

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

MAYIS
2014

SAYI 103

ENFLASYONLU GÜNLERE Mİ DÖNÜYÖRÜZ?



BÜYÜMEDE
GÜVEN VE
KALİTE
TARTIŞMASI



İAOSB ÖZEL
TEKNİK KOLEJİ
EĞİTİME
BAŞLIYOR



UĞURTAŞ:
TASARRUF
AR-GE
İNOVASYON

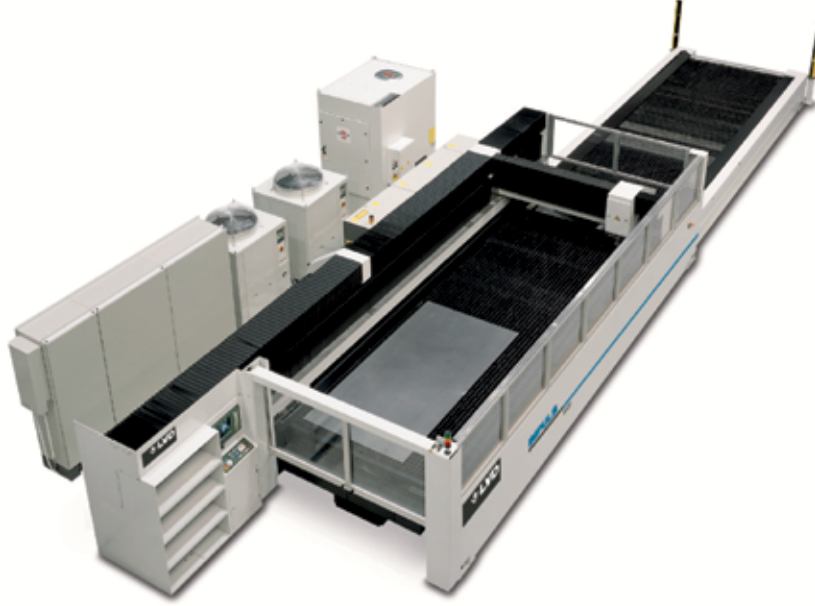
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

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

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi

Sanayi Parseli Açık Artırma İhale İlanı

Ülkemizin en modern ve en büyük Organize Sanayi Bölgelerinden, 600 fabrikanın üretim yaptığı, 21.000 m³/gün kapasiteli Atık Su Arıtma Tesisleri, 125 MW Elektrik Enerjisi Üretim Tesisleri bulunan, Doğalgaz şebekesi tamamlanan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesindeki **8 (sekiz) adet Sanayi Parseli AÇIK ARTIRMA İHALESİ** ile tahsis edilecektir.

Açık artırma ihalesi ile tahsis edilecek sanayi parsellerimiz

Sıra	Ada	Parsel	Alanı (m ²)	m ² muhammen bedeli	Sıra	Ada	Parsel	Alanı (m ²)	m ² muhammen bedeli
1.	2178	16	4.532,58	570,00 TL/m ²	5.	2178	12	7.000,00	570,00 TL/m ²
2.	2178	15	7.000,00	570,00 TL/m ²	6.	2178	11	7.000,00	570,00 TL/m ²
3.	2178	14	7.000,00	570,00 TL/m ²	7.	2178	10	7.000,00	570,00 TL/m ²
4.	2178	13	7.000,00	570,00 TL/m ²	8.	2178	9	7.000,00	570,00 TL/m ²

- Altyapı inşaat masrafları muhammen bedelin içerisinde.
- Parseller, dolguları yol kırmızı kotundan en fazla 1,20 metre aşağıda olacak şekilde teslim edilecektir.
- Sanayi parsellerinin imar durumu; **Taban alanı katsayısı:%55 Kullanım alanı katsayısı (Emsal):%70**

İHALE ŞARTLARI

1. İhaleye katılacakların;

- Açık Artırma ile tahsis edilecek olan 4.532,58 m²'lik parsel için 80.000,-TL, 7.000 m²'lik parseller için 120.000,-TL, tutarındaki İhale Teminatını, (satın alınmak istenilen parsel sayısı kadar Banka Teminat Mektubu veya Bloke çek)
- Yetkililerce imzalanmış İAOSB Parsel Tahsis Şartları Taahhütnamesini,
- Noter tasdikli imza sirküleri veya yetki belgesini,

10 Haziran 2014 Salı günü saat 12.00'ye kadar İAOSB'ye teslim etmesi gerekmektedir.

- Birinci maddede yazılı belgeleri eksik getirenler ihaleye alınmayacaktır.
- İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu ihaleyi yapıp yapmama veya erteleme yetkisine sahiptir.
- Ödeme Koşulları; Artırmayı kazanan tarafından ihalede tespit edilmiş bulunan bedelin %20'si en geç 16 Haziran 2014 Pazartesi günü mesai bitimine kadar İAOSB'ye defaten ödenecektir. Bakiye kalan miktar ise birer ay vadeli ve eşit taksitler halinde 12 ayda ödenecektir. Vadesinde ödenmeyen taksitlere aylık kamu alacaklarına uygulanmakta olan gecikme faizi tahakkuk ettirilecektir.
- 16 Haziran 2014 Pazartesi günü mesai bitimine kadar peşin ödenecek miktar İAOSB'ye defaten ödenmez ise ihale şartı yerine getirilmemiş sayılarak ihale iptal edilecek, ihale Teminatı İAOSB'ce irat kaydedilecektir.
- İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, Sulak Alanları Koruma Yönetmeliği tampon bölge kapsamı içerisinde.
- OSB Uygulama Yönetmeliğinin 101. maddesinde belirtilen OSB'lerde kurulamayacak tesisler ve aşırı su tüketen tesisler İAOSB'de kurulamaz.
- Söz konusu sanayi parsellerin altyapı inşaatları mücbir sebepler dışında 30.11.2014 tarihine kadar tamamlanacaktır. Arsayı satın alanlar altyapının tamamlanmasını beklemeksizin inşaat ruhsatlarını alarak 31.08.2014 tarihinden itibaren fabrika inşaatına başlayabileceklerdir.
- 4562 sayılı OSB Kanunu ve Uygulama Yönetmeliğinin inşaatla başlama ve bitirme ile ilgili 108. maddesi gereği;
 - Altyapı inşaatları tamamlanma tarihinden itibaren 1 (bir) yıl içerisinde gerçekleştireceği yapıya ait projeleri İAOSB'ye tasdik ettirerek yapı ruhsatını almayan,
 - Yapı ruhsatı tarihinden itibaren 2 (iki) yıl içerisinde üretime geçmeyen,
 - Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliğine göre "Çevresel Etki Değerlendirmesine tabi değildir", "Çevresel Etki Değerlendirmesi gerekli değildir" veya "Çevresel Etki Değerlendirmesi olumlu" kararı almayan, katılımcılara yapılan tahsis, İAOSB Yönetim Kurulu tarafından iptal edilir.

*** AÇIK ARTIRMA TARİHİ: 10 Haziran 2014 Salı**

*** AÇIK ARTIRMA SAATİ: 14.00**

*** AÇIK ARTIRMA YERİ: İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Çiğli/İZMİR**

Ayrıntılı bilgi için **Tel: (232) 376 71 76 (dâhili 209)**

Faks: 376 71 00

E-posta: sgunerergin@iaosb.org.tr

Tasarruf, Ar-Ge ve inovasyonla büyümek...

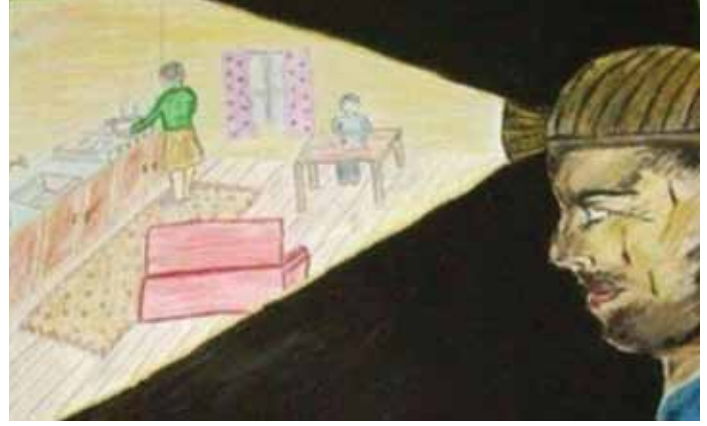
**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Değerli Sanayici Dostlarım, 2014 yılı Mayıs ayı bizlere ülke tarihine geçen bir acı bıraktı. Manisa'nın Soma ilçesinde bulunan bir kömür işletmesinde yaşanan kaza ile ortaya çıkan acıyı tarif etmek imkansız. Bir avuç kömürün bir ömre bedel olacağı kaderciliğinin en tepe noktaya ulaştığı bu olay ile ilgili içimizde farklı duyguların fırtınası var. Acı, üzüntü, keder, kızgınlık içimizde dolaşıp duruyor. Bugün için ilk temennimiz vefat eden işçilerimize Allah'tan rahmet, geride kalanlarına sabır ve sağlık dilemektir. Ancak, ilk şokun ardından üzerimize iki ciddi sorumluluk da yüklenmektedir. İlki, bu yaraların sarılması için üzerimize düşenleri yapmak. İkincisi de, bu olayın her yönü ile objektif bir çalışma neticesinde aydınlatılarak, bir daha bu tür acıların yaşanmasının engellenmesi için gerekli olan iradenin ortaya konmasıdır. Ülkemizde üretilen milyon ton kömüre karşılık verilen ölüm sayısı, dünyanın ilk iki büyük kömür üreticisi olan Çin'den 6 kat ve ABD'den ise 361 kat daha fazladır.

Devlet Denetleme Kurulu raporlarında ise milyon



ton başına düşen ölüm sayısının özel işletmelerde daha fazla olduğu gözükmemektedir. Milyon ton kömür üretimi esnasında Türkiye Taşkömürü İşletmesinde 4,41 olan ölümlü iş kazası oranı, özel şirketlerde 11,5'e çıkmaktadır.

Burada özel veya kamu demeden görevini yapmayanları ortaya çıkarmanın önemi ve değeri büyüktür. Yapılmayan her görev, yerine getirilmeyen her önlem, uyulmayan her kural, gerekçe ne olursa olsun yapılmayan ya da göz ardı edilen her uygulama insan canı ile ödenmektedir. Bu hususta başta devletimiz olmak üzere hiç kimsenin pazarlık yapma, mazeret üretme ya da kadere sığınma hakkı yoktur. İnsan hayatının değerini hiçbir şeyle ölçmek mümkün olmadığına göre radikal uygulamalara kadar gidilse de, bu gidişatı düzeltme görevi hepimizindir.

Yılın ilk 5 ayı geçti. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) Ekonomik Görünüm Raporu'nda, Türkiye için 2014 yılında yüzde 2,8 ve 2015 yılında ise yüzde 4 ekonomik büyüme öngörüldü. Türkiye'de bulunan siyasi gerilimin güven ortamını olumsuz etkilediği ve bu nedenle ülkeden sermaye çıkışına neden olduğu vurgulandı. Cari açığın da istenen seviyede kontrol altına alınamadığı belirtildi. Türkiye'deki ekonomik büyümenin 2013 yılında sermaye piyasalarındaki gerilimlerin faiz oranlarını arttırmasıyla hız kaybettiği belirtilen raporda, yurt içinde güven ortamının iyileşmesi ve uluslararası güvenin sürmesi durumunda 2014 ve 2015 için öngörülen büyüme rakamlarının tutabileceği belirtildi.

Yılın bu dönemi ile ilgili verilere baktığımızda ise, bu yılın ilk iki ayında hem dış finansal piyasalar hem de yurt içi siyasi ortam çok gergindi. Bu gerginliğe bağlı olarak hızlı kur artışı gördük. Faizlerde de yukarıya doğru bir baskı oluştu. Ancak ilk dört ayın ikinci yarısının daha sakin geçtiğini söylemek mümkün.

Yılın ilk dört ayında kapasite kullanım oranı geçen yılın bu dönemindeki değerlerin üzerine çıktı. Bu veriler en azından 2013 yılındaki büyümenin yakalanabileceği ümidini verdi.

Büyümenin bileşenlerine baktığımızda, ilk üç ayda özel yatırım harcamalarının temel göstergesi olan reel kesim güven endeksinde bir düşüş yaşandı. Merkez Bankası ve BDDK'nın müdahaleleri ile kredi arzı artış oranı azaldı, faizler yükseldi. Yurt içi tüketici kredilerinde artış önemli ölçüde azaldı. İç piyasa durağanlığını korudu. İhracat performansı ise 2013 yılının bu dönemine göre göreceli olarak biraz daha iyi oldu.

Yılın ilk iki ayında, gerek döviz kurlarındaki yükseliş gerekse durağan piyasa şartları nedeniyle ithalatın azalması cari açığa bir miktar düşüş yarattı. Bu azalışa rağmen cari açığı finanse edecek kadar net sermaye girişi olmaması ciddi bir risk alanı olarak üzerinde çalışılması gereken bir konudur.

Enflasyon konusunda ise, bizim açımızdan maliyet dezavantajı demek olan 'enflasyonun bulunduğu yerden aşağıya doğru gitmeme inadı' sürüyor. Ülkemizin ekonomi yönetimi başta olmak üzere, iş dünyasında da şimdi enflasyonu düşünmenin zamanı değil havası esiyor.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin büyüme koşullarının değiştiği iyice ortaya çıkmaya başladı. Sadece para girişlerinin sürüklediği büyüme süreçlerinin tekrarlanması zor olacağı bir döneme giriyoruz. Gelişmiş ülkelerin bunalımlara karşı ürettikleri bol para-düşük faiz politikalarının ömrü tamamlanıyor mu sorusunu tartışma zamanı gelmiştir. Elbette, dünyanın ekonomi ve piyasa düzleminde her şeyin yeniden düzenleneceğini söylemek yanlış olacaktır. Ancak, gelişmiş ülkelerin kendi iç ekonomik düzenlerini korumak ve canlı tutmak adına dolaşan küresel sermayeyi azaltacakları da ortadadır.

Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomiler, gevşek para politikalarının hakim olduğu bu dönemlerde kendi üzerlerine hiçbir siyasi risk almadan, önemli hiçbir yapısal değişim riskine girmeden ekonomilerini, gelen bu dış kaynaklar ile büyütme yolunu seçtiler. Çünkü içeride kaynak oluşturma süreçlerini yaratmak ve uygulamak politikacıların sevmeyişi riskli ve zor bir süreçtir. Böyle bir yükün altına girmektense, hazır kullanmak herkesin kolayına geldi. Ancak, görünen odur ki; hazır kaynak imkanı bitmeye de azalacaktır. Küresel likidite düşecektir. Bu ortamda istenen bir büyüme için iktisadi politikaların gözden geçirilme ihtiyacı vardır. Bu politika değişiminin temelinde de iki ana çalışma alanı gözükmektedir. İlki, azalsa da uluslararası sermaye hareketlerinden olabildiğince fazla pay alacak girişimlerde bulunmaktır. Diğeri ise, daralan dış kaynak imkanlarının yerine konabilecek yerli kaynakları harekete geçirebilecek politika ve stratejilerin hayata geçirilmesidir.

OECD raporunda, Türkiye'nin parasal, mali ve finansal politikalarda ihtiyatlı kalması gerektiği vurgulanırken, özellikle hükümete ait kurumlarda mali şeffaflığın geliştirilerek yarı mali kuruluşlarda da kapsamlı raporlama ve denetim yapılması tavsiye edilmektedir. Yani, sermaye girişinin sürmesi için gerekli olduğu söylenen şeylerin başında ulusal hukuk anlayışı ve düzeninin uluslararası kurallara ve düzene uyumlu bir hale getirilmesi gerekliliği dile getirilmektedir. Bu piyasa düzenine göre yapılanmış ekonomilerde piyasa işleyişinin korunmasını sağlayacak hukuکی yapının oluşturulması talebidir. Bu anlamda başka bir nokta da insan hak ve özgürlüklerinin uluslararası yapıda istenen düzeye gelmesidir.

Dış kaynak kısıtının yaşanacağı bu dönemde gelişen ekonomilerin büyüme zafiyetine düşmeme-si için önemli diğer bir çalışma alanı da, azalan dış kaynağın yerine devreye sokulacak yerli kaynakları bulmak ve kullanmak olacaktır. Bu anlamda yatırımların ve dolayısıyla büyümenin motorlarından birinin tasarruflar olması beklenmektedir. Türkiye gibi ciddi bir tasarruf açığı olan gelişmekte olan ülkelerin ulusal tasarruf oranlarını hızla yükseltecek tedbirleri alması gereklidir. Ülkemiz sanayisi başta olmak üzere, her alanda dış kaynak ile büyüme alışkanlığını kırmamız gereklidir. Üretimde bu işin anahtarı da her zaman dile getirdiğimiz Ar-Ge ve inovasyon kaynaklı üretim yapılması olacaktır.

İSO'nun "21. Yüzyıla Büyük Yüzleşme" temasıyla gerçekleştirdiği 12. Sanayi Kongresi bu büyük değişim ihtiyacının tartışılması için önemli bir ortam yarattı. Burada vurgulanan Türkiye'nin küresel rekabette öne çıkması için yeni bir hikaye yazması gerektiği konuşun, tam bir yıl önce dergimizin 2013 yılı Mayıs ayı sayısında "Yeni bir şeyler lazım" başlıklı yazımdaki içerik ile örtüşmesi ilginç bir nokta olarak dikkatimizi çekti.

Bu yeni dönemde, herkes ne yapmadığını, neleri yapmadığını ortaya koyarak vasatlıktan kurtulma mücadelesinin ilk adımını atmalıdır. Vasatlıklarımızı, eksiklerimizi samimiyetle kabul etmek, özleştirip yapmak ve geçmiş deneyimlerden ders almak ilerlememizin ön koşuludur.

Bu konularda toplumsal bir zafiyetimizin olduğu siyasal, sosyal ve özellikle ekonomik alandaki tekrarlardan bıkmadığımız hataları yapmaya devam ederek, uzun yıllardır aynı sorunlarla mücadele ettiğimiz gerçeği ortadadır. Ülkemizin, ülke sanayimizin uzun vadeli geleceğini öngörerek, uzun vadeli değişkenleri doğru hesaplayarak politika ve stratejilerimizi oluşturma zamanı çoktan gelmiştir.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ

SORUMLU MÜDÜR
Serap AKYOL AKSÜYEK

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

Muhabirler
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
Bestenigar BAZIKI

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

BASKI:
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No: 6 Kat: 1 Tuna Mah. 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 alınıp kullanılabilir. Yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe İAOSB'nin resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.





20 İAOSB Özel Teknik Koleji'nde eğitim başlıyor

8

Çekirdek kaynıyor

11

Günlük kararlarla çözüm olmaz, herkes enflasyon dersini çalışmalı

12

Büyüme tartışmaları

14

Sanayinin büyümeye katkısı güçlenecek

15

Cari açık daralıyor

16

Büyüme nasıl yorumlandı?

18

Merkez faiz indirdi

20

İAOSB Özel Teknik Koleji'nde eğitim başlıyor

22

Uğurtaş öğrencilerle deneyimlerini paylaştı



24

Türkiye İnovasyon Buluşmaları İzmir'den Anadolu'ya yayılacak

25

Taşkın'dan çift pasaport müjdesi

26

AB Sanayi Destek Programlarından KOBİ'lere kolaylık

28

Etiyopyalı Bakanlar İAOSB'de

29

Yaşar Üniversitesi yeni dönem vizyonunu İAOSB'ye anlattı

30

Bir zamanlar: İzmir Sanayi Tarihinden

34

Yaşar Üniversitesi öğrencileri İAOSB'yi ziyaret etti

36

KİTVAK, Dokuz Eylül Konukevi için desteklerinizi bekliyor

42

TCDD'den Airbus'a, BMW'ye, Siemens'e uzanan başarı

44

Engelliler Haftası'nda aşılan engeller alkış topladı

46

İAOSB'de bayan çalışanlara özel sağlık taraması

47

Kadın istihdamına Kastaş desteği: Çalışanların yarısı kadın

52

Ege'nin tek Bilim Müzesi 72 bin öğrenciyi ağırladı

59

Selçuk Yaşar Resim Müzesi'nde sezonun son sergisi



15 Cari açık daralıyor



22 Uğurtaş öğrencilerle deneyimlerini paylaştı



44 Engelliler Haftası'nda aşılan engeller alkış topladı



36 KİTVAK, Dokuz Eylül Konukevi için desteklerinizi bekliyor



Çekirdek kaynıyor

Merkez Bankası'nın yeni enflasyon raporu ile 2014 yıl sonu enflasyon tahmininde 1 puanlık artış yapıldı. Daha önce yüzde 5,2 ile 8'in orta noktası olan yüzde 6,6'lık hedef, yüzde 6,4 ile 8,8'in orta noktası olan yüzde 7,6'ya çıkarıldı.

Çekirdek enflasyon son 7 yılın en yüksek seviyesinde gerçekleşti.

Merkez Bankası, 2014'ün ikinci Enflasyon Raporu'nu yayınladı. Bu rapor ile birlikte 2014 yıl sonu enflasyon tahmininde 1 puanlık artış yapıldı. Daha önce yüzde 5,2 ile 8'in orta noktası olan yüzde 6,6'lık hedef yüzde 6,4 ile 8,8'in orta noktası olan yüzde 7,6'ya çıkarıldı. Merkez Bankası, Ocak ayında yayınladığı önceki Enflasyon Raporu'nda da 2014 yıl sonu enflasyon tahminini yüzde 1,3 yükseltmişti. Kısaca, Türkiye'nin 2014 yılında hedeflediği yıl sonu enflasyon oranı ilk çeyrekte 2,3 puan yukarı taşınmış oldu.

Bu hızlı değişime rağmen Merkez Bankası 2015 yıl sonu enflasyon tahmini-

Sıra	Ülke	TÜFE %
1	Venezuela	57,3
2	İran	19,7
3	Arjantin	10,9
4	Mısır	9,82
5	TÜRKİYE	9,38
6	Pakistan	9,18
7	Hindistan	8,31
8	Nijerya	7,8
9	Endonezya	7,25
10	Rusya	6,9

ni yüzde 5'te sabit tutarak, enflasyonun kontrol edileceği ve yüzde 5 dolaylarında bir istikrar noktasına oturacağı mesajını vermeye devam etti.

Son olarak 2012 yılı Nisan ayında yıllık bazda yüzde 11,14 seviyesine ulaşan Tüketici Fiyatlar Endeksi yüzde 9,38'e gelerek ülkemizi enflasyon liginde 5'nci sıraya taşıdı.



2014 sonu enflasyon tahminindeki artış nedenleri olarak; döviz kuru, ithalat ve petrol fiyatlarında yükseliş, gıda fiyatlarındaki olumsuz seyir ve fiyatlama hareketlerinde öngörülemeyen, düzensiz hareketler sıralandı.

YATIRIM ARAÇLARI (BORSA HARİÇ) HEPSİ ENFLASYONA YENİK DÜŞTÜ

REEL GETİRİ			YATIRIM ARACI	2013	2014	2014	NOMİNAL GETİRİ		REEL GETİRİ	
2011	2012	2013		SONU	MART	NİSAN	NİSAN	4 AY	NİSAN	4 AY
-1,74%	1,29%	0,07%	GÖSTERGE BONO	10,10	10,6	9,12	0,65%	3,17%	-0,69%	-1,71%
-3,10%	-0,38%	-2,64%	HAFTALIK REPO	7,75	10,5	10,2	0,72%	3,04%	-0,62%	-1,83%
-3,17%	1,63%	0,09%	3 AYLIK MEVDUAT	8,8	11,7	10,6	0,76%	3,06%	-0,58%	-1,82%
26,65%	-8,46%	-18,26%	GRAM ALTIN	82,85	89,8	87,8	-2,23%	5,96%	-3,53%	0,95%
24,22%	-6,17%	-16,49%	CUMHURİYET ALTINI	570	601,0	592,0	-1,49%	3,85%	-2,80%	1,06%
11,23%	-10,68%	11,21%	ABD DOLARI	21,34	2,2	2,1	-1,86%	-0,70%	-3,16%	-5,40%
7,67%	-8,92%	16,14%	EURO	29,4	2,9	2,9	-1,50%	-0,31%	-2,81%	-5,00%
9,19%	-9,68%	14,02%	DÖVİZ SEPETİ	25,4	2,6	2,6	-1,65%	-0,47%	-2,96%	-5,18%
4,29%	12,50%	12,33%	KONUT FİYAT ENDEKSİ	143,4						
-10,36%	10,11%	-5,40%	BES FONLARI	349,5						
-8,89%	1,14%	-2,45%	PARA PİYASASI FONU	112,5	114.000	115512	0,1%	2,64%	-1,23%	-2,22%
-23,71%	3,75%	-4,64%	TAHVİL BONO FONU	112,9	114500	116326	1,59%	3,08%	0,24%	-1,80%
-6,24%	38,75%	-16,88%	HİSSE SENEDİ FONU	131,49	133182	140175	5,25%	6,60%	3,85%	1,56%
	-7,70%	-7,73%	ESNEK FONLAR	111,3	113480	115972	2,19%	4,24%	0,83%	-0,69%
-29,68%	43,69%	-19,28%	BİST-100 ENDEKSİ	67.802	69739	72400	3,81%	6,78%	2,43%	1,73%
-31,33%	49,19%	-21,45%	BİST-30 ENDEKSİ	82.440	85616	88500	3,40%	7,38%	2,43%	1,73%
-16,80%	26,19%	-10,24%	SANAYİ ENDEKSİ	62.350	62259	66000	6,13%	5,98%	4,72%	0,97%
-37,78%	55,00%	-30,14%	BANKA ENDEKSİ	122.000	128048	132000	2,63%	7,78%	1,27%	2,69%

Ülkemizdeki enflasyonun tarihine pek çok yönden bakmak gerek

3 Mayıs 2004. O zamanki adı ile Devlet İstatistik Enstitüsü Nisan ayı itibarıyla yıllık bazda TEFE'yi yüzde 8,91, TÜFE'yi ise 10,18 olarak açıkladı.

5 Mayıs 2014. Nisan ayı enflasyonu, şimdiki adı ile Türkiye İstatistik Kurumu tarafından ÜFE (Eski adı ile TEFE) yüzde 12,98, TÜFE ise yüzde 9,38 olarak açıklandı.

10 yıl sonra enflasyon rakamlarında aynı yerdeyiz. Neler değişmiş dersiniz:

DİE, TÜİK oldu. Üretici enflasyonunu belirlemek için TEFE yerine ÜFE kullanmaya başladık. Böylece fiyatlardan vergiler arındırıldı. Enflasyon sepeti denen o "meşhur sepetin" içeriğinde ve ağırlıklarında değişiklikler yapıldı. Bu değişiklikler sonrasında yeni bir tartışma alanı ortaya çıktı. Bu sepetten yapılan enflasyon hesaplamaları sokağı yansıtıyor mu, diye.

Merkez Bankası'nın Enflasyon Raporu'nda 2014 yıl sonu enflasyon tahmininde yapılan 1 puanlık artışın nedenleri olarak, döviz kurundaki artış, ithalat ve petrol fiyatlarında yükseliş, gıda fiyatlarında yaşanan olumsuz seyir ve fiyatlama hareketlerinde öngörülemeyen, düzensiz hareketler gösterilmektedir.

Bu nedenlere bakıldığında; döviz kurlarındaki artışın 0,3 puan, ithalat ve petrol fiyatlarındaki yükselişin 0,1 puan, gıda fiyatlarındaki artışın 0,3 puan, fiyatlamadaki davranış değişiminin ise 0,3 puan

etkisi görülmektedir.

Merkez Bankası tarafından Enflasyon tahmininde Ocak ayında yapılan 1,3 puanlık artışa ise, döviz kurlarındaki değişimin 0,5 puan, vergi zamlarının 0,5 puan ve gıda fiyatlarının 0,3 puan etki yaptığını söylemek mümkün.

Bu iki düzeltme toplamı olan 2,3' lük enflasyon oranı artışında döviz fiyatlarındaki artışın 0,8 puan etkisi dikkate alınarak Merkez Bankası tarafından 28 Ocak'ta faiz artışı uygulandı. Bu aralar 2,1-2,3 arasında gezen dolar kuru 2013 yılı Kasım ayında IMF tarafından Türkiye için uygun kur olarak açıklanan aralığın içinde bulunmaktadır. Bu nedenle enflasyon üzerindeki döviz kuru kaynaklı endişeler giderek azalmaktadır. Ancak, yaşanan son gelişmelerin ve Türkiye'nin içinde bulunduğu ulusal ve uluslararası politik düzlemin yarattığı ortamın fiyatlama davranışlarına olumsuz yansımalarının önüne geçilmesi ancak gerginlikten uzak, sakin bir politika izlenmesi ile mümkün olacağı konuşulmaktadır.

Nisan 2014 itibarıyla TÜFE'ye baktığımızda, bir önceki aya göre yüzde 1,34; bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 4,96; bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,38; 12 aylık ortalamalara göre ise yüzde 7,97 artış gerçekleşti.

Aylık en yüksek artış yüzde 13,1 ile giyim ve ayakkabı grubunda oluştu. Giyimdeki artışı mevsimsel etkiler tetiklerken, ayakkabıdaki artışa dolar kurunun yükselişinin etken olduğu görülmekte.

Nisan 2014 itibarıyla Yurt İçi ÜFE'ye baktığımızda, bir önceki aya göre yüzde 0,09; bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 5,61; bir önceki yılın aynı



	TCMB tahmini	TCMB Beklenti Anketi	Enflasyon hedefi
2014 yıl sonu	7.6	8.1	5
12 ay sonrası	6.6	7.2	5
24 ay sonrası	5	6.6	5

ayına göre yüzde 12,98; 12 aylık ortalamalara göre ise yüzde 7,89 artış gerçekleşti. En yüksek aylık artış yüzde 4,40 ile deri ve ilgili ürünlerde olurken, imalat sanayi sektöründeki artış yüzde 0,18 olarak gerçekleşti. Bu rakamlara bakarak mevsimsel nedenlerle açıklamak, yüzde 2,12 yükseliş sergileyen çekirdek enflasyonun yarattığı olumsuz düşüncüyü azaltmamaktadır.

Her türlü dışsal etkidten arındırılarak bakılan çekirdek enflasyon son yılların rekorunu kırarken, üç aylık çekirdek enflasyon ortalamasının yıllandırılmış oranı yüzde 16'lara ulaşmaktadır.

Çekirdek enflasyon ile faiz ilişkisine bakıldığında ise; 2011 yılında çekirdek enflasyonun ulaştığı tavan yüzde 8,42 olarak görülürken, Merkez Bankası'nın piyasada uyguladığı gecelik faiz oranları bu rakamın kabaca 3 puan üstünde seyrediyordu. Şimdi ise Nisan 2014'de çekirdek enflasyonun ulaştığı rakamın sadece 1 puan üstünde seyreden bir gecelik faiz uygulaması görülmektedir.

Acaba, Merkez Bankası açıklamasa da, çekirdek enflasyona paralel bir faiz oranı uygulamasına makul bir duruş olarak mı, bakıyor?

Genel görünüm Merkez Bankasının söylemlerini pek teyit etmiyor. Aslında, bu kadar kısa dönemde bu kadar sık revize edilen enflasyon hedef rakamları ile Merkez Bankasının öngörülerine duyulan güven de beklenen düzeyde değil. Adım, adım çift haneli

rakamlara giden enflasyon, faizlerde yaşanacak olası bir gerilemenin yaratacağı ciddi sıkıntılar olasılığını güçlendirmektedir. Rakamlara bakıldığında yurt içi üretici fiyatlarında aylık bazda önemli bir değişim görünmese de, Nisan 2013'de yüzde 1,7 olan düzeyin, bir yıl içinde yüzde 12,98'e çıkışı ciddi bir tartışma konusudur. Döviz kurundaki artışın üretici fiyatlarına daha yüksek oranlarda yansıdığı tezinin, döviz kurlarındaki değişimin enflasyona etkisinin az olduğu tezini zayıflattığı ortadadır.

● Finansal piyasalara bakıldığında ise denge olup-olmadığı bir başka önemli tartışma alanıdır.

● Yüksek enflasyon baskısının işsizlik oranlarında olumsuz etki yapacağı bir başka endişe alanıdır.

Enflasyon geçmişine çok bilimsel olmayan basit bir hesaplama yaparak geleceği görmek istersek:

● Geride kalan 10 yılın ortalamasında ilk 4 aydaki artış yüzde 2,94.

● Son 8 ayın ortalaması ise yüzde 5,13.

● Bütün bir yıl olarak ise, artış 8.22.

● İki kritik noktada da, ortalama artış ile makaslar geniş.

● İlk 4 ayda, 2,94 ortalama 4,96'ya çıkmışız.

● Kalan 8 ayda ise 5,13 ortalama 2,52'ye düşeceğimizi öngörüyoruz veya umuyoruz. Oysa rakamlar bize, bu oranın 2004-2013 yıllarını kapsayan son 10 yılın en yüksek Ocak-Nisan artışını gösteriyor.

Günlük kararlarla çözüm olmaz herkes enflasyon dersini çalışmalı

Bilimsel yaklaşımlarla 21. yüzyıla dünya birincisi olarak girdiğimiz enflasyon konusunda 14 yıldır hala neden aynı yerde olduğumuzu sorgulamalıyız...

Bundan sonra ne olacak?

Enflasyon göstergelerinin 2014 yılına ilişkin görünümünün iktisadi faaliyet ve döviz kurunun seyri ile gıda fiyatlarındaki görünüme göre şekillenebileceğini söylemek mümkündür. Halen etkisi hissedilen vergi ayarlamaları ve döviz kuru gelişmeleri nedeniyle enflasyonun bir süre daha yüksek seyretmesi beklenmektedir. Merkez Bankası Başkanı bu süreyi Mayıs sonu olarak işaret etmektedir. Son dönemde TL'de oluşan değerlenmenin kalıcı olması, iç talebin ılımlı bir seyrinde devam etmesi ve gıda fiyatlarında arz nedeni ile fiyat riskinin azalması neticesinde Haziran ayı sonrasında enflasyonda yavaşlama beklenebilir. TCMB'nın enflasyon ve fiyatlama davranışları ile ilgili beklentilerinde önümüzdeki dönemde tüketici kredilerindeki yavaşlamanın ve özel kesim talebindeki zayıf seyrin enflasyon üzerindeki yükseltme riskini azaltması beklenmektedir. Ayrıca parasal sıkışmanın da devam ederek enflasyonun aşağıya çekilmesi yönünde olumlu bir katkı vereceği düşünülmektedir.

Sıkılaştırılmış para politikası ortamında yurt içi talebin zayıflaması neticesinde gerek üretim gerekse de ticaret safhalarında piyasaların ne hal alacağı ise

şimdilik çok konuşulmamaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki olumlu büyüme seyrinin bu ülkelere yapılacak ihracatı olumlu yönde etkileyeceği ve ihracatın ülkemizin büyümesinin lokomotifi olacağı iddiası dillendirilmektedir. Ancak Türkiye gibi dış fonlama ile ekonomisini döndüren bir ülkede, iç piyasalarda da durağan durumun sürmesi neticesinde gerek işletmeler gerekse de bireysel bazda oluşabilecek finansal tıkanmaların nasıl aşılacağı ciddi bir risk alanıdır.

Küresel gelişmeler üzerindeki kontrol gücümüzün olmadığı gerçeğinin yanında yakın dönemde ülkemizde de yaşanan belirsizlik ve gerginlik ekonomik görünümümüzü olumsuz bir biçimde şekillendiren unsurlar olmuştur. 28 Ocak'ta gerçekleştirilen güçlü ve önden yüklemeli para politikası sıkılaştırılması ile enflasyonun görünümünün düzeltilmesi operasyonu yapılmıştır.

TCMB'ye göre sıkı para duruşu ve yakın dönemde azalma beklenen belirsizlikler neticesinde orta vadeli enflasyon beklentilerindeki bozulmanın sınırlı kalacağı, finansal piyasalardaki oynaklığın azalacağı ve risk primlerinde bir iyileşme olacağı öngörülmektedir.

Peki, bu koşullarda iç pazar daralmaya devam eder, fakat ihracat istenilen ölçüde artmaz ve ekonomideki durgunlaşma aynı ivme ile devam ederse ne olacak? Görünen odur ki, bu senaryo içinde Merkez Bankası'nın günlük kararlar ile üreteceği çözümleri beklemek sadece kendimizi kandırmak olacaktır. Bu nedenle iyimser senaryoların yanında olumsuz senaryolar için de herkesin dersini çalışması gereklidir. Bu çalışmada temel alanımız şu olabilir.

"Çekirdek enflasyondaki durum görece olarak daha yüksek bir seviyede. Kur artışı etkisinin yanında, ÜFE rakamlarının yansımada görüleceği üzere, fiyatlama davranışlarında bir bozulma görülmekte. Faiz-Enflasyon makası iyice kapanmış. Bu durumda faizi düşürmek mi, yoksa daha da yükseltmek zorunda mı kalınacağıdır."

Şimdi önümüzdeki sorular şunlardır:

"Enflasyonun ne önemi var, mühim olan faiz" deyip, geçmişte çok uzun yıllar beraber yaşadığımız enflasyona yeni bir ısınma dönemine mi hazırlanmalıyız?"

Ya da "Enflasyon canavarı geliyor, herkesi yiyecek" paranoyasının arkasına sığınmadan bilimsel yaklaşımlarla 21'nci yüzyıla dünya birincisi olarak girdiğimiz enflasyon konusunda 14 yıldır hala neden aynı yerde olduğumuzu mu sorgulamalıyız?





Büyümenin kalitesinin ve sürdürülebilirliğinin tüm ülkeler için önemli olduğunu ifade eden Başbakan Yardımcısı Babacan, kısa vadeli büyüme adına bilançoları tahrip edici politikalardan uzak durulması gerektiğini söyledi.

Yaz aylarının yaklaşması ile birlikte Türkiye'deki büyüme tartışmaları da alevlendi. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, küresel ekonomide 2008'den bu yana ilk kez "kötü artık geride kaldı" denilebilecek bir döneme gelindiğini söylerken, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, bazı uluslararası kuruluşların Türkiye için 2014 ve sonrası büyüme tahminlerini düşürdüklerini söyledi. Ancak bu kuruluşların yanılğı içinde olduklarını bildirdi.

Gelişmekte olan ülke ekonomilerine dikkati çeken Babacan, "Gelişmekte olan ülkeler zor dönemler geçirdi. Bu ülkelerle ilgili dünya basınında oldukça olumsuz bir haber akışı gördük. ABD Merkez Bankası'nın para politikalarında normale döneceğini açıklamasının ardından pek çok gelişmekte olan ülkelerin piyasalarında ciddi hareketlilik gördük. Ancak son dönemde hava değişti, gelişmekte olan ülkelerle ilgili çok daha makul yorumlar var. Gelişmekte olan ülkelerin pek çoğu gerekli tedbirleri aldı, politikalarını yeni şartlara uydurdu" değerlendirmesinde bulundu.

Babacan, gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızının daha düşük olacağını öngörüldüğüne vurgu yaparak, "Ancak gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda, gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranlarının onlarınkinin çok daha üstünde olduğunu göreceğiz. Şirketler büyümek ve dinamizm istiyorsa yine gelişmekte olan ülkelere yatırım yapmaya devam

edecek" diye konuştu.

Büyümenin kalitesinin ve sürdürülebilirliğinin tüm ülkeler için çok önemli olduğunu ifade eden Babacan, kısa vadeli büyüme adına bilançoları tahrip edecek politikalardan uzak durulması gerektiğini söyledi.

Ekonomi Bakanı Zeybekçi ise, "Ben onların düşüncelerine katılmıyorum. Orta Vadeli Program'da büyüme beklentilerimizi değiştirecek hiçbir somut gerekçe göremiyorum ve bu yıl Türkiye'nin yüzde 4 büyüyeceğine inanıyorum" dedi.

En önemli gündem maddesi

Başbakan Yardımcısı Babacan, "Güveni tekrar nasıl inşa edeceğiz?" sorusunun en önemli soru olarak ortada durduğunu ifade ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu güveni tekrar inşa etmek bundan sonraki dönemin en önemli gündem maddesi olacak. ABD'deki toparlanma diğer gelişmiş ülkelere göre daha kuvvetli. Ancak iş gücü piyasasındaki yapısal bozukluk hala bir problem olarak duruyor. İşsizlik konusu ABD ekonomisinin en çok dikkat etmesi gereken konuların başında geliyor. Avrupa'da yıllardan sonra ilk defa yüzde bir oranında artı büyümeyi göreceğiz. Yine de kırılmalı ve ülkeden ülkeye farklılık gösteren bir büyüme söz konusu. Bankacılık sistemi ile ilgili problemler henüz aşılabilmemiş değil."

ECB'nin verdiği taahhütlerin şuan birçok so-

runun üzerini örtmüş gibi göründüğüne işaret eden Babacan, "ECB hem ülkeler hem de bankalar açısından zımni bir garanti algısı oluşturuyor ama bunu açıkça söylemiyor. 'Ben Euro Bölgesi'nde ki hiçbir ülkeyi batırmam, hiçbir bankanın da batmasına müsaade etmem' gibi bir duruş pek çok ülkede faizleri çok ciddi şekilde aşağı düşürdü" değerlendirmesinde bulundu.

Gelişmekte olan ülkeler zor dönemler geçirdi

Ali Babacan, faizlerdeki bu düşüşün en büyük riskinin bazı ülkelerde meydana gelebilecek rahavet olduğunu dile getirerek, bu noktaya dikkat edilmesi gerektiğini kaydetti.

Şu anki ortamın finans piyasası açısından mutluluk verici olduğuna vurgu yapan Babacan, "Avrupa'daki toparlanma Türkiye açısından önemli. Hala bir numaralı ihracat pazarımız Avrupa. Avrupa ne kadar hızlı toparlanırsa bunun bizim ihracatımıza faydası olacaktır" dedi.

Başbakan Yardımcısı Babacan, Japon ekonomisine değinerek, Japonya'nın orta ve uzun vadeli dönemde dikkatle takip edilmesi gerektiğini düşündüklerini belirtti.

Zeybekçi: Yüzde 4 büyüyeceğimize inanıyorum

Ekonomi Bakanı Zeybekçi, "Bazı uluslararası kuruluşlar Türkiye'nin 2014 ve sonrası için büyüme tahminlerini düşürdüler. Ben onların düşüncelerine katılmıyorum. Türkiye'nin yüzde 4 büyüyeceğine inanıyorum" dedi.

Türkiye'nin 18 ülkeyle serbest ticaret anlaşması imzaladığına, diğer 19 ülke ile de müzakerelerin devam ettiğine işaret eden Zeybekçi, Türkiye'nin bütün önemli ticaret ortaklarıyla bu anlaşmayı imzalamak istediğini söyledi. Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmine de değinen Zeybekçi, son yıllarda iki ülke arasındaki ticaret hacminin 18-20 milyar dolar civarında olduğunu hatırlattı. Zeybekçi, bu miktarın potansiyelin çok altında olduğunu, Türkiye ile ABD arasında yapılacak bir serbest ticaret anlaşmasının ticaret hacmini de artıracığını dile getirdi.

Büyüme beklentisi yüzde 4

Zeybekçi, Türk ekonomisinin son dönemde iç ve dış bir çok faktörden etkilendiğini de anımsatarak, bu etkenler yüzün-

den kurun yükseldiğini ancak hükümetin güçlü ve kararlı ekonomik politikalarla vazgeçmediğini anlattı. Türk ekonomisinin geçmişte olduğu gibi kırılan olmadığını vurgulayan Zeybekçi, ekonomik büyümenin yine önemli oranda artarak devam etmesini beklediklerini kaydetti.

Geçen yıl büyüme oranının beklentilerin de üstünde, yüzde 4 olarak gerçekleştiğini hatırlatan Zeybekçi, "Bazı uluslararası kuruluşlar Türkiye'nin 2014 ve sonrası için büyüme tahminlerini düşürdüler. Ben onların düşüncelerine katılmıyorum. Orta vadeli programda büyüme beklentilerimizi değiştirecek hiçbir somut gerekçe göremiyorum ve bu yıl Türkiye'nin yüzde 4 büyüyeceğine inanıyorum" görüşünü paylaştı.

Zeybekçi, Türkiye'nin 2023 hedeflerine de işaret ederek, "2023 hedeflerimize ulaşmak için enerjiye 130 milyar dolar, ulaşım 110 milyar dolar, fiber optik ağlara da 10 milyar dolar yatırım yapmayı hedefliyoruz. Bu yatırımlar özel sektör ya da devlet-özel sektör ortaklığı ile gerçekleştirilecek. ABD'li yatırımcıların da bu yatırım programlarında yer almalarından memnuniyet duyuyoruz" değerlendirmesini de yaptı.

Faiz oranı düşmeli

Zeybekçi'nin konuşmasının ardından toplantının yöneticiliğini üstlenen Harvard Business School'dan Prof. Dr. Richard Vietor, Zeybekçi'ye Türkiye'nin dış ticaret açığı ve enflasyonun yükselme eğilimiyle nasıl başa çıkmayı planladıklarını sordu. Ticaret açığı ile mücadele konusunda ihracatı artırmaya çalıştıklarını kaydeden Zeybekçi, ülkeye yapılacak doğrudan yatırımları da teşvik ettiklerini söyledi.

Türkiye'deki enflasyon artışının talepten değil maliyetten kaynaklandığını ifade eden Zeybekçi, enflasyonun neden değil sonuç olduğunu anlattı. "17 Aralık" sürecinden sonra Türk lirasının değer kaybettiğini anımsatan Zeybekçi, Merkez Bankası'nın da buna müdahale için faizlerde beklentinin üzerinde artışa gittiğini hatırlattı.

Faiz artışı ve kur kaynaklı maliyet artışlarının enflasyonu da etkilediğini ifade eden Zeybekçi, şu anda kurların istikrara kavuşturulmasını, artık faiz oranlarının düşürülmesi gerektiğini de sözlerine ekledi.





Sanayinin büyümeye katkısı güçlenecek

Arındırılmamış sanayi üretimi Mart'ta bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.4 olan beklentilerin üzerinde yüzde 4.15 arttı. Bu verilere göre ilk çeyrekte sanayi üretimindeki artış yaklaşık yüzde 5.3 oldu.

Yılın ilk çeyreğinde ihracat odaklı ve stoka yönelik üretim ile yüzde 5.3 artan sanayi üretimi, liradaki değer kaybı, faizlerdeki artış ve siyasi endişeler nedeniyle düşük kalması beklenen büyümenin ilk çeyrekte endişe edilenden çok daha yüksek bir artış gösterdiğine işaret etti. Dünya Gazetesi'nde yer alan habere göre, bazı ekonomistler büyümenin ilk çeyrekte yüzde 5'in üzerine çıkma olasılığına dikkat çekerken, üst düzey bir ekonomi yetkilisi de yüzde 5'in altında kalsa da yine de siyasi endişelerin en üst noktaya çıktığı bir ortamda gerçekleşen yatırımlar sayesinde önemli bir büyüme olabileceğini söyledi.

Arındırılmamış sanayi üretimi Mart'ta bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.4 olan beklentilerin üzerinde yüzde 4.15 arttı. Bu verilere göre, ilk çeyrekte sanayi üretimindeki artış yaklaşık yüzde 5.3 oldu.

Büyüme hedeflerinin yakalanması adına önemli bir dönemden geçildiğini belirten üst düzey bir ekonomi yetkilisi, "Sanayi üretiminin yanı sıra bazı göstergeler büyümenin ılımlı şekilde devam ettiğini gösteriyor. Kredi büyümesi, tüketici güveni gibi tüketicilere dair göstergeler çok ciddi bir büyümeye işaret etmese de yatırım tarafındaki göstergeler büyümede sıkıntı olmadığını gösteriyor" dedi ve ekledi: "Belki yüzde 5'lik bir çeyrek büyümesi olmayacak ama yine de önemli bir büyüme görülecek. İlk çeyrekte Türkiye'deki ortam ve dünya ekonomisindeki gelişmeler nedeniyle daralma beklentisi varken büyüme açısından iyi bir çeyrek orta-

ya çıkacak" dedi.

Vakıfbank Ekonomik Araştırmalar tarafından yayımlanan raporda, "Sanayi üretimi yıllık artış ortalamasının birinci çeyrek itibarıyla yüzde 5.3 seviyesinde gerçekleşmesi, piyasada 2014'ün ilk çeyreğine ilişkin büyüme beklentilerinin ve 2014 yılı büyüme rakamlarının yukarı yönde revize edilmesine neden olabilir" denildi.

Rapor şöyle devam etti: "Piyasa faizlerinin Nisan 2012'den bu yana en yüksek seviyelerine çıktığı bir dönemde sanayi üretiminin ilk çeyrekte yüzde 5'in üzerine yükselmesi, piyasada yüzde 2 seviyelerinde bulunan 2014 yılı büyüme tahminlerinin yüzde 3 seviyelerine revize edilmesinin anlamlı olacağını ortaya koyuyor."

EBRD büyüme tahminini düşürdü

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) faaliyet gösterdiği ülkeler için büyüme tahminini Ukrayna ile Rusya'dan kaynaklanan jeopolitik riskler nedeniyle yüzde 2.7'den yüzde 1.4'e indirirken, Türkiye için büyüme tahminini de yüzde 3.3'ten yüzde 2.5'e çekti. EBRD'nin faaliyet gösterdiği bölgeler arasında Doğu Avrupa ülkeleri, Balkanlar, Rusya, Türkiye, Kuzey Afrika ve Arap Baharı ülkeleri yer alıyor. Rusya ekonomisinin Kırım'ı topraklarına katmasıyla birlikte başlayan uluslararası yaptırımlar öncesinde yavaşladığına dikkat çeken EBRD, Rusya'ya daha kapsamlı yaptırımlar uygulanması ve ülkenin resesyona girmesi halinde küresel büyümenin de yavaşlayacağına dikkat çekti.





Cari açık daralıyor

Mart ayında cari açık beklentilere paralel olarak 3,19 milyar dolar oldu. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, Türkiye'nin 2014 yılı Mart ayında cari işlemler açığı 3 milyar 194 milyon dolar olurken beklenti ise 3.3 milyar dolar olacağı yönündeydi. Yıllıklandırılmış bazda cari işlemler açığı 59 milyar 970 milyon dolar oldu.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından açıklanan Mart ayı cari işlemler açığı bir önceki yılın aynı ayına göre 2 milyar 454 milyon dolar azalarak 3 milyar 194 milyon dolara geriledi. Yıllıklandırılmış bazda cari işlemler açığı 59 milyar 970 milyon dolar oldu.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından açıklanan Mart ayı cari işlemler açığı, bir önceki yılın Mart ayına göre 2 milyar 454 milyon dolar azalarak 3 milyar 194 milyon dolara geriledi. Yıllıklandırılmış bazda cari işlemler açığı 59 milyar 970 milyon dolar oldu.

Cari işlemler açığı, bir önceki yılın ilk çeyreğine göre 5 milyar 91 milyon dolar azalarak 11 milyar 460 milyon dolara geriledi. Bu gerilemede, ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığının 5 milyar 228 milyon dolar azalarak 11 milyar 987 milyon dolara düşmesi ve net hizmet gelirlerinin 229 milyon dolar artarak 2 milyar 676 milyon dolara yükselmesi etkili oldu.

Parasal olmayan altın kalemi altında, bir önceki yılın ilk çeyreğinde 1 milyar 311 milyon dolar net altın ithalatı yapılmışken, bu yılın aynı döneminde 1 milyar 647 milyon dolar net altın ihracatı gerçekleşti.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun turizmle ilgili olarak gerçekleştirdiği 1. çeyrek anket sonuçlarının yansıtılmasıyla, turizm gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine göre 142 milyon dolar tutarında artarak 4 milyar 45 milyon dolara, turizm giderleri de 155 milyon dolar tutarında artarak 1 milyar 278 milyon dolara ulaştı.

Yatırım geliri dengesinden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı dönemine göre 252 milyon dolar artarak 2 milyar 224 milyon dolar olarak gerçekleşti.



Büyüme nasıl yorumlandı?

Büyümedeki mevcut seyir sürdürülebilir değil

Erdal Sağlam / Hürriyet

Yılın ilk çeyreğine ilişkin verilere bakacak olursak, bu yılın büyüme oranı programda yazılı olan yüzde 4'lük hedefe rahatlıkla ulaşır. Halbuki yüzde 4 hedef alındı ama hedefi koyan ekonomi yönetimi bile 2014 yılı büyüme oranını 'en fazla yüzde 3' olarak öngörüyordu....



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, yılbaşından bu yana verdiği demeçlerde bu yılın hedefine mümkün olduğunca yanaşmaktan söz etti, hedefin altında bir büyümede olacağını açıkça söyledi. Politikacılar bilindiği gibi büyümeyi severler ve genellikle de büyüme oranlarını yüksek göstermeye çalışırlar. "O zaman Babacan neden böyle söylüyor" dersiniz nedeni açık; çünkü bu makro ekonomik dengelerle yüzde 4 büyüme oranı sağlanamaz. Sağlanırsa diğer dengelerde sorun çıkar. Babacan inandırıcı olmak için böyle söylüyordu.

Babacan dışındaki bakanlar ise, piyasaların fazla önemsemediği kişiler oldukları için, rahatlıkla bol keseden atmayı sürdürdüler. Hala da sürdürüyorlar.

Reel büyüme tahminimizi değiştiriyoruz

Deniz Gökçe / Akşam



Yılbaşında Türkiye, FED para politikasının yanlış yorumlanması ile başlayan, sonra ülke içinde 17 Aralık gerilimi sonrası hızla artan TL değer kaybı ve 28 Ocak faiz yükselmesi ile de yükselen ekonomik kötümserlik dalgasına kapılmıştı. Yerel seçimlerin sonrasında ise siyasette sakinleşme gerçekleşti. Kurların hızla artmış olmasının enflasyonu

ve ihracatı artırdığını ve ithalatı frenlediğini görüyoruz. Bu da dış ticarete ve cari açığa küçülme getiriyor. Diğer taraftan da Merkez Bankası'nın faiz politikasında değişim yapmaması da döviz kurunun ve piyasa faizinin yavaş yavaş aşağıya gelmesine neden oldu. Kur dalgalanmaları da daha çok çapraz kurdan kaynaklanmakta. Merkez Bankası'nın açıklamalarına göre de yılın ortasına gelindiğinde enflasyonun yeniden düşmeye başlaması gerekiyor. Bu şartlar altında

imalat sanayiinde görülen kapasite kullanımı artışı ve bunun önümüzdeki ayın sanayi üretimini yukarıya iteceğini düşündüğümüzden, durumu hem finansal gelişmelerde, hem de reel tarafta üretim ve ihracatta artış olarak değerlendirdiğimiz için, ülkenin reel büyümesinin daha önce yaptığımız yüzde 3 civarında 2014 yılı büyüme tahminini, günün iç ve dış verileri ışığında yüzde 3-3.5 aralığına çıkartıyoruz. Yani IMF ve Dünya Bankası'nın yüzde 2.5 civarındaki büyüme tahminlerinin çok üstüne çıkmış oluyoruz. Ukrayna bu tahmini bozabilir ama bekleme dışında yapılacak bir şey de yok!

Kur derde deva değil

Ercan Kumcu / Habertürk

Cari işlemler açığını düşürmeye çalışmak ile dış finansman olanaklarını sınırlamak farklı iki konu. Döviz kurlarının fırlamasına izin vermek ikisini birden yapıyor. Kurların arttığı dönemlerde dış kaynak girişi sınırlanıyor. Sınırlı dış kaynağın olduğu ortamlarda doğal olarak cari işlemler açığı da azalma eğilimine giriyor. Cari işlemler açığını döviz kurları yoluyla sınırlamaya çalıştığımızdan Türkiye ekonomisinin yabancılar gözünde cazibesini de azaltan bir süreci başlatıyoruz. Halbuki yapılması gereken, döviz kurları dışındaki politikalarla cari işlem açığını sınırlamaya çalışmak. Döviz kuru her derde deva olmaz, olamıyor da.



İlk çeyrekte büyüme...

Asaf Savaş Akat / Vatan



İmalat sanayi milli gelirin en kritik bileşenidir. Çeyrek artış hızı büyüme için güvenilir öncü göstergedir.

İlk çeyrekte imalat sanayi geçen yıla oranla yüzde 5.2 yükseldi. 2011 sonundan bu yana en yüksek artıştır. Mevsim ve takvim etkisi arındırılınca bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.3 artış çıkıyor. Gene son dokuz çeyreğin en yükseğidir. Bu durumda ilk

çeyrekte ekonominin yüzde 4'ün üzerinde büyümesi beklenir. Yılbaşında çizilen karamsar tablodan çok uzaktır. Rekabetçi kurun yararlarına bir başka kanıttır. 2014 için büyüme tahminlerini yukarı çekecektir.

Büyümenin yeni kaynağı: Düşük kur
Erinç Yeldan / Cumhuriyet



2000'li yıllar büyümenin kaynakları arasına sanki yeni bir kavramı daha ilave etti: Ucuz döviz kuru (yani kabaca doların TL fiyatının ucuzlaması). Döviz ucuzladıkça Türkiye ekonomisi daha çok büyüyor. Yabancı sermaye bağımlılığı tuzağına sıkışmış bir ekonominin kaçınılmaz gerçeği olan bu

durum, dövizdeki ucuzlama söz konusu olunca saman alevi gibi parlıyor; ancak kur dengesi TL aleyhine değişince duraklamaya hatta krize sürükleniyor. Öyle ki Türkiye'nin geleceğine ilişkin büyüme tahminlerini yaparken artık büyümenin gelenekselleşmiş kaynaklarına (sermaye, emek, teknolojik ilerleme) değil, dövizin fiyatının ne olacağına, yani aslında yabancı finansal yatırımcıların Türkiye'ye ne kadar döviz getireceklerine bakmak zorunda kalıyoruz.

Dövizin ucuzlaşmasının ayrıca basit bir aritmetik hesabı var. Şöyle ki, Türkiye 2002-2012 arasında gerçek anlamda yılda ortalama yüzde 4.9 büyüdü (Cumhuriyet tarihi ortalamasıyla aynı). Ancak söz konusu dönemde doların fiyatı reel olarak (enflasyon farkından arındırıldığında) neredeyse yüzde 60 ucuzladı. Böylece dolar bazında kişi başına gelirimiz üç misli artış gösterdi ve on bin doların üzerine çıktı. Dövizdeki fiyatlamaların etkisinden kaynaklanan bu sanal durum AKP ekonomi yönetimine “mucize öyküsü” olarak pazarlanmakta.

Ekonomide hava değişirken...

Mahfi Eğinmez / CNBC-e

Içeride bazı olumlu gelişmelere karşılık olumsuz gelişmeler de var. Örneğin sanayi üretimi ilk çeyrek için olumlu bir görünüm sergiledi. Bunun sonucu olarak ilk çeyrek için büyüme beklentileri yukarı çekilmeye başlandı. Başlangıçta ilk çeyrekten fazlaca umutlu olmayanlar bile bugün yüzde 4'lük bir ilk çeyrek büyümesi üzerinde uzlaşmaya varmış görünüyolarlar. Demek ki içerideki gelişmelerin piyasalar üzerinde öyle ciddi bir etki yaratması söz konusu değil. O halde bu değişimin ardındaki gerçeği



dışarıda aramak gerekiyor. Üç önemli olay söz konusu: (1) FED, faizleri uzun süre arttırmayacağını net bir biçimde açıkladı. Bu açıklama, gelişme yolundaki ekonomilere yabancı kaynak girişini arttıracak cinsten bir açıklamaydı. (2) AMB Başkkanı Draghi, enflasyondaki gelişmelere bir kez daha baktıktan sonra parasal gevsemeye gidilebileceğini ve tahvil alımları yoluyla piyasaya likidite verilebileceğini söyledi. Böyle bir durumda AMB'nin piyasalara vereceği para büyük ölçüde Avrupa'daki yükselen piyasa ekonomilerine (aralarında Türkiye de var) gidecek. Bu durumda Türkiye'nin dış finansman sorunu aşılma yoluna girecek. (3) Kore ve Tayvan'ın gelişmekte olan ekonomi kategorisinden çıkarılarak gelişmiş ekonomi kategorisine alınması, gelişme yolundaki ekonomilere yönelik fonların bu ekonomiler yerine diğerlerine gitmesine yol açacak. Türkiye de buradan payını alabilecek.

Cari açık küçülüyor ama döviz girişi başlamadı

Güngör Uras / Milliyet



Cari açık ne olmuş da azalmış? diye sual eden olmaz ise, cari açığın geçen yılın aynı dönemine göre 5 milyar dolar azalması olumlu bir gelişme olarak alkışlanabilir. Geliniz görünüz ki, bu olumlu gelişme tamamen “altın” a dayanıyor.

2013'ün ilk 3 ayında
altın ithalatı, altın ihra-
catından 2.7 milyar dolar

fazla idi. Bu yıl ihracat ithalatın 2.5 milyar dolar üzerinde. Sonuç olarak altın ticareti cari açığa 5.2 milyar dolar küçülmeye yol açtı. Demek ki, altının olumlu etkisi hariç ilk 3 aylık cari açık ile geçen yılın cari açığı aynı.

Cari açık aynı da finansmanı çok kötü. Yılın ilk 3 ayı “Sermaye Hareketi” ile ülkeye net döviz girişi olamadı. Tersine, net 39 milyon dolarlık döviz çıkışı var. Portföy yatırımlarından 2.4 milyar dolar, kredilerden 713 milyon dolar net çıkış, doğrudan sermayede 3.1 milyar dolar net giriş gerçekleşti. Böylece net 39 milyon dolar döviz çıkışı oldu. 3 ayda açık 11.4 milyar dolar. Döviz girişi yok. Çıkış net 39 milyon dolar. İyi de... Açık nasıl kapatıldı? Allah nereden geldiği belli olmayan döviz eksik etmesin. 3 ayda Türkiye’ye 6.6 milyar dolar döviz girdi. Geçen yılın ilk 3 ayında ülkeden nereye gittiği belli olmayan 3.8 milyar dolar döviz çıkışı vardı.

Açığın küçülmesine, nereden geldiği belli olmayan dövizin bolluğuna rağmen, döviz girişi olmayınca rezervlerden yedik.



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu, faiz koridorunu değiştirmeden bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını yüzde 10'dan yüzde 9,5'e indirdi. Piyasalarda ağırlıklı beklenti, indirimin Haziran ayında gelmesi yönündeydi. Ekonomistler ise indirim için Eylül ayını işaret ediyordu.

Merkez Bankası marjinal fonlama oranı yüzde 12, açık piyasa işlemleri çerçevesinde piyasa yapıcısı bankalara repo işlemleri yoluyla tanınan borçlanma imkanı faiz oranı yüzde 11,5, borçlanma faiz oranı yüzde 8 düzeyinde sabit tuttu. Bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı yüzde 10'dan yüzde 9,5'e çekilirken, geç likidite penceresinde borçlanma faiz oranı yüzde 0, borç verme faiz oranı yüzde 13,5 düzeyinde bırakıldı.

Para politikasında sıkı duruş devam edecek

Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada şöyle denildi: "Son dönemde azalan belirsizlikler ve risk primi göstergelerindeki iyileşme sonucunda tüm vadelerde piyasa faizlerinde düşüşler gözlenmiştir. Bu çerçevede, bir hafta vadeli fonlama faizinde ölçülü bir indirime gidilmesine karar verilmiştir. Kurul, getiri eğrisinin bu karardan sonra da yataya yakın seyretmesi ile para politikasındaki sıkı duruşun devam edeceğini değerlendirmiştir. Enflasyon beklentileri, fiyatlama davranışları ve enflasyonu etkileyen diğer unsurlar yakından izlenecek ve enflasyon görünümünde belirgin bir iyileşme sağlanana kadar para politikasındaki sıkı duruş sürdürülecektir.

Sıkı para politikası duruşunun ve alınan makro ihtiyati önlemlerin etkisiyle kredi büyüme hızları makul düzeylerde seyretmektedir. Son dönemde açıklanan veriler bu gelişmelerle uyumlu olarak yurtiçi özel kesim nihai talebinde ılımlı bir seyre işaret etmektedir. Net ihracatın ise dış talepteki toparlanmanın da etkisiyle büyümeye olumlu katkı yapması beklenmektedir. Kurul, talep bileşenlerinin mevcut görünümü altında 2014 yılında toplam talep koşullarının enflasyon baskılarını sınırlayacağını ve cari işlemler açığında belirgin bir iyileşme gözleneceğini tahmin etmektedir.

Açıklanacak her türlü yeni verinin ve haberin Kurul'un geleceğe yönelik politika duruşunu değiştirmesine neden olabileceği önemle vurgulanmalıdır."

TCMB sinyal vermişti

TCMB Başkanı Erdem Başçı, nisan sonundaki enflasyon raporu toplantısında yılsonu enflasyon tahminini yukarı yönlü revize ederken, para politikasında ilave sıkılaştırma ihtiyacı görmediklerini, gerektiğinde ise sıkılaştırmayı likidite politikası ile yapacaklarını söyleyerek, bundan sonraki adımın faizlerde ölçülü ve kademeli indirim olabileceğini belirtmişti.

Başçı, Türkiye'nin risk primindeki düşüş nedeniyle faiz indirimi için yer olduğunu, hali hazırda yüzde 10 seviyesinde olan bir hafta vadeli fonlama seviyesinde indirim olup olmayacağını konuşacaklarını söyleyerek, temel belirleyicinin enflasyon olacağını belirtmişti.



TARIM MAKİNALARI İÇİN HİDROLİK SIZDIRMAZLIK ÇÖZÜMLERİ

Yoğun dış etkilere maruz kalan tarım makina ve ekipmanlarının farklı uygulamalarına uygun olarak geliştirilmiş, özel malzeme ve tasarıma sahip sızdırmazlık çözümleri ile **KASTAŞ**, tarım sektörüne güç veriyor.



Your **Productivity Partner**

www.kastas.com



İAOSB Özel Teknik Koleji'nde eğitim başlıyor

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin en önemli Sosyal Sorumluluk projelerinden biri olan Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi, 2014-2015 eğitim ve öğretim yılında eğitime başlıyor. İAOSB Yönetim Kurulu'nun 'sanayicinin ihtiyacı olan nitelikli teknik eleman yetiştirilmesini sağlamak ve böylelikle Türkiye'deki mesleki eğitimin kalitesini yükseltmek' amacıyla hayata geçirdiği, öğrencilerin tamamının yüzde 100 tam burslu okuyacağı ve etkin İngilizce eğitimi verilecek olan Anadolu Teknik Lisesi'nin bir sonraki adımı, önce Meslek Yüksek Okulu, sonra Teknik Üniversite olacak...

Yürüttüğü çalışmalar ve hayata geçirdiği projeler ile Türkiye'deki diğer organize sanayi bölgelerine de örnek olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde, özel teknik kolej niteliğinde eğitim verecek olan Anadolu Teknik Lise'nin eğitime başlama heyecanı yaşanıyor. İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, okulun ana binasının inşaatının yeni eğitim ve öğretim yılına yetişmemesinden kaynaklanacak gecikmeyi, geçici bir binada eğitime başlayarak telafi etmek istediklerini, bu amaçla Bölgenin Yönetim ve Sosyal Kültürel Hizmet Merkezi'nde 517 metrekare alanında prefabrik bir bina yapımına başladığını söyledi.

2.5 milyon işsiz olduğu Türkiye'de üniversite mezunu işsiz sayısının 600 bine yaklaştığına dikkat çeken Uğurtaş, işsizliğin en önemli sebebi olarak gördüğü 'nitelikli ara eleman yetişmemesi' konusunda sanayicinin de büyük sıkıntıları olduğunu belirterek, 'İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi'nde müfredatın bu gerçek ışığında oluşturulduğunu kaydetti. Eğitime destek verecek nitelikli uygulamalar ile öğrencilerin sosyal, kültürel ve mesleki alanlarda gelişmelerine de katkı sağlanacağını anlatan Uğurtaş, üç alan ve dört dalda eğitim verilecek okulda,

geçici binadaki fiziki kapasiteyi dikkate alarak bu dönemde iki alan ve üç dalda eğitim verileceğini söyledi. Uğurtaş, 2014-2015 eğitim öğretim yılında Makine Teknolojisi alanının "Bilgisayarlı Makine İmalatı (CNC)" dalına iki şube olacak şekilde toplam 48 öğrenci, "Endüstriyel Kalıp dalına" 24 kişilik bir şube; Endüstriyel Otomasyon Teknolojileri alanının "Mekatronik" dalına 24 kişilik bir şube olmak üzere toplam 96 öğrenci alınacağı bilgisini verdi.

Kayıt

Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi'ne öğrenciler; ortaokullardan mezun olanların "ortaöğretime yerleştirmeye esas puanları"nın açıklanmasının ardından, bu puan başta olmak üzere başarı kriterleri esas alınarak ön kayıt ve mülakat ile alınacaktır. Okula kayıt yaptırmaya hak kazanan öğrencilerin tamamı, tüm giderleri İAOSB tarafından karşılanmak üzere tam burslu olarak öğrenim göreceklerdir.



Neden Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi?

İAOSB'nin nitelikli teknik eleman yetiştirilmesini sağlamak ve ülkedeki mesleki eğitimin kalitesini yükseltmek amacıyla hayata geçirdiği Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi, 2014-2015 döneminde eğitime başlıyor.



● Tüm öğrenciler yüzde 100 bursludur. (Burs öğrenim ücreti, yemek, kıyafet, ulaşım, kitap ve kırtasiye malzemelerini içermektedir.)

● Etkin İngilizce eğitimi ile öğrenciler eğitim sonunda; okur, yazar ve konuşur düzeyde İngilizce bilgisine sahip olur.

● Öğrencilerin sadece ileride kazanacakları mesleklerde başarılı olmaları değil, davranışları ve sosyal yaşam becerileri ile de topluma ve kendilerine katkı sağlamaları amaçlanır,

● Eğitim gören öğrencilerin; gelecek için sağlıklı ve üretken, işini severek yapan ve özgüveni yüksek bireyler olarak donatılması hedeflenir,

● Sanayicinin gerçek ihtiyaçları tespit edilerek hazırlanan eğitim programları, mezun öğrencilerin değerini ve tercih edilirliliğini artırır,

● Tam donanımlı atölye ve laboratuvarlarda gerçekleşen uygulamalar ile desteklenen eğitimler, mezun öğrencilerin iş yaşamında bir adım daha öne çıkmasını sağlar,

● Öğrencilere, katsayı farkı olmaksızın, akademik lise (Anadolu ve Fen Liseleri) ile eşit koşullarda üniversitelere girme hakkı sunar,

● "Uygulama becerisine sahip mühendis" ile Mesleki ve Teknik Ortaöğretim Kurumları'na öğretmen (Teknik Öğretmen) yetiştirilmesi

amacıyla kurulan Teknoloji Fakülteleri'ne girişlerde, Mesleki ve Teknik Ortaöğretim Kurumları (M.T.O.K.) kontenjanından yararlanma şansı yaratır,

● Meslek Yüksek Okulları'na sınavsız geçişlerde, Anadolu Teknik Lisesi mezunları öncelikli olarak değerlendirilir,

● Hem mesleğe, hem üniversiteye hazırlayan bir Özel Orta Öğretim Kurumu'nda yani "Teknoloji Koleji'nde" burslu okuma imkânından yararlanır.

Ayrıntılı bilgi için:

Kurucu Okul Müdürü Satı Çalışkan

Tel. 376 71 76 – 262

e-posta: scaliskan@iaosb.org.tr





Uğurtaş öğrencilerle deneyimlerini paylaştı

Bir sanayici olarak sanayicilerin mühendislerden beklentilerini sıralayan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, teorik bilgilerle sınırlı, uygulama konusunda birikimsiz 'mühendislerin' piyasada tutunamadıklarını söyledi.

Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Fakültesi'ni birincilikle bitirerek gerek iş hayatında gerekse sosyal hayatta birbirinden başarılı çalışmalara imza atan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü öğrencilerine 'başarmak için doğru, dürüst ve azimli olun' mesajını verdi.

Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Fakültesi öğrencileri tarafından kurulan Ege Tekstil Grubu'nun düzenlediği seminerde, Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olan, iş ve sosyal yaşamında önemli başarılarla imza atmış, sektöre yön veren isimler bir araya gelerek öğrencilerin sorularını yanıtladılar.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı ve EBSO Meclis Üyesi, aynı zamanda Özgün Boya firmasının sahibi

Hilmi Uğurtaş, Yalaz Tekstil şirketinin kurucusu ve Genel Müdürü Altan Yalaz, Ege Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Mukadder Özden, Sun Tekstil Sanayi Genel Müdürü Elvan Ünlütürk ve Narkonteks Tekstil firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Toygar Narbay'ın konuşmacı olarak katıldığı seminerin moderatörlüğünü Prof. Dr. Kerim Duran üstlendi.

Başarının 'doğruluktan, dürüstlükten, verilen sözün arkasında durmaktan, yalansız çok çalışmaktan' geçtiğine dikkat çeken İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, öğrencilere "Beni kim görüyor" demeyin, her zaman takip edildiğinizin bilinci ile çok çalışın" tavsiyesinde bulundu.

Konuşmasında, Tıp Fakültesi'ne gitmek yerine Tekstil Bölümünü tercih ettiğini anlatan Uğurtaş, bugün tekstil sektörünün ciddi bir puan ve itibar kaybettiğini, bunda herkesin rolünün olduğunu söyledi. Uğurtaş, "Bizim za-

manımızda parlayan bir inci olan tekstil sektörü, ülkemizde bir dönem batma noktasına geldi. Kamuoyu bu nedenle tekstile soğuk bakar oldu. Bunda hepimizin kabahati var. Yavaş yavaş bu hatadan dönüyoruz. Bu hatadan ne kadar çabuk dönersek ülkemiz için o kadar iyi olur" dedi.

Varlıklı olmayan bir aileden geldiğini, tatil günlerinde bile babasının dükkanında çalışarak aile ekonomisine katkıda

bulunmak zorunda kaldığını açıklayan Uğurtaş, hikayesini öğrencilere şöyle aktardı:

"Üniversite sınavlarına babamdan izin alarak hazırlandım. Üniversitede Sümerbank'ın bursla desteklediği öğrenciler arasında yer aldım. 1978 yılında mezun olduktan sonra Merinos'ta işbaşı yaptım. Daha sonra İzmir Yün'de Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldım. İlerleyen yıllarda kendi işimin sahibi olmaya karar vererek denim yıkama üzerine kurduğum Özgün Boya firmamı hayata geçirdim. Sermaye birikimi yaparak hızla büyüdük. O dönemlerde düzgün iş yapanların ilerleme şansı daha fazlaydı. Bugün İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 bin 800 metrekare alan üzerine kurulu fabrikamızda ilklere imza atmayı sürdürüyoruz. Öyle ki ilk 'buz mavisi' kot rengini biz yaptık. İş hayatında belli noktalara geldikten sonra sosyal hayatta da yer almam gerektiği konusunda öneriler geldi. Bunun üzerine önce Ege Bölgesi Sanayi Odası Meslek Komitesi üyesi, daha sonra EBSO Meclis üyesi görevlerini üstlendim. Daha sonra İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı oldum ve 6 dönem boyunca üst üste başkan seçildim. OSB'lerin çatısı altında toplandığı OSBDER'in başkanlığını yürüttüm uzun yıllar ve bugün Başkan Yardımcısı olarak görevimi sürdürüyorum."

Bir sanayici olarak sanayicilerin 'mühendislerden' beklentilerini de sıralayan Uğurtaş, teorik bilgilerle sınırlı, uygulama konusunda birikimsiz 'mühendislerin' piyasada tutunamadıklarını söyledi. Uğurtaş, "Sürekli kendinizi geliştirin. Staj yapın, staj yaparken



işi gerçekten öğrenmek için çabalayın. Çok çalışın, kendinize güvenin. Sabırlı, azimli ve takipçi olun. Kendinize, ailenize ve topluma karşı sorumluluklarınızın olduğunu unutmayın. Bizler, birer aydın olarak nasıl yoktan bu noktalara geldiysek, sizlerin de bir aydın olarak görevi bu noktaya gelmek olmalıdır. Mesleğinizin kıymetini bilin ve ona güvenin..." diye konuştu.

Ege Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Mukadder Özden de başarı hikayesini öğrencilerle paylaşarak, "Eğitim döneminizi gerek akademik bilgilerde gerekse uygulamalarda verimli değerlendirirseniz kazanan siz olursunuz" dedi.

Sun Tekstil Sanayi Genel Müdürü Elvan Ünlütürk de mesleki bilgiler kadar insani ilişkilerin ve yabancı dil bilmenin de büyük önem taşıdığına dikkat çekerek, "İnsanlarla ilişkileriniz ne kadar kuvvetli olursa, ikna kabiliyetiniz de o denli yüksek olur" ifadesinde bulundu.

Yalaz Tekstil şirketinin kurucusu ve Genel Müdürü Altan Yalaz da, öğrencilerin staj dönemini iyi değerlendirmeleri gerektiğine dikkat çekerek, "Bize staj dosyasını imzalatmak için değil, işi öğrenmek için gelmelisiniz. Bu niyetle yola çıkmazsanız hayalleriniz hayal olarak kalır" dedi.

Narkonteks Tekstil firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Toygar Narbay ise, bir mühendisin üretimin her aşamalarında görev alması gerektiğine dikkat çekerek, "Hiçbir şey size gümüş tepsi içinde sunulmaz. İş görüşmesine gelen bir mühendisin, 'kaç saat çalışacağım, Cumartesi-Pazar çalışacak mıyız?' soruları ile görüşmeye gelmemesi gerekir" diye konuştu.

Türkiye İnovasyon Buluşmaları İzmir'den Anadolu'ya yayılacak



Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından, inovatif çalışmaların ihracatla buluşması amacıyla üçüncü kez düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası, bu yıl İzmir'den Anadolu'ya açılacak. 29-30 Mayıs 2014 tarihlerinde, Türkiye İnovasyon Haftası Anadolu Buluşmaları'nın ilk durağı İzmir olacak.

Bu yıl İstanbul dışına çıkarak İzmir'de düzenlenecek olan Türkiye İnovasyon Haftası Anadolu Buluşması toplantısıyla ilgili olarak Swissotel'de tanıtım toplantısı yapıldı. Toplantıya TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, EİB Koordinatör Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, İAOSB Başkanı Hilmi Uğurtaş, KOSBİ Başkanı Kamil Porsuk'un yanı sıra Ege Bölgesi'ndeki 14 üniversitenin rektör ve temsilcileri katıldı.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin 1 kilo ihracat karşılığında 1 dolar 58 cent elde ederken, Güney Kore'nin yaklaşık 3 dolar kazandığını söyledi. Büyükekşi 2023 hedefi için Türkiye'nin ihracatta bu katma değer artışını sağlamak zorunda olduğunu altını çizdi. Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin 98 milyon ton mal ihracatı karşılığı 145 milyar dolarlık gelir elde ettiğine işaret eden Büyükekşi, "Yapılan her 1 kilo ihracat karşılığında 1 dolar 58 cent kazandık. Küresel inovasyon listesinde ilk sırada yer alan İsviçre yaptığı her 1 kilo ihracat başına 4 dolar 20 cent, İngiltere 3 dolar 66 cent, Amerika ve Güney Kore ise yaklaşık 3 dolar elde ediyor. Türkiye şayet Güney Kore gibi, 98 milyar kilo ürünü 3 dolardan ihraç etmiş olsaydı karşılığında 294 milyar dolar kazanacaktı. Dolayısıyla 2023 yılı 500 milyar dolar ihracat hedefimize

ulaşmak için ihraç ettiğimiz her 1 kilo ürün karşılığında 3 dolardan fazla gelir elde etmemiz gerekiyor" dedi.

Şampiyonlar belirlenecek

İhracatçı firmaların rekabette bir adım öne çıkmasının inovasyonla fark yaratmalarına bağlı olduğunu altını çizen Büyükekşi, firmalarımızın rekabet gücünü artırmak adına Şubat ayında, Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı "İnovalig" projesinin startını verdiklerini ve Türkiye'nin İnovasyon Şampiyonlarını belirleyeceklerini söyledi. Başkan Büyükekşi, Türkiye'nin cari açık problemi değil, inovasyon açığı problemi olduğuna inandıklarını, Türkiye'de 7'den 70'e inovasyon bilinci aşılacak için var güçleriyle çalışacaklarını ifade etti.

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Koordinatör Başkanı Mustafa Türkmenoğlu ise 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için önemli bir adım daha attıklarını altını çizdi. Türkmenoğlu, EİB olarak, kendilerine verilen sorumluluğu İzmir ve bölge için önemli bir fırsata dönüştürmek istediklerini söyledi. Firmaların halen proje bazlı ve inovasyon odaklı çalışma yaklaşımından uzak faaliyetlerini sürdürdüğünü ifade eden Türkmenoğlu, "Bu yüzden uluslararası arenada istenilen düzeyde rekabet gücüne ulaşamıyorlar. Türkiye İnovasyon Haftası İzmir etkinliği şehrimiz ve bölgemizdeki inovasyon kültürünün gelişmesi ve deneyimlerden yararlanmak için önemli bir fırsat olacaktır" diye konuştu.



Taşkın'dan çift pasaport müjdesi

EBSO eski dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve Petrofer Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda Güney Afrika Cumhuriyeti İzmir Fahri Başkonsolosu ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk- Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, sanayicilere 'çift pasaport' müjdesi verdi.

Atatürk Organize Haber Dergisi'ne konuyla ilgili açıklamada bulunan Taşkın, sık sık yurtdışı seyahatlerine çıkan ancak tek pasaporttan dolayı bir ülkeye gittiğinde başka bir ülkeye gitmek için vize işlemlerini beklemek zorunda kalan iş adamlarının söz konusu sıkıntılarının çift pasaport ile son bulacağını bildirdi.

Dış İşleri Bakanı Ahmet Davutoğlu'nun önerisi ile isteyen her vatandaşa çift pasaport verilmesi kanununun çıktığını açıklayan Taşkın, konuyla ilgili şunları söyledi:

"30 yıldır Almanlarla çalışıyoruz. Almanya'da da Avrupa'da da sadece patronların ya da ihracatçıların değil, gerekirse herkesin iki pasaport alabildiğini gördüm. Çünkü söz konusu ülkeler dünya ile iş yapma tempoları yüksek ülkeler. Avrupalı işadamları bir seyahate gittiğinde, asistanları diğer pasaportla işadamlarının bir sonra gideceği ülkenin vizesini alıyorlardı. Çünkü vize işlemleri zaman alıyor. Bunu son 10 yıldır, EBSO başkanırken de, TOBB'da görev alırken de İçişleri Bakanlığına iletirdim, ancak 'iki pasaportu nasıl kontrol altında tutarız' diye itiraz cevabı alıyorduk. Geçen yıl TOBB Başkanımız Rıfat Hisarcıklıoğlu ile DEİK'te Dış İşleri Bakanımızı ağırladığımızda Avrupa'nın böyle yaptığını, 500 milyar dolar ihracat yapmayı he-

defleyen Türkiye'deki işadamlarının tüm dünyayı tek pasaportla gezerken ciddi zaman kaybettiğini, özellikle geçen yıl EXPO olduğu için pasaportların onlarca ülkede vize sırası beklediğini dile getirdik. Dış İşleri Bakanımız konuyu ciddiye aldı, Dış İşleri Bakanlığımızın önerisiyle bu kanun çıktı. Ancak bugüne kadar bundan kimsenin haberi olmadı."

Pasaportların ayrı ayrı harçlarının ve defter bedellerinin ödenmesi ile alınabileceğini bildiren Taşkın, pasaportların sayfaları dolsa bile yeni harç bedeli ödenmeksizin, yalnızca 75 TL'lik defter parası ile yenisinin alınabileceğini söyledi. Böylelikle sanayicilerin bir pasaportla seyahate çıktığında diğer pasaportun vize işlemlerine konulabileceğini vurgulayan Taşkın, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türk sanayicisi bu pasaportuyla bir yere gittiğinde asistanı bir sonraki seyahati programlayabilir. İki pasaport almak için Çiğli Polis Karakolumuzun Pasaport Şubesi'ndeki güler yüzlü memur arkadaşlarımıza müracaat ediyorsunuz. Yalnızca 15 dakika işleminiz tamamlanıyor ve 3 gün sonra fabrikaınıza pasaportunuz kargo ile teslim ediliyor. İki pasaportun eskiden beri olduğunu öne süren sanayici arkadaşlarımız var. Ancak yanılıyorlar. Şöyle ki, bazı ülkelere gittiğinizde, pasaportunuza işlendiği için bazı ülkeler sizi kabul etmiyordu. Bu durumda başvuruda bulunuyordunuz ve eski pasaportunuzu elinizden alıp, size yenisini veriyorlardı. Yani sonuç olarak yine elinizde yalnızca bir pasaport kalıyordu. Şimdi ikisi de sizde kalmak suretiyle pasaport sahibi oluyorsunuz. Gerek kendinize gerekse ihracatta dünyayı gezecek tüm elemanlarınıza iki pasaport çıkartın ve vize sorununuzu halledin."



TÜBİTAK KOBİ Alanı Ulusal İrtibat Noktası Yurttagül ile İzmir ABİGEM Direktörü Amirak'ın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda özellikle KOBİ'ler için önemli fırsatlar, EUREKA ve EUROSTARS programları anlatıldı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin TÜBİTAK işbirliği ile gerçekleştirdiği özellikle KOBİ'lere ilişkin fırsatları kapsayan "Avrupa Birliği Sanayi Destek Programları" konulu toplantı Atatürk Toplantı Salonu'nda düzenlendi.

TÜBİTAK KOBİ Alanı Ulusal İrtibat Noktası Emre Yurttagül ve İzmir ABİGEM Direktörü Arzu Amirak'ın katılımıyla gerçekleşen toplantıda Avrupa Birliği İş Geliştirme ve Danışmanlık Merkezi, Horizon 2020 Programı kapsamında özellikle KOBİ'ler için önemli olan fırsatlar, EUREKA ve EUROSTARS Programları hakkında detaylı bilgiler verdiler.

2002 yılında TOBB'un bir Avrupa Birliği Projesi olarak başlayan ABİGEM hakkında detaylı bilgi veren

Amirak, "ABİGEM'ler TOBB'un hizmet vermekte olduğu 5 ana başlıktan 3'ünü gerçekleştiriyor. Bunlar dış ticaret, danışmanlık ve eğitim" dedi.

Amirak sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğitim konusunda gerek kurum içi, gerekse genel katılıma açık eğitimler düzenliyoruz. Diğer bir konu İş Geliştirme ve Proje Hazırlama; stratejik planlarınız var, 3 yıllık 5 yıllık yol haritalarınız var, bunları uygulayacaksınız, doğal olarak da finansal kaynak ihtiyacınız var. Üretilen ürünlerin yurtdışındaki pazar araştırmasını yapıyoruz. Akreditiflerinin açılması, sözleşmelerin yapılması, müşterilerin bulunması, ihracatın gerçekleştiği ana kadar biz müşterilerin yanındayız. Bu desteği 6 aylık veriyoruz çünkü hedefimiz, 6 ay içinde firmamızın bu işi kendisinin yapabilmesini sağlamak, ondan sonra da ihtiyaç duyduğu zamanlarda devreye girmek. İhracat ofisi ise, başladığınız mevcut bir ihracatınız var ama süreçte sıkıntı yaşıyorsunuz, orada devreye girip çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz. Bir diğeri Ürün Geliştirme ve Tasarım Merkezi; şu anda İzmir Yüksek Tekno-



loji Enstitüsü ile bu projeyi gerçekleştirmeye çalışıyoruz. 3 boyutlu bir yazıcımız var. Sizin üretmeyi planladığınız bir ürünü bu yazıcıdan 3 boyutlu olarak çıkarabiliyoruz.”

Arzu Amirak, finansal kaynaklarda Ekonomi Bakanlığı, KOSGEB ve Avrupa Birliği fonlarının farklı dönemlerde açık çağrılar olduğunu, iyi takip edilerek bu kaynaklardan yararlanılmasının sanayicilere, KOBİ'lere ve girişimcilere fayda sağladığını vurguladı.

Horizon 2020 Programı, EUREKA ve EUROSTARS Programları

TÜBİTAK KOBİ Alanı Ulusal İrtibat Noktası Emre Yurttagül'ün konuşmasıyla devam eden toplantıda TÜBİTAK'ın ulusal desteklerinden söz edildi.

Üniversite ve kamu kurumları projelerinin ARDEP (Araştırma Destek Programları) Başkanlığı, Özel sektör Ar-Ge ve yenilik projelerinin TEYDEP (Teknoloji Yenilik ve Destek Programları) Başkanlığı tarafından desteklendiğini açıklayan Yurttagül, TEYDEP'in 1501, 1507, 1511, 1512 gibi birçok ulusal programı olduğunu belirtti.

1507 programı gibi sadece KOBİ'lerin başvurabildiği, 18 ay süreyle desteklendiği ve 500 bin liraya kadar destek alabildiği bir programın var olduğunu söyleyen Yurttagül sözlerine şöyle devam etti: “TEYDEP sizi 1501 programına yönlendiriyor. Buna hem büyük ölçekli işletmeler hem KOBİ'ler başvurabiliyor ancak destek oranı düşüyor. 1507'de yüzde 75 hibe destek alabilirken, 1501'de hibe destek oranı yüzde 60'a düşüyor. Artık TÜBİTAK bu AB Programlarını da gözlemleyerek yeni programlar geliştirdi. Bunlardan bir tanesi 1511 programı. Buraya yine KOBİ'lerimiz başvurabiliyor. Çağrılar yayınlanıyor ve belirli konularda projeler destekleniyor. 1512 programıyla da girişimcileri desteklemeye çalışıyoruz. İlk başta bir tekno girişim desteği veriliyor ve sonrasında sizin 1507 ve 1501 prog-

ramlarının ardından 1511 programından faydalanmanız hedefleniyor.”

AB Çerçeve Programı kapsamında başlayan ve 2014-2020 yılları arasında toplamda 7 yıl sürecek Horizon 2020 Programı sürecinin detaylarının aktarıldığı toplantıda, özellikle KOBİ'ler için önemli fırsatlara değinildi.

Türkiye'nin 6. Çerçeve'de dahil olduğu AB Çerçeve Programları özelinde; başvuruların doğrudan Avrupa Komisyonuna yapıldığı, Avrupa Komisyonu'nun çağrılar açarak, projeleri kabul ettiği, değerlendirdiği ve desteklediği vurgulandı.

ABİGEM gibi danışmanlık hizmeti verdiklerini söyleyen Yurttagül, “2020 yılına kadar devam edecek Horizon 2020 Programı başladı. Burada sadece projelere verilecek miktar 71 milyar euro, toplam program bütçesi 80 milyar euro. Biz de buna dâhil olma kararı aldık. 6. Çerçeve'de ulusal katkı payıyla ödediğimiz kısım 185 milyon Euro, 7. Çerçeve programında da 261.2 milyon Euro. Biz ulusal katkımızın 2018'ini yani yüzde 78'ini geri döndürdük diyebiliriz. Şimdi Horizon 2020'deki miktarda resmi olmayan şekilde 450 milyon Euro'ya yakın bir para ödeyeceğiz. Program bütçesi oldukça arttı. Türkiye zenginleşti GSYİH'ımız arttı. Dolayısıyla ödeyeceğimiz katkı payı da arttı. Buna rağmen bizden yüzde 78 değil Horizon 2020'de yüzde 100'ün hatta daha fazlasının geri döndürülmesi bekleniyor. Ancak bunlar sizlerin dâhil olacağı projelerle mümkün olacaktır” dedi.

HORIZON 2020 Programı'nın Bilimsel Mükemmeliyet, Endüstriyel Liderlik ve Toplumsal Sorunlara Çözümler Bileşeni'nden oluştuğunu vurgulayan Yurttagül, AB'nin 28 üyesi, AB üyesi olmayıp aday olan ülkeler veya girmeyi tercih etmeyen Norveç gibi ülkelerin eşit şartlarda katılabildiği ve faydalanabildiği Horizon 2020 Programı'na, Türkiye'nin yüzde 99 ihtimalle dâhil olmuş olduğuna dikkat çekerek KOBİ'lerin bu projelerde yer alabileceğini söyledi.

Horizon 2020 çağrıları yayınlandı

Avrupa Komisyonu, Horizon 2020 (Ufuk 2020) Araştırma ve İnovasyon Çerçeve Programı kapsamındaki ilk çağrılarını yayımladı. 2014-2020 yılları arasında yürütülecek olan Horizon 2020 Çerçeve programı, ilk 2 yıl için 15 milyar euro değerindeki çağrılarla, Avrupa'nın geleceği için fikirler, büyüme ve iş geliştirmeyi amaçlıyor.

2014'te Horizon 2020 dahilinde açılacak çağrılarının bütçeleri yaklaşık 7.8 milyar euro olacak ve 3 ana öncelik altında proje başvurularına açık olacak.

Bilimsel Mükemmeliyet: Bu önceliğin yaklaşık

3 milyar euroluk bütçesi bulunuyor.

Sanayi Liderliği: Bilgi İletişim Teknolojileri, Nanoteknoloji, Gelişmiş Üretim, Robot Teknolojisi, Biyoteknoloji ve Uzay araştırma alanlarında 1.8 milyar euroluk destek sunuluyor.

Sosyal Sorunlar: Sağlık, tarım, denizcilik ve biyoeкономи, enerji, ulaşım, iklim değişikliği, kaynak verimliliği ve hammadde ile kapsayıcı, yenilikçi ve güvenli toplumlar başlıklarında yenilikçiliği hedefleyen proje önerileri için 2.8 milyar euroluk destek bulunuyor.

Etiyopyalı Bakanlar İAOSB’de



Etiyopya’daki yatırım olanakları hakkında bilgi vermek amacıyla Türkiye’ye gelen Etiyopya Sanayi Bakanı Ahmed Abtaw başkanlığındaki heyet, İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş’ı ziyaret etti. İki ülke arasındaki işbirliğini geliştirerek Etiyopya’daki endüstriyel gereksinimlere ilişkin bilgi veren Abtaw, “Aynı zamanda ülkemizde İAOSB’ye benzer sanayi yapılanmalarını da hayata geçirmek istiyoruz” dedi.

Etiyopya Sanayi Bakanı Ahmed Abtaw, Devlet Bakanı Tadesse Haile, Devlet Bakanı Dawabı Kedir, Etiyopya Ankara Büyükelçisi Ayalew Gobeze Workneh’in yanı sıra Etiyopya’nın önde gelen bürokratlarından oluşan heyete ev sahipliği yapan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, İAOSB’de yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Uğurtaş, 7 milyon metrekare alan üzerine kurulu, 600 firmanın toplam 35 bin çalışanı ile üretim gerçekleştirdiği İAOSB’nin, alt ve üst yapı çalışmaları bakımından Türkiye’nin önde gelen OSB’leri arasında yer aldığını söyledi. Bölge’de 15 farklı sektörde üretim gerçekleştirildiğini bildiren Uğurtaş, yürüttükleri projelerle de Türkiye’deki OSB’lere örnek olan çalışmalar ortaya koyduklarını bildirdi.

Etiyopya Sanayi Bakanı Ahmed Abtaw da ülkelerinin son yıllarda hızlı büyüme atacağına geçtiğine dikkat çekerek, 2025 yılına kadar orta

gelire sahip bir ülke haline gelmeyi hedeflediklerini söyledi. Ülkelerindeki yatırım olanakları konusuna değinen Abtaw, diğer ülkelerle rekabet ederek yabancı yatırımcıları Etiyopya’ya çekebilmek adına önemli çalışmalar yaptıklarını belirtti. Abtaw, sanayicilerin en fazla parayı enerjiye harcadıklarına dikkat çekerek, ucuz enerji sağlayan ülke olduklarını söyledi. Abtaw, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Ülkemizde enerjimiz de iş gücümüz de oldukça ucuz. Rüzgar, güneş ve jeotermal enerjimiz var. Etiyopya, Polyester, PVC, demircilik gibi enerjiye dayalı alanlar için cazip bir yer. Özellikle tekstil ve elektronik sektörüne yönelik ciddi teşviklerimiz var. Yatırımcılara 10 yıla varan vergi muafiyeti imkanı sağlarken, hammadde girişini gümrüksüz ve vergisiz alıyoruz. Ayrıca hükümetimiz yatırımcılara fon da veriyor. Gelişmekte olan bir ülke olarak gelen yatırımcıyı kendimize çekebilmek adına finansal kaynaklarla ilgili sorumluluğu üzerimize alıyoruz. ‘Orta Sınıf Afrika Ülkesi’ olma hedefimize endüstrileşme ile ulaşabileceğimizi biliyoruz. Bu anlamda toplam 73 milyar dolara ulaşan yatırımlarla kendimizi yenileme sürecine girdik.”

Etiyopya’da İAOSB’ye benzeyen sanayi bölgeleri kurmayı da hedeflediklerini bildiren Abtaw, bu konuda İAOSB Yönetim Kurulu’nun bilgi birikimlerinden ve yönlendirmelerinden faydalanmak istediklerini söyledi.

Yaşar Üniversitesi yeni dönem vizyonunu İAOSB'ye anlattı



İzmir Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Barkan'ın Başkanlığında, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erinc Yeldan, Mühendislik Fakültesi Dekan Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Emrah Bıyık, Mühendislik Fakültesi Enerji Sistemleri Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Arif Hepbaşlı, YÜSEM Müdürü Doç. Dr. Sabah Balta, YAGEM Koordinatörü Selçuk Karaata'dan oluşan bir heyet ile İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti.

Yapılan toplantıda görüşlerini dile getiren Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Barkan,

Üniversitelerinin 2015-2021 dönemine yönelik vizyonunu belirleme çabası içinde olduklarını belirterek, "İAOSB ile Üniversitemiz arasında gayet iyi giden, geleceğe yönelik de umut veren bir işbirliği vardır. Bu noktada üniversitemizin geleceğini şekillendirirken İAOSB ile yapılabilecek işbirlikleri ve projeleri tartışmak ve bu konularda düşünme ve değerlendirme sürecini başlatmak istedik" dedi.

Toplantıda, Yaşar Üniversitesinin yeni hizmet vermeye ve çalışmaya başladığı alanlar hakkında bilgiler aktarılırken, kısa vadede hizmete girecek çalışmalar hakkında da tanıtımlar sunuldu.

YÜ Rektörü Prof. Dr. Barkan, konuşmasının devamında, üniversite eğitiminin İzmir'e getirdiği ve getirebileceği katkıdan söz ederken, İzmir'de üniversite eğitimi sürdüren ulusal bir öğrencinin 2,5 aileye, uluslararası bir öğrencinin ise 4 aileye bakabilecek bir ekonomik potansiyel yarattığını belirterek "yaptığımız değerlendirmelerde İzmir'in Boston ve Bologna'dan daha büyük bir üniversite kenti olma potansiyeline sahip olduğunu gördük. Bu görüş, son yıllarda İzmir'e yönelik öğretim görevlileri sirkülasyonuna da ciddi katkı yapmaktadır. Bugün yurt dışında yaşayan pek çok Hocalarımızın Türkiye'ye döndükleri takdirde çalışmak istedikleri kent İzmir'dir" dedi. Barkan, üniversite

olarak yenilenebilir enerji alanı başta olmak üzere pek çok alanda Araştırma, geliştirme ve uygulama projelerini yürütmeye ve bu projelerin içinde olmaya hazır olduklarını belirterek, üniversite içinde yapılandırılan YAGEM, YÜSEM gibi yapılanmalarla müzikten, spora en ileri teknoloji kullanımına kadar İzmir'in yaşam alanında var olmayı, bir şekilde her vatandaşa dokunmayı hedeflediklerini söyledi. Barkan, "Bu yolda yürürken İAOSB gibi saygın ve güçlü bir kuruluşumuzla ortak yürüyüşümüzün güçlenerek devam etmesini istiyoruz" diye konuştu.

Uğurtaş'tan işbirliği vurgusu

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ise, Yaşar Üniversitesi'nin oluşturmaya başladığı bu vizyonu, bizzat kendilerini ziyaret ederek paylaşımlarından duydukları memnuniyeti dile getirdi. Uğurtaş, "Ülkemizin iyi eğitim almış, yetişmiş, ülke üretimine ve çalışma hayatına katkı yapabilecek insan kaynağına olan ihtiyacı ortadadır. Bu tür insanlarımızın yetişmesi için bilim ve teknoloji odaklı özel üniversitelerimizden beklentilerimiz de büyüktür. Yaşar Üniversitesi açıldığı günden bu yana bu beklentilerimizi karşılama yönünde ciddi bir kararlılıkla yolunda yürümektedir. Ülkemiz sanayisinin dünya ile rekabet edebilecek fiyat ve kalitede ürünler geliştirmesi ve üretmesi ancak üniversite-sanayi işbirliği ile mümkündür. Biz bölge olarak uzun yıllardır her üniversitemiz ile işbirliklerine açığız ve geliştirdiğimiz ortak çalışmalar ile sanayicimizin önünü açamaya çalışmaktayız. Bu yönde Yaşar Üniversitesi, ortak projeler üretmekten, birlikte çalışmaktan mutlu olduğumuz bir üniversitemizdir. Bölgemiz ile üniversitemiz tarafından oluşturulacak bir çalışma grubunun yönlendirmesi ile yeni çalışma alanlarında, yeni projelerde birlikte olmaktan mutlu oluruz" dedi.



Batı Anadolu'da madencilik

Yüzyıllar boyunca hemen hemen hiç değişmeyen kurallarla işletilen altın, gümüş, bakır, demir, şap ve lüle taşı gibi madenlerin bazıları Osmanlı Devleti için, özellikle de savaş sanayi için son derece önemliydi.

İngiltere'nin İzmir Konsolosu C. H. Heathcote-Smith, 1909 yılı İzmir'i için hazırladığı iktisadi raporda bölgedeki maden potansiyeli için uzman bir maden mühendisinin bilgisine başvurmuştu. Mühendis, "Bölgedeki madenlerin mülkiyeti için talep edilenlerin çok, bu madenlerin şu anda çok fazla değeri olduğunu sanmıyorum" diyordu ve ekliyordu: "Gerçekte bu bölgede madenlerin varlığına dair çok fazla gösterge olduğu halde, kesintisiz maden damarı ortaya çıkarılamamıştır. Genelde yüzey göstergelerinin iyi olmasına rağmen sonuçları olumlu olmamıştır. Son 50 yılda kurşun, antimon, cıva, kalay, bakır ve linyit madenlerinin işletme girişimlerinde çok miktarda para boşa harcanmıştır. Aslında yapılacak çok şey de yoktur; eskiden yapılan çalışmaların, modern çalışmalarla karşılaştırıldığında oldukça sınırlı kaldığı, ancak modern çalışmaların da pek parlak sonuçlar vermediği görülmektedir. Eskiden ucuz köle işgücü kullanılmış ve madenlere yüksek değer biçilmiş, taleplerin yoğunluğu da madencilikçi karlı bir iş haline getirmişti. Ancak bu şekilde yapılan madencilik yanıltıcıdır."

Konsolos Heathcote-Smith, madencilikğin ne kadar karlı bir yatırım olduğunun farkındaydı; imtiyazlar 99 yıllığına veriliyor, yatırımcıya pek çok avantaj sağlanıyordu. İşçi bulmak konusunda da bir sıkıntı yoktu, gerçi deneyimsizdiler, ama oldukça düşük ücretlerle istihdam edilebiliyorlardı. Ona göre sorun, mevcut madencilik kanunundaydı ve pek çok kanun gibi değiştirilmesi gerekiyordu.

Osmanlı Devleti'nde madencilik sektörü üzerine çalışmalar yapmış olan Fransız Akademisyen Do-

nald Quataert, madencilikğin Osmanlı tarihinin büyük bölümünde ekonomi hayatında önemli bir yer işgal etmediğini belirtmekte ve gayri safi milli hâsılaya da küçük bir katkı yaptığını (yüzde 1 civarında) dikkat çekmektedir. Hiç kuşkusuz bunda madenlerin geniş bir şekilde işlenmesi ihtiyacını ortaya çıkaran sanayi kuruluşlarının bulunmaması etkili olduğu kadar, maden işleme ve ticaretinin sıkı bir devlet denetimine tabi olması da etkili olmuştur.

İmparatorluk topraklarında işletilen başlıca madenler gümüş, altın, bakır, demir, şap ve lüle taşıydı. Bu madenlerin büyük kısmı imparatorluğun Avrupa topraklarında bulunuyordu. Yüzyıllar boyunca hemen hemen hiç değişmeyen kurallarla işletilen bu madenlerin bazıları Osmanlı Devleti için, özellikle de savaş sanayi için son derece önemliydi. Bu nedenle madenlerin büyük bir kısmının hem işletmecisi hem de tüketicisi devlet oldu.

Quataert'ın saptamasına göre XIX. yüzyılın ikinci yarısında madencilik sektörünün değişimini belirleyen üç önemli gelişme yaşandı. Birincisi, Avrupa topraklarının kaybedilmesiyle Anadolu madenlerinin önemi gün geçtikçe artmaya başladı. İkinci olarak, Osmanlı madenlerine yönelik büyük Avrupa talebi ve önemli miktardaki doğrudan Batı yatırımları maden üretimiyle ilgili yasal düzenlemeleri ve üretim yöntemlerini önemli ölçüde değiştirdi; üretimde de büyük artışlara yol açtı. Üçüncü olarak da, Endüstri Devrimi genel başlığı altında anılan dönemin köklü teknolojik değişimleri ve yeni makinelerle yakıt sağlama gereği, kömür çıkarımını Osmanlı maden sanayiinin en ağırlıklı kesimi

haline getirdi.

Madenlerde yabancı sermaye etkinliği

İzmir İktisadi Bölgesi olarak tanımlanan coğrafya, manganez, antimon, arsenik ve krom gibi metalik mineraller bakımından oldukça zengin bir bölgedir. Ayrıca Söke ve Nazilli yakınlarında zengin zımpara taşı ve linyit yatakları bulunmaktadır. Özellikle 1869'da çıkarılan yeni Maden Kanunu ile yabancıların, aynı Osmanlı vatandaşları gibi maden işletme imtiyazına sahip olma hakkına kavuşmalarıyla, başta İngilizler olmak üzere yabancı yatırımcılar söz konusu madenlerin işletmesi için birbirleriyle adeta yarışa girmişlerdi. Orhan Kurmuş, Osmanlı Devleti üzerinde cereyan eden ekonomik rekabetin madenlerin işletme imtiyazları üzerinden kolaylıkla izlenebileceğine dikkat çekmektedir. 1870-1911 arasında verilen 282 maden imtiyazının 180'i yabancılara verilmiştir. 1911'de Osmanlı Devleti'nde toplam maden üretiminin ancak yüzde yirmisi Osmanlı tebaası tarafından yapılmakta, geri kalan yüzde seksen üretim, yabancılara ait şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir.

Kömür işletmeleri

Batı Anadolu'daki kömür işletmeleri üç İngiliz şirketinin elindeydi: MacAndrews ve Forbes Şirketi, Söke ve Nazilli yakınlarındaki linyit madenlerinin işletmesini 99 yıl süreli iki imtiyazla elde etmişti. Şirket, başta meyankökü fabrikaları olmak üzere, buharla çalışan fabrikalarının kömür ihtiyacını bu madenlerden elde ettikleri kömürle karşılıyorlardı. Merkezi Londra'da bulunan Akdeniz Buhar, Kömür ve Demir Şirketi, İzmir'in güneydoğusunda bulunan Keramos yakınlarında, 2560 dönümlük bir alanı kapsayan kömür madenlerini işletme hakkına sahipti. İngiliz uyruklu Manolopulos'un linyit ocakları ise 6000 dönümlük bir alana yayılmıştı. Yılda ortalama 1000 ton kömür üreten bu ocaklar, Kuşadası'nın güneyindeki Plaka İskeleyi'ne bir dekovil hattıyla bağlıydı.

Zımpara taşı

Batı Anadolu'nun bir diğer önemli maden zenginliği zımpara taşıydı. XX. yüzyıl başlarında yapay aşındırıcı ve cilalayıcı maddelerin geniş çapta üretilmesine kadar, zımpara taşı ve budan üretilen maddeler sanayide çok önemli bir yer tutuyordu. Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun İzmir Konsolosu Karl Von Scherzer'in verdiği bilgilere göre XIX. yüzyıl ortalarına kadar Naksos Adası zımpara taşında tam bir tekel oluş-

turmuştur. Yunan hükümetinin zımpara taşı yataklarını kamulaştırması ve ihracat fiyatlarını artırmasıyla yeni arayışlar başlamış ve bir maden mühendisi olan George Hiller 1844'de Gemlik yakınlarında, birkaç yıl sonra da Kula ve Kuşadası yakınlarında zengin zımpara yataklarının varlığını saptamıştır. Kısa sürede bu yataklardan elde edilen zımpara, Naksos zımparasının revacına son vermiştir. Scherzer'in verdiği bilgilere göre tüm dünyadaki toplam zımpara üretimi yılda 5000 tondur ve Naksos ile Batı Anadolu yatakları bu üretimi eşit miktarda paylaşmaktadır. Yüzyılın sonlarına gelindiğinde Batı Anadolu'daki zımpara yataklarının büyük kısmı İzmirli üç iş adamının elindedir; Charnaud, Paterson ve Abbott.

Krom

Batı Anadolu'nun XIX. yüzyıldaki bir diğer maden zenginliği kromdu. Söz konusu dönemde Osmanlı Devleti dünyanın tek krom üreten bölgesiydi. Durum böyle olunca yabancı şirketler krom madenlerini işletmek için kıyasıya bir rekabete girdiler. Bu alana ilk el atan Whittall Şirketi oldu.

Yukarıda adı geçen Mac Andrews ve Forbes Şirketi de kısa bir süre sonra krom işine girdi ve Alaçışme krom işletme imtiyazını aldı. Fakat bu alanda en başarılı işletme yine bir İngiliz olan John D. Paterson'un şirketi olmuş, kısa zamanda Kutahya'dan Fethiye'ye kadar uzanan pek çok yerde işletmeye açtığı madenlerle, dünyanın en büyük krom üreticisi haline gelmiştir.

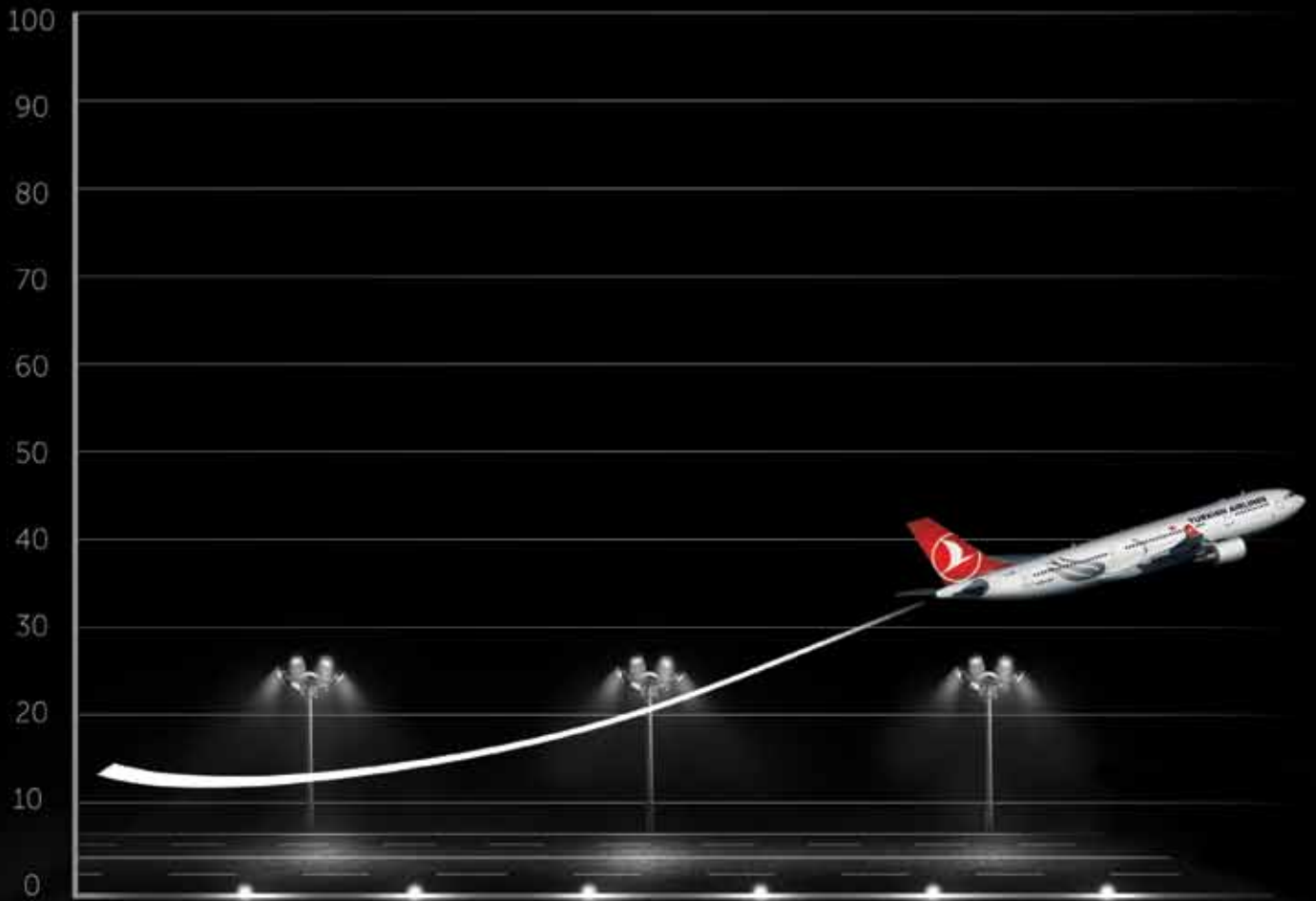
Yukarıda belirttiğimiz madenler dışında, XIX. yüzyıl sonlarında İzmir ve çevresinde şu madenler bulunmaktaydı: Manganez (Tire, Kemalpaşa, Torbalı), simli kurşun (Buca, Torbalı, Urla, Kemalpaşa, Bayındır, Bergama), bakır (Kuşadası, Ödemiş), cıva (Tire, Ödemiş), Antimon (Ödemiş), Kükürt, Arsenik (Tire, Kemalpaşa), Demir (Torbalı, Tire), karışık altın (Urla, Bayındır), karışık gümüş (Kemalpaşa, Bergama, çinko (Kemalpaşa, Torbalı).

Bunların dışında Foça'da kayraktaşı ve Soma'da linyit madeni emaneten işletilmekteydi. XX. Yüzyıl başlarında yapılan araştırmalarla Nazilli'de iki, Tavas'ta bir maden kömürü damarı bulunmuştu. Buldan'da zımpara, Denizli'de pirit, Tavas'ta kükürt ve manganez, Denizli'de kükürt Bedrap'ta arsenik ortaya çıkarılmıştı. Bunların da büyük kısmı yabancılar tarafından ruhsata bağlandı. Maden işletmelerinin devletleştirilmesi ancak Cumhuriyet döneminde gerçekleştirilecektir.



GIVE YOUR BUSINESS WINGS

Turkish Corporate Club provides exclusive benefits to businesses and their employees all around the world. Every business, big or small, can access special fares and can rebook or change routes on any flight without incurring any penalties. Employees can collect miles on every flight and enjoy a generous baggage allowance, even in Economy Class. Turkish Corporate Club, the custom tailored benefit program from Turkish Airlines, offers you nothing but the best for your needs.



**Europe's
Best Airline**

Turkish Corporate Club benefits may differ according to the membership country and the volume of the corporate travel spent. Some of the benefits may not be applied in some countries. Please send an e-mail to tcc@thy.com for more information.

TURKISHAIRLINES.COM

Voted Europe's Best Airline at the 2013 Skytrax Passengers Choice Awards

**WIDEN YOUR
W O R L D**

**TURKISH
AIRLINES**



Türk Hava Yolları seferleri artırdı, İzmir - Almanya yakınlaştı

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



TURKISHAIRLINES.COM

Türk Hava Yolları uçuş gün ve saatlerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

**DÜNYA DAHA BÜYÜK.
K E Ş F E T.**

**TURKISH
AIRLINES** 



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret eden Yaşar Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı 1. ve 2. sınıf öğrencileri, yürütülen çalışmalar hakkında Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu, Bilgi İşlem Ekibi'nden Aylin Karaca ve Sertuğ Ünal'dan bilgi aldılar.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yürütülen çalışmalar hakkında öğrencilere bilgi veren Avanoğlu, İAOSB'nin alt ve üst yapı çalışmalarını tamamlayarak hizmet veren Türkiye'nin önde gelen OSB'leri arasında yer aldığını söyledi.

Sanayinin ortak coğrafyada çalışmasıyla daha etkin ve verimli üretimi sağlaması amacıyla OSB'lerin kurulduğunu hatırlatan Avanoğlu, 1990 yılında faaliyete geçen İAOSB'de 600'e yakın üretim tesisinin faaliyet gösterdiğini bildirdi. İAOSB'nin, farklı alanlarda üretimlerin yapıldığı karma OSB'ler arasında yer aldığına dikkat çeken Avanoğlu, Bölge'de 15 farklı sektörde faaliyet gerçekleştirildiğini söyledi.

Öğrencilerle eğitim ve iş hayatı serüvenini paylaşan Bilgi İşlem Ekibi'nden Aylin Karaca ve Sertuğ Ünal, merak edilen soruları da yanıtladılar. İAOSB'de faaliyet gösteren fabrikalarda çalışmak istediğini dile getiren öğrencilere İAOSB İnsan Kaynakları Birimi hakkında bilgi veren Karaca, "Firmalarda alanlarına göre pazarlama, IT desteği gibi çeşitli departmanlarda görevlendirilecek kişilere de ihtiyaç duyuluyor. Bölge Müdürlüğümüzde faaliyet gösteren İnsan Kaynakları Birimi, katılımcılarımızdan gelen taleplere göre, başvuruda bulunanlarla irtibata geçiyor. Bölge firmalarında çalışmak için kaydınızı yaptırmak isterseniz, lise ve üniversite diplomasının aslı veya fotokopisi, nüfus cüzdanınızın aslı ile son 6 ay içerisinde çekilmiş 1 adet vesikalık fotoğrafınızı getirerek, İnsan Kaynakları birimimize başvurabilirsiniz" dedi.



İAOSB de İKÇÜ'deydi...

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi tarafından 05-09 Mayıs 2014 tarihleri arasında düzenlenen Bahar Şenliği'ne İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi de katıldı.

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi tarafından öğrencilerin akademik yönden gelişimleri yanında sosyal ve kültürel yönden de gelişmelerinin sağlanmasını amacıyla yapılan İKÇÜ Bahar Şenliği'ne İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi de davet edildi. Toplum ileriye götürecek en önemli yatırım "eğitim"dir ilkesiyle hareket eden İAOSB, öğrencilerin sosyal ve kültürel perspektifte gelişmelerine katkı sağlayacak bu etkinlikte açtığı standta Bölgenin tanıtımını gerçekleştirdi. İAOSB standında, ziyaretçi öğrencilere Atatürk Organize Haber Dergisi, Bölge tanıtım



film ile katılımcılarının iletişim bilgilerinin yer aldığı İAOSB Tanıtım DVD'leri dağıtıldı. Bölge Müdürlüğü'nde bulunan Özel İstihdam Bürosu ve büroya kayıt koşulları hakkında da detaylı bilgiler verildi.

İAOSB VAKFI MÜTEVELLİ HEYET TOPLANTISI DAVETİ

Değerli Mütevelli Heyeti Üyemiz;

Vakfımızın Yönetim Kurulu 10 Mayıs 2014 tarihinde gerçekleştirdiği 01/13 sayılı toplantısında Vakfımızın Mütevelli Heyet toplantısının aşağıda arz edilen gündem içerisinde ilk toplantısının 02 Haziran 2014 günü saat 16:00'da İAOSB Bölge Müdürlüğü Atatürk Toplantı Salonu'nda toplanmasına, çoğunluk sağlanamadığı takdirde, ikinci toplantının 10 Haziran 2014 Salı günü saat 16:00'da ve aynı yerde toplanmasına karar vermiştir.

Katılımınız hususunda bilgilerinize arz ederim.

Saygılarımla
Hilmi UĞURTAŞ
Vakıf Başkanı

Gündem

- Açılış ve yoklama
- Başkanlık Divanı üyelerine toplantı tutanaklarının imzalanması yetkisinin verilmesi
 - Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunması
 - Vakfımızın 2013 faaliyet raporunun okunması
 - Vakfımızın 2013 yılı Bilanço ve Gelir Tablolarının okunması
 - Vakfımızın Denetim Kurulu raporunun okunması
 - Vakfımızın 2013 yılı faaliyet raporu ve Bilanço, Gelir tablolarının kabulü
 - Vakfımızın 2013 yılı Denetim Kurulu raporunun kabulü
 - Vakfımız Denetim Kurulu'nun ibrası ● Vakfımız Yönetim Kurulu'nun ibrası
 - Dilek ve temenniler ● Kapanış



KİT•VAK

, Dokuz Eylül Konukevi projesi için desteklerinizi bekliyor



Türkiye’de bir vakıf tarafından yaptırılmış ilk hasta ve hasta yakınları konukevinde Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi’nin yanısıra EÜ Tıp Fakültesi Hastanesi’nde tedavi süresi uzun hastalarla yakınları da konaklıyor.

Bu ay sizlere 2015’de 20. kuruluş yıldönümünü kutlayacak olan, kente 2 büyük eser kazandırıp, üçüncüsünü tamamlamak için var gücüyle çalışan “İzmirli” bir vakfı, kısaca KİTVAK olarak bilinen Kemik İliği Transplantasyon ve Onkoloji Hastanesi Kurma ve Geliştirme Vakfı’nı tanıtmak istiyoruz.

KİTVAK’ın ilk eseri Ege Üniversitesi (EÜ) Hastanesi Kampusu’nda yer alan Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi. İkinci eseri yine EÜ Hastane Kampusu’ndaki 7 Ekim 2011 tarihinde törenle hizmete açılan KİTVAK Hasta ve Hasta Yakınları Konukevi. Vakfın üçüncü büyük eseri de bir konukevi olacak. Kaba inşaatı tamamlanan bu proje ise Dokuz Eylül Üniversitesi Hastane Kampusu’nda hızla yükseliyor. Vakfın kalplere dokunan pek çok çalışması daha var. Türkiye’nin dört bir yanından gelen onlarca, yüzlerce kanserli çocuk hastaya ve ailelerine el uzatan, üstelik İzmir’de doğup büyüyen bu vakfı, KİTVAK’ı tanımak, tanıtmak istedik ve sorduk. KİTVAK Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Soncul da sorularımızı içtenlikle yanıtladı ve tıpkı yaptıkları sıcak ve samimi projeler gibi içten satırlar çıktı ortaya...

■ **KİTVAK’ın hikayesi nasıl başlıyor?**

Kemik İliği Transplantasyon ve Onkoloji Merkezi Kurma ve Geliştirme Vakfı’nın (KİTVAK) ilk tohumlarının atıldığı yıl 1991. Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Suat Çağlayan’ın girişimleriyle lösemili çocuklara maddi ve manevi destek sağlamak, bir tedavi merkez kurabilmek amacıyla 1991’de KİT-DER kuruldu.

KİT-DER; “Yaşamak çocuklarımızla güzel!” sloganıyla kolları sıvayıp çeşitli sanatsal ve kültürel etkinliklerle onkoloji hastası çocuklar için fon yarattı. O dönemde gerçekleştirilen en önemli ve etkili etkinlik ise Fenerbahçe takımının İzmir’e gelerek KİT-DER yararına İzmirspor’la yaptığı maç oldu.

■ **Dernekten vakfa geçiş heyecanlı ve meşakkatli olsa gerek. Vakıf olma kararını aldırın neydi?**

Onkoloji hastası çocukların sayısının artması, tedavi merkezlerinin yetersiz kalması daha büyük projeleri gündeme getirdi. 1995 yılında bir vakıf kurma kararı alındı. Dönemin İzmir Valisi Sayın Kutlu Aktaş ve eşi merhume Tülay Aktaş’ın da aralarında olduğu, bu amaca inanmış 53 kişi bir araya gelerek, Prof. Dr. Suat Çağlayan’ın başkanlığında, kısa adı “KİT-VAK” olan Kemik İliği

Transplantasyonu ve Onkoloji Merkezi Kurma ve Geliştirme Vakfı kuruldu. Vakfın ilk büyük projesi en kısa sürede bir onkoloji hastanesi kurmak oldu. Ege Üniversitesi bünyesinde yapılması planlanan hastane için, Rektörlüğe yapılan başvuru olumlu karşılandı ve arazi tahsisisi gerçekleşti. Kurucu üyemiz Yük. Mimar A. Orhan Akbaş büyük bir titizlikle mimari projeyi hazırladı. İnşaat, 1996 Kasım ayında, dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel, Vali Sayın Kutlu Aktaş ve seçkin konukların katıldığı bir törenle temel atılarak başladı. Yönetim kurulu kararıyla Tülay Aktaş adı verilen Onkoloji Hastanesi'nin resmi açılışı da 18 Mayıs 2004 tarihinde kalabalık bir hayırsever topluluğu ve protokolün katılımıyla gerçekleşti.

■ **Bildiğimiz kadarıyla Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi tüm Türkiye'nin hizmetinde. Bize ilk eseriniz olan bu hastane hakkında bilgi verirsiniz?**

EÜ Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi'nde öncelikli olarak çocuklar olmak üzere, yurtiçi ve yurtdışından gelen erişkin hastalara tanı ve tedavi hizmeti veriliyor. Bu hizmetler hastanemiz kurulduğu günden bu yana artan kapasite ve başarıyla sürdürülüyor.

Hastanemiz 2004 yılı değeriyle 9 trilyona, bugünkü değeriyle 13 milyon Türk Lirasına mal oldu. Hastanenin toplam alanı 5 bin 800 m2, kapalı alanı ise 5 bin 500 m2. Kendi alanında Türkiye'nin en büyük kapasiteli hastanesidir. Hastalara hem ayaktan kemoterapi hem de poliklinik hizmeti verilen dev bir Kemik İliği Nakli ve Onkoloji Tedavi Merkezi'dir. Kemik iliği kök hücre nakil sonrası iyileşme oranları çocuklar-

da yaklaşık yüzde 80-85'dir.

KİTVAK'ın ilk en büyük eseri olan Ege Üniversitesi Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi içinde yer alan E.Ü. Pediatrik Kemik iliği Nakil Ünitesi Avrupa Transplant Birliği (The European Group for Blood and Marrow Transplantation-EBMT) tarafından akredite edilmiş Türkiye'deki iki merkezden biridir. Bu akreditasyonla Ege Üniversitesi Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi Çocuk Onkoloji Bölümü'ne Uluslararası Kemik İliği Nakli yapabilme yetkisi verilmiştir. Böylelikle hastanemizde akraba dışı donörden nakil yapılabiliyor, yurt içi ve yurt dışından bulunan donörler sayesinde nice umutsuz çocuğumuza yaşam şansı yaratılıyor.

■ **Ve sonrasında KİTVAK hastaneye lokasyon olarak çok yakın olan Ege Üniversitesi Konukevi projesini hayata geçirdi. Bu büyük eserinizden de bahseder misiniz?**

Hastanelere yolu düşmüş herkes kış ya da yaz, sıcakta ya da soğukta bir karton parçası üzerinde geceleyen hasta yakınları ile karşılaşır. Hasta yakınları hastalarına hep yakın, bir ihtiyaç anında hemen yanında olmak ister. Hastaneden uzaklaşamaz, bir banyo yapacak, üstünü başını bile değiştirecek ortam bulamaz. Bu bildik üzücü tablolar kısaca H.A.Y.D.İ dediğimiz Hasta ve Hasta Yakınlarına Destek İçin Konukevi projesimizi gündeme getirdi. Hastaneden sonra konukevi projesimizi de EÜ Hastane Kampusu'nda üstelik hastanemize yürüme mesafesinde gerçekleştirdik ve EÜ Rektörlüğü'ne devrettik.

Onkoloji Hastanesi'ne birkaç dakikalık uzaklıkta kurulan konukevinde 40 oda, 102 yatak, çocuk oyun odası bulunuyor.



EÜ Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi'nde öncelikli olarak çocuklar olmak üzere, yurt içi ve yurtdışından gelen erişkin hastalara tanı ve tedavi hizmeti veriliyor. Bu hizmetler artan kapasite ve başarıyla sürdürülüyor.



7 Ekim 2011'de hizmete açılan, Türkiye'de bir vakıf tarafından yaptırılmış ilk hasta ve hasta yakınları konukevinde Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi'nde tedavi gören onkoloji hastası çocuklarımızın yakınlarının yanı sıra hastanenin diğer kliniklerinde uzun süre tedavi gerektiren hastalıklarla mücadele eden hastalar ve yakınları da konaklıyor. Uygun fiyatlarla yumuşak bir yastığa başlarını koyabiliyor, bir tas sıcak çorba içip banyo yapma imkanı buluyor. Ve hastasından da uzak kalmıyor. Barınma sorunları çözülen hasta yakınları daha yüksek moralle hastalarına daha iyi destek olabiliyorlar. Konukevimiz yüzde 90 dolulukla hizmet veriyor. Konukevimizde kalan tüm hasta yakınlarının memnuniyet bildirmeleri de bizim doğru bir projeyi hayata geçirdiğimizi gösteriyor.

■ **Projeyi başarı ile tamamladınız ve hiç soluklanmadan yeni bir konukevi için kolları sıvadınız. Ne aşamada projeniz? Zaman zaman destekler için çağrılarınızı görüyoruz.**

Dokuz Eylül Hastanesi Kampusu'nda (Acil servise gelmeden sol tarafta) Konukevi inşaatımızın temeli 22 Kasım 2013 Cuma günü atıldı. Çok yağmurlu bir gün olmasına karşın hayırseverlerimizin de temel atma töreninde bizleri yalnız bırakmadı. Onların maddi aynı destekleriyle kaba inşaatı tamamladık. Şimdi önümüzde almamız gereken ciddi bir yol var. EÜ Konukevi'nde olduğu gibi bu projemizi de söz verdiğimiz tarihten daha önce hizmete açmayı arzu ediyoruz. Şimdi ince iş ihalesi için çalışmalarımız başlıyor, yine yüce gönüllü hayırseverlerimizin kapılarına gideceğiz, aynı nakdi yardımlarını aynı amaç uğruna isteyeceğiz. DEÜ'de inşaatı süren projemiz 3.6 milyon TL'lik bir yatırım. 3 bin 800 metrekarelik alanda 41 odalı 82 yatak kapasiteli olacak.

■ **Maddi ve manevi çaba gerektiren bir proje, gerçekten sizleri tebrik etmek istiyoruz. Oldukça yüksek bütçe gerektiren projelerinize fon nasıl sağlıyorsunuz? Özellikle İzmir'de en zor kısım bu**

olsa gerek.

Tamamen gönüllü güzel bağışçılarımız ve hayırseverlerimiz sayesinde projeler hayata geçiyor. Kapı kolundan elektrik butonuna, yorgana, çarşafa bile ihtiyacımız var. Sizin aracılığınızla da duyurmuş olalım. Elbette bunlar ekip işi. Yönetim Kurulumuzda herkesin iş görevi o kadar net ki, herkes profesyoneli olduğu konuda elinden ne geliyorsa yapıyor. Yönetim Kurulumuz; Başkan (YMM) Ramazan Soncul, Başkan Vekili Av. Yıldızay Şengün, İklil Ulueren, Mali Sekreter Engin Cankeş, Üyeler; Maksude Kılınç, Nesrin Coşkun ve İnş. Müh. Serdar Dedeoğlu olmak üzere 7 kişiden oluşuyor. Yönetim Kurulumuz dışında sözcülüğünü Sn. Aysel Öztezel'in yaptığı bir de İcra Komitemiz var. Bu komite yine mesleklerinde uzman 50 kişilik bir ekip, canla başla etkinlikler düzenleyerek, farklı bağlantıları KİTVAK'a kanallı ederek Kitvak gönüllüsü - Kitvak melekleri olarak çalışıyorlar. İlk konukevi projemizde İzmir'in yakından tanıdığı ve çok sevdiği rahmetli merhum Kaya Tuncer'in büyük bağışı projemizi hayata geçirmede çok önemli bir destek oldu. Kendisini rahmetle, özlemle anıyoruz. 3. Projemiz de çok büyük bütçeli ve uykularımızı kaçırmıyor değil. Güvencemiz hayırseverlerimiz, gönüllülerimiz. Biz de canla başla bu projeyi alnımızın akıyla bitirip hizmete sunmak istiyoruz. Biliyorsunuz sizin de kapınızı çaldık. Eksik olmasın İAOSB Yönetim Kurulu da 3 oda başışı ile İAOSB'nin adını Dokuz Eylül Konukevi'nde yaşatma kararı aldı. Açılışımızda inşallah hep beraber olacağız ve o çok duygulu anları birlikte yaşayıp paylaşacağız.

■ **Proje ile ilgili hali hazırda nelere ihtiyaç var?**

Elbette tekrar etmekte fayda var, yeni projemiz için çok ciddi desteklere asansöründen, duş teknesine kadar ihtiyaç var. Evlenirken derler ya iğneden ipliğe almak lazım, bizim için de öyle her türlü detaya ihtiyacımız var. Biz de hasta ve hasta yakınları için bir yuva kuruyoruz. Aynı olarak



KİTVAK Başkanı Soncul, "İAOSB Yönetim Kurulu da 3 oda başışı ile İAOSB'nin adını Dokuz Eylül Konukevi'nde yaşatma kararı aldı. Açılışımızda hep beraber olacağız ve o çok duygulu anları birlikte yaşayıp paylaşacağız" dedi.

bir inşaata ne gerekiyorsa A'dan Z'ye hepsini belirledik, ihtiyaç listesi hazırladık. Aynı ya da nakdi yardımları bekliyoruz, Vakfımızın vergiden muaf olduğunu da hatırlatmak isterim.

■ **Basından takip ettiğimiz kadarıyla bir de hasta çocuklarımız ile çok özel etkinlikler düzenliyorsunuz. Biraz bahseder misiniz?**

Bu hastalıkla mücadele eden hasta ve yakınlarının her şeyden önce morale ihtiyaçları var.

Sloganımızla da bunu söylüyoruz; "Umut ve destek kanseri de iyileştirir." Logomuz gülen yüzlü rengarenk çiçekler, onlar da bu mesajı iletiyor. Vakıf olarak kamu sağlık sektörünün ihtiyacı olan hastane, konukevi, tanı ve tedavi merkezleri gibi tesisler yaptırmanın yanında yüreklere dokunduğumuz küçük ama anlamlı etkinlikler düzenliyoruz. Bayram, yılbaşı, öğretim yılı açılışları öncesinde Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi'nde ve Tepecik Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde çocuk hastalarımızla birlikte oluyoruz. Kimi zaman palyaço, sihirbaz kimi zaman bir mini tiyatro gösterisiyle. Armağanlar götürüyor, pastalı, müzikli kutlamalar yapıyoruz. Çocukların yüzleri gülüyor, çocuklarının yüzünün güldüğünü gören annelerin de. Bu etkinlikleri de yine gönüllülerimizin destekleriyle gerçekleştiriyoruz. Kimi pastasını yaptırıyor, kimi oyuncakları alıyor kimi de animatör getiriyor. Bu desteklere ihtiyacımız var, bekliyoruz.

■ **KİTVAK'ı ve özellikle son projenizi detayları ile dinlemiş olduk. Son olarak iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?**

Hep diyoruz yardım güven meselesidir. İzmir kamuoyunda bu güveni oluşturduk, diye düşünüyoruz. İzmir halkı bugüne dek bize sahip çıktı ve çıkmaya da devam ediyor. Hasta ve hasta yakınlarının "İyi ki varsınız, Allah Razi olsun" cümleleri kesinlikle doğru hizmetlere imza attığımızı gösteriyor. Topluma hizmet karşılıksızdır. Çabalarımıza destek veren herkese hasta ve hasta yakınları adına gönülden teşekkür ediyoruz. Bağışta bulunmak isteyenler için Banka Hesap Numaramız: Halk Bankası Konak-İzmir Şb. 16000008, IBAN TR 74 0001 2009 7340 0016 0000 08. Vakfımız, Bakanlar Kurulu'nun 16.11.2000 gün, 2000-1862 sayılı kararıyla vergiden muaftır. Bizimle www.kitvak.org, Tel. (0232) 463 37'den iletişime geçip, sosyal medya üzerinden etkinliklerimizi ve projelerimizi paylaşarak, takip edebilirsiniz.





Diyetler

“Diyet” sözcüğünü sevmiyorum ve “sağlıklı beslenme” denmesinin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Ancak bu düşüncemin, dünya üzerindeki diyetleri yok varsayma anlamına gelmeyeceğini de biliyorum. Örneğin vejeteryan diyetler, Akdeniz diyeti, çiğ gıda diyeti, kan grubu diyetleri vs. Ayrıca düzenleyicilerin isimleriyle anılanlara göz atarsak çok daha fazla “isimli diyet” olduğunu görürüz. Atkins, Ornish, Zone, Weight-Watchers (WW), Dukan, Karatay bunlardan birkaçı.. Bu diyetlerden isimsiz olanlardan söz etmenin daha genel bir değerlendirme olacağı kanısındayım. Örneğin vejeteryan diyet, özellikle gelişmiş ülkelerde oldukça fazla ilgi çektiği biliniyor. Hayvansal ürün tüketimini kısıtlayan veya tamamen kaldıran bir diyet vejeteryan diyet, lakto (süt ve süt ürünleri tüketiyor), ovo (yumurta tüketir), vegan (hiçbir hayvansal ürün tüketmez) gibi çeşitleri olsa da daha farklı tipleri de olabilir. Sadece balık, tavuk tüketenler gibi...

Bu diyetin fiziksel sağlığımız üzerindeki etkileri hızlıdır. Kanseri ve kalp krizi riskini anlamlı derecede azaltır. Osteoporoz, hormonal dengesizlikler benzer şekilde düşer. Vegan diyet anlamlı bir kilo kaybına neden olur. İyot eksikliği ve B12 vitamini eksikliği konusundaki endişeler göz ardı edilirse, hayvansal ürün tüketiminin azaltılmasının neredeyse mükemmel bir girişim olduğu söylenebilir. Hatta gezegenimizin sağlığına da son derece yararlıdır. Zira geleneksel etoburun beslenmek için 1,31 dönüm, lakto-ovo vejeteryan için 0,20 dönüm, vegan için ise sadece 0,07 dönüm araziye ihtiyaç duyulur. 450 gram sığır eti için 7,250 kg. tahıla ihtiyaç duyulduğu biliniyor, gezegenimiz için vejeteryanlık neredeyse bir kurtuluş gibi bile değerlendirilebilir.

Çiğ gıda diyeti ise, pişmemiş yiyeceklerden oluşan bir diyettir. Vücut ağırlığı, lipit ve trigliseridlerde oldukça büyük düşüşler olabilir. Bu tür diyetle de hayvansal ürün tüketilmez. Bu nedenle vegan diyetine benzer. Risk ve yararını inceleyen bir çalışma yapılmamıştır.

Slow food (yavaş yiyecek), Akdeniz diyeti ise bir beslenme tarzı ve bir yaşam tarzı hareketi olarak değerlendirilebilir. Akdeniz diyetinde

sizlerin de bildiği gibi, zeytinyağı, taze çiğ meyve ve sebzeler, lifli besinler, (ekmek, patates vs.) balık baş rollerdedir. Bazı Akdeniz ülkelerinde bu diyetle kırmızı şarap da eklenir. Son yılların popüler bir sağlık diyeti olmuştur. Beslenmenin yanında geleneklere bağlı bir yaşam, sosyal bağları kuvvetli, aileye önem veren, daha ziyade ağır işlerde çalıştıkları için günlük olarak egzersizini de yapmış olan bireyler, daha sağlıklı bir yaşam sürerler.

Slow food da İtalya'nın Bra şehrinde, 1980'li yıllarda başlamış, günlük yaşamın zevkini ve kalitesini gözetken bir tarzdır.

Gıdaların yavaş, yerel, endüstriyel olmadan üretilmesini ve tüketilmesini savunurlar. Yerel tohum ve gıda, yerel pazarlama önde gelir. Bir yaşam tarzı olarak Slow City'ler hızla çoğalmaktadır. Bunların en ünlüsü ilçemiz Seferihisar'dır. Bu hareketin sağlık açısından yararlarını gösteren kesin kanıtlar yoktur, ancak gezegenimizin sağlığını iyileştirdiği bir gerçektir. Yavaş yaşam insanlara huzur vermektedir.

Genel tasarım diyetlerine gelirse, kardiyovasküler tedavi diyetleri, kan grubu diyetleri, kilo verme diyetleri bu kategoriye dahil edilebilirler. Geçici diyetlerdir ve bir sağlıklı yaşam tarzı girişimi olarak değerlendirilmezler. Bu diyetlerin en olumsuz tarafı kolayca terk edilebilmeleridir. Çoğunluğun favorisi siyah çikolata diyetidir. Çikolatanın yüksek flavonoid içeriğinin muhtemel yararlı etkisine dayanmaktadır.

Kan grubu diyetleri genellikle dayanağı olmayan bir teori olduğu gerekçesiyle dışlanmaktadır. Genellikle yazarının ismiyle anılan diyetlerden söz etmiyorum. Zira onların kitaplarını edinmeniz olası.

Başka bir tip diyet de son zamanlarda sözü sıkça edilen karbon izi ve diyetidir. Atmosfere karbon salınımı ve toprağa etkileri bakımından çevreye daha az zarar veren gıdalar tüketmeye dayanır. Eskiden kalori hesabı yapanlar bu gün karbon hesabı, karbon sayımı yapmakta zincir mağazalar ürünlerinin üzerine karbon etiketi koymayı planlamaktadır. Bu da diyet programlarının çeşidinin daha da artacağı anlamına gelmektedir.

Her şey sağlıklı yaşam uğruna...



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



TCDD'den Airbus'a, BMW'ye, Siemens'e uzanan başarı

Devlet Demiryolları'nda başlayıp; Airbus, Boeing, BMW, Demirdöküm gibi dünya devi markalara parça üreten, 60 yıldır başarılarına yenisini ekleyen İnelli Plastik'in başarı hikayesi dikkat çekiyor...

Devlet Demiryolları'nda başlayıp Airbus'a uzanan bir başarının hikayesini inceleyeceğiz bu ay. İnelli Plastik'in hikayesini...

1955'ten günümüze, 60 yıla yayılan ve her geçen gün ilerleyen başarının öyküsünü, firmanın ortaklarından Plastik Mühendisi Alican İnellioglu, Atatürk Organize Haber Dergisi okuyucuları için paylaştı.

Devlet Demiryolları'nda tornacılık yaparak ekmeğini kazanan Mehmet İnellioglu, 1955 yılında İsmail Özerk'le birlikte kurduğu Özelli Plastik firması ile özel sektöre adımını atar. BOTAŞ'ın DYO'ya verdiği tenekelerin kapaklarını da üreten İnellioglu, Türkiye'nin ilk kilitli kapağını üretir. Ürünler taklit edilmesin diye çamaşır suyu-klorak şişelerine ilk kilitli plastik kapakları üretir. İnellioglu ilerleyen yıllarda iplik masuraları işine adım atar ve iplik bobinleri ile sentetik iplik kopsların hem çelik borularını hem de plastik parçalarını üretir. Böylece Türkiye'nin ithal etmek zorunda kaldığı ürünler yurtiçinde üretilir hale gelir ve milyonlarca dolarlık tasarruf sağlanır.

Alican İnellioglu, o dönemleri şöyle özetliyor:

"Sasa, İnsa, Tekstiplik, Sifaş, Polylen gibi firmalara bu tür kopslar ürettik. Çok iyi hatırlıyorum, Sasa'nın yetkilileri onları alüminyum korpslardan kurtardığımız için sevinçten boynumuza sarılmıştı. Plastik Bara diye tabir ettiğimiz polyacetal'den mamul, yuvarlak çubuklar üretmeye başladık. Bunu Türkiye'de üreten ilk firma idik. Daha sonra 1978 senesinde ağabeyim Engin İnellioglu Amerika' da okulunu bitirdi ve Türkiye'ye geldi. Plastik kalıp mühendisi olan ağabeyimin gelmesi ve ortağımızın yaşının ilerlemesiyle birlikte İnelli Kolektif Şirketini kurarak yolumuza aile şirketi olarak devam ettik. Ben de Almanya'da plastik mühendisliği bölümünden mezun olarak 1985 senesinde Türkiye'ye döndüm. O günlerde 3-4 plastik makinesiyle bir tornayla işe başlamıştık. Daha sonra Çınarlı'ya taşındık. 1994 senesinde de İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yerimize geldik. 6 plastik enjeksiyon makinesi ve bir torna ile üretimlerimizi sürdürdük. 1998 yılında Almanlarla bir münemeslilik anlaşması yaptık ve Avrupaya ihracata başladık. Sentetik kops ihracatı yaptık ve 2000 yılında ünlü

2015 yılında modernizasyon konusunda çalışmalar yürüteceklerini belirten Alican İnellioglu, 1994 yılında kurdukları firmalarını 60 yıllık tecrübeleriyle yoğurarak yeni üretim alanları açacaklarını söyledi.

Hoechst firmasının güvenilir üreticisi listesinde yer aldık. Almanlarla bu iş birliğimiz 25 senedir devam ediyor. Hatta Almanlara Türkiye’de pamuk üzerine faaliyet gösteren bir de fabrika kurdurduk. Daha sonra 98 yılında yine İtalyanlarla ortak Mariplast-İnelli Plastik Limited Şirketi’ni kurduk. Ortaklığımız devam ediyor. 1994 senesinde buraya geldikten sonra 2005’e kadar sadece tekstil sanayine yönelik olarak çalıştık fakat gördük ki bu konu bize yeterli değil. 2005’te özellikle o günkü hükümet tekstili gözden çıkarmak gibi sinyaller vermeye başladığında biz de alt yapımızı hazırladığımız için yeni arayışlara girdik. Yurtdışına baktığımızda inovatif, devamlı, yenilikçi, gelişen sektörün otomotiv sektörü olduğunu gördük. O günlerde birçok kişinin bize, ‘çok zor’ demesine rağmen 2006’dan 2009’a kadar krizin içinde ISO-TS 16949 belgesinin çalışmalarına başladık ve 3 sene sonunda bu belgeyi aldık. Bu belgeyi alırken yeni bir kadro kurmak gerekti. Mühendis hizmetlerini kurduk. Buradaki tek mühendis bizlerdik, daha sonra bu sayımız arttı. Firmamızın mühendislik kabiliyeti yükseldi. ISO TS 16949’u da alarak otomotiv sektörüne hazır bir firma haline geldik. İlk günlerde belge istemediği için BMC ile çalışmaya başladık. Orada yapılan şeyleri kopya etmeye kalkmadık. BMC’ye, ‘bize metal olup da sizi yoran işçiliği çok olan işlerden bahsedin’ dedik. Bize ilk gösterdikleri şey kamyonların basamakları oldu. İlk işimizi böyle aldık ve Türkiye’deki ilk plastik basamakları yaptık. İlerleyen yıllarda BMC’ye başka parçalar da ürettik. BMC’nin ardından İstanbul’da Teklas firmasıyla tanıştık. Burası Porsche, BMW, Volkswagen, Audi’ye parçaları gruplayarak veren ana tedarikçi durumunda. Bir Kore firması ile çalışmaya başladık. Hyundai için bir proje yaptık. 4 senelik bir projeydi. Kros Oto ile başladık o da konusunda iyi bir firma. Bütün bu firmalarla motor üzerindeki kauçuk hortumların bağlantı elemanlarını yapıyoruz. Çok detaylı iş yapıyoruz çok büyük paralar kazanmıyoruz ama en azından işimizi kimse elimizden alması mümkün değil.”

Dünya devlerine üretim

Uzun yıllar üretim gerçekleştirdikleri tekstil sektörünün yanına otomotivin eklenmesinde otomotiv sanayinin duayenlerinden Mete Kardaş’ın büyük etkisinin olduğunu bildiren İnellioglu, bugün emin adımlarla geleceğe ilerlemelerini ‘yenilikçi’ bakış açısına sahip olmalarına bağlıyor. Otomotiv sanayinin yanı sıra beyaz eşya sektörüne yönelik üretim gerçekleştirdiklerini bildiren İnellioglu, sözlerini şöyle sürdürdü:

“2007 yılında Demirdöküm firmasıyla başladık. Şu anda Demirdöküm’ün plastik sektöründe en iyi tedarikçileri arasında ikinci sırada, tüm tedarikçiler

arasında ise üçüncü sırada yer alıyoruz. Şu anda bütün tampon print işleri firmamızın içinde bitiyor. Yeni bir makinemizi daha aldık yani hiç serigrafi yapmayan bizler, onu da yapmaya başladık. Daha sonra Siemens ile çalışmaya başladık. Siemens’in şu anda yedi ülkedeki üretim tesislerine ürün gönderiyoruz. Bunların içinde en başta Almanya geliyor. Almanya’dan sonra Türkiye, Kolombiya, Endonezya, Meksika, Güney Afrika, Brezilya geliyor. Bu arada 2013 senesinde HMS Makine’nin sahibi Aziz Meydan Bey bizi uçak ana sanayinin yüzde 80’ine imalat yapan bir Alman firma ile tanıştırdı. Şu anda 3 projede seri üretime geçtik. Bunlardan bir tanesi Airbus A-320 projesiydi. Bu projeye uçağın LED ışıklarının konulduğu elektronik plakaların oturduğu plastik parçaları üretmeye başladık. Daha sonra 2013 yılında A-350’ye parça yaptık. Bu projede de koltuk aralarına koydukları elektronik kart kutularını üretmeye başladık. Bu projemiz de 2015’te seri üretime girecek. Onun dışında Boeing 777’ye bir takım parçalar yaptık. Havacılıkta en kısa proje süresi 25 yıl olduğu için ürünlerinizin 25 yıl dayanması gerekiyor. Biz bu garantiyi veriyoruz.”

Mühendislik Plastikleri işlediklerini ve en önemli özelliklerinin plastik konusuna çok hakim olmaları olduğunu dile getiren Alican İnellioglu, yüzde 35 olan ihracat cirosunu 2014’te yüzde 40’a 2015’te de yüzde 45’e çıkarmayı hedeflediklerini vurguladı.

Mühendislik Plastikleri ile birlikte Yüksek Performans plastiklerinde de deneyimli olan İnelli Plastik, yalın üretim prensipleri uyguladıklarını ve PPM değerlerini düzenli aşağıya çektiklerini belirtti.

2015 yılında özellikle modernizasyon konusunda çalışmalar yürüteceklerini bildiren İnellioglu, 1994 yılında kurdukları firmalarını 2015 yılındaki tecrübeleri ile yoğurarak, açacakları yeni üretim alanlarında faaliyetlerini sürdürmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.





Engelli haftasında aşılan engeller alkış topladı

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Özel Eğitim Merkezi ve İş Uygulama Merkezi, Engelliler Haftası nedeni ile öğrencilerinin etkinliklerinden oluşan bir kutlama programı düzenledi.

Halk oyunlarından şiire, tiyatrodan koroya kadar birbirinden farklı gösterilere başarıyla imza atan öğrenciler, aileleriyle birlikte doyasıya eğlendiler.

Törende konuşan Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Özel Eğitim Merkezi ve İş Uygulama Merkezi Müdürü Şebnem Şahin, her biri birbirinden özel çocukların nasıl birer başarı simgesi haline geldiklerine dikkat çekerek, “Engelli” diye bir şey yok, destekle engelleri ortadan kaldırmak elimizde” diye konuştu.

İAOSB Özel Eğitim Uygulama ve İş Uygulama Merkezi’nde kurulduğu 1999 yılından bu yana 200’e yakın öğrenci mezun olurken, şu anda anaokulu, ilkokul, ortaokul ve lise seviyesinden toplam 58 öğrenci eğitim-öğretim görüyor.

10 parmağında 10 marifet olan öğrenciler, öğretmenlerinin yardım ve yönlendirmeleri ile açtıkları sergilerle de göz dolduruyor. Bugüne kadar 40’ın üzerinde sergiye imza atan öğrenciler, son olarak Norm Sanat Galerisi’nde düzenledikleri sergi ile seslerini sanayi camiasına duyurmuşlardı. Yaptıkları eserler büyük beğeni toplayan öğrenciler, aynı zaman firmaların paketleme, montaj gibi işlerini de yapıyor. Ücreti karşılığında öğretmen gözetiminde yaptıkları işlerle hem sanayici hem de okul kazanıyor.



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



MİT'e online bağlandık



Millî İstihbarat Teşkilâtı (MİT), Türkiye Cumhuriyeti'nin bölünmez bütünlüğüne, anayasal düzenine, varlığına, bağımsızlığına, güvenliğine ve millî gücünü meydana getiren bütün unsurlarına karşı içten ve dıştan gelecek mevcut ve muhtemel tehditler hakkında bilgi toplamak, önlem almak ve gerekli durumlarda ilgili makamları uyarmakla görevli teşkilâttir.

2937 Sayılı Devlet İstihbarat Hizmetleri ve Millî İstihbarat Teşkilatı Kanunu ile, Türkiye Cumhuriyeti ve milletinin varlığına karşı mevcut ve muhtemel tehlikelere ilişkin olarak millî güvenlik istihbaratını Devlet çapında oluşturma görevi Millî İstihbarat Teşkilatına verilmiş bulunmaktadır.

26 Nisan 2014 tarihli resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 6532 Sayılı Devlet İstihbarat Hizmetleri ve Millî İstihbarat Teşkilatı Konusunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 3. Maddesi ile 2937 Sayılı Kanun'un Yetkiler başlıklı 6. Maddesine ticari hayatı ve özel hayatı yakından ilgilendiren bir hüküm eklenmiştir.

6. maddenin (b) bendinde gerçekleştirilen düzenlemeye göre: Millî İstihbarat Teşkilatı bu Kanun kapsamındaki görevlerini yerine getirirken; Kamu kurum ve kuruluşları, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, 19/10/2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu kapsamındaki kurum ve kuruluşlar ile diğer tüzel kişiler ve tüzel kişiliği bulunmayan kuruluşlardan bilgi, belge, veri ve kayıtları alabilir, bunlara ait arşivlerden, elektronik bilgi işlem merkezlerinden ve iletişim alt yapısından yararlanabilir ve bunlarla

irtibat kurabilir. Bu kapsamda talepte bulunulanlar, kendi mevzuatlarındaki hükümleri gerekçe göstermek suretiyle talebin yerine getirilmesinden kaçınamazlar.

Söz konusu maddenin getiriliş gerekçesi MİT'in görevlerini daha etkin ve verimli olarak yerine getirebilmesi için; devlet kurumları ile koordinasyonun sağlanması, kişi, kurum, kuruluş ve yapılarla ilişki kurulabilmesi, bilgi ve belgelere ve iletişim alt yapılarına erişim sağlanabilmesi ve bunlardan istifade edilebilmesi, gizlilik prensiplerine göre çalışabilmesini sağlamak olarak açıklanmaktaysa da kamu kurum ve kuruluşları ile bankaların kendi mevzuatlarında yer alan aksine düzenlemeleri göz ardı ederek, bilgi, belge, veri, kayıt ne varsa talep halinde tartışmasız MİT'e vermek zorunda olmaları ve bunun ötesinde bu kuruluşların kendi veri tabanlarını MİT'e bağlayarak doğrudan ve 'online' teslim ediyor olmaları beraberinde tartışmaları da gündeme taşımıştır. Yasa'nın eleştirilen yönü müşteri sırrı, ticari sır, kişisel veriler ve özel yaşamın gizliliği hususlarında hiçbir sınırlamanın olmamasıdır.

Kanunun gerekçesi her ne kadar amacın MİT'e gizli ve sağlıklı bir çalışma alanı yaratmak olduğunu işaret etmişse de söz konusu hükmün Anayasa ile güvence altına alınan özgürlüklere sınırsız ve koşulsuz müdahale imkanı vermesi, kontrolsüzlüğe açık olabilmesi ve MİT in aldığı bu bilgileri nerede nasıl kullanacağını denetleyen bir mekanizmanın kurulmamış olması açısından hukuki anlamda sıkıntı doğurmaktadır.



İAOSB’de bayan çalışanlara özel sağlık taraması

“Önce sağlık vizyonu ile hareket eden İAOSB, TÜGİAD Ege Şubesi işbirliğinde “Bölgedeki bayan çalışanlara yönelik rahim ağzı kanseri bilgilendirme toplantısı ve tarama testi çalışması” ile bu konuda önemli bir farkındalık yaratılmasını sağladı.

Dünya üzerinde her iki dakikada bir kadının ölümüne neden olan ve değişik ülkelerde yapılan çalışmalarda meme kanserinden sonra en sık görülen ikinci kanser türü olan Serviks (Rahim Ağzı) kanseri konusunda İAOSB’ deki bayan çalışanlar bilgilendirildi.

‘Önce sağlık’ vizyonu ile hareket eden İAOSB, TÜGİAD Ege Şubesi işbirliği ile hayata geçirilen; “Bölgedeki bayan çalışanlara yönelik yapılan Rahim Ağzı Kanseri bilgilendirme toplantısı ve tarama testi çalışması” ile bu konuda önemli bir farkındalık yaratılmasını sağladı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Seminerleri kapsamında Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) Ege Şubesi işbirliği ile düzenlenen Rahim Ağzı Kanseri semineri ve smear tarama testi, TÜGİAD Ege Şubesi Sağlık Komisyonu Başkanı, Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Jinekolog Operatör Doktor Özlem Gültekin tarafından Bölge Müdürlüğü Binası’nda gerçekleştirildi. Test sonuçları ise Frozen Patoloji Laboratuvarı’ndan Patoloji Uzmanı Dr. Evren Kadioğlu Yılmaz tarafından tahlil ederek sonuçları katılımcılarla paylaşıldı.

Bilinçsizlik, zaman darlığı gibi çeşitli nedenlerden dolayı doktora gidemeyen bayan çalışanların yoğun ilgi gösterdiği seminerde Dr. Özlem Gültekin, katılımcılara önemli bilgiler aktardı. Toplantıda, çoğu kanserin genetik geçişli olduğunun altını çizen Jinekolog Operatör Doktor Özlem Gültekin, yalnızca karaciğer ve rahim ağzı kanserlerinin virüs nedeni ile meydana geldiğini söyledi. Hepatit B virüsünün karaciğer kanserine, HPV virüsünün de rahim ağzı kanserine neden olduğunu vurgulayan Gültekin, özellikle HPV virüsünü kapalı kişi sayısının tüm dünyada her geçen gün arttığını söyledi. Söz

konusu virüsün cinsel yolla bulaştığını bildiren Gültekin, sözlerini şöyle sürdürdü:

“HPV virüsü yalnızca cinsel yolla bulaşır. Bu konuda kadınlarımızın bilinçlenmesi oldukça önemli. HPV virüsü erkeklerde de genital siğile yol açabilir ve hiçbir belirti olmadan HPV virüsü için taşıyıcı olabilir. Yani hiç bir şikayeti olmayan bir erkek de HPV virüsü taşıyor olabilir ve HPV virüsünü partnerlerine bulaştırır. Söz konusu virüsü erkek 10 yıl önce almış da olsa, virüs yok olmaz ve 10 yıl sonra partnerine bulaşabilir. HPV virüsünün bazıları sadece siğil yapar bazıları da rahim ağzındaki hücreleri değiştirir. Bağışıklık sisteminize bağlı olarak virüs kötü huyluysa birkaç yıldan 10 yıla kadar olan süreçte rahim ağzı kanserine neden olur. Smear testi, hücrelerdeki değişikliğin başladığı ilk zamanlarda bile sonuç elde etmemizi sağlar. ‘Rahim ağzındaki hücrelerde değişiklikler başlamış, hemen tedaviye başlayın’ sinyali bize verir. Bu tedaviler oldukça basit tedavilerdir. Virüsü kaptıktan sonra hücrelerde meydana gelen değişiklikler 3 evreye ayrılır. Her biri bir öncekinden daha ileri boyuta taşınan hücresel değişiklik evrelerinin ardından hasta, kanser öncesi döneme girer ve ardından ‘kanseri hastası’ olur. Ancak ne yazık ki hastalar kanser olduktan sonra meydana gelen şikayetlerin ardından bize başvuruyorlar. Bu aşamada rahim de alınsa, radyoterapi-ışın tedavisi de verilse hastalık hızla ilerliyor. Amacımız kanser olmadan önlem almak. Bu test ile bunu keşfediyoruz. İlk iki evrede yakalarsak oradaki hücreleri tamamen öldürüp ilerlemesini durdurabiliyoruz. Bu o kadar değerli bir test ki yalnızca 30 saniyemizi alıyor. Bu kanser, dünyada çok sık görülüyor, erken tanıda kanserden yüzde yüz kurtuluyorsunuz, geç kalırsınız da ne yazık ki kurtulma şansı az oluyor.”

Kadın istihdamına Kastaş desteği: Çalışanların yarısı kadın

Hidrolik ve pnömatik sızdırmazlık teknolojileri alanında Türkiye'nin lider markası Kastaş'ta, çalışan sayısının yüzde 50'sini kadınlar oluşturuyor. Üretimin büyük önem taşıyan kontrol bölümlerinde 'kadın çalışanlar'ın yer aldığı Kastaş Sızdırmazlık Teknolojileri A.Ş., İzmir'in kadın istihdamı seviyesini ülke genelinde birinci sıraya ulaştırmayı hedefliyor.

Yapılan araştırmalar ışığında çalışan her altı kişiden sadece birinin kadın olduğu Türkiye'de, kadın istihdamı en yüksek olan il İstanbul iken, ikinci sırayı İzmir alıyor. 183 erkek – 181 kadın çalışanı ile İzmir'deki 'kadın çalışan' sayısının yükselmesine de katkı sağlayan Kastaş'ta kadın çalışan sayısı erkek çalışan sayısı ile aynı oranda artış gösteriyor. Eğitim düzeyi olarak en az lise mezunu olma şartı aranan firmada kadın çalışanların yüzde 45'ini 30 yaş ve altı kişiler oluşturuyor. Kadın-erkek, beyaz ve mavi yakalı çalışan sayısının başa baş olduğu Kastaş'ta, üretimde çalışan mavi yakalı kadın çalışanlar üretim hattının yan operasyon olarak adlandırılan ürün muayenesi, ürün temizliği ve paketleme bölümlerinde görev alıyorlar. Kadın çalışanlar bu bölümlerde el ve göz becerilerini kullanıyor.

Kastaş'ın misyonu: Kadın istihdamını artırmak

Hidrolik ve pnömatik sızdırmazlık elemanları alanında Türkiye'deki lider konumunu koruyarak dünyada ilk beşte yer alan Kastaş Sızdırmazlık Teknolojileri A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Atılğan, konuya ilişkin yaptığı açıklamada; kadınların çalışma hayatında var olmasının ülkelerin kalkınmasında büyük rol oynadığını vurguladı. Gelişmiş dünya ekonomilerindeki kadın istihdam oranının Türkiye'den yaklaşık 3 kat daha fazla olduğunu söyleyen Atılğan, Türkiye'de kadınların çalışma hayatına katılmasını teşvik edecek unsurların artırılması ve uygulamaların işverenlere doğru anlatılması gerektiğini söyledi. Önceleri tarım sektöründe daha fazla istihdam edilen kadınların, göçlerle birlikte şehirlerdeki istihdam oranlarının düştüğünü söyleyen Atılğan,



kadın istihdamının teşvik edilmesi ile birlikte, daha çok kadının çalışmak isteyeceğini, dolayısıyla eğitim gibi asgari gereklilikleri karşılama oranının artacağını, bu noktada kadın istihdamının, toplumda eğitim seviyesinin yükselmesi anlamında da bir katkı sağlayacağını belirtti.

Bir ülkede eğitim seviyesi ve kadın çalışma oranındaki artışların ülke dinamikleri üzerinde olumlu etkileri düşünüldüğünde, bu konunun öneminin daha iyi anlaşılacağına dikkat çeken Atılğan, firma olarak bu farkındalığa sahip olduklarını söyledi. Kastaş'ın Türkiye'de kadın istihdamının artması yönünde katkı sağlama amacında olduğunu, özellikle İzmir'in bu anlamda öne çıkmasını hedeflediklerini belirten Atılğan, bu nedenle firmalarında hem mavi hem de beyaz yakada kadın ve erkek çalışan sayısının başa baş gittiğini söyledi. Çalışan kadınların daha rahat çalışabilmeleri için kanunlarca belirlenen özel usul ve esaslara azami hassasiyet gösterdiklerini belirten Atılğan, uygulamada da son derece titiz davrandıklarını ifade etti.



Şapka çıkarttıran hizmet sunmak – IV

Müşteri ilişkileri yönetimi; olumlu bir izlenim bırakmak ve bu olumlu havayı sürdürülebilmektir.

Yüz yüze iletişim karşılıklı iki insanın birbirini en iyi hissedebileceği, anlayacağı bir şekildir.

Ancak yüz yüze iletişimin rahatsız edici olması için dikkat edilmesi gereken hususlar vardır.

- Yakınlık ● Göz teması ● Sürekli sessizlik
- Sürekli konuşmak, ● Mimik ve jestler
- Duruş ● Fiziksel temas ● Koku
- Genel görünüş

Yüzünüz, gözünüz, vüducunuzla, diliniz farklı şeyler söylüyorsa müşterinizden çok şey beklemeyin.

Telefon görüşmeleri için ipuçları

Telefon görüşmeleri kontrol listemiz

	EVET	HAYIR
Ses rahatça duyulabiliyor ve fazla yüksek değil.....		
Sözcükler açık, seçik telaffuz ediliyor.....		
Konuşma hızı ne çok hızlı, ne çok yavaş.....		
Ses tonu ne kulak tırmıyor, ne de burundan geliyor.....		
Ses enerjik, müşteri ile ilgilenmeye hazır gibi.....		
Telefon çabuk açılıyor en fazla 2 çalışta.....		
Arayan nazik bir biçimde karşılanıyor.....		
Görevli arayan kişiye kendini tanıtıyor.....		
Hat aktarımı karşı tarafı rahatsız etmeden yapılıyor.....		
Alınan mesajlar tam ve doğru olarak not alınıyor.....		
Mesaj ilgili kişiye en kısa sürede iletiliyor.....		

Çalan bir telefonu açtığımda konu ne olursa olsun arayan kişiye gerekli yanıtı verme sorumluluğunu üstüme alıyorum demektir.

Michael Ramundo

Eğer bir müşteri telefonla aradığında telefon 5-10 kez çalışırsa, telefon sürekli meşgulse,

açan kişi kendini tanıtmadan, siz nereden çıktınız gibi hissettiriyorsa, aktarma yaparken, hiç bir uyarı yapmadan hattı tak diye kesiyorsa, not almak istemiyor veya bunu angarya gibi hissettiriyorsa, telefonu açtığı anda onu rahatsız etmiş gibi hissediyorsanız, bu "lütfen bizi aramayın, bizle de iş yapmayın, biz sizle iş yapamayacak kadar meşgulüz" demektir.

Yazılı iletişim

En iyi yazar; okuyucusuna en kısa surede en fazla bilgiyi aktarabilir. Charles Caleb Colton

Bir konunun anlaşıldığından emin olmak için

Olayı belgelendirmek için

İlişkileri geliştirmek ve sağlam bir zemine oturtmak için,

Yanılma ve yanlış anlamaları ortadan kaldırmak için yazılı iletişim önemlidir.

Yazılı iletişime ait ipuçları

Muhakkak düzgün ve okunaklı olmalıdır

Eğer şirket adına yazıyorsanız, antetli kağıt kullanmanız şık olur.

Eğer yazınız kısa bir not değilse, standart kağıt sayılan A4 kağıt kullanınız.

Yazınızı kısa tutun, bir sayfada toparlamaya çalışın. Giriş ve saygı bölümünü olabildiğince kısa tutup hemen konuya girin. Birinci tekil şahıs zamiri kullanın.

Eğer resmi bir makama yazmıyorsanız, protokol ibarelerine yer vermeyin. Sözcükleri doğru kullanın. Gramer kurallarına dikkat edin. Emin olmadığınız sözcük ve cümlelerde destek almaktan utanmayın. Yazınız bittiğinde muhakkak bir kontrol okuması yapın. Yaptığınız işi çok iyi bilmeyen birine işiniz ile ilgili teknik terimlerden ve o işe özgü deyimlerden kaçın.

Elektronik postalarda ise; sadece kendinizi tanıtmakla kalmaz, ayrıca paylaşılabilen yazılı bir kayıt ta bıraktığınızı unutmayınız.

Olağanüstü hizmet ayrıntılarında gizlidir

Ne yaparsak yapalım, ayrıntılar bizi çepeçevre kuşatır.

Kendi görünüşümüz, iş yerimizin görüntüsü, ne söylediklerimiz, nasıl söylediklerimiz,

Müşterimize hizmeti sunarken yaptığımız küçük mimik ve jestler kısaca her şey birer önemli ayrıntıdır. Başarılı kuruluşlar da bu ayrıntılara dikkat eden, özen gösteren ve iyi yöneten şirketlerdir.

Özellikle yöneticilerin oluşturacakları olumlu ayrıntılar, iş yerlerinden olumlu alışkanlıkların oluşmasına büyük katkı verir.

Müşterilerimizin olumlu veya olumsuz izlenimleri edindiği dakikalara "gerçeklik dakikaları" diyebiliriz. Gerçeklik dakikası bir müşterinizin kuruluşunuzun veya hizmetiniz hakkında bir takım sonuçlara vardığı anlardır. İşte bu anlar ayrıntılar ile şekillenir.

Bir binanın görünümü, büro düzeni, telefonların açılmadan kaç kez çaldığı, ön bürodaki karşılama tarzı, yazılı iletişim gibi müşterimizin bizimle paylaştığı her an gerçeklik dakikası olabilir. Bu nedenle gerçeklik dakikalarını çok dikkatli ve başarılı yönetmeliyiz.

Her gün olağanüstü müşteri hizmeti sunmak için kendinize 10 dakika ayırın. Bunu Arkadaşlarınıza da aşılayın. 100 kişinin çalıştığı bir şirkette günde 1000 dakika olağan üstü hizmet sunma gayreti, o şirket için inanılmaz bir kaynaktır. Tom Peters



AYGEM®

PLASTİK ELEKTRİK SAN. Ve TİC. LTD. ŞTİ

1978'den beri teknolojiyi sizin için kullanıyor ve üretiyoruz



BOSCH

ELEKTRİK EL ALETLERİ
YETKİLİ SERVİSİ



YETKİLİ SERVİSİ
YETKİLİ SATICISI



SANİTASYON HATLARI



TURNİKELER



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

HİJYEN EKİPMANLARI



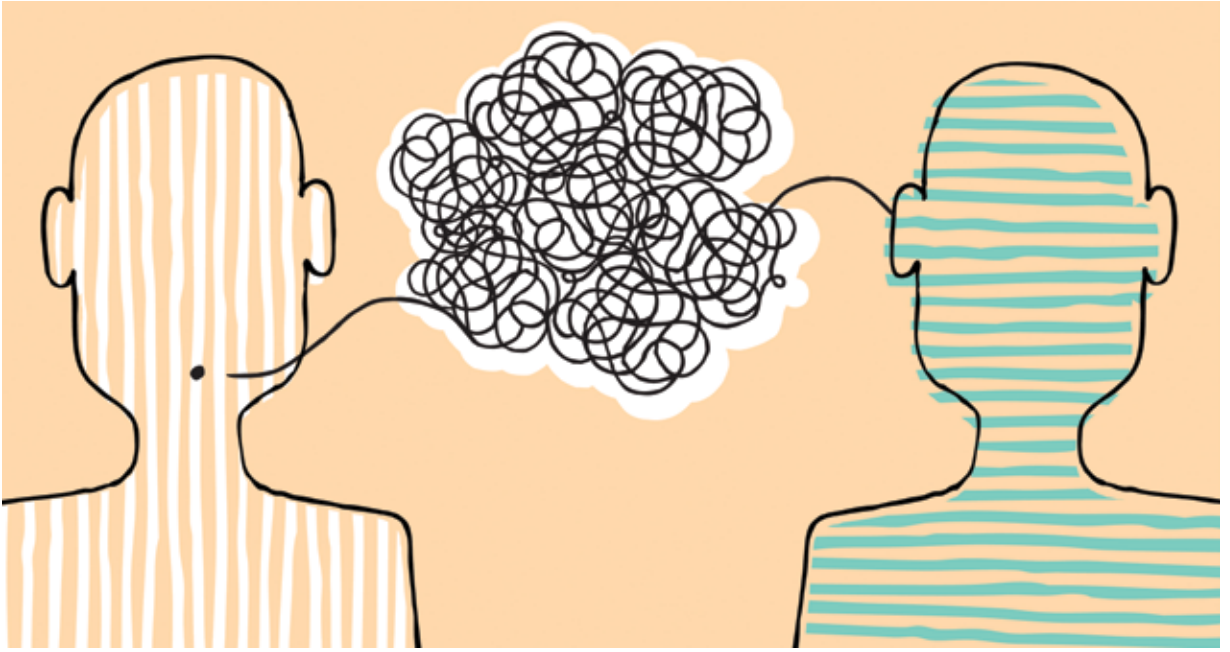
SİNEK ÖLDÜRME CİHAZLARI



AYGEM PLASTİK ELEKTRİK SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

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

İletişimde yanlış anlama nedenleri



Hem kaynak hem de alıcının gönüllülük ilkesine dayanarak kurulan, birbirini anlamak ve anlaşmak için gerçek anlamda çaba sarfettikleri yüz yüze iletişimde süreci yanlış anlamaya götürecek bir çok unsur mevcut.

Hepimizin ne kadar kısıtlı vakitleri var artık, eskisine göre ne kadar da az karşılıklı konuşuyoruz birbirimizle, birçok dostun derdi bile telefonlarda dinlenir oldu. Hep bir koşuşturma, bir yerlere yetişme telaşı, konuşurken bile kelimeler adeta yarışıyor birbiriyle...

Sözüm ona çok yoğunuz hepimiz. Bu koşuşturma ve yoğunluğun kişilerde yarattığı tahammülsüzlük ise yaşamın her alanında, kurulan her ilişkide kendini daha fazla hissettiriyor. Hal böyle iken, kısıtlı sürelerde yüz yüze kurulan iletişimde yanlış anlama nedenleri üzerinde durmakta fayda var. Öyle ya, vaktin bu kadar az ve herkesin bu kadar yoğun (!) olduğu bu yeni dönemde, bir daha kendimizi doğru ifade etme şansımız olmayabilir, ya da tam tersi, karışımızdaki kişi ya da aktardığı konuya ilişkin, yanlış anlamadan kaynaklanan olumsuz tavır ve/veya yargımız hayat boyu aynı yoğunlukta devam edebilir...

Oysa ben bunu kastetmemiştim...

Sen söylediğimden bunu mu anladın?

Anladığın şeyin benim söylediğimle alakası yok...

Ben öyle demek istememiştim...

Söylemediğim bir şeyi nasıl düşünürsün?

Üç nokta ve soru işareti ile biten, aynı zamanda içlerinde yakınma ve karşı tarafı da suçlayıcı bir ifade taşıyan bu soru cümlelerini uzatmak mümkün. Dikkat ederseniz anlamlarda bir çaresizlik de var...

Hem kaynak hem de alıcının, gönüllülük ilkesine dayanarak kurulan, birbirini anlamak ve anlaşmak için gerçek anlamda çaba sarf ettikleri yüz yüze iletişimde, süreci yanlış anlamaya götürecek birçok unsur mevcut. Daha önce üzerinde önemle durduğumuz etkin dinleme, sürecin yine en önemli unsuru. Tüm duyularını açarak etkin bir şekilde Kaynağı dinlemesine rağmen, Alıcı aktarılan mesajı neden yanlış anlar?

Yanlış anlama nedenleri

Sözcük ve deneyim ilişkisi

İletişimde anlam düzeylerine baktığımızda, sözcüklerin sadece ve sadece dış dünyadan gelen uyaran ile ilgili olarak kişinin kendi deneyiminin aktarılmasına yardımcı olan işaretler olduğunu söylememiz mümkün. Birinci anlam düzeyi, dış dünyadan gelen uyaran, ikincisi ise kişinin o uyarı ile ilgili temsili ya da deneyimidir ki, bu deneyim kişiden kişiye büyük farklılıklar gösterebilmektedir.

Ayrıca, her birey kendi yaşamında gördüğü, duyduğu ve hissettiği şeylerle ilgili diğerlerinden farklı deneyim kümelerine sahip olduğu için kullandığı sözcükler de kişiden kişiye farklı anlamlar taşır. İnsanlar bu anlamların benzerlik taşımaları ölçüsünde birbirleriyle etkili iletişim kurabilirler. Benzerliklerinin çok az olması durumunda ise iletişim sorunları çıkmaya başlar.

Bu süreçte kullanılan kelimeye ilişkin kaynak ve alıcının deneyimlerinin farklı olması yanlış anlamamanın en büyük sebebidir. Büyük anlamlar yüklemekten, çok önemsemekten kullanılan bir kelime, karşı tarafta olumsuz bir deneyimi çağırıştırabilir. Olumsuz bir deneyimi çağırştıran bu kelimeye ilişkin hiç beklemediğimiz bir tepki alabiliriz. Sözcük ve deneyim arasındaki bağı bilmek bu noktada büyük önem taşıyor. Bu bilgi, “Ben öyle demek istememiştim” yakınmalarının yerine, bize hızlı hareket etme fırsatı karşımızdaki kişinin hassasiyeti ile aynı yönde iletişim kurabilme şansı sağlar. Alınan olumsuz tepkiyi farklı bir sözcük kullanılarak, beden dilimizi de olumlu yönde daha etkin bir şekilde sürece dahil ederek yanlış anlamayı ortadan kaldırma şansımız her zaman vardır. Daha önce üzerinde durduğumuz zorunlu çeşitlilik yasası burada devreye giriyor; ‘En geniş davranış esnekliğine, yani etkileşim çeşitliliğine sahip olan kişinin sistem üzerinde etki yaratma şansının oldukça yüksek olduğu bilgisiyle, doğru anlaşılınca kadar iletişim yöntemimizi değiştirmemiz’ gerekiyor.

Bazı durumlarda da tam tersi, kişilerin sözcüklere ilişkin deneyimleri son derece benzerdir. Farklı dilleri konuşan kişilerin aynı uyarana karşısında benzer tepkiler vermesi iletişimde sözcüğe ilişkin deneyimin ne derece önemli olduğunu ortaya koyar. Burada dilin, kendi başına bir deneyim değil, deneyimin sadece temsili, iletişimde ise üçüncü anlam düzeyi olduğunu bir kez daha vurgulamakta fayda var. Çünkü çoğumuzda, iletişim dendi-

ğinde ilk akla gelen; iyi konuşmak ve düzgün cümleler kurmak gibi, kelimeleri öne çıkaran ve önemseyen bir süreçtir. Oysa kelime ve güzel söz söylemenin etkili iletişimdeki payı şaşılacak kadar düşüktür. (Dinleme yeteneği yüzde 38 – Söz ve konuşma becerisi yüzde 7 – Tutum yüzde 55)

Beden dili

Beden dili, insanlık tarihi açısından en eski iletişim aracıdır. Eski bir atasözü; “Eylemler, sözcüklerden daha yüksek sesle konuşur” der. Eğer bu ikisi arasında büyük fark var ise kurduğumuz iletişimde yanlış anlaşılma olasılığımız son derece yüksek. İletişim sırasında,

kişinin ses tonu ve yüz ifadesi de bilgiyi iletmektedir. İletişim kurduğumuz kişiler, söylenenlerden daha çok, söyleme biçimimize, yaklaşımımıza dikkate eder. Dolayısıyla ne söylediğimiz değil, nasıl söylediğimizdir önemli olan. Olumlu bir mesaj iletirken beden dilimiz olumsuz mesajlar veriyorsa doğru anlaşılmanız mümkün değil. Bu nedenle konuşurken ses tonumuzdan tutun da, ellerimizin pozisyonu, ayak hareketlerimiz, jest ve mimiklerimiz gibi birçok unsur da mesajımızı destekler nitelikte olmalı.

Burada bir şeyin daha altını önemle çizmek gerekli: Öğrenilmiş beden dili, bir amaca yönelik, sadece teknik olarak kullanıldığında tam tersi etikler de yaratabiliyor. Sadece teknikten ibaret, içinde duyguların olmadığı, dolayısıyla “samimi” olmayan yaklaşımları, insanoğlu doğası gereği algılayabilme yeteneğine sahip. Bunun nasıl olduğunu bilimsel olarak açıklayamıyoruz belki, buna rağmen “bana hiç samimi gelmedi” ... “çok yapmacık buldum”... gibi ifadeleri sıkça kullanıyoruz öyle değil mi? Zaten samimiyetle düşüncelerini paylaşmak ve kendini anlatmak isteyen kişilere, çok tuhaftır ama bedenleri herhangi bir eğitime gerek kalmaksızın yardımcı oluyor. Tıpkı eğitim almış bir uzman gibi beden, olması gerekeni kendiliğinden gerçekleştiriyor.





Ege'nin tek Bilim Müzesi 72 bin öğrenciyi ağırladı

11 Mart 2009'da hayata geçirilen Ege'nin ilk Bilim Müzesi, 40'ın üzerindeki düzeneğiyle ilköğretim öğrencileri ve yetişkinlere bilimin ilke ve kavramlarını gözlemleyerek öğrenme olanağı sağlıyor.



"Yıl 1923, İstanbul Üniversitesi'nde öğrenci olduğum sıralar. Okul duvarında bir ilan görüyorum. 'Avrupa'ya talebe yollanacaktır'. 'Allah Allah' diyorum, ülke yıkık dökük, yıl 1923. 'Avrupa'ya talebe!' Lüks gelen bir şey, ama şansımı denemek istedim. 150 kişi içerisinde 11 kişi seçilmişiz. Benim isminin yanına Atatürk, 'Berlin Üniversitesi'ne gitsin' diye yazmış.

Zaman geldi, Sirkeci Garı'ndayım, ama kafam öyle karışık ki gitsem mi kalsam mı? Orada ben unutulur muyum, para yollarlar mı, gurbet ellerde ne yaparım? Bir an gitmemeye karar verdim, döndüm. O sırada bir müvezzi ismimi çağırdı: "Mahmut Sadi, Mahmut Sadi, bir telgrafın var." Telgrafı açtım, aynen şunlar yazıyordu: "Sizleri birer kıvılcım olarak gönderiyorum, alevler olarak geri dönmelisiniz."

Var mı böyle bir şey? 11 öğrencinin nerede, ne zaman, ne düşünebileceğini hesap eden bir lider, dünya lideri olmasın da ne olsun! Yıl 1923, biz evimizde bir çocuğun huyunu değiştiremiyoruz, bir huyunu. Tüm ülkenin huyu değişiyor. Bununla uğraşan bir insan, yolladığı 11 öğrencinin nerede, ne zaman, ne düşünebileceğini hissediyor.

Gel de gitme, git de orada çalışma, dön de bu ülke için canını verme!"



Özellikle 12-15 yaş grubu hedef kitlesine yönelik olan Bilim Müzesi, 5 yılda 72 bin öğrenciye ev sahipliği yaptı. Öğrenciler en çok çizgi filmlerin oluşumu ve uçakların nasıl uçtuğu konusunu öğrenmeye çalıştı.

Bu sözlerin sahibi, TC eski dönem başbakanlarından Mahmut Sadi'nin; neredeyse 100 yıl önce ülkemizde bilim ve ilime verilen önemi vurguladığı bu güzel anısı İzmir'deki Bilim Müzesi'nin duvarlarını süslüyor. Müzeyi gezmeye gelen çocuklar, ne kadar doğru bir adreste olduklarını bir kez daha anlıyor... 2009 yılından bu yana toplam 72 bin öğrenciye ev sahipliği yapan Bilim Müzesi, Ege Bölgesi'nde bu alanda hizmet veren tek müze olma özelliği taşıyor.

Bahçeşehir Koleji ve Karşıyaka Belediyesi işbirliği

Karşıyaka Belediyesi, Mavişehir'de mülkü kendisine ait olan 750 metrekare alanda faaliyet gösteren Ege'nin ilk Bilim Müzesi'ni Bahçeşehir Koleji işbirliği ile 11 Mart 2009 tarihinde hayata geçirir. Müzedeki deney ve düzenekler, ilköğretim öğrencileri ve yetişkinlerin bilimin temelini oluşturan ilke ve kavramları gözlemleyerek öğrenmelerini sağlayacak şekilde düzenlenir.

Müzenin deneyimli müdürü Hayrettin Aslan, 2009 yılında açılan müzenin amacının 'bilimi tanıtmak' olduğunu söyledi. Bilimin temel ilkelerini ve çalışma yöntemlerini müzedeki deney ve düzeneklerin yardımı ile çocuklara açıklamaya çalıştıklarını bildiren Aslan, müzeye ilişkin sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Hedef kitlemiz 12-15 yaş grubu. Çünkü düzeneklerimizin yüzde 90'ı fizik dersi ile ilgili. Öğrencilerin yaş grubuna göre 20 dakikadan 1 saate kadar müzemizdeki düzenekleri gezdirerek çalışma mantıklarını öğrencilerle paylaşıyoruz. Burada 40'ın üzerinde düzeneğimiz var. Optik, mekanik, sesle, elektrik, günümüz teknolojisiyle, plazmalarla ilgili düzeneklerimiz var. 'Çizgi filmler nasıl oluşur, simetri, uçak nasıl





Ege Bölgesi'nde bu alanda tek müze olduklarının altını çizen Müze Müdürü Hayrettin Aslan, "Gönül ister ki bu tarz müzeler il bazında olsun. Amacımız; Ulu Önder'in gösterdiği yolda bilimi tanıtmaktır" diye konuştu.



uçar, kaldırma kuvveti nasıl gerçekleşir' sorularının yanıtlarını öğrencilerin bulmalarına ilişkin düzeneklerimiz var. Söz konusu düzenekler 5-6-7-8. sınıfların müfredatına uygun konulara ilişkin düzenekler. Öğrencilere konuları anlattıktan sonra görüşlerini alıyoruz. Bugüne kadar eleştiri almadık, ama düşünceler ve beklentiler farklı olduğu için bize öneriler geliyor. 'Yalnızca fizik olmasın, diğer konulara ilişkin düzenekler de olsun' deniliyor ancak şu anda fiziki anlamda mümkün değil."

Ege Bölgesi'nde bu alanda tek müze olduklarının altını çizen Aslan, müzenin bir benzerinin İstanbul'da Bahçeşehir Koleji'nin bünyesinde yer aldığını bildirdi. Ege Bölgesi'nde tek olduğu için tüm bölgeye hitap ettiklerine dikkat çeken Aslan, "Günde 4 seans olacak şekilde randevu sistemi ile çalışıyoruz. Maksimum 30 öğrenci alıyoruz. Öğretmenlerimiz öğrencilerimize düzenekleri anlatarak sorularını yanıtlıyor. Öğrenciler, özellikle çizgi filmlerin oluşumu ve uçakların nasıl uçtuğuna ilişkin düzeneklere yoğun ilgi gösteriyorlar. Müzemiz ücretsiz olduğu için kendi yağımızla kavruluyoruz. Haftanın 6 günü randevu sistemi ile çalışıyoruz. Gönül ister ki bu tarz müzeler il bazında olsun. Ancak ne yazık ki bazı okullarımızda laboratuvar bile yok. Amacımız, Ulu Önder'in gösterdiği yolda ilerleyerek, bilimin yol gösterici olduğunu öğrencilerimize anlatabilmek, bilimi tanıtmak ve bilimsel düşünceyi ön plana çıkartmaktır" dedi.



organize gayrimenkul

BÖLGEMİZİN EMLAKÇISI

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

0 232 328 28 28 - 0 532 552 12 55

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

KİRALIK



**AOSB'de
5.000 m2 Arsada
2.500 m2 Kapalı Alan
Köşe Parsel
3 Adet 10 Tonluk Vinç
250 KW Enerji
Doğalgazlı
Bakımlı Fabrika**

24.000 TL

KİRALIK



**AOSB'de
1.400 m2 Arsada
1.200 m2 Kapalı Alan
Vinç Buseleri Mevcut
200 KW Enerji
Bakımlı Ofisler**

10.000 TL

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

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

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

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



E-FATURA

Bilgi ve teknolojinin baş döndürücü bir hızla ilerlediği günümüzde ülkemiz de bu sürece ayak uydurmakta. Hemen hemen her alanda ve kamuda hızlı bir elektronik dönüşüm yaşanıyor. Hepimiz bu dönüşümün içinde isteyerek ya da zorunlu olarak yerimizi alıyoruz ve almaya devam edeceğiz. Bu bağlamda gelişen ve değişen ekonomide son yıllarda büyük önem kazanan e-ticaret ile ön plana çıkan bir konu e-fatura.

E-fatura nedir?

Değerli kâğıda basılı olan faturanın karşılığı bilgileri içeren, belli bir formatta standart hale getirilmiş, değiştirilemez bir şekilde mühürlenmiş, elektronik belgedir. E-Fatura, yeni bir belge türü olmayıp, kâğıt fatura ile aynı hukuki niteliklere sahiptir.

E-fatura kapsamında kimler var?

2010 yılında kullanılmaya başlanan e-faturadan başlangıçta isteğe bağlı olarak sadece tüzel kişiler yararlanabiliyordu. Daha sonra gerçek kişiler de sisteme dâhil edildi. 1 Nisan 2014 tarihinden itibaren bazı mükellef gruplarının e-faturayı kullanmaları zorunlu hale getirildi.

14.12.2012 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 421 Sıra Numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile e-fatura mükellefleri şu şekilde belirlenmiştir;

04.12.2003 tarihli ve 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu kapsamında madeni yağ lisansına sahip olanlar ile bunlardan 2011 takvim yılında mal alan mükelleflerden 31.12.2011 tarihi itibarıyla asgari 25 Milyon TL brüt satış hasılatına (ciro) sahip olanlar ile

06.06.2002 tarihli ve 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu’na ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal edenler ile bunlardan 2011 takvim yılında mal alan mükelleflerden 31.12.2011 tarihi itibarıyla asgari 10 Milyon TL brüt satış hasılatına (ciro) sahip olanlar,

Yakın bir tarihte ise tüm vergi mükellefleri için zorunlu hale geleceği öngörülmektedir.

İAOSB tüzel kişiliği de bu kapsama girmektedir ve 31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla e-fatura kesmeye başlamıştır. Nisan 2014 itibarıyla bölgemizdeki firmaların yüzde 20’sine e-fatura düzenlenmiştir.

E-fatura kullanmayanlara bir yaptırım var mı?

Maliye Bakanlığı, zorunlu olduğu halde e-fatura yerine kâğıt fatura düzenleyen şirketlerin düzenlediği bu faturaları yok hükmünde sayacak. Vergi Usul Kanunu’nun Özel Usulsüzlükler ve Cezaları maddesine göre; “Verilmesi ve alınması icap eden



faturaların verilmemesi, alınmaması halinde, bu belgeleri düzenlemek ve almak zorunda olanların her birine, her bir belge için, (1.1.2014 tarihinden itibaren) 190 TL’den aşağı olmamak üzere, fatura tutarının yüzde 10’u kadar özel usulsüzlük cezası kesilecek.

Bir takvim yılı içinde her bir belge nevine ilişkin olarak tespit olunan özel usulsüzlükler için kesilecek cezanın toplamı 97 bin TL’yi geçmeyecektir.” cezai işlem uygulayacaktır.

E-fatura sisteminde sorunlar yaşanıyor mu?

Birçok muhasebe yazılım firması ve özel entegreörler, e-fatura gündeme geldiğinden beri bu doğrultuda gerekli düzenlemeleri yapmaya başladılar. E-fatura kapsamına giren işletmeler de yeni sisteme uyum sağlayabilmek için alt yapılarını iyileştirmeye, yazılım değiştirmeye ya da mevcut yazılımlarını e-faturaya uygun hale getirmeye çalıştılar.

Ancak uygulamada kimi zaman ana sistemden, kimi zaman da bazı bilgilerin yanlış değerlendirilmesinden kaynaklanan birçok sorunla karşılaşıldı. Her ne kadar sorunlar devam ediyor gibi görünse de zaman içerisinde sistemin de yaygınlaşmasıyla mevcut sorunlar ortadan kalkacaktır.

Sorunları en aza indirmek için; Gelir İdaresi Başkanlığı’nın www.efatura.gov.tr adresinde yayınlanan ilgili genel tebliğler, teknik kılavuzlar ve bilgilendirmeler düzenli takip edilmeli ve içlerinde yer alan detaylı açıklamalar dikkatlice incelenmelidir.

En başta da belirttiğimiz gibi; bizleri e-ticaret ile başlayan sürecin birer adımı olan, e-faturadan sonra, e-defter, e-irsaliye, e-ödeme, kayıtlı e-posta (KEP) gibi daha birçok e-dönüşüm projeleri beklemekte. Bunları şimdiden takip edip, sistemlerimizi bu dönüşüme hazır hale getirmeliyiz.



Teknolojiye kazandırdığı yenilikler ve bu yenilikleri uyguladığı, dünya markası haline getirdiği şirketi Apple ile adını altın harflerle tarihe yazdırmayı başaran Steve Jobs'un başarıya ulaşmakta izlediği kurallara bakıldığında, inanmanın ve kendine olan güvenin hayalleri gerçekleştirmekte ne kadar kuvvetli olduğunu görmek mümkün. İşte Jobs'ın başarıya giden yolda izlediği kurallar...

1-Sevdiğiniz işi yapın: "Bir tutkuya sahip insanlar, dünyayı daha iyi bir hale getirebilir." Jobs, girişimci olmaya çalışanlara bir öğüt vermesi istendiğinde ise şunları söylemişti: "Hayatta ne için tutkum olduğunu öğrenene kadar garson yardımcılığı veya benzeri bir iş yapardım."

2- Dünyayı değiştirin: Jobs, ileri görüşün gücüne



inaniyordu. Bir keresinde Pepsi başkanı John Sculley'e şu soruyu sormuştu: "Hayatını şekerli su satarak mı geçirmek istiyorsun, yoksa dünyayı değiştirmek mi?" Jobs'a göre en büyük rüyamızı asla unutmamalıydık.

3- Bağlantılar yapın: Jobs, geniş bir hayat deneyimine sahip insanların, diğerlerinin genellikle kaçıracağı şeyleri gördüğünü söylemişti. Jobs, Macintosh'u meydana getirene dek pek işine yaramayan yazma sanatı dersleri almıştı.

4- Bin şeye 'hayır' deyin: Jobs, 1997'de Apple'a döndüğünde 350 ürüne sahip bir şirketi devralmıştı. Ancak 2 yıl içinde bu sayıyı 10 ürüne düşürdü. Bu sayede her ürün için bir "A-takımı" atayabiliyordu.

5- İnanılmaz derecede farklı deneyimler meydana getirin: Jobs, müşteri - servis deneyimine de önemli yenilikler getirmişti. Bir Apple mağazasına girdiğinizde gördüğünüz her şey, hayatınızı zenginleştirmeye ve Apple ile duygusal bir bağ oluşturmaya yönelikti.

6- Mesajı doğru verin: Dünyanın en iyi fikrine sahip olabilirsiniz, ancak fikirlerinizi iletemiyorsanız bunun önemi yoktur. Jobs, belki de dünyanın en iyi kurumsal hikayecisiydi.

7. Ürün değil rüya satın: Jobs'ın hayal gücümüzü anlamasının nedeni, belki de müşterilerini gerçekten anlamasıydı. Jobs, tabletlerin çok karmaşık cihazlar olması durumunda ilginizi çekmeyeceğini biliyordu. Bunun için ön yüzünde sadece bir düğmesi olan bir iPad meydana getirdi. Kullanması ise çocuklar için bile çok kolaydı.

S t e v e J o b s



Kalorimetre – Payölçer

5 627 sayılı Enerji verimliliği kanununun, üçüncü bölüm 7.c maddesinde şu yazmaktadır: "Merkezî ısıtma sistemine sahip binalarda, merkezî veya lokal ısı veya sıcaklık kontrol cihazları ile ısınma maliyetlerinin ısı kullanım miktarına bağlı olarak paylaşımını sağlayan sistemler kullanılır. Buna aykırı olarak hazırlanan projeler ilgili mercilerce onaylanmaz." Binalarda enerji performansı yönetmeliği gereğince, yeni yapılmakta olan ve mevcut binalar, 2 bin metrekare ve üzeri kapalı alana sahip ve merkezi sistemle ısınyorsalr 2012 Mayıs ayı itibariyle ısı paylaşım sistemlerini kullanmak zorundadırlar.

Bu yazımda yukarıda bahsettiğim kanunun ilgili maddesine göre sıkça adını duymaya başladığımız KALORİMETRE ve PAYÖLÇER cihazlarının ne olduğu hakkında bilgi vermek istiyorum. Genel olarak bu iki tanımlama birbiri içine geçmiş aynı şeyi ifade ediyor gibi görünse de uygulama alanında farklılık göstermektedir.

Kalorimetre merkezi ısıtma tesisatına sahip olan yapılarda kolon hattından ayrılan bransmanlar üzerinden geçen ısı enerjisini hesaplamakta fayda sağlar. Sistemin esası, dönüş borusu üzerine takılan cihazın üzerinden geçen debiyi, gidiş ve dönüş sıcaklıklarını algılamasıyla sisteme bıraktığı enerjinin hesaplanması esasına dayanır. Termostatik vanaların teknolojisinin yükselmesi, fiyatlarının makul düzeye gelmesi ve kullanımı ile sıcaklığın mahallerde sabit tutulması sağlanmış ve buna ek olarak kalorimetrenin kullanımı ile enerji kullanım bedellerinde ciddi tasarruflar sağlanmıştır. Kalorimetrelerin 5 yılda bir kalibrasyonu zorunludur. Sistemin elektronik alt yapısından dolayı anlık veya geçmişe dönük her türlü bilgi depolabilir. Kalorimetreler tarzı cihazlar zaten uzun süreden beri özellikle jeotermal tesislerde kullanım alanı bulmuştur.

Kalorimetre mahalın giriş ve çıkış boru hattına mekanik montaj yapıp bu şekilde çalıştığı gibi PAYÖLÇER'ler direkt olarak radyatör üzerine takılabilmektedir. Avrupa da 1984 yılından itibaren kullanılmaya başlanmış olan ısı pay ölçerler her bir radyatörün yüzey sıcaklığını, yüzeye temas eden ve manipülasyonlara karşı korumalı sıcaklık sensörü ile ölçer. Ön tarafta bulunan sıcaklık sensörü ile de oda sıcaklığını ölçüp bu iki sensör arasındaki farka göre tüketim değerini hesaplar. Bu ölçüm değeri ile radyatörün ısı gücü katsayısı ve pay ölçer ile radyatör arasındaki ısı temas katsayısı kullanılarak gerçek tüketim değeri hesaplanır.

Bu konuda detaylı bilgi TS EN 834'den bulu-



nabilir. PAYÖLÇER tesisat üzerinde bir girişime gerek bırakmadığı radyatör üzerine montaj yapıldığı ve radyo frekansı ile okuma yapıldığı için geleneksel tesisata (birden çok kolon hattı olan) sahip eski tip ısıtma sistemlerinde sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Harici ısı kaynaklarına karşı (güneş, elektrik sobası vb) duyarlı olup mevcut pilleri ile yıllarca hizmet verebilmektedirler. Kullanma suyu amacı ile sıcak su tesisatlarında da kullanım alanı bulmuştur.

Bununla beraber tüm bu yazılanların temel olarak iyi bir bina yalıtımından sonra, beklenen faydaları sağlayacağını bilmeliyiz. Doğru bir bina yalıtımı olmayan binalara bu ölçüm cihazlarının takılmasından sonra ödenen aylık bedellerin önceki döneme göre daha yüksek olması hiç şaşırtıcı olmayacaktır. Aslında belki de bu durum, izolasyonun öneminin ceplerimize direkt etkisini göstermesi açısından da iyi öğretici olacaktır.

Teknolojinin gelişmesine paralel olarak enerji verimliliği çalışmaları, alt katta oturanların sıcağından bunaldığı kışın evde şortla dolaşıp, pencereleri açtığı, üst katlarda yaşayanlarınsa bizi yıllarca geriye götürecek şu reklam sloganını artık geride bırakmamıza neden olacaktır.

"Yak şu kaloriferi kapıcı, donuyoruz."



Selçuk Yaşar Resim Müzesi'nde sezonun son sergisi

Selçuk Yaşar Sanat Galerisi sezonun son sergisinde Türkiye'de ilk defa dünyada da kendi tarzında ilk defa hiyeroglif resim çalışmaları yapan Nejat Akkan'a ev sahipliği yaptı. Sanatçının 28 eseri 7 Haziran 2014 tarihine kadar görülebilir.

Sergi açılışına Yaşar Holding A.Ş. İcra Başkanı Mehmet Aktaş, Yaşar Topluluğu Yöneticileri, İzmir Resim Heykel Müzesi Özgün Baskıresim Atölyesi sanatçıları ve öğrencileri, Atilla Atar, Fahri Sümer, Çetin Erokay, Şükran Ulucan, Kadir Ata ve İzmir iş dünyasından pekçok kişi, sanatçı ve sanatseverler katıldı.

Yoğun bir sergi programıyla sanatseverleri buluşturacak olan Selçuk Yaşar Sanat Galerisi, yaz sergilerine Çeşme Altın Yunus Sanat Galerisi'nde devam edecek.

Nejat Akkan Kimdir?

1935 yılında Saray'da doğdu. 1956'da İstanbul Çapa Öğretmen Okulu Resim Semineri'nden, 1961'de Ankara Gazi Eğitim Enstitüsü Resim Bölümü'nden mezun oldu. 1986-90 Almanya Köln Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Grafik Bölümü'nde okudu. 1965 yılında İst. Tatbiki Güzel San. Akademisi Grafik Asistanlığını kazandı. Bakanlığın teklifi üzerine yeni açılan İzmir

Buca Eğitim Fakültesi Resim Bölümü'ne kurucu öğretim görevlisi olarak atandı ve 1967-81 yılları arasında çalıştı. 1981 yılından beri Köln şehrinde yaşamakta ve sanat çalışmalarını sürdürmektedir. Avrupa'da sanat, araştırma ve incelemelerine devam etmektedir. 2006'da İzmir'de de atölye açtı.

1962 yılında insan, teker, araba ve at motifleri çizmeye başladı. 1968 yılında "tek teker, dört teker, çok teker, arabamızı, at, öküz, beygir çeker" düşüncesiyle dünyada ve Türkiye'de ilk defa motor-beygir gücü sembolü olarak atı geometrik formlardan bacakları olmaksızın çizdi ve arabaların önüne rölyef olarak koymaya başladı. Geometrik kitle resim yapıları içine kabartma yazı tabletleri de koydu. 1980'de bu yazı tabletleri yerine insan-teker-araba-at motiflerini, harf, kelime, cümle gibi kullanarak Türkiye'de ilk defa dünyada da kendi tarzında ilk defa hiyeroglif resim çalışmalarına başladı. Beş binin üzerinde (5cm.x10-30 cm.) boyutlarında motifler çizdi, onları film, klişe, kalıp ve rölyef dökümden sonra resimlerine dizerek metinler oluşturdu. Özgün motifleriyle baskı resimler de yaptı ve yapmaya devam etmektedir. Mezuniyet yarışmasında 1, DYO Resim Yarışmasında 3, Devlet Resim'de 1, Almanya'da 1 olmak üzere toplam 6 ödül aldı.



TİCARİ İŞBİRLİKLERİ

BRDE20140404002 Alman firmanın polistiren tedarikçisi arayışı

Bir Alman firması, plastik prosesleri ile ilgili faaliyet göstermektedir. Firma yüksek etkili polistiren (HI-PS) (öğütülmüş hurda gibi) tedarikçileri aramaktadır. Tedarik edilecek mallarla yeni bir üretim yapılacaktır. Alman firma, uygun tedarikçiyi bulması halinde yılda yaklaşık 1000 ton sipariş etmeyi öngörmektedir.

BRRO20140312001 Gıda distribütörü Romanyalı firmanın hizmetini sunması

Catering, restoran ve yeme içme ile ilgili (pastalar, kekler, şekerlemeler vb.) hizmet veren Romanyalı firma Avrupa'nın önde gelen firmaların bölgede distribütörlüğünü yapmaktadır. Romanyalı firma, özellikle spesifik ürünlerinin (organik zeytin yağı, mantar yağı, özel peynirler vb) bölge de satışını yapmak isteyen firmalara hizmetini sunmakta ve onların ürünlerinin satışını yapmak istemektedir.

BRDE20140404002 Alman firmanın polistiren tedarikçisi arayışı

Bir Alman firması, plastik prosesleri ile ilgili faaliyet göstermektedir. Firma yüksek etkili polistiren (HI-PS) (öğütülmüş hurda gibi) tedarikçileri aramaktadır. Tedarik edilecek mallarla yeni bir üretim yapılacaktır. Alman firma, uygun tedarikçiyi bulması halinde yılda yaklaşık 1000 ton sipariş etmeyi öngörmektedir.

20100617020 Elektrik malzemeleri satışı yapan Romanyalı firmanın distribütörlük hizmeti sunması

Transylvania'da yerleşik olarak faaliyet gösteren Romanyalı firma, toptancılık faaliyetleri gerçekleştirmekte ve ışıktandırma malzemeleri, aksesuarlar, anahtarlar, kablolar ve diğer tüm elektrik tesisatıyla ilgili ekipmanların satışını yapmaktadır. 20 yılı aşkın bu işle uğraşan firma Romanya'da konuyla alakalı ürün satmak isteyen firmalar için distribütörlük hizmeti vermek istemektedir.

BRPL20140409001 Polonyalı KOBİ'nin üretici/tedarikçi arayışı

Polonyalı firma yenilenebilir enerji alanında yenilikçi çözümler üreten, güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve fotovoltaiik konularında uzmanlaşmıştır. Aynı zamanda yenilenebilir enerji projelerinin denetim ve yönetimi aşamasında danışmanlık hizmeti de vermektedir. Polonyalı firma, bu alanda çalışan ve Polonya pazarına girmek isteyen büyük firmalar ile uzun vadeli işbirliği arayışında olup yeni sürdürülebilir enerji ürünleri distribütörü olmak için bir fırsat aramaktadır.

BRSE20140404001 İsveç firmasının metal üreticisi arayışı

İnşaat güvenliği ve emniyeti alanında faaliyet gösteren İsveçli firma, pencere takılması aşamasında oluşabilecek kazaları önlemek için yardımcı bir taşıma mekanizması, kaldırma üretilmektedir. Firma paslanmaz çelik, kaynaklama ve işleme (kıvrırma, bükme, lazer kesim vb.) sektöründe çalışan, bu tarz kaldırma araçları üretebilecek firmalar ile işbirliği arayışındadır. Firma yıllık minimum 1000 parçalık üretim hedeflemektedir. Firmanın ürünleri kaldırma makinaları/ araçları özel standartlarına göre üretilmektedir.

20130306035 BR Metalürji sektöründe faaliyet gösteren firmanın üretici ortak arayışı

Metalürji sektöründe faaliyet gösteren, metal üretimi ve işleminde uzmanlaşmış; Enerji tesisleri kurulumu, jeneratörler, yakıt tesisleri, yiyecek ve içecek şişeleme tesislerinin kurulumu, ithalat-ihracat alanlarında da hizmet veren Sırp firma, müşterek üretim yapabileceği ortak aramaktadır. Firma aynı zamanda taşeronluk hizmeti sunmaktadır.

BRUK20140327001 İngiliz firmanın metal üreticisi arayışı

İngiliz firma yenilikçi katlanabilir römork dizayn etmiş, geliştirmiş ve halihazırda küçük ölçekte satışını gerçekleştirmektedir. Firma üretim gücünü artırmak amacıyla metal alanında üretim yapan ve/veya polimer takviyeli tekstil parçaları üreten ve gereken diğer parçaları dışarıdan tedarik edebilecekleri yeni ortaklar veya lisansör aramaktadır. Ürün patentlidir ve İngiltere standartlarına uygun olarak üretilmiştir.

BRUK20140204001 Plastik geri dönüşümü yapan ingiltereli firmanın tedarikçi arayışı

İngiltere’de bir KOBİ, plastiğin geri dönüşümü ile ilgili faaliyet göstermektedir ve bu konuda uzmanlaşmıştır. 20 yıllık deneyime sahip firma film, rijit veya dönüşümü sağlanabilecek diğer tüm plastik atıkları tedarik edebilecek firmalar aramaktadır.

TEKNOLOJİ İŞBİRLİKLERİ**TRDE20130819001 Çoklu uygulamalar için yenilikçi hovercraft**

Yenilikçi bir Alman Start-up havalı yastıklı çoklu uygulamalar üretmektedir. Almanya’da bu alanda seri üretim yapacak ilk şirket olacaktır. Ortaklar özel ihtiyaçları adapte edebilecek, üretim yapabilecek ve pazarlamasını yapabilecek nitelikte olmalıdır. Bununla beraber kazançlı olan bu niş teknoloji için ölçeklendirme yapılmak istenmektedir.

13 CZ 0746 3RM4 Eureka-özel uygulamalar için ileri mekanik özelliklere sahip yeni tip ısı dayanıklı malzeme

Çek araştırma merkezi alüminisilikat bağlayıcılar hazırlanması modifikasyonu uygulamaları için ileri mekanik özelliklere sahip yeni tip ısı dayanıklı malzemeler üretebilecek KOBİ’ler veya büyük firmaların projelere katılmasını istemektedirler. Son ürün geliştirecek ve uygulanacaktır.

13 DK 202G 3SFT Anti-Mikrobiyal kaplama malzemesi, medikal cihazlar uygulamaları

Danimarkalı şirket tıbbi teknolojilerde uzmanlaşmıştır. Anti mikrobiyal aktivitesi çözümleri ile cihaz veya vücut içi uygulamalar ile çözümler arayışındadır. Firma ortaklık kurmak istemektedir.

TRUK20140325001 Elektrikli /hibrit araç bataryaları sökümü ve geri dönüşümü

İskoçya merkezli çok uluslu bir elektronik şirketi güvenli şekilde batarya sökümü ve geri dönüşümü için bir tesis kurmak istemektedir. 85kW’a kadar batarya kapasitesinde bilgi birikimi aranılmaktadır. Proje bazlı, altyüklenici veya lisans ile teknik veya ticari ortaklıklar aracılığıyla “Bilgi birikimi transferi” yapılmak istenmektedir.

12 GB 4103 3Q0X Hijyenik çöp toplama kutusu

Doğu İngiltere merkezli KOBİ, atık yönetimini verimli hale getiren bir konsept geliştirmiştir. Bu teknoloji ile atık sıkıştırması verimliliği maksimize olarak, karşılıklı kirlet-

meyi elemine ederek hijyen sağlar. Bu konsept, çevredeki çöp kutularından en fazla hijyen gereken hastanelere kadar uygulanabilmektedir. Teknik ortaklık ve lisans anlaşması yapılmak istemektedirler.

12 NL 60AH 3PPZ Jakarlı havlu kumaşı teknoloji ve üretim isteği

Hollandalı firma dokuma tasarımı çizimli jakarlı 3 renkli üretim bazlı küçük havlular için yeni üretim hattı geliştirmiştir. Ürünün, pazarda yüksek satış rakamlarına ulaşması beklenmektedir. Hollandalı firma havlu kumaşı üretiminde yüksek miktarlarda üretim yapabilen üretimi ve ürün gelişiminde çalışacak firmalarla teknik destekli ticari anlaşma veya üretim anlaşması yapmak istemektedir.

TOES20131004002 Akıllı şebekelerin çoklu uygulamaları: İletişim ve sensör ağları

İspanyol araştırma grubu, iletişim için gerekli cevap verebilen heterojen kablosuz ağlar çoklu uygulamalar için, otonom, esnek, robust ve verimli ölçmek ve dağıtmak için geliştirip uygulamaktadır. Bu teknolojileri satın almak isteyen firmalar arayışındadır.

TOKR20131227002 Mıknatıs kullanarak kablosuz kontak şarj noktası

Koreli KOBİ, güç ile ilgili ürünler geliştirmekte olup, güvenli ve kullanışlı mıknatıs kullanarak kablosuz kontak şarj cihazı geliştirmiştir. Bu teknoloji, şarj edilmesi gereken (akıllı telefon, dizüstü bilgisayar vs.) herhangi bir cihazda uygulanabilir durumdadır. Mıknatıs kullanıldığı için soket bozulması gibi bir durum da ortaya çıkmamaktadır. Şirket, teknik ortaklık arayışındadır.

TOUK20131216001 Benzersiz düşük gürültülü yük yükseltici

Kuzey Batı İngiltere’den araştırma organizasyonu, ön yükselticilere kazanç blok şekillendirmesi yaratmıştır. Hassas sistemler için düşük gürültülü giriş basamaklarında kullanılmaktadır. Sistemin avantajı düşük güç tüketimi, optimize düşük gürültülü operasyon, istenilen karakteristikte şekil, temiz bir sinyal olup geliştirici lisans anlaşması yapmak istemektedir.

Ayrıntılı bilgi ve iletişim

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

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

Ote yandan uzun zamandır, görünen bir gerçek olarak önümüzde duran sanayi üretiminin kaçışın önüne geçilmesi gerektiğini de belirten İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtas, "Gayri safi milli hasılamız içinde yüzde 25'in altına düşmemesi gereken imalat sanayi üretimimizin oranı yüzde 18'lere gerilemiştir. Bunun temel nedenlerinden ilki; sanayi üretiminden elde edilen gelirlerin çekilen çileye ve makkata göre çok düşük kalmasıdır. Diğerleri ise hizmet, inşaat, iletişim gibi sektörlerin özellikle yeni nesil işadamlarına yarattığı cazibedir. İhracatımızın gelişmesi için ölçek sorununu aşmayı konuşurken, sanayi üretimimizin gerilemesi hiç de istenmeyen bir gelişmedir. Tüm bu değerlendirmeler ışığında; sanayicimizin kısa vadede kendine güç-enerji ve motivasyon sağlayacak finansal desteklere ve politikalara; orta ve uzun vadede ise Ar-Ge ve inovasyon destekli, rekabet gücü yüksek, katma değeri fazla üretim yapısına dayalı bir ekonominin taşlarının oturtulmasına ihtiyacı vardır. Bu hususlarda atılacak her adımın sanayicilerimizin görüşünde ortak bir ni Asır içinde atılması başarı şansımızı yükseltecektir" dedi.

9 EYLÜL
Gökhan İlhan / *Yeni* / *Yeni* / *Yeni*

Vansan, Ege Orman Vakfı Zeytinliği'ne Dalgıç Pompa Hediye Etti

Vansan A.Ş. Ege Orman Vakfı'nın Menderes - Oğlanasın'da bulunan 900 dekarlık zeytinliğinde kullanılmak üzere dalgıç pompa hediye etti. Vansan Genel Müdürü Can Ertöz'ün Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan fabrikada misafiri ettiği Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Metin Gençol ile suyun doğadaki önemi ve ağaçlandırmaların insanlığa sağladığı hayati faydalarının konuşulduğu sohbetin ardından Menderes - Oğlanasın'da bulunan 900 dekarlık zeytinliğinde kullanılmak üzere pompa hediye edilen vakfın talebini karşıladı. Ege

olmak birçok sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Vansan olarak bu yıl sosyal sorumluluk anlamında etkili çalışmalar yapıyoruz. Yıl içinde her ayın özel bir gününde farklı bir proje ile hayata geçiriyoruz. Bu ay içinde 22 Mart Dünya Su Günü olması sebebiyle zeytinliğinize bir adet dalgıç pompa hediye etmek ve fidanlarınız büyürken biz de Vansan olarak katkıda bulunmak istedik. Sonraki projelerimizde de birlikte hareket etmek ve daha birçok projeye birlikte imza atmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. Ege Orman Vakfı'nın Gönüllü İse Suyun Kaynağına Çek Bütün Canlılar Gibi Sorumluluk İhtivacı olduğunu söyledi.



ledi. Gençol, "Zeytinliğimiz 30 bin ağaçtan oluşuyor. Menderes - Oğlanası'nda 2003 yılında kurulan zeytinliğimizde iyi tanım uygulamaları sayesinde 2012 yılında 300 ton hasat yapıldı. Zeytinliğimizde kullandığımız damla sulama sistemi ile suyu-muzu tasarruflı kullanarak boşa harcamamış oluyoruz. Özenle baktığımız zeytinliğimizde elde ettiğimiz gelirle de yeni ormanlar oluşturuyoruz. Vansan'a dalgıç pompası bize hediye ettiğiniz için teşekkür ediyoruz." dedi. Çevresine örnek olan zeytinlikten elde edilen gelirle Ege Orman Vakfı yeni fidanlar dikerek doğanın nefes almasına yardımcı olmaya devam edecek.



BOLULU HASAN USTA

Sütlü tatlimızı yurt dışına taşıdı

■ Tarihî Kemeralı Çarşısı'nda 1982'de 18 metrekararekik dükkanla yola çıkan Bolulu Hasan Usta (BHU), Türkiye'nin önemli de-
ğerlerini sütlü tatluları yurt dışına taşıma
başarısını gösterdi. Firma, geçtiğimiz yıl yurt
dışına açıldı, ilk mağazasını da Abu Dabi'de
açtı. Ardından Dubai'de de bir mağaza açan
marka, 3'üncü ülkeyi Kibris'i seçti. Mayıs
sonuna kadar ise Katar'la yerini almayı
planlayan Bolulu Hasan Usta, bu yıl içinde
Bahreyn'i hedefliyor. Türkiye'nin çeşitli
kentlerinde 132 mağazası bulunan marka,
bu sayıyı 2014'te 145'e çıkarmayı planlı-
yor. Firma, 1996'da İzmir Atatürk Organize
Sanayi Bölgesi'nde kurduğu fabrikasında
ürettiği ürünlerini Türkiye ve yurt dışındaki
mağazalarına gönderiyor.

Aşureye aşerdi şube geldi

Bolulur Hasan Usta Yönetim Kurulu'dan Gürgünlü, en büyük hayallerini atlarını dünyaya yaymak olduğunu k adımını da Abu Dabi'de gerçekleş erip söyledi. Yaklaşık beş yıl önce rap Emirlikleri'nin Abu Dabi Kralı 'ndaki bir prensesin aşureye aşer u ülkeye taşıtıklarını belirlen G Ödemiş alarak bir palet tırü ük. O bir palet zamanla 10'a çıktı. übeye dönüştü. Abu Dabi'nin ar uba'dı de yerimizi aldık. Şimdi olda. Bunların yanında Katar v emeniyoruz. Yıl sonuna kadar d ilkede yerimizi almış olacağız" d

İMAS A.Ş., Torbalı Pancar'daki Yeni Binasına Taşındı

İ MAS A.Ş. yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. 1967 yılında kurulan, ilk binası İzmir Gaziemir'de bulunan, daha sonra İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde aldığı arsada inşa ettiği binasına taşınan İMAS A.Ş., iş hacmini ve imalatını artırdı ve İzmir Torbalı Pancar Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan yeni fabrikasına taşındı. 16.000 m²'lik alana sahip fabrika, Nisan 2014 yılında faaliyete başladı. Yeni binalarının eskisine göre üç misli büyük



olduğunu söyleyen IMAS yetkilileri, ileride % 25 oranında ilave yapacakları yerin de mevcut olduğunu belirttiler. Artan ticaretin yanı sıra mevcut imalata ilave olarak ağık ve kapalı tip aksiyal ve radyal fanlı su soğutma kuleleri geliştirilip ve imalatını artıran IMAS, çatı tipi 30-125 kW klima cihazları, heat pump modelleri geliştirilerek imalata başlayacak. Shell and tube tip su eşanjörleri imalatı, motoru ile beraber akupile plug fanlar Almaty'da yapılacak ve ilçe kalitede balanc...



CFM Soğutma EMERSON CLIMATE TECHNOLOGIES Firmasının Türkiye'deki Tek Yetkili Distribütörü ve Çözüm Ortağı Oldu



C FM Soğutma ve Otomasyon San. Tic. A.Ş., 1 Ocak 2014 itibarıyla EMERSON CLIMATE TECHNOLOGIES firmasının Türkiye'deki Tek Yetkili Distribütörü ve Çözüm Ortağı unvanıyla tüm Copeland kompresör ve Alco kontrol ekipmanları alanında görevine başladı. CFM Soğutma Genel Müdürü Cem Özdemir, endüstriyel ve ticari uygulamalarda dünyanın lider ısıtma, havalandırma, ıslatma ve soğutma çözümleri sağlayıcısı



catında artan önemini ve iç pazarındaki büyümesini fark ettüğinden, Copeland™ ve Alco Controls markalı yüksek teknolojik ürünlerin pazarda daha fazla yer edinmesi amacıyla bu anlayışı yaptırdı. Bunu ek olarak EMERSON CLIMATE TECHNOLOGIES'in sahip olduğu yüksek teknoloji ürünler ile CFM'nin sahip olduğu tecrübe ve teknik altyapı sayesinde, yüksek enerji verimliliğine sahip çözümlerin markete kazandırılacağını vurgulayan Özdemir, çalışma şekillerinin klasik distribütörlükten çok farklı olarak çözüm sağlayıcı partnerlik olduğuna belirtti. Özdemir bu şekilde bir çalışma ile yazılım ve donanımsal ilk projelendirme, sahada teknik destek ve

belirten Özdemir, satış sonrasındaki ürün grupları ve standart soğutma ekipmanlarının diğer müşterilerine bu şekilde tedarik edileceğini ifade etti. Yapılan anlaşma son-
rasında merkezlerini İzmir Atatürk Orga-
nize Sanayi Bölgesi'ne taşıdıklarını belirten
Özdemir, yine AOSB'de bulunan 5.000
m² lik yeni inşaatlarının tamamlanmasının
ardından, yazılım ve yeni sistemlerin test
edildiği laboratuvarlarının ve ana deponun
bir kısmının oraya aktarılacağını belirtti.
Ayrıca ürünlerin satışı ve kullanıcılara daha
rahat sunulabilmesi için yeni yapılanma
çalışmalarını devam ettirdiklerini aktardı.



Sanlıurfa'nın 18 km kuzeydoğusundaki Göbeklitepe'deki arkeolojik kazılar, bu sene 20. yılını doldurdu. Bir yıldır yerli turistlerin akınına uğrayan Göbeklitepe'de çıkarılan 700 eser, Temmuz ayı sonunda açılması planlanan Şanlıurfa Arkeoloji ve Mozaik Müzesi'nde sergilenecek.

Dünyanın en eski ve en büyük inanç merkezi olduğu anlaşılan Göbeklitepe'de arkeolojik kazılar başlayalı 20 sene oldu. 12 bin yıl öncesinden haber veren bölge son bir senedir yerli turist akınına uğruyor. Kazı başkanı Berlin Alman Arkeoloji Enstitüsü Orient Bölümü uzmanı ve Erlangen Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Klaus Schmidt ve aralarında Almanya, Hollanda ve Belçika'dan gelen bilim adamlarının da bulunduğu 80 kişiden oluşan kazı ekibi ise yeni bilgilere ulaşmak üzere bölgede çalışmalara devam ediyor.

Schmidt'e göre 90 dönümlük Göbeklitepe'deki kazılar 50-60 yıl daha sürebilir, bölge o denli büyük ve zengin. Bugüne kadar 1 ibadet yeri ortaya çıkarıldı. Schmidt, kazı alanının etrafında 21 adet gömülü ibadet yeri olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Ana kazı alanının sağ ve solunda benzer yapılara ulaşabiliriz ama amaç az kazı ile çok bilgiye ulaşmak."

Göbeklitepe'nin en karakteristik buluntuları T şeklindeki dikilitaşlar. Üzerinde tilki, kuş, yılan, turna gibi hayvan figürleri bulunan ve boyutları 5 metreye kadar çıkabilen bu anıtsal taşlara yeni kazı alanlarında da rastlandı. Fakat bu seferkilerin

üzerinde daha fazla hayvan figürü var. Schmidt, "Biz zannediyorduk ki, taş devrinde insanlar ellerinde sopalarla geziyor, mütevazı ve basit bir şekilde yaşıyorlar. Oysa o dönemde de bir medeniyet var. Tarımı bulmuşlar, inanç merkezi yapmışlar. Bütün arkeoloji dünyası şu anda bunları konuşuyor" diyor.

Göbeklitepe ile ilgili bu yılki en önemli gelişme, 20 yıldır çıkarılan eserlerden 700'ünün, yapımı 5 yıldır süren ve Temmuz sonunda açılması planlanan Şanlıurfa Arkeoloji ve Mozaik Müzesi'nde (Müzenin adı daha önce Edessa olarak açıklanmıştı) sergilenecek olması. Göbeklitepe'nin kendisi zaten açık hava müzesi gibi ama kazılarda bulunan küçük heykeller ve kandil gibi çeşitli eserler sergilenmemiştir.

37 bin metrekarede, 10 bin eser

Müzedeki toplam 10 bin eser sergilenecek. Dışarıdan bakıldığında sarımsıtrak rengiyle oldukça büyük bir alana yayılan 37 bin metrekarelik müze, iki bölümden oluşuyor. 31 bin metrekarelik alan arkeoloji müzesine ayrılmış. Burada tarih öncesi çağlar; paleolitik, neolitik ve kalkolitik dönem anlatılacak. Sergilenecek en önemli eserler arasında Nevalı Çori Höyüğü bulunuyor. 23 yıl önce Atatürk Barajı'nın altında kalacağı için olduğu gibi kaldırılan ve bugüne kadar aynen korunan höyüğün kurulumu bitmiş. Göbeklitepe ana kazı alanının benzeri de yine burada sergilenecek.

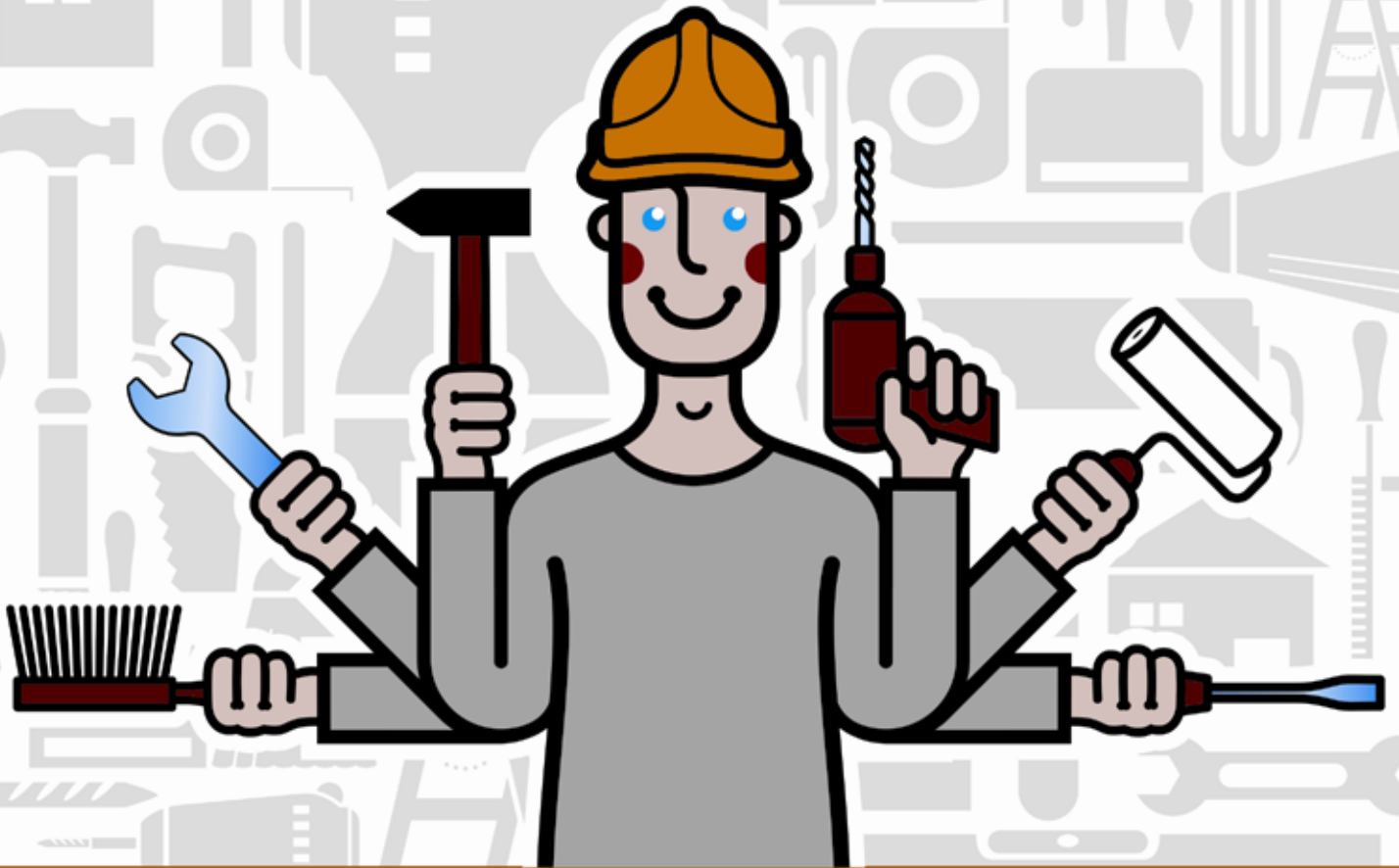


www.eurasiaexpotool.com

POWERED BY

mitex™

MEKANİK ve ELEKTRİKLİ EL ALETLERİ FUARI



26-28 HAZİRAN 2014

ifm İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy, İstanbul



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE
TODS (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ)
İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR

Gold
Sponsor



BOSCH
Yaşam için teknoloji

Daha fazla bilgi için;
TÜRKEL FUARCILIK A.Ş.
Tel: +90 (212) 284 23 00 Fax: +90 (212) 278 44 02
contact@eurasiaexpotool.com

Bolulu

HASAN USTA®
SÜT TATLILARI

TATLI AŞIKLARININ YENİ ADRESİ:

İAOSB Sürekli Sergi Alanı Yanı
10020 Sk. Küçük Parseller



Kalbim
seninle logosunu bulana,
profiterol bedava
(porselen kâselerde)

