Dayamak fiilinden doğan “dayanışma” kelimesinin Türk Dil Kurumu sözlüklerinde ifade bulan anlamı “Bir topluluğu oluşturanların duygu, düşünce ve ortak çıkarlarda birbirlerine karşılıklı bağlanması, tesanüt” tür. Ünlü düşünür ve sosyolog Emile Durkheim “dayanışma teorilerini” sıralarken iki ana başlığı ortaya koymuş ve dayanışma türlerini “işbirliği dayanışması” ve “iş bölümü dayanışması” olarak sınıflamıştır.

İşbirliği dayanışmasının bir diğer tanımlaması “mekanik dayanışma” diğer bir anlatımla “benzerlerin dayanışması” olarak isimlendiriliyor. Düşünür üç isimle sınıflandırdığı bu dayanışma modelini benzerlerin dayanışması; örneğin kadınların kadınlarla, erkeklerin erkeklerle, işçilerin işçilerle, öğrencilerin öğrencilerle, şoförlerin şoförlerle ve daha binlerce örneklik çoğaltılarak ifade edilebileceği gibi sıralıyor.

Benzerlerin birbirleri ile dayanıştığı bu modeli aynı zamanda ilkel dayanışma modeli olarak da isimlendiren düşünür, modelin bünyesinde var olan sıkıntılara da dikkat çekmiştir. Yaşayan ve gelişen organizmalarda, özellikle insanoğlunun yapısının ayrılmaz parçası olan rekabet duygusu ve benzerlerinden öne çıkma tutku ve iç güdüsü bu ilkel dayanışma modelinin en kırılgan özelliklerindendir. Rekabet ve yarışma duygusu benzerlerin dayanışması tezinin antitezi olarak belirginleşmekte, öne çıkabilmekte ve bu sentez işbirliği üzerine kurulu mekanik dayanışma modelini ilkelletirebilmektedir.

İlkel toplumlarda daha çok görülen bu modelin karşısı, çağdaş toplumlarda iş bölümü dayanışması, diğer bir isimle farklıların dayanışması, diğer bir anlatımla organik dayanışma modeli olarak ortaya çıkmaktadır.

Erkeğin kadınla, öğrencinin öğretmenle, öğretmenin veliyle, velinin hademeyle, hademenin idareciyle, sanayicinin tüccarla, işçinin hammadde üreticisi ile ve binlerce geliştirilebilecek örnekleme ile ispat edilebileceği üzere; farklıların birbirlerini tamamlaması üzerine inşa edilebilecek; diğer bir anlatımla yaşayan, organik bir dayanışma modeli



günümüz toplumlarının en çok ihtiyaç duyduğu iş bölümü üzerine kurulu dayanışma modelidir.

İnsan topluluklarının doğal yapısı, çok içine kapalı ve dar toplumlarda dahi farklılıkları, yetenek ayrışmalarını, azlıkları, çoklukları, küçüklükleri ve büyüklükleri ortaya çıkarabilmektedir. Tarımda, endüstride ya da bilgi toplumunda, her ne surette olursa olsun üretim

faaliyetinin başladığı andan tüketim faaliyetinin sonuçlandığı ana kadar, üreten, işleyen, pazarlayan, tüketen her eylemin rol karakteri birey ya da gruplar farklı faaliyet alanlarında birbirlerini tamamlayabildikleri ve birbirlerinin eksiklerini giderebildikleri ölçüde iş bölümü dayanışmasının parçası olabileceklerdir. Çağdaş toplumlar ancak geliştirilmiş, olabildiğince detaylandırılabilmiş ve alanlarında çok iyi yetişmiş, yenileşime ve gelişime odaklı birey ve toplulukların zenginleştirdiği, farklılaştırdığı iş bölümü üzerine kurulu dayanışma platformu üzerinde yükselebilecektir.

Ünlü düşünür ve büyük sosyolog Emile Durkheim bir asır önce benzerlerin dayanışmasını ilkel, farklıların dayanışmasını organik dayanışma modeli olarak özetlenmiş ve çağdaşlaşma yolundaki toplumlar için farklıların iş bölümü esası üzerine kurulmaları gereken dayanışma modelini işaret etmiştir.

En küçüğünden en büyüğüne üretimin ayrılmaz parçası sanayi kuruluşları ve ticari işletmeler; çırağından işçisine, kalfasından ustasına, sekreterinden mühendisine, avukatından muhasebecisine, yöneticisinden iş sahibine birbirlerini tamamlayabildikleri, faaliyet alanlarını eksiksiz doldurabildikleri ölçüde ve bu işletmeler farklılaştıkları alanlarda birbirlerini tamamlayabildikleri ve dayanışabildikleri ölçüde başarılı olabileceklerdir.

Onlarca çark, zemberek ve vidadan oluşan saatin zamanı doğru gösterebilmesi için içlerinden hepsinin görevlerini tam yapması ve aksaması gerekmektedir. Farklıların oluşturduğu iş bölümüne dayalı, çağdaş dayanışma modeli ile yürüyen topluluklar saat gibi çalışacak ve zamanı hep doğru göstereceklerdir.

BÖLGEMİZİN EMLAKÇISI

organize gayrimenkul

16. yıl

16 Yıllık tecrübemiz ve **Mustafa Sarper YAĞCI** yönetimindeki uzman kadromuzla bölgemizde hizmetinizdeyiz.

0 232 328 28 28 - 0 532 552 12 55

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



SATILIK KELEPİR

Sasalı'da 13.200 m2 arsada
7.500 m2 kapalı alan
4 adet vinç 400 Kwh Enerji
3.800.000 TL



SATILIK

Kaklıç'da 5.000 m2 arsada
3.000 m2 kapalı alan
2 adet vinç 160 Kwh Enerji
2.250.000 TL



SATILIK

Balatçık'da Yeni inşaat
225 - 425 - 650 m2 dükkanlar

1.200 TL /m2



KİRALIK

Kemalpaşa'da 5.000 m2 arsada
3.000 m2 kapalı alan
4 adet vinç 400 Kwh Enerji
80 Ton kantar
20.000 TL



KİRALIK

Ulukent'te 1.250 m2 kapalı alan
1 ton Yükleme asansörü
160 Kwh Enerji

6.500 TL



KİRALIK

Koyundere'de 3.500 m2 arsada
2.000 m2 kapalı alan
2,5 ton vinç 260 Kwh Enerji

10.000 TL



KİRALIK

AOSB'de 700 m2 kapalı alan
2 adet vinç 100 Kwh Enerji

6.000 TL



KİRALIK

Balatçık otoyol girişinde
22.000 m2 arazide
3.000 m2 kapalı alan

20.000 TL



KİRALIK

Sasalı'da 4.000 m2 arsada
1.600 m2 üretim 2.500m2 saha
Yükseklik 14 mt. 400 Kwh Enerji

15.000 TL

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

*Kalmaksan Kalıp Mak. San. Ltd. Şti

*İzterm İnş. Tes. İml. San. Tic. Ltd. Şti

*Geo Isıtma Soğutma Müh. Ltd. Şti

*Termokar Isıtma Soğutma Klima Cihazları San. Tic. A.Ş.

*Namlı Mermer Granit Ltd. Şti

*Delta Proses Otomasyon Ltd. Şti

*Ali Varol Şeker

*AVT Su Tek. Otomasyon Ltd. Şti

8045/2 Sokak B Blok Daire:2
Atasanayi Sitesi Girişi ÇİĞLİ - İZMİR

Tel :+90 (232) 328 28 28 Fax: +90 (232) 328 17 24

www.organizeemlak.com

organizeemlak@gmail.com



Yaşamımızı kolaylaştıran hortum nasıl üretiliyor?



Hayatımızı kolaylaştıran malzemeler vardır. Hiçbir zaman göz önünde olmayan, ancak yardımımıza koşarak işlerimizi sorunsuzca yürütmemizi sağlayan gizli kahramanlardır onlar. Hiç hortumunuz olmadan bahçedeki ağaçlarınızı nasıl sulayacağınızı ya da balkonunuzu nasıl yıkacağınızı düşündünüz mü? Ya da su boruları olmadan musluklarınızdan akan şebeke suyunun hangi yollardan size ulaşacağını...

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyetlerini sürdüren sektörünün öncü firmalarından Güven Plastik, hayatımızı kolaylaştıran ürünlere başarılı imzasını atıyor.

40 yılı aşkın tecrübesi ile PPR-C boru ve ek parçaları, PVC boru ve ek parçaları, PE borular, PE damlama sulama sistemleri, sulama hortumları ve daha birçok farklı ürün gruplarında üretim yapan firma, kaliteli ürünleri ile piyasanın önde gelen markaları arasında yer alıyor.

"Adı gibi 'Güven' veren ve güvenilir bir firma olma özelliğini koruyarak kaliteli ürün, iyi bir hizmet anlayışı içerisinde varlığımızı sürdürerek müşteri memnuniyetini her alanda yükseltmek" ilkesi ile üretimlerini gerçekleştiren firma, ürünlerini 20'den fazla ülkeye ihraç ediyor. Ürünlerinin kalitesini yeni teknoloji makineler ile arttırarak Türkiye'de içinde bulunduğu sektöre bazı ilkler kazandırmanın gururunu yaşayan firmanın İhracat Müdürü Tunç Anlatır, hayatımızı kolaylaştıran detaylar arasında yer alan 'hortumların' nasıl üretildiğini bizlerle paylaştı.





Nasıl üretiliyor?

Ürün akışı, fabrika içerisinde hammadde girişinden mamul olarak çıkışına kadar belli bir düzen içerisinde gerçekleştirilir. Toz veya granül halde gelen ürünler belli boya ve kimyasallarla karıştırılır. Makineler için kullanıma hazır hale gelen hammaddeler, ekstruder ve enjeksiyon teknolojisi kullanılarak işlenir. Elde edilen ürünler kalite kontrol aşamasından geçerek paketlemeye girer. Paketlenen ürünler stok alanına alınarak satışa hazır hale getirilir.





Tarihi değiştiren 'ana' ve son odası

İzmir'in kalbinde O mavi gözlü dahiye doğurup 'tarihin akışını değiştiren ana' yatıyor. Milyonlarca dua ile...



O, öyle bir anadır ki; dünyanın en güçlü devletlerinden birinin komutanı o'nun evladı için; "Arkadaşlar yüzyıllar nadir olarak dahi yetiştirir. Şu talihsizliğimize bakın ki o büyük dahi çağımızda Türk Milleti'ne nasip oldu" ifadesinde bulunarak uğradığı bozgunun kahramanını açıkça bildirmiştir. Dünya tarihine damgasını vuran bu anlamlı sözün sahibi Çanakkale Zaferi sonrası bozguna uğrattığı İngiltere'nin hükümet başkanı Lloyd George, o mavi gözlü dahiye doğurup 'tarihi değiştiren ana' ise Zübeyde Hanım'dan başkası değildir...

Bu ay İzmir Köşemizde son nefesini İzmir'de veren, Türk milletinin minnettar olduğu Zübeyde Hanım'ın vefat ettiği Latife Hanım Köşkü'nü mercek altına alıyoruz.

Attığınız her adımda başta Zübeyde Hanım olmak üzere, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk ve Latife Hanım'a ait yaşanmışlık izlerine şahit olmak, Karşıyaka Belediyesi tarafından müze haline çevrilen ve 19 Mayıs 2008'de ziyarete açılan köşkün ziyaretçilerine büyük heyecan veriyor...

Mavi gözlerle karşı karşıya...

Yaşını saklamayan geniş gövdeli gürbüz ağaçların kök saldıgı geniş bahçesinden geçerek girdiğiniz heybetli köşkte sizi bir de Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün, değerli annesi Zübeyde Hanım'ın ve Latife Hanım'ın Eskişehir Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen tarafından birebir ölçülerde hazırlanmış balmumu heykelleri bekliyor... Dev bir piyanonun önünde hafif tebessümle bir elini size doğru uzatan o masmavi gözlerin

sahibi ile karşı karşıya geldiğinizde heyecanınız birden artıyor. Gerçek hayatta aynı çatı altında yaşayamayan Ulu Önder ve Latife Hanım; burada da ayrı düşünüyor... Mustafa Kemal'in bal mumu heykelinin yer aldığı üst kat oturma odasının yanındaki odada, Latife Hanım'ı oturduğu sandalyeden size yüzünün değişmez ifadesi ile bakarken yakalıyorsunuz. Acı bir tebessümle...

Ulu Önder'in bal mumu heykelinin olduğu oturma odasının hemen karşısındaki odada ise tarihi değiştiren ananın, Zübeyde Hanım'ın odası yer alıyor. Zübeyde Hanım'ın da bal mumu heykeli, yatağının hemen ayakucunda yer alan tekli koltukta misafirleri karşılıyor. Türk milletinin yüzünü güldüren bu ana da her zamanki gibi gülerek bakıyor gözlerinizin içine...



Köşkün içerisindeki eşyalar her ne kadar orijinal olmasa da dönemin mobilyalarından oluştuğu için o yılların ruhunu hissetmenize olanak tanıyor... Yüksek tavanların ferahlattığı bu büyük köşkte Zübeyde Hanım'a daha rahat hareket edebilmesi ve gelen gidenden rahatsız olmaması için üst kattaki odanın tahsis edildiği tahmin ediliyor.

Köşkün dili olsa...

Son nefesini İzmir'de, bu köşkte veren Zübeyde Hanım'ın, müstakbel gelini evladı ile hayatını birleştirirken görmeye ömrü vefa etmese de Latife Hanım'dan gördüğü büyük destekle, kendisini kızı gibi sever. Kollarına hasta halde aldığı Zübeyde Hanım'ın cansız bedenine de şahitlik eden Latife Hanım, anaların anasını sağlığına kavuşturmak için elinden geleni yapar. Sıra; bu tanışmanın, çabaların ve ne yazık ki ayrılıkların şahidi olan köşkün dili olsaydı anlatacaklarına geldi...

"Doktorlar Zübeyde Hanım'a deniz havasının iyi geleceğini söylemişti. Mustafa Kemal, Doktor Tevfik Rüştü'ye şöyle söyledi: "İzmir'e göndersek, ne dersin?"

Aynı günlerde Zübeyde Hanım pence-
renin önünde hazırlanmış kahvaltı masasında evinde büyüttüğü Fatma ile konuşuyordu. Fatma, "İzmir'de bir hanım varmış diyorlar" dedi. Zübeyde Hanım, yanakları pembe pembe olmuş, nefesi iyice sıkışmış halde, "Siz işinize bakın" diye çıktı. Mustafa Kemal odaya geldiğinde bu konuyu açtı; "Analık başkadır Mustafa. Kimdir bu kız, var mı niyetin? Savaş bitti, barış imzalandı. Artık mürüvvetini görmek isterim..."

Şifa ararken gelini görmek...

İlerleyen günlerde tarihi değiştiren ananın ne yazık ki sağlık sorunları artmaya başlar. Ancak bir an önce İzmir'e gidip oğluna eş olma ihtimali olan kızı görüp tanışmak ister. Hasta hasta bindiği trende yaver Salih ile yol boyunca Latife hakkında konuşur. "Vardır bir Latife İzmir'de. Benim oğlum

beğenmiş kızcağızı. Gidip bakayım, bir göreyim" der...

İzmir halkı Zübeyde anasını büyük bir coşku ile karşılar. Zor yürüdüğü için hasır koltukla taşınır. Tren garında yorgunluğu her halinden belli olan Zübeyde Hanım ile Latife'yi Salih Binbaşı tanıştırır.

Zübeyde Hanım, kendisine hazırlanan köşkü çok sever. Bahçesini, manzarasını, kendi odasını, mobilyalarındaki zevki, temizliği, hele hele tekerlekli sandalyesi rahatça evin içerisinde dolaşabilsin diye kaldırılan eşikleri, incelikleri...

Rumeli şivesi ile etrafındaki herkesi gülümsetmeyi başaran bu yüce ana, kendisi ile yakından ilgilenen Latife Hanımı da pek sever...

Köşkte ilk gece, Latife Hanım evi baştanbaşa dolaşır. Her şeyi bir kez daha gözden geçirdikten sonra, Zübeyde Hanım'ın kapısının önünden geçerken iniltiyle duyar. "Romatizma ağrıları tuttu herhalde" diye düşünür ve hemen babasının romatizmal ağrıları için kullandığı ilaçlardan hazırlar. Zübeyde Hanım'ın dizlerine sarar. Zübeyde Hanım'ın ağrıları hafifler. Gözlerinde sevgi dolu bakışla; "Nasıl da düşünür anacığını, evladım... Rahatladım, iyi geldi yavrum" der...

İlerleyen günlerde Latife Zübeyde Hanım'ın gönlünü kazanabilmek için gücünün üzerinde gayret gösterir. Her sabah, sadık bir hemşire gibi, beyaz üniformasını giyer, Zübeyde Hanım'ın kahvaltısını elleri ile odaya götürür, ilaçlarını verir, yemek istediği yiyecekleri öğrenir, vazolara taze çiçekler koyar, çarşafı kendisi değiştirir...

Hüzünlü veda...

İzmir'liler, Zübeyde Hanım'ı Karşıyaka'daki evin bahçesinde güneşlenirken görünce mutlu olurlar. Ana'ya baktıkça, Mustafa Kemal'in de yakın zamanda şehre geleceğini düşünürler. Zübeyde Hanım, bahçedeki çam ağacının altında hasır koltukta oturur, omzuna dökülen beyaz başörtüsü ile güneşin ışığına verir kendini... Her ne kadar morali yerine gelse de tarihi değiştiren kadının, bela hastalık aman vermez. Her geçen gün durumu ağırlaşan Zübeyde Hanım'ın başından ayrılmayan Latife, 14 Ocak 1923'te Türk milletinin baş tacı anasının cansız bedeni ile baş başadır...

Altında güneşlendiği çam ağacı, ölen annesinin ardından ağlar...

Annesinin vefatının ardından 13 gün geçtikten sonra gelebilir İzmir'e Ulu Önder... Kente girer girmez annesinin mezarına koşan Mustafa Kemal, kabir başında şu konuşmayı yapar:

"Annemi kaybettiğim için çok üzgünüm. Annemin, kurtuluşu hepimiz için bir gayeyi emel ifade eden bu güzel İzmir'in mukaddes topraklarında gömülmüş olması beni teselli ediyor."





3D baskı bir tür ilaveli veya tabakalı imalat teknolojisi olup, geometrik bir objenin 3D resmi esas alınarak aynı türden malzemenin ince tabakalar halinde serilmesi ve obje konfigürasyonuna göre katılaştırılması ile elde edilen üç boyutlu şekillerdir. 3D teknolojileri diğer ilaveli veya tabakalı teknolojilere oranla daha hızlı ve daha temiz yüzey vermektedir. Bu teknoloji ile tek hamlede çeşitli fiziksel ve mekanik özelliklere sahip malzemeler kullanılarak karmaşık şekilli parçaların üretilmesi mümkün hale gelmektedir. 3D Baskı Teknolojisi, bir üç boyutlu tasarımdan hareketle ardı ardına oluşturulan çok tabakalı plakalarının bir biri üzerinde difüzyonla bağlanması veya sinterlenmesi ile oluşturulan üç boyutlu objelerdir. Bu teknoloji ile yakın tarihlere kadar kalıp ve örnekler üretilirken günümüzde seri üretim parçalar üretilir hale gelmiştir. Çok dilimli yapılar ardı ardına düşürülerek ergime, yumuşama, difüzyon, selektif lazer sinterleme (SLS), ergitmeli kaplama teknolojileri (FDT) ile sıvı polimer filmlerin UV kaynakları ile sertleştirilmesi, katı plaka veya folyoların üst üste bindirilerek sinterlenmesi veya pişirilmesi gibi birçok teknoloji uygulanmaktadır.

Metal, seramik ve polimerlerin şekillendirilmesi için birçok teknoloji geliştirilmiştir. Günümüzde şekil verme süreçleri için beş temel teknoloji uygulanmaktadır. Bunlar;

1. Keserek, talaş alarak şekillendirme;
2. Deformasyon veya döverek malzemelerin şekillendirilmesi
3. Kaynak ve lehimleme veya sinterleme gibi teknolojiler kullanılarak birleştirme ile şekillendirme teknolojileri
4. Sıvılaştırıp bir kalıpta katılaştırma veya döküm teknolojisi ile şekillendirme
5. Çok tabakalar halinde dilimli irileştirme yöntemi ile şekil verme teknolojileri (3D Baskı)

Tüm şekil verme teknolojileri ikincil işlemlerle gerçekleştirilmektedir. Başka bir ifade ile bir kalıp veya aparata göre şekillendirme işlemleri uygulanmaktadır. Sanayi devriminden önce kullanılan bu teknolojiler, sanayi devrimi ve sonrası daha seri, müşteriye ve birbirinin aynısı ürünlerin üretilmesini mümkün hale getirmiştir. Özellikle bilişim teknolojilerinin entegrasyonu sonucu, alışılmış teknolojiler yavaş yavaş tamamen yeni teknolojilere yerlerini terketmektedir.

Bilgisayar baskı makinelerinden sonra bu teknolojinin çok tabakalı üç boyutlu objelere dönüştürülmesine yönelik çalışmalar 1970'li yıllardan itibaren başlamıştır. Otuz yıllık bir gelişme sürecinden sonra bu teknolojiler ticari hayata girmeyi başarmışlardır. Öyle ki bu teknolojiler, evlere kadar girebilecek boyut ve esneklikte üretilir olmuştur. Bu muazzam teknolojik gelişim, sınai mülkiyet haklarını gündeme getirecek kadar esnek bir kopyalama imkanı getirmektedir. 3D Baskı teknolojisi ile hızlı kopyalama imkanının doğması, beraberinde sınai mülkiyet hakkının korunmasını da gündeme getirmiştir. Bu teknoloji ile en karmaşık objeler en dar toleranslarla hiç bir kalıp kullanılmadan üretilmektedir.

Üç boyutlu baskı teknolojileri ile her türlü özellikte malzeme kullanılabilir. Reçine, polimer, metal, seramik ve cam, plastik, kum ve kağıt gibi her türlü malzeme toz halinde veya ince folyo halinde kullanılabilir.

3D teknolojisi, her yeni teknoloji gibi, kopyalama amaçlı kullanılmış, oldukça uzun bir ticarileşme süreci yaşamıştır. Tasarım doğrulaması, hızlı prototipleme, metal dökümü, müşteri odaklı parça imalatı, eğitim ve eğlence amaçlı kullanılmıştır.

3D baskı / katkı imalat tasarım ve üretim alanında devrimci bir teknoloji olarak adlandırılabilir. Bu teknolojinin önümüzdeki 10-20 yıl içinde pek çok derin etkisi görülecektir.



YAMAN PETROL

Sanayi & Ticaret Ltd.Şti.

**Akaryakıt sektöründe dürüst, onurlu 45 yıl
PO akaryakıt perakende satışlarda 32 Ege Bölge birinciliği**

1. SİTE KOSBİ İAOSB ÇİĞLİ
① ② ③ ④

info@yamanpetrol.com
www.yamanpetrol.com



Sanatın “Arkas”ındaki merkez

Arkas Holding, kültür-sanat, eğitim, çevre ve spor alanlarında yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleriyle ticari hayata sağladığı katkıları, sosyal alanda da gerçekleştirmeye çalışıyor.

Türkiye’nin önemli koleksiyonerleri arasında sayılan Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas’ın 1000’i aşkın eserden oluşan sanat koleksiyonu belirli temalar halinde Arkas Sanat Merkezi’nde sergileniyor. Koleksiyonunu uygun mekanlarda sanatseverlere sunmayı her zaman isteyen Lucien Arkas, Fransa Hükümeti’nin, İzmir’in tarihini de yansıtan eşsiz Fransız Konsolosluk binasının denize bakan bölümünü Arkas Holding’e tahsis etmesiyle uygun mekan bulmuş oldu. Bir seneyi aşkın bir sürede aslına uygun şekilde yapılan restore ettirdiği binayı “Arkas

Sanat Merkezi” adı ile Kasım 2011’de tarihinde sanatseverlere açtı.

“Batılının fırçasından Ege’nin Bu Yakası”

“Batılının Fırçasından Ege’nin Bu Yakası” isimli oryantalist eserler sergisi, 16 Nisan 2012 tarihinde başladı. Sergide, sanat tarihinde belge niteliği taşıyan ve önemli yapıtlar olarak kabul edilen, hatta bir kısmı ilk kez sergilenen oryantalist ressamların eserleri bulunuyor.

150 yıllık zaman dilimini kapsayan sergi, İstanbul’un, İzmir’in ve genelde Osmanlı topraklarının ilham verdiği birbirinden değerli oryantalist sanatçıların başyapıtlarına ev sahipliği yapıyor. Sergi, Pazar günleri hariç 10:00-18:00 saatleri arasında ücretsiz olarak ziyaret edilebiliyor.

19’uncu yüzyıl başlarından itibaren ulaşım



araçlarının her geçen gün biraz daha gelişmesi ile bir zamanlar Avrupa dışına çıkamayan Batılı sanatçılar egzotik Doğu'yu resmetmek üzere kara ve deniz yolu ile Doğu'nun Osmanlı topraklarına daha sık gelecek burada çalışma imkanı buldular ve Doğu'nun keşfedilmemiş pitoresk güzelliklerini ve insanlarını tuvale aktardılar.

Boğaz, mesire yerleri, harem, odalık, gündelik yaşam ve kent görüntülerinin yer aldığı 109 değişik eserde Zonaro, De Mango, Preziosi, Brest, Ziem, Curtovich, Warnia-Zarzecki, Boulanger, Ernst gibi toplam 52 oryantalist sanatçının imzası bulunuyor.

Bayram tablosu Türkiye'de ilk kez bu sergide

Sergide yer alan eserler için hazırlanan katalog görsel oryantalizm hakkında önemli bir referans niteliği taşıyor. Katalogun kapak



resmi Zonaro'nun Bayram isimli tablosu. Zonaro'nun 6 başyapıtından birisi olan bu eser Türkiye'de ilk defa sergileniyor. Geçmiş dönemde Tatalva olarak bilinen bugünün Kurtuluş semtinde bir Ramazan Bayramı kutlaması resmedilmiş.

Arkas Sanat Merkezi'nin ilk sergisi, Arkas Koleksiyonu'ndan seçilmiş Post-Empresyonist ressamların eserleriyle gerçekleştirilmişti. Sergide dönem sanatçılarından Toulouse-Lautrec, Louis Anquetin, Émile Bernard, Maurice de Vlaminck, Édouard Vuillard, Georges Braque gibi ressam-

ların eserleri sergilendi.

Pierre-Auguste Renoir'ın 1908 yılında yaptığı Portrait de Madame Thurneysen isimli tablosu da bulunuyordu.

Gördüğü yoğun ilgiden dolayı üç kez süresi uzatılan sergi, Mart ayı sonuna kadar 19 hafta boyunca açık kaldı ve 12 binden fazla kişi ziyaret etti.



Norm'un ileriye gören adımları, hep mükemmelin peşinde...



İzmir Bornova'da 1973 yılında çift vuruşlu bir set makine ile cıvata üretimine başlayan Norm Cıvata, sektörde giderek kazandığı başarıları ile 1994 yılında şu an faaliyette bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni ve modern tesisini kurmuş, hali hazırda Norm Grup bünyesinde Norm Cıvata, Norm Somun, Nedu Kalıp, Uysal Makine ve Standart Cıvata firmaları ile İAOSB içinde faaliyetlerine devam etmektedir.

Birbiri ardına aldığı başarı belgeleriyle ülkemizde 5 kalite belgesine, (TS 16949:2002, ISO 14001, ISO 9001:2000, Q1, EN 14399:1) sahip tek bağlantı elemanları firması olma özelliğine sahip Norm Cıvata, üstün kalite politikası ve geniş ürün yelpazesi ile sektöründe öncü kuruluş olmaya devam ediyor.

Yıllık 55 bin ton üretim kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük bağlantı elemanları üreticisi olan Norm Cıvata, toplam üretiminin yüzde 40'ını, Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda, Polonya gibi AB ülkeleri yanında ABD ve Meksika gibi Kuzey Amerika ülkelerine gerçekleştirmektedir.

Norm Cıvata, Türkiye ve Avrupa'daki otomotiv firmalarının birçoğuna yan sanayi olarak hizmet veriyor. Türkiye'de Fiat-Tofaş, Mercedes Benz Türk, Isuzu, Karsan, Otokar, Valeo, BMC, Türk Traktör, Man Türkiye, Ford-Otosan, Oyak Renault'ya; İsveç'te Volvo ve Scania'ya; Almanya'da VW, Audi, Skoda, Seat, Porsche; Fransa'da PSA (Peugeot/Citroen) firmalarının direkt montaj hatlarına malzeme veren Norm Cıvata, Ford Motor Company, FIAT, Valeo ve John Deere firmalarının da global tedarikçisidir.

11 Mayıs 2011 tarihi itibarıyla Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü tarafından "Ar-Ge Merkezi" belgesi almaya hak kazanan firma, 61 Ar-Ge ve 4 destek

personeli ile Araştırma - Geliştirme faaliyetlerini yürütüyor. 860 metrekarelik alanda kurulan Norm Cıvata San. ve Tic. A.Ş. Ar-Ge Merkezi; simülasyon, tasarım ve ürün geliştirme, süreç analizi ve geliştirme, kalıp ve model tasarımı, patent ve faydalı model araştırma, literatür tarama, doğrulama, test ve prototip üretimi gibi alt birimleri içinde barındıran bilgisayar destekli mühendislik ofisi, laboratuvar ve test merkezi ile prototip atölyesi birimlerinden oluşuyor.

2007-2008 öğretim yılında Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı olarak İzmir Mesleki Eğitim Merkezi Makine Teknoloji Alanı – Tesviye Dalı'nda Norm Mesleki Eğitim Şubesi'nin kurulmasıyla lise dengi öğrencilerin teorik ve pratik dersler ile desteklenerek, sektöre kalifiye eleman yetiştirme konusunda sosyal sorumluluk almaları sağlanıyor. Hali hazırda 5'nci öğretim yılında eğitim veren şubede, 55 öğrenci bulunurken, Norm Cıvata bugüne kadar toplam 40 öğrenciyi mezun etmenin haklı gururunu yaşıyor.

Bunun yanında ürünleri satan ve kullanan tüm müşterilerini korumak amacıyla "Ürün Mali Mesuliyet Sigortası" ve "Ürün Geri Çağırma" sigortalarını da yaptıran firma, 2006 yılında, kalite, teslimat güvenilirliği, teknoloji geliştirmedeki işbirliği ile uygun fiyat açısından Türkiye'deki en başarılı ilk üç firmadan biri olarak, Otomotiv Sanayi Derneği tarafından Başarı Ödülü, 2008 yılında Tofaş FIAT tarafından Yan Sanayi Kalite Ödülü ile onurlandırıldı.

İletişim bilgileri

Adres: Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
10007 Sokak No: 1/1 Çiğli, İzmir-Türkiye
Telefon: +90 (232) 376 76 10 (PBX)
Fax: +90 (232) 376 76 13
E-Mail: info@normcivata.com



Çevre dostu yakı lideri: Seyitler Kimya

1991 yılında Seyit D. Şanlı öncülüğünde kurulan Seyitler Kimya Sanayi A.Ş., yakı pazarının lider ismi olarak üretimlerini sürdürüyor. Seyit Şanlı Holding iştiraki olan firma, grup şirketlerinden Şanlı İlaç A.Ş. ile birlikte faaliyet gösteriyor.

Dünya Sağlık Örgütü ve Türkiye Sağlık Bakanlığı'nın belirlediği standartlarda üretim yapan Seyitler Kimya'nın GMP koşullarında üretim yaptığı Sağlık Bakanlığı tarafından belgelendiriliyor. Tüm ürünleri CE, GMP ve GLP sertifikalarına sahip olan firma, ISO 14001 şartlarına uygun Kalite Sistemi Belgesi'ne de sahip.

Sosyal sorumluluk konusunda oldukça duyarlılık olan firma, Türkiye'deki sanayi kuruluşları arasında İzmir

İl Sağlık Müdürlüğü tarafından "ilk sigarasız sanayi kurumu" olarak belgelendirilen tek kuruluş... Sosyal sorumlulukları çerçevesinde çevreyi kirletmemek amacıyla uzun yıllardır atıklarını kağıt ve diğer olarak ayrı ayrı depo-

layarak geri dönüşümünü sağlayan firma, temiz enerji konusunda da çalışmalarını sürdürüyor.

Özellikle son yıllarda inovasyon konusuna önce-

lik vererek TÜBİTAK ile su geçirmeyen ve tedavi edici özelliği bulunan yara bandı projesini başarıyla sonuçlandıran firma, yakın zamanda seri üretime geçmeye hazırlanıyor. Makine üreticisi olmamasına rağmen yine TÜBİTAK'a kendi üretim alanı ile ilgili olarak iki yeni proje için destek talebinde bulunan Seyitler Kimya, gelişen işletmeler piyasasına açılmayı hedefliyor.

2008-2009-2010 yıllarını kapsayan verilere göre Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri arasında 57. sırada yer alan firma, son üç yılda ürün çeşitlerini arttırarak hem büyümenin kaynağını sağlar hem de şirketin gelecekteki amaçlarına ulaşmasını kolaylaştırır. Firma, gelecekteki hedeflerini gerçekleştirmek için Turgutlu Organize Sanayi Bölgesi'nde yatırım yapmaya hazırlanıyor. Yakı ve flaster ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılayan Seyitler Kimya, 26 farklı ülkeye başta yakı ve yara bandı olmak üzere değişik ürünler ihraç ediyor.

Türkiye'nin bütün bölgelerine hizmet veren satış temsilcileri ve ihracat servisleri ile tüm dünyaya ürünlerinin tanıtımını ve satışını yapan pazarlama organizasyonuna sahip olan Seyitler Kimya, müşterilerine kaliteli ürünleri daima en uygun fiyatlarla satmayı amaç ediniyor. Seyitler Kimya A.Ş.'nin müşterileri arasında devlet kurumları, özel hastaneler, tıbbi toptancılar ve eczaneler yer alırken, firma dünyanın değişik bölgelerinde 22 ayrı ülkeye de ihracat yapıyor.

İletişim Bilgileri:

Adres: İ.A.O.S.B. 10007 Sokak No:7 İzmir

Tel: 0232 376 7633

Fax: 0232 376 78 74

Web: www.seyitler.com

e-mail: seyitler@seyitler.com





31 yıllık tecrübe: Eltaş A.Ş.

Kurulduğu günden bu yana akıl, bilim ve teknoloji öğelerini kullanarak her zaman daha iyiye doğru yol almayı ilke edinen Eltaş Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş. 31 yıllık tecrübesini ürünlerine yansıtıyor.

Firma geçmişi ile sağlam temelleri, heyecanını yitirmeyen bir üst yönetimi, genç kadrosunun dinamizmi ve sağlam mühendislik ile desteklenen üretim kabiliyetleri Eltaş A.Ş.'nin sektörde her geçen gün fark yaratmasına katkı sağlamaktadır.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 3 ayrı lokasyonda toplam 17 bin 500 metrekare alan üzerinde faaliyet gösteren Eltaş A.Ş., 66 kV gerilim sınıfında 40 MVA güce kadar yağlı dağıtım ve orta- güç transformatörleri, 36 kV gerilim sınıfında 20 MVA güce kadar dökme reçineli kuru tip transformatörler üreterek, başta Almanya, Amerika, Rusya, Hollanda, Azerbaycan, Türkmenistan, Nijerya, Irak olmak üzere otuzdan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. TS EN ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi, TS EN ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistemi ve TS 18001 OHSAS İş ve İş Sağlığı Güvenliği Sistemi'nin uygulandığı firmanın laboratuvarları 2010 yılında TS EN ISO 17025:2005 standardı kapsamında akredite edilerek; bağımsız laboratuvar unvanını aldı.

Yağlı ve Kuru Tip Transformatörleri TSE ve Gost-R kalite belgelerine sahip olan firma, Kuru Tip Transformatörlerinde IEC 60076-11 ve TSE EN 60076-11'de belirtilen Çevre (E2), İklim (C2) ve Yangın Davranışı (F1) performans testlerine sahip olmanın gururunu yaşıyor.

Gerek yağlı gerekse kuru tip muhtelif güçlerdeki transformatörler için KEMA, ZKU (Kema), CESI ve IPH laboratuvarlarından alınmış "Kısa devrelere karşı mekanik dayanım testi" raporlarına sahip olan firma, yurtiçi ve yurtdışındaki birçok kurum ve kuruluşa transformatör üretiyor.

Doğası gereği proje bazlı, terzi işi (tailor-made) modeli çalışılması gereken bir ürün olan transformatörün tasarım ve üretiminde sağlam mühendislik temelleri gerekiyor. Güçlü bir yapıda kurguladığı proje ve Ar-Ge departmanı ile Alman ekolünü takip eden firma, yağlı tip trafolar da olduğu gibi kuru tip trafolar da Alman tasarım kriterlerini dikkate alıyor. Eltaş A.Ş., kuru tip

transformatörlerini dünyada en iyi teknoloji olarak bilinen cam elyaf teknolojisi ile üretiyor.

Sahip olduğu donanımlı kadrosu ile her ürünü, tasarımından sevkine kadar büyük bir titizlikle kontrol eden firma, üretimlerinde doğaya katkı sağlayamaya önem göstererek, karbon emisyonlarını azaltıcı projelerin içinde yer alıyor.

Kurumsallaşma yolunda ilerleyen bir aile şirketi olan Eltaş A.Ş., büyüme stratejisi ile her geçen gün gücünü artırıyor. Yakın gelecekte, yüksek gerilimli güç transformatörleri üreterek ürün çeşitliliğini arttırmayı hedefleyen firma, elektromekanik sektöründe ulusal üretici olarak ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamayı sürdürüyor.

İletişim Bilgileri

Adres: 10046 Sokak No: 4 35620 İAOSB

Çiğli-İZMİR

Tel: +90 (232) 398 15 00 Web: www.eltas.com.tr



Pepsa, müşteriye özel çalışmalarını ile göz dolduruyor

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisinde ürettiği polietilen ürünler ile sektörün aranan firmaları arasında yer alan Pepsa Plastik, müşteriye özel çalışmaları ile göz dolduruyor.

Üretime 2002 yılında Bornova'da başlayan firma, geniş ürün yelpazesi ile geniş alanlara hitap ediyor. Türkiye'nin ilk patentli polietilen kanal ızgarası üreticisi olan firma; inşaat, gıda, tekstil ve kimya sektörlerine polietilen kanal ızgaraları, PE rögarlar, depolar, plastik palet ve kasalar, kanolar, polietilen levhalar, ışıklı dekorasyon ürünleri ve müşteriye özel çalışmalarla hizmet sunuyor.

Pepsa Plastik'in Genel Müdürü Devrim Bingöltekin, 10 yıllık üretim yolculuğunda kendilerini başarıya taşıyan en önemli unsurların iş hacimlerinin genişliği ile deneyimli çalışanlarla birlikte yola çıkmak olduğunu söyledi. Çeşitli sektörlerin ihtiyaçlarını karşılayan yüzlerce standart ürüne sahip olduklarını bildiren Bingöltekin, "Gelişmiş tasarım ve kalıp atölyemiz

ile isteğe uygun özel ürünleri hızlı ve kaliteli şekilde yapabilmekteyiz. İşlerimizi büyütmemizdeki asıl rolün insan gücü ve zekası olduğuna inanıyoruz, bu nedenle, en değerli varlık olarak çalışanlarımızı ve müşterilerimizi görmekteyiz. Hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin başarılarından gurur duyarak güçleniyoruz" diye konuştu.

Ar-Ge ve insan kaynakları alanında yaptıkları çalışmalar ve yatırımlarla, sektöre büyük katkılar sağlamayı amaçlayan firma, satış sonrası başarılı hizmetleri ile müşterilerinden tam not alıyor. Üretimlerinde ISO 9001 kalite sistemini uygulayan firma, sektörün aranan isimleri arasında yer almanın mutluluğunu yaşıyor.

İletişim Bilgileri

Adres: 10016 SOK N:80 AOSB Çiğli/İzmir

Telefon: +90 (232) 328 32 08

Fax: +90 (232) 328 32 09

Web: www.pepsa.com.tr

www.pepsaplastic.com





TİCARİ İŞBİRLİKLERİ

Referans No: 20120327030
Polonya'dan Koruyucu PVC
Üretebilecek Partner Arayışı

Çok fonksiyonlu ejaşör üretimi üzerine uzmanlaşmış Polonya firması ürettiği tankların dışını kaplamak üzere koruyucu PVC üretebilecek firma arayışındadır. Koruyucu PVC 650 mm-1950 mm boya sahip tanklara uygun, 90 C. sıcaklığa kadar dayanıklı olmalıdır, yalıtım opsiyoneldir.

Referans No: 20120326016
Polonya'dan Deri ve Metal
Aksesuar Tedarikçi Arayışı

Polonyalı deri aksesuar (cüzdan, çanta, kartvizitlik vb.) üreticisi firma deri tedarikçileri aramaktadır. Firma ayrıca çıtçı, fermuar, toka gibi deri ürünlerde kullanılan metal aksesuar tedarikçileri de aramaktadır.

Referans No: 20120308010
Danimarka'dan Takı Üretim Partneri Arayışı

Yüksek kalite modern ve klasik takı tasarım ve üretimi üzerine uzmanlaşmış Danimarka firması üretimde beraber çalışabileceği bir partner aramaktadır. Aranılan partnerin inci, işlemeli akik, mercan, kıymetli ve yarı kıymetli taş (gümüş 925, gold-plated silver 14/18 karat ve 18 karat) üzerine çalışma yeteneklerine ve bir üretim atölyesine sahip olması istenilmektedir.

Referans No: 20120411031
İngiltere'den Distribütör Arayışı

İngiliz firma kalan yiyeceklerin muhafazasını sağlayan ve yiyeceklerin sinek vb.leri ile temasını kesen inovatif, elastik, yeniden kullanılabilir bir aparat geliştirmiştir. Firma bu ürünün distribütörlüğünü yapabilecek, gıda, mutfak, bahçe ekipmanı gibi alanlarda network sahibi partnerler aramaktadır.

Referans No: 20120417047
İngiltere'den Patentli Enerji Tasarruf
Ürünü İçin Distribütör Arayışı

İngiliz firma oda sıcaklığının hızlı artışını sağlayan patentli bir enerji tasarruf ürününe sahiptir. Ürün İngiliz, Alman ve ABD pazarına sunulmuş durumdadır. Firma çevre hassasiyeti yüksek, pazarda bu tema üzerine konuşlanmış, enerji tasarruf ürünleri üzerine ilgi duyan, ulusal düzeyde distribütörlük yapabilecek kapasitede bir partner aramaktadır.

Referans No: 20120203002
Moldova'dan GSM Mobil Hizmetler
Üzerine Partner Arayışı

Uluslararası proje deneyimine sahip, yüksek kalitede telekomünikasyon hizmetleri sunan Moldova firması benzer alanda hizmet gösteren uygun ölçekli firmaları ile karşılıklı deneyim paylaşımı üzerine bir

işbirliği aramaktadır.

Referans No: 20120322056
Fransa'dan Tasarım-Konsept
Mobilya Üzerine İşbirliği Arayışı

Fransız web-tabanlı tasarım-konsept mobilya distribütörü uzun dönemli çalışabileceği, tasarım mobilya üzerine çalışan tedarikçiler aramaktadır. Olası işbirliği dropshipping sistemi üzerine kurulacaktır.

Referans No: 20120423057
İngiltere'den Güneş Panelleri
Üzerine Distribütör Arayışı

Güneş panelleri ve fotovoltaik panel sistemleri üzerine çalışan İngiliz firma ürün gamını temsil edebilecek yetenekte distribütör arayışındadır. Potansiyel ana distribütörün sistemlerin monte edilmesi, saha desteği, personelin eğitimi, ürün promosyonunun organizasyonu gibi ihtiyaçları yürütebilecek kapasitede olması beklenmektedir.

TEKNOLOJİ TRANSFERLERİ

Avrupa'nın size sunduğu teknolojiler

Referans No: 12 KR 9A9D 30VV
Demir ve Magnezyum Kaplı Kum Metodu
Üretimi ve Ağır Metaller İçeren Atık Sularda Bu
Şekilde Üretilen Kumla Arıtım Yöntemi

Koreli bir üniversite demir ve magnezyum kaplı kum metodu üretimi ve ağır metaller içeren atık sularda bu şekilde üretilen kumla arıtım yöntemi geliştirmiştir. Bu metot atık su bertaraf tesislerinde uygulanabilir ve maden endüstrilerinin atık ve yer altı sularından gelen kirli maddelerin yok edilmesi için kullanılabilir. Avantajı, yöntemin oldukça basit ve maliyetinin düşük olmasıdır. Üniversite, teknik asistanlıkla ticari anlaşmalar yapabileceği partnerler aramaktadır.

Referans No: 12 IT 55X5 3OKZ
Endüstriyel Üretim Planlamada
Yenilikçi Bir Yönetim Aracı

İşletmelerde yazılım geliştirme konusunda uzmanlaşmış bir İtalyan firması, endüstriyel üretim planlamak için tasarlanmış bir günlük yönetim aracı geliştirmiştir. ETL'nin çeşitliliği sayesinde bu yönetim aracı hem SAP ile hem de AS400 platformuyla etkileşime girebilmiştir. Araç, tesiste kullanılan kaynakların optimizasyonunun sağlanabilmesi için en iyi ekipmanların tahsis ederek tesise eksiksiz bir vizyon sağlar. Firma, daha ileri yazılım geliştirme, üretim ve yapım için partnerler aramaktadır.

Referans No: 12 IS 81ET 3OT4
Gıda Endüstrisi için Yeni Otomatik
Dezenfeksiyon Sistemi
İzlandalı bir KOBİ gıda endüstrisi için yeni oto-

matik dezenfeksiyon sistemi öneriyor. Sistem, çevreyle dosttur ve geniş spektrumlu anti-mikrobiyal kontrol sağlamaktadır. Eşsiz bulut sistemi normalde dezenfekte edilmesi zor yerlere ulaşılmasını sağlar. Daha az su kullanımı, dezanfektanlar, enerji, işgücü ve daha az maliyetler bu metodun geleneksel yöntemlere göre avantajlarıdır. KOBİ, teknik işbirliği ya da teknik destekli ticari anlaşmalarla ilgilenmektedir.

Referans No: 12 GB 4103 3OYN
Soğutma Fanlarında Artan Motor Gücü ve Yakıt Tasarrufu için Bakım Gerektirmeyen Kompakt Kavrama Mekanizması

Soğutma fanları taşıtın motorundan gelen gücü fazlasıyla tüketir. Fanların ihtiyaç duyulmadığı anlarda motor gücünden ayrılması için çeşitli çözümler üretilmiştir, fakat bunlar hataya eğimli ve verimli olmayan buluşlar olmuşlardır. İngiltere'den küçük bir firma bu ayırım için çok daha basit ve ucuz bir cihaz geliştirmiş ve patentini almıştır. Bu bakım gerektirmeyen cihaz tüm araç tipleri için yakıt tasarrufu sağlamayı garanti etmektedir. Bu buluşu lisanslama için kara taşıtları ve araba üreticileri aranmaktadır.

Referans No: 12 NL 60FI 3OHY
Yenilikçi, Enerji Tasarruflu ve Dayanıklı Aerojel Bazlı Yalıtım Levhaları

Hollanda'dan bir KOBİ, son derece düşük ısı iletkenliğine sahip, üstün elastikiyetli, sıkıştırma dirençli, hidrofobik ve kullanışlı aerojel bazlı yalıtım levhaları geliştirmiştir. Oldukça güçlü ve katı maddeler içinde ölçülen en az yoğunluğa sahip materyaller kullanılmıştır. KOBİ, teknik işbirliği ve/veya teknik yardım içeren ticari anlaşmalar yapabileceği, inşaat sektöründe aktif olan (sürekli yer alan) firmalar aramaktadır.

Referans No: 12 GB 4103 3OW6
Biyoproses Geliştirme ve Protein Üretimi
İngiliz bir firma monoklonal antikorlar ve rekombinant proteinler odaklanarak tamamlayıcı bir biyoproses geliştirme tesisi işletmektedir. Bu esnek birim, üretim sürecinin başlarında (Ar&Ge ve biyoproses gelişimi, büyüme& biyoproses optimizasyonu) ortakların en iyi üretim sürecini oluşturması, ürün geliştirme döngüsünün kısaltılması ve üretkenliği arttırmak için hizmet sunmaktadır. Firma, biyoproses tedarik zinciri gelişiminde partnerler arıyor.

Referans No: 12 GB 4103 3OYR
Alüminyum Lamine Ambalajlamanın Kar Getiren Geri Dönüşümü
İlk defa bir İngiliz firması, plastik-alüminyum lamine ambalaj için karlı bir süreç ticarileştiriyor.

İçeriği ve karışımına bakılmaksızın yüksek saflıkta alüminyum pirolitik işlemle geri kazanılır ve plastik, enerji üretimi için uygun olan sıvı ve gaz haline dönüştürülür. Partnerler prosesi ihtiyaçlarına göre uyarlamakla ve nihai lisansla ilgiliyse, firma belirli tipte atıkları pilot tesislerinde test edebiliyor.

Avrupa'nın sizden talep ettiği teknolojiler

Referans No: 12 EE 21B9 3P22
Katı Atıklardan Petrol Üretebilecek Teknolojiyi Geliştirmek için Ortaklar Aranıyor

Estonyalı bir KOBİ geri kazanılan katı yakıtlardan petrol üretmek için teknoloji geliştirecek partnerler arıyor. Partnerler endüstriyel ölçekte test yapabilecek olmalı ve/veya atık termal işleme mühendislik alanında yetkin olmalılar. Müşterek geliştirme veya teknik destekli ticari anlaşmalar aranmaktadır.

Referans No: 12 LU 87GA 3OZZ
Atık Sulardan Organik Maddelerin Temizlenmesi

Büyük bir Amerikan şirketi, müşterek geliştirme partnerlerinden endüstriyel atık sularındaki ve kanalizasyonlardaki organik maddelerin temizlenmesi için teknoloji önerileri arıyor. Firma, müşterek ortaklıklarla ve teknoloji lisanslamayla ilgilenmektedir.

Referans No: 12 LU 87GA 3OZQ
Konsantre Su Üretimi için Tuzdan Ayırma Teknolojisi

Büyük bir Amerikan şirketi, atık sulardan ters ozmozla(RO) üretilen konsantre suları tuzdan arındırmak için teknoloji önerileri arıyor. Firma, müşterek ortaklıklarla ve teknoloji lisanslamayla ilgilenmektedir.

Referans No: 12 GB 4103 3OX1
Gıda Maddeleri İçin Termal Olmayan Sterilizasyon ve Ambalajlama Yenilikleri

Ev yemekleri için sos, bulyon gibi bileşenler üreten büyük bir Avrupalı gıda ürünleri şirketi, hem yüksek sıcaklığa karşı koruyacak hem de mevcut laminatların aksine çevre dostu ambalajlama konusunda yenilikçi sterilizasyon yöntemleri arıyor. Anlaşmanın niteliği geliştirme aşamasında bağlıdır. Firmanın, teknolojiyi daha da geliştirmek ve küresel pazara açılmak için gerekli kaynakları mevcuttur.

Ayrıntılı bilgi ve iletişim
Ticari işbirlikleri duyuruları için:
semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr
Teknoloji transferi duyuruları için:
can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr

72

“Lezita, sektörde ilk 3’e girecek”

...Piliç Serisi’ni

Lezita

Lezita

Yeni ürünleri Marine Piliç Serisi'ni tanıtan Abaloğlu Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Ender Abaloğlu, markanın gelecek planını aktardı

Fatih Abacıoğlu Haber Merkezi

bu fabrikaları kurduk, sizler eminim ki daha büyüklerini kuracak ve yöneteceksiniz" dedi.

Anadolu'nun ilk gastronomi yolu...



Türkiye ilk gastronomi turizmi yolunu Çorum Valiliği'nin öncülüğünde Kızılırmak nehri boyunca oluşturulan yolda kazandı. Yolun açılması nedeniyle üç günlük festival düzenlenirken, önümüzdeki süreçte Batı Anadolu'da da Büyük Menderes ve Gediz nehirleri boyunca "Ege Gastronomi Yolları"nın kurulması istendi. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın geçtiğimiz yıllarda Avrupa Topluluğu ile imzaladığı Kültür Yolları anlaşmasının ardından ülke genelinde tematik kültür rotaları hızla yayılması ve gelişmesi, turizm vitrininde ürün çeşitliliğini arttıran ve gezginlere farklı olanaklar sunan bu rotalardan yararlanılabileceği belirtiliyor.

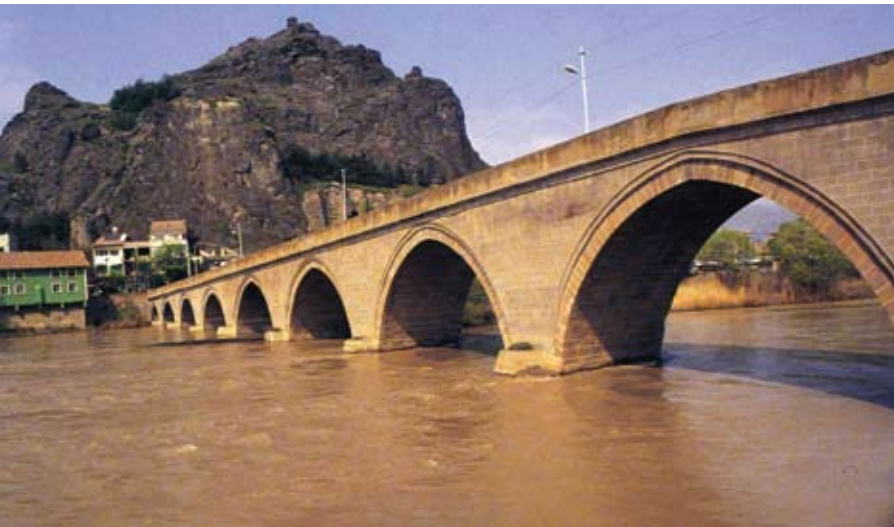
Çorum Valiliği'nce geçen yıl hazırlanan ve kısa zamanda uygulamaya konulan UNESCO logosuna sahip olan Hitit Yolu Projesi'nin ardından başlatılan Kızılırmak Havzası Çorum Gastronomi Yolu büyük ilgi gördü.

Saklı kalmış güzellikleri ortaya çıkaran, unutulmaya yüz tutmuş yemekleri yaşatmayı hedefleyen Kızılırmak Havzası Gastronomi ve Yürüyüş Yolu,

Kızılırmak nehrinin kılavuzluğunda trekking, bisiklet, kültür, manzaralı araç yolu ve jip safari gibi farklı konseptteki rotalarıyla, aktiviteye olduğu kadar damak tadına da önem veren doğaseverlerin hizmetine sunuluyor. Proje kapsamında Kızılırmak Havzası boyunca uzanan yerleşim birimlerinin kültürel, tarihsel ve doğal güzellikleri değerlendirildi. Geleneksel ve özgün yemek kültürünün etrafında çalışmalar yürütüldü ve öncelikle Kızılırmak Havzası'ndaki Çorum'a bağlı ilçelerin mutfak özellikleri, geleneksel sofr düzeni ve kullanılan ekipmanlar, pişirme yöntemleri ve özel gün yemekleri araştırıldı.

Yemek ve yiyeceklerle ilgili gastronomik değerler belirlendikten sonra yurt dışında örnekleri görülen manzaralı araç yolu (panoramic driving route), yürüyüş ve bisiklet rotaları ile birlikte Çorum mutfağını şekillendiren özel ürünlerin tanıtımı, Kızılırmak ve çevresi boyunca var olan tarihi ve diğer kültürel değerler de söz konusu turizm projesine eklendi.

Kızılırmak'ın yaşamsal değer kattığı topraklarda yürütülen çalışma, akarsuya sınırı olan ilçelerin binlerce yıllık tarihin yansıması olan mutfak kültürünün araştırılıp, özgün yemekler öne çıkarılarak Gastronomi Yolu'nun temeli atıldı. Ardından Obruk Baraj Gölü, Bayat-İskilip-Kargı-Osmancık yaylaları değerlendirilerek yürüyüş ve bisiklet rotaları belirlendi ve güneyde Çankırı, kuzeyde Sinop sınırları arasındaki Çorum-Kızılırmak Havzası'nı bir baştan bir başa kat edecek olan çalışma esnasında doğal güzellikler, tarihi ve kültürel değerler, el sanatları, folklorik ve otantik öğeler de değerlendirildi. Özellikle Pafligonya bölgesine giren coğrafyalardaki kaya mezarları ve antik yerleşimler, hiç çivi kullanılmadan yapılmış yöresel adı 'çatki' olan yayla evleri, Bayat Eskialibey Beldesi'ndeki halı-kilim-çanta dokumalarından oluşan el sanatları çalışma kapsamına alındı.



Bir fincan kahvenin 40 yıl hatırı,

8 kuruş

maliyeti var!



*Fabrikalar, Dükkanlar, Restoranlar, Kafeler, Oteller, Poliklinikler,
Okullar, Dersaneler, Yurtlar, ikram gereken heryere...*

Konfor, Kalite, Ekonomi, 7/24 Hizmet

%100
Türk Malı

Gerçek bir fabrikadan!



1978'den beri

KAHVE MAKİNELERİ & SATIŞ OTOMATLARI
TASARIMI ÜRETİMİ

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ Tel: 0232 376 7300(pbx) e-mail: elektral@elektral.com.tr

Mini Kafe
sadece
1.150 TL^{+KDV}
(1 Çayının 1 aylık maliyeti)



ELEKTRAL®
www.elektral.com.tr

ISO 9001:2008