

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

NİSAN
2014

SAYI 102



OYUNUNU
OYNA
STRATEJİNİ
KUR



MOODY'S
TÜRKİYE'YE
NEGATİF
YAKLAŞTI

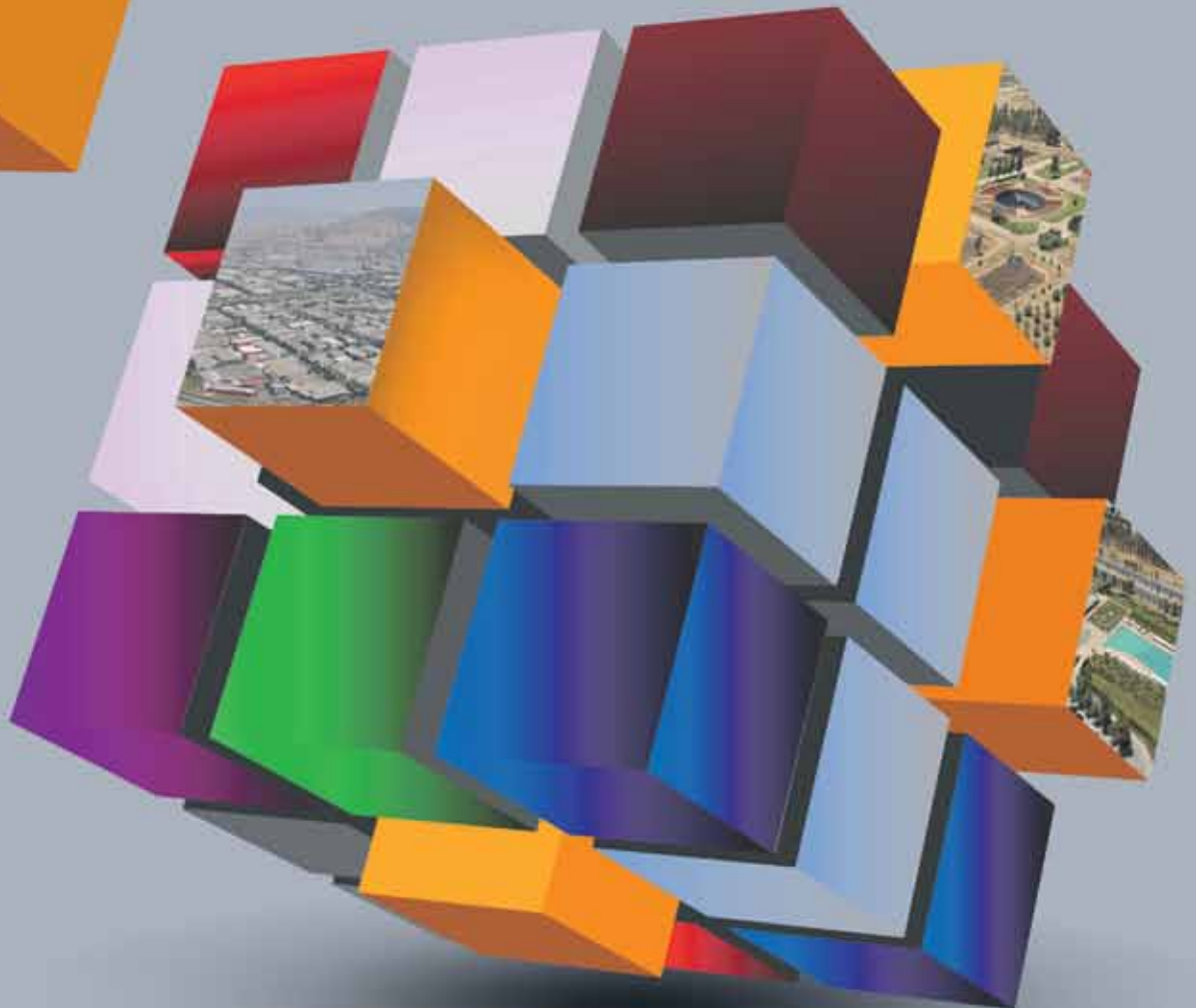


UĞURTAŞ:
REFORMLARIN
ZAMANI
GEÇMESİN



İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

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



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

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

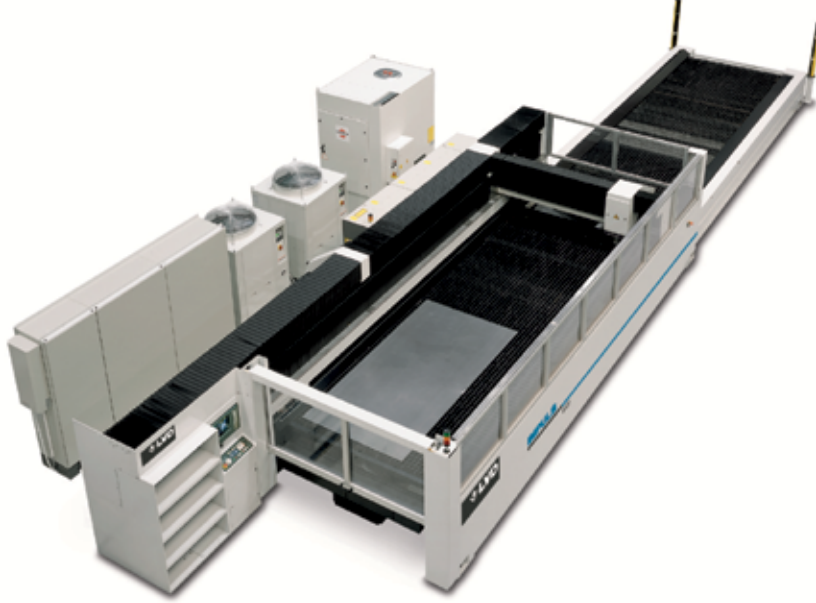
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

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

Reformların zamanı

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Yerel seçimleri geride bıraktık. Öncelikle yaşam kalitemizi direkt etkileyen alanlarda hizmet veren yerel yönetimlerde bu zor görevlere seçilen Belediye Başkanlarını, Meclis Üyelerini, Muhtarlarımızı kısaca bu seçimde elini taşın altına koymaya talip olup da vatandaşın güvenini oy olarak alan herkesi kutluyor ve başarılar diliyorum.

Yerel seçimler öncesi sarsılan huzurumuzun, iç güvenimizin, artan gerginliğimizin seçim sonrası, uzayan sayımlar, itirazlar nedeniyle aynı olumsuzluk içinde devam ettiği bir dönem yaşadık. Seçim sonrasında toplumda gittikçe belirginleşen bölünmüşlük çizgilerinin biraz yumuşamasını beklerken, aynı sert çizgilerin korunmaya çalışıldığını üzülerek izliyoruz. Ağustos ayında yapılacak Cumhurbaşkanlığı seçimini düşündükçe, bu ortamın düzeleceği

umudumuz da giderek azalıyor.

Bu durum altında ekonomi ile ilgili umut verici söylemler yazılıp çizilse de satır aralarında kaygı sözcüklerini görüyoruz. Şirketlerimizde önümüzde kristal bir küre olup da, geleceği göremediğimize göre, korunma içgüdüğü ile durumumuzu stabil tutmaya çalışıyoruz. Bu durum en büyük şirketten en küçük çekirdek aileye kadar geçerli. Az da olsa hesap kitap bilen herkes, tüketmemeye, harcamamaya çalışıyor. Bu durumun üretime ve dolayısıyla istihdama yapacağı olumsuz etkileri, ülkemizin büyüme ivmesinde de görececek gibiyiz.

Talep daraldıkça, satışları hızlandırma gayreti özellikle sanayicilerimizi karlarından daha da feragat etmeye zorlamaya başladı. Karlarda kabul edilebilir düzeyi yakalayabilmek için ihracata daha da fazla önem vermek gerekiyor. Ancak bir hükümet politikası olarak tüketimin büyüttüğü cari açığı kontrol etmeye çalışırken, diğer yandan da ihracatı arttırmaya çalışıyoruz. İhracatın artışı için önemli bir veri olan ihracat yaptığımız ülkelerdeki gelir düzeyi verilerine baktığımızda ise, çalışan kesimin gelir kaybının ABD’de de yüzde 17’yi bulduğunu, global krizden en az etkilenen ülke sayılan Almanya’da ise yüzde 12 düzeyinde olduğunu görüyoruz. Ayrıca, ihracatımızı dolaylı da olsa etkileyen dış politikamız hususunda var olan sorunlara eklenen Ukrayna sorunu yükümüzü iyice arttırmaktadır.

Diğer yandan 2014 yılında ülkemizin ihtiyacı olan sıcak para için kullanabileceğimiz kaynakların sayısı azaldığı gibi, bu kaynakların kullanım maliyetleri de artmaktadır. ABD Merkez Bankası kaynaklı bu para daralması yanında, Dünyanın büyük yatırım bankaları kredi derecelendirme kuruluşlarından Türkiye’ye üç uyarı birden geldi. Morgan Stanley Türkiye için yatırım tavsiyesini ‘eşit ağırlık’tan ‘ağırlığını azalt’a düşürdü. Standard and Poor’s’tan da Türk bankacılık sektörüne Fed uyarısı geldi. JP Morgan ise Türkiye için tavsiyesini ‘ağırlığını azalt’ olarak korurken cari açığın aşağı çekilmesi için Türkiye’nin en az 2 yıl düşük büyüme trendinde olması gerektiğini belirtti. Bu açıklamaların ülkemizin kaynak çeşitliliğine ve kaynak maliyetlerine olumsuz etkilerini de önümüzdeki günlerde görmeye başlarız.

Ne yazık ki; Türkiye dışarıdan borçlana-bildiği sürece büyüyen bir ekonomi haline dönüşmüştür. Yurt içi gelirlerin ve dolayısıyla tasarrufların düşük, tüketim talebi finansmanının ise dışa borçlanmaya dayanıyor olması bu durumu yaratmıştır.

Yurt dışından beklenen ve bizce verimli kaynak olarak değerlendirilebilecek olan yabancı yatırımlar alanında da son aylardaki görünüm pek farklı değildir.

Yabancı yatırımların merceğinde bulunan, onlar için cazip görünen 110 büyük şirket içinde yapılan bir araştırmaya göre şirketlerin yüzde 62,3'ünde son birkaç aydır gelen ortaklık ve satın alma tekliflerinde ciddi bir düşüş yaşanmaktadır. Bu firmaların yüzde 31,6'sı artık hiç teklif gelmediğini, yüzde 34,27'si ise teklif sayısının yarı yarıya düştüğünü belirtmiştir. Bu firmaların yüzde 63,2'si bu tekliflerin önümüzdeki dönemde artmasını değil, azalmasını beklediklerini belirtmişlerdir. Bu durumun nedenleri sorgulandığında ise; yüzde 23,7'si hukuk alanında ülkemizde yaşanan olumsuzlukları, yüzde 47,3'ü ülkemizdeki siyasi konjonktüre güvenmediklerini, diğerleri de Türkiye'nin ve global piyasalar-daki ekonomik görünüme güvenmediklerini belirtmişlerdir.

Ancak, uzun vadede Türkiye'nin hala bir takım nedenlerden dolayı yatırımcılar için cazibesini koruyacak değerleri de olduğu ortadadır. Ancak bu cazibenin eyleme dönüşebilmesi için sahip olduğu stratejik konumu daha iyi kullanabilmesi ve sahip olduğu değişim-reform potansiyelini harekete geçirmesi beklenmektedir.

Burada vardığımız noktada olduğu gibi, Türkiye çok uzun yıllardır diline doladığı yapısal reformları bir an evvel gerçekleştirme zorunluluğundadır. Hangi ekonomik konuyu tartışsak, ülkemizde neden dertli olsak dönüp dolaşıp geldiğimiz nokta yapısal reformlara olan ihtiyacımızdır.

Yapısal reform denilen olgu, bir sistemin daha verimli çalışabilmesi ve karşı karşıya

kalacağı olumsuz darbelere karşı direnebil-mesi ve kendini koruyabilmesi için yeniden yapılanmasıdır. Oysa ülkemizin temel alanları olan ekonomi alanına, sosyal alana ve siyasi alana baktığımızda bir çok kırılgan yapıyı rahatça görebilmekteyiz. Bu kırılganlıklar, sistemin işleyişinde eşitlik, adalet, verimli çalışma gibi hususlarda pek çok olumsuzluğu içinde barındırmaktadır. En önemlisi bu kırılganlıklar güven duygusunu yok etmektedir.

Oysa siyasal alanda özgür ve toplumun büyük bir kısmı tarafından kabul edilebilecek bir anayasanın inşası ile başlayıp, seçim sistemlerine ve siyasi partiler yasasına kadar incek bir çalışma siyasi reformları oluştura-caktır.

Sosyal alan da ise, başta eğitim sisteminin köklü değişimler ile günümüz dünyasının üretken bireylerini yetiştirecek bir sisteme dönüştürülmesi ile başlayacak adımlar, adalet sisteminin genel kabul ve verimlilik içinde çalışmasını sağlayacak adımlara kadar gitmelidir.

Beklenen temel, yapısal ekonomik reform-lar ise her zaman dile getirdiğimiz, büyüme-nin ithalata bağımlılığının azaltılması, cari açığın düşürülmesi, bütçe gelirlerinin global etkilerden mümkün olduğunca arındırılması, sosyal güvenlik ve sağlık reformunun yapıl-ması, enerjide dışa bağımlılığının, enerji ve-rimliliği ve yenilenebilir enerji kaynaklarının devreye sokulması ile azaltılması, sektörlerin ihtiyaç duyduğu başta teşvik mekanizmaları olmak üzere sektörel reform adımlarının atıl-ması, yıllardır beklediğimiz adımlardır.

Atılacak bazı adımların, siyasi erk için, siyaseten cazip adımlar olmayacağı malumdur. Ancak siyaseten doğru gibi görünmeyen bazı unsurların sosyal ve ekonomik bağlamda da değerlendirilmesi, risklerin ve faydaların tüm öğeleri ile hesaba katılması şarttır. Ülkemizde her seçim dönemi sonrasında alevlenen yapısal reform taleplerinin, daha kaç kez kullenmesine müsaade edileceğini görmek istemiyoruz.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ

SORUMLU MÜDÜR
Serap AKYOL AKSÜYEK

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

Muhabirler
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
Besenigar BAZIKI

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

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





14 Ege ve İzmir devlete ne veriyor, ne alıyor?

- 8 Cari açık daralıyor
- 10 Moody's Türkiye'ye negatif yaklaştı
- 12 Kırık not nasıl yorumlandı?
- 14 Ege ve İzmir devlete ne veriyor, ne alıyor?
- 24 Yüksek katma değer, yüksek teknoloji ve 2023 hedefleri
- 31 İAOSB 19 yılda 19 bin fidanı toprakla buluşturdu
- 32 İzmir Sanayi Tarihinden: Metal Sanayi
- 38 Oyununu oyna, stratejini kur
- 42 Romen öğrenciler İzmir ekonomisini İAOSB'de öğrendi



- 43 İAOSB Tenis Kursu üçüncü turda
- 46 İzmir'in kongre ve fuar kenti hedefine MMO'dan cansuyu
- 49 Norm Sanat'ta Yusuf Toprak sergisi



- 50 Teknoloji
- 52 İşbirliği talepleri
- 54 Basında İAOSB ve dergimiz
- 56 Basında firmalarımız
- 58 Gezi: Ödemiş'in belleği koruma altında



38 Oyununu oyna, stratejini kur



43 İAOSB Tenis Kursu
üçüncü turda



46 İzmir'in kongre ve fuar kenti
hedefine MMO'dan cansuyu

Cari Açık daralıyor...

	Şubat 2013 Milyon \$	Şubat 2014 Milyon \$	Yıllık Değişim (%)	Ocak Şubat 2013 Milyar \$	Ocak Şubat 2014 Milyar \$	Yıllık Değişim (%)
Cari işlemler hesabı	-5.092	-3.191	-37.3	-10.9	-8.1	-25.5
İhracat (FOB)	13.262	14.081	6.2	25.6	27.4	7.2
İthalat (FOB)	-18.751	-17.620	-6.0	-37.0	-36.3	-1.9
Mal dengesi	-5.489	-3.539	-45.5	-11.4	-8.8	-22.3
Hizmetler, net	690	903	30.9	1.3	1.8	33.8
Gelirler, net	-465	-622	33.8	-1.1	-1.2	9.7
Cari transferler	172	67	-61.0	0.2	0.1	-50.2

Merkez Bankası Şubat ayı cari açık verilerini açıkladı. Buna göre, Türkiye'nin Şubat ayında cari işlemler açığı 3 milyar 191 milyon dolar olurken, yıllıklan-
dırılmış bazda cari işlemler açığı 62 milyar 246 milyon dolar oldu. Cari açık, bir önceki yılın ilk iki ayına göre 2,8 milyar dolar azalarak 8,12 milyar dolara geriledi.

Geçen yılın Şubat ayında 5.1 milyar dolar olan cari açık bu yılın aynı ayında 3.2 milyar dolara gerilemiş oldu. Böylece yılın ilk iki ayında iki milyar doların üstünde, 10.9 milyardan 8.1 milyar dolara bir gerileme oldu. Geçen yıl sonunda 65 milyar dolara ulaşmış olan on iki aylık birikimli açık da Şubat ayı itibarıyla 62.2 milyar dolara düştü. Bu da kabaca GSYH'nın yüzde 8'ine karşılık geliyor.

Şubat ayında cari açıktaki iyileşme, tamamen dış ticarete görülen trend değişikliğinden kaynaklanıyor. Aşağıdaki tabloda cari işlemlerdeki gelişmeler özetleniyor:

Tabloda görüldüğü gibi ihracat yüzde 6.2 artarken ithalatta yüzde 6 azalma var, böylece mal ticareti dengesinde 2 milyar dolarlık bir toparlanma oluşmuş. Yılın ilk iki ayında ihracatın yüzde 7.2 artarak 27.4 milyar dolara ulaştığını, ithalatın ise yüzde 2 oranında düşüşle 36.3 milyar dolara gerilediğini görüyoruz. Turizm gelirlerinde de göreceli bir iyileşme yaşanıyor, ancak bunun cari açık üzerine etkisi kısıtlı. Geçen yılın ilk iki ayında net 1.3 milyar dolar olan hizmet gelirleri bu yıl 1.8 milyar dolara yükselmiş durumda.

Finansman tarafına baktığımızda ise doğ-

rudan yatırımlarda bir artış ancak toplam finansmanda ciddi bir azalma görüyoruz.

Finansman tablosunda en önemli olumlu gelişme doğrudan yatırımlarda görülen artışlar. İlk iki ayda doğrudan yatırım girişleri net 1.3 milyar dolardan 1.8 milyara yükselmiş. Bu olumlu ancak, toplam cari açıktaki yetersiz bir iyileşme. Özel sektörün dışarıdan borçlanması da ciddi şekilde azalmış.

Aşağıdaki tabloda özetlenen genel tabloya bakacak olursak, şubatta 3.2 milyar dolarlık cari açığa karşılık, 2.6 milyar dolarlık net finansman girişi olmuş. Buna net hata ve noksan kaleminden 2.2 milyar dolarlık "düzeltme" de dahil edildiğinde, 1.6 milyar dolarlık rezerv artışına işaret ediyor. Geçen yıl Şubat'ta bu rezervlerdeki artış 1.3 milyar dolardı. Geçen yılın ilk iki ayında 5 milyar dolar artan rezervler bu yılın aynı döneminde 4.2 milyar azalmış durumda.

	Şubat 2013 Milyon \$	Şubat 2014 Milyon \$	Yıllık Değişim (%)	Ocak Şubat 2013 Milyar \$	Ocak Şubat 2014 Milyar \$	Yıllık Değişim (%)
Finans hesabı	8.393	2.611	-68.9	17.9	-0.5	-102.9
Doğrudan Yat. (net)	745	877	17.7	1.3	1.8	33.1
Portföy Yat. (net)	2.860	-1.497	-152.3	4.2	-1.4	-133.6
Diğer Yat. (net)	4.788	3.231	-32.5	12.3	-0.9	-107.2
MB+genel ve Kamu	-135	-327	142.2	-0.8	-0.6	-32.3
Bankalar	3.493	3.181	-8.9	8.2	-0.9	-110.7
Diğer sektörler	1.430	377	-73.6	4.9	0.6	-88.6



	Şubat 2013 Milyon \$	Şubat 2014 Milyon \$	Yıllık Değişim (%)	Ocak Şubat 2013 Milyar \$	Ocak Şubat 2014 Milyar \$	Yıllık Değişim (%)
Cari işlemler	-5.092	-3.191	-37.3	-10.9	-8.1	-25.5
Finans hesabı	8.393	2.611	-68.9	17.9	-0.5	-102.9
Net hata ve noksan	-1.995	2.198	-210.2	-2.0	4.5	-325.6
Genel denge	1.306	1.618	23.9	5.0	-4.2	-182.9
Rezerv varlık	-1.305	-1.616	23.8	-5.0	4.2	-183.5

Zeybekci: Cari açık düşecek

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, cari açığın düşeceğini belirterek, "Türkiye artık 2014'deki bu onarımdan sonra 2015 çok farkı yere gidecek" dedi.

"Dünyanın herhangi bir yerinden Türkiye'nin kredi notu şöyle olacak, büyümesi yüzde 2 olacak, ihracat artırmayacak diyen o felaket tellallarına inanmayın" diyen Ba-

kan Zeybekci, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Biz Türkiye'nin zenginliklerini biliyoruz, hangi güçlere sahip olduğunuzu biliyoruz. Türkiye ihracatını yüzde 10 civarında artırarak 166 milyar dolara ulaşacak.

Ihracatın artmasıyla üretim ve istihdam artacak, gelir seviyesi yükselecek, refah artacak, tüketim artacak. Tüketim arttığı zaman memleketin tamamında büyüme artacak, ülkemiz bir adım daha ileriye gidecek. Büyümeyi yüzde 2,5 diyorlar...

Sizin huzurunuzda söylüyorum, Türkiye'nin bu sene büyümesi yüzde 4'ü geçecek. Bakın Türkiye'nin 1980 yılında yaptığı ihracatın iki katını Zorlu Holding yapıyor. Yani 2 milyar dolar ihracatımız vardı, Zorlu Holding tek başına 3,5 milyar dolar yapıyor. Nereden nereye geldik.

Onların istediği Türkiye'nin dış ticaret açığı, cari açığı artsın, Türkiye para bulamasın yeniden IMF'nin, Dünya Bankası'nın önünde el pençe divan dursun. Yunanistan Başbakanı'nın Almanya Başbakanı'nın karşısında 'el pençe divan duruşunun fotoğrafı yayınlandı. Aynı toplantıda Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı'nın Almanya Başbakanı'nın karşısında duruş fotoğrafı, diğer fotoğrafla yan yana yayınlandı. Nasıldı duruşu? Sanki 'Denizli Efesi', öyle duruyordu.

Tüm beklentilerin çok üzerinde bu sene dış ticaret açığı düşecek. Cari açık da düşecek, Türkiye artık 2014'deki bu onarımdan sonra 2015 çok farkı yere gidecek. Üretmeye devam, ihracata devam. Durmak yok yola devam, hizmete devam."

Moody's Türkiye'ye 'negatif' yaklaştı...

Moody's Türkiye'nin kredi notunun "Baa3" olarak korunmasına gerekçe olarak ise, "Hükümetin güçlü mali ölçütleri, borcun GSYH'ya kapsamlı azalışı, döviz cinsinden borçlanmadaki azalışı" olarak sıraladı.



Türkiye'nin kredi notu görünümündeki oynamanın gerekçesi, 'dış finansman pozisyonu üzerindeki baskının artması ve zayıflayan büyüme beklentileri' olarak belirtildi.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Türkiye'nin kredi notu görünümünü "durağan"dan, "negatif"e çevirirken, "Baa3" olan kredi notunu teyit etti.

Moody's'in internet sitesinde yayımlanan açıklamada, Moody's, Türkiye'nin not görünümünün "negatif"e çevrilmesine gerekçe gerekçe olarak, "Yabancı ve yerli yatırımcının güveninin olumsuz etkileyen artan politik belirsizliklerin ve düşük küresel likidite koşullarının itici rol oynaması ve Türkiye'nin dış finansman pozisyonundaki baskılar"ı gösterdi.

Moody's, "Yakın vadede yavaşlayan bir ekonomik büyüme çerçevesi içerisinde orta vadeli büyüme konusundaki belirsizlik" olduğunu belirtirken, "Büyümeyi artırıcı yapıcı yapısal reformlar yerel politik türbülansa eşlik edebilecek daha belirsiz bir politika ortamı içerisinde azalış gösterebilir" ifadesini kullandı.

Moody's Türkiye'nin kredi notunun "Baa3" olarak korunmasına gerekçe olarak ise, "Hükümetin

güçlü mali ölçütleri, son yıllarda görülen borcun Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) kapsamlı azalışı, döviz cinsinden borçlanmadaki azalış ve uzayan borç vadesi yapısı" olarak sıraladı.

Açıklamada, "Türkiye'nin ekonomik gücü, spesifik olarak büyüklüğü, varlığı ve ekonomik çeşitliliği aynı reyting kategorisinde yer alan ülkelere göre kıyasla daha kuvvetli olmaya devam etmektedir" ifadesini kullandı.

Politik risk

Not görünümündeki değişikliğe temel itici unsur olarak, "Artan politik belirsizlikten kaynaklı finansman pozisyonundaki yavaşlamanın" görüldüğü belirtilen açıklamada, şunlar kaydedildi:

"Moody's'in Türkiye'nin not görünümünde değişiklik kararı almasındaki temel unsur, politik dinamiklerin ve küresel likidite koşullarının, kur volatilesinde de görülmesi üzerine, uluslararası ve yerel yatırımcıların güveni üzerindeki olumsuz etkisidir. Bu durum ülkenin mevcut finansman zorluklarını artırmaktadır. Türkiye'de yerel politik risk oluşurken, Moody's, son yerel seçimlerin sonucuna rağmen, Aralık 2013'ten beri yaşanan gelişmelerin iç yoğunlaşan politika bölünmesini

vurguladığına işaret etmektedir.

Güveni azalttı

Moody's bu gerilimlerin parlamento seçimlerinin olacağı 2015 yılının en az ikinci çeyreğine kadar politik arenada devamlılık göstermesinin beklemektedir. Bu gerilim yerli ve yabancı yatırımcının güvenini azaltmıştır.

Moody's, büyük oranda cari açığına karşı olan finansman ihtiyacı ve Türk şirketlerinin, bankalarının ve kamunun yaklaşık 163 milyar dolarlık geri ödeme yapması yükümlülüğü nedeniyle, ülkenin ödemeler dengesinde baskıların yoğunlaşmasını beklemektedir. "Türkiye ekonomisinin görece yüksek bir seviyede sermaye akışına bağımlılığı olduğunu belirtilen açıklamada, Türk bankalarının borç çevirme oranının finansal gerilim döneminde bile yüksek olduğunu, bankaların Merkez Bankası'nda tutulan rezervlerinin vadesi gelen borçların ödemesi için kullanılabileceğine işaret edildi.

Not artırılması

Türkiye'nin not görünümünde yapılan değişikliğe bir diğer önemli sebebinin Türkiye'nin zayıflayan büyümesi olduğu belirtilen açıklamada, 2014 yılında ekonomik büyümenin yüzde 2,5, 2015'te ise yüzde 3 olarak gerçekleşmesinin beklendiği ifade edildi.

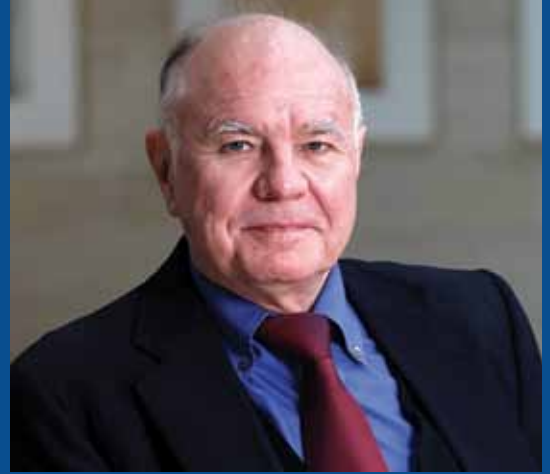
Açıklamada, Türkiye'den ortalama kişi başına düşen milli gelir seviyesinin alım gücü paritesine göre 15,352 dolar olduğunu belirterek, bunun "Baa" olarak değerlendirilen ülkelerin ortalamasından yüksek olduğunu belirtti. Moody's nominal GSYH'nın ise 2000-2013 yılları arasında üç kattan fazla artarak geçen 820 milyar dolara ulaştığına ve Türkiye'nin dünyanın en büyük 17'nci ekonomisi olduğuna dikkati çekti.

Türkiye'nin kredi notunun önümüzdeki dönemde artırılması olasılığına ilişkin olarak, "Yakın vadede dış finansman dengesizlikleri büyük ve Türkiye halen dış finansman ve ödemeler dengesi üzerinde baskılara maruzken olası değil" ifadesini kullandı.

Açıklamada, "Moody's Türkiye'nin kurumsal yapısından ve rekabetinde gelişmeler olursa, politik tansiyon azalır, yatırımcı güveni artar ve ekonomi gelişirse, Türkiye'nin dış finansmanı üzerindeki baskılar azalırsa reytingin artırılmasının değerlendirilebilir" ifadeleri kullanıldı.

Türkiye'nin ilerleyen dönemde notunun indirilmesi olasılığına ilişkin olarak ise Moody's, "Kamu finansmanındaki son dönemdeki gelişmelerin terse dönmesi, artan politik istikrarsızlık ve Türkiye'nin dış finansmanında artan baskılar, yabancı sermaye akışında ani bir duruş riskinin artması aşağı yönlü reyting baskısı oluşturabilir" değerlendirilmesinde bulundu.

Faber: 2014 krizi 1987'den kötü olacak



'Doktor Kıyame' olarak anılan ünlü yatırımcı Marc Faber, hisse piyasasının 1987'deki ani çöküşten "daha acılı" bir düşüşe hazırlandığını iddia etti.

Geçen Nisan ayı ortalarında hisse piyasalarına yönelik karamsar bir öngörü geldi. "Doktor Kıyame" lakaplı yatırımcı Marc Faber, katıldığı CNBC yayınında "Büyük ihtimalle önümüzdeki 12 ay içinde 1987 benzeri bir çöküş göreceğiz. Ve bunun 1987'den daha kötü olacağından şüpheleniyorum" dedi.

Özellikle internet biyoteknoloji hisselerinde sancılı bir dönemin başladığını ifade eden Faber, "Değerlemeler bakımından tamamen çılgın bir noktada yer alan hisseler özellikle kırılgan. Bu şirketlerin hiç geliri yok. Satışlara göre değerlendiriliyorlar. Bu da uzun dönem için iyi bir ölçüt değil" şeklinde konuştu.

S&P 500'ün yüzde 30 değer kaybına uğrayabileceğini söyleyen Faber, "Hisse almak için iyi bir zaman değil" dedi.

FED ne yaptığını bilmiyor

Faber, "Yatırımcılar yavaş yavaş FED'in ne yaptığını bilmeyen bir kurum olduğunu anlıyor. Fed'in ne yaptığı hakkında kendisinin de en ufak bir fikri yok. Bence bu da yatırımcıların gözünde güvenilirliğin düşmesine neden oluyor" dedi.

1987'de ne oldu?

"Kara Pazartesi" olarak da bilinen 19 Ekim 1987 çöküşünde dünya genelinde borsalar büyük bir düşüş yaşadı. Hong Kong'dan başlayarak bütün dünyaya yayılan ve Wall Street'in bir günde yüzde 20'nin üzerinde düşmesine neden olan krizin gerekçeleri arasında otomatik hisse satış programları, piyasaların aşırı değerli olması, likidite ortamı ve piyasa psikolojisi gösterildi.

Kırık not nasıl yorumlandı?

Gerçekçi tahminler

Erdal Sağlam / Hürriyet



Şimdiye kadar ekonomik istikrarın sürdürülmesinde, ne kadar harcamalar artırılrsa da, mali disiplinin korunmasının çok önemli etki yaptığı gerçek. Burada Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ve ekonomi yönetimindeki bürokratların mali disiplini sürdürme çabaları, dolayısıyla piyasalara bu konuda verilen güvenin hakkını da vermek gerekiyor. Başbakan Erdoğan'ın yüksek büyüme için atacağı, gerekirse popülist adımları, Babacan ve ekonomi yönetimi engelleyebilir mi? Bence şimdiye kadar açıkça olmasa da el altından fren yapabildiler ama bundan sonra frene Başbakan izin vermeye devam edecek mi, şüpheli. IMF Raporunda bence Türkiye için gerçekçi analizler yapılmış. Uzun zamandır 2014 yılına ilişkin olarak ekonomi yönetiminin söylediği, "cari açık sürpriz ölçüde azalacak" sözlerine, "bu yıl dış ticaret açığı önemli ölçüde düşecek" tahminlerine anlam veremiyordum. İthalata dayalı bir ihracat yapısı devam ederken, gıda üretiminde sorun varken, nasıl oluyor da ihracatımız çok artacak da ithalatımız buna bağlı artmayacak, cari açığımız da beklenmedik ölçüde düşecek anlaşılır gibi değil. İşin tuhafı Merkez Bankası bile benzer söylemde. Herkes biliyor ki; ancak çok düşük büyüme oranında cari açık azalabilir. IMF tahminlerinde 2014 yılı için yüzde 2.3 büyüme öngörülürken cari açığın milli gelire oranı yüzde 6.3 olarak tahmin edilmiş. Enflasyon yüzde 7.8, işsizlik yüzde 10.2 olarak revize edilmiş.

Bu gerçekçi ekonomik tabloda, Başbakanın tavrı istikrar için belirleyici olacak.

Sanayi üretimi beklentilerden iyi

Deniz Gökçe / Akşam

Sanayi üretimi Şubat ayında beklentileri aşarak yıllık bazda yüzde 4.9 oranında arttı. Piyasa beklentileri yüzde 3-3.5 civarında bir büyüme öngörüordu. Dolayısıyla piyasa beklentilerinin üzerin-



de gelen sanayi üretimi aslında sürpriz olmadı. Hatırlanırsa Ocak ayında da sanayi üretimi beklentileri aşmış, büyüme yüzde 7.1 oranına yükselmişti.

Mevsimselliğe ve tatil günlerine göre düzeltilmiş sanayi üretim endeksi ise Şubat ayında bir önceki aya göre binde bir oranında düşerek 120.3 seviyesine indi.

Bu düşüşü Ocak ayında görülen aylık yüzde 1 oranındaki artışın bir istatistiki düzeltmesi olarak görebiliriz. Zaten mevsimselliğe göre düzeltilmiş endekste aşırı dalgalanma görülüyor ve aydan aya değişim her zaman anlamlı olmuyor. Son üç ay değerlendirildiğinde, sanayi üretiminin bir önceki üç aylık seviyeye göre yüzde 1.2 oranında arttığını, bu artışın da yıllık yüzde 4.7'lik büyüme temposuna karşılık geldiğini hatırlatalım.

Sanayi üretiminin ilk çeyrekte beklenenden daha iyi gerçekleşmesi, bunun da hatırı sayılır şekilde ihracat kaynaklı olması şüphesiz olumlu bir gelişme.

Bu tempoya bağlı olarak yıl sonu büyüme beklentilerinde olumlu bir değişime yol açacak. Ancak yılın henüz ikinci ayındayız ve yıl geneli için konuşmak için henüz çok erken.

Seçim Sonuçları, Büyüme ve Oy Oranları Arasındaki İlişkiyi Doğruladı

Mahfi Eğilmez / cnbc-e



24 Mart 2013 tarihli yazımda seçimden hemen önceki dönemde gerçekleşen büyüme oranıyla iktidar partisinin oy oranı arasında doğru yönlü bir ilişki olduğunu anlatmış, bir tablo ve bir grafik sunmuş-tum.

Seçim sonuçları belli oldu. Bu seçimle bir kez daha kanıtlandı ki büyüme ile oy oranı arasında ilginç bir paralellik bulunuyor.

Eğer seçimden önce ekonomi normal ya da hızlı büyümüşse iktidar partisinin oy oranı artıyor, seçimden önce büyüme gerilemiş ya da küçülmeye dönmüşse iktidar partisinin oy oranı azalıyor.

Not: Ekonomik büyüme, işsizlik oranı, enflasyon, kur gibi toplumu en fazla etkileyen ekonomik göstergelerdeki değişimlerin tümünü topluca temsil eden gösterge olduğu için bu karşılaştırmaya esas olarak alınıyor.

Enflasyon inmeden faiz oranı düşemez

Güngör Uras / Milliyet



Hükümet bastırıyor: Faizler inmeli. Merkez Bankası yanıt veriyor: Bir anda inmez, kademeli düşer. Bu noktada enflasyon önem kazanıyor. Şu anki oranlara bakınca da bazı sorunlar dikkat çekiyor:

Türkiye’de yükselen faizi hükümet eliyle indirme çabası var. Ancak bundan sonra enflasyon inmeden faizi indirmek çok zor. Geçmişte enflasyonun altında reel faiz ödenmedi mi? Ödendi ama, o dönemde dünyada para boldu, Türkiye’ye oluk oluk döviz giriyordu. İçeride ekonomi canlı idi. Ve de ekonomide risk diye bir şeyden söz edilmiyordu. Şimdilerde yerli birikimci için risk primi yok. Yerli birikimcinin “Paramı finansal sistemde değerlendirirsem, bankalar, firmalar batar mı?” endişesi yok. Ama “reel getiri” bekleyişi

var.

Birikimler nereye gidiyor? Yerli yatırımcı, negatif faiz denilen, enflasyonun altındaki faizden zarar gördüğü için birikimlerini; (1) Döviz, (2) Altına, (3) Gayrimenkule bağlamaya başladı.

Faizin inmesinin kime yararı var: (1) Önce devlete. Hazine ucuz faiz ile borçlanacak. (2) Yatırımcıya ve üreticiye. İş çevreleri ucuz faiz ile kredi kullanacak.

Ama unutulmamalı: (1) Devletin borçlanmaya ihtiyacı var. (2) Ekonominin çarkının dönmesi için yatırımcının ve üreticinin kredi kullanma zorunluluğu var.

Ortada birikim yok ise, zaten yetersiz olan tasarruflar döviz, altına ve inşaata gider ise, bütün bunlara ek olarak dışarıdan döviz girişi yavaşlar ise ne olur? Kötü olur.

Peki faiz ne olmalı? Faizin ne olması gerektiğini söylemek bizim gibi saf ve bakir ekonomi yazarlarının işi değildir. Görünen köy kılavuz istemez. Net faiz, enflasyonun gerisinde olmamalıdır.

Vergide 53,7 milyar liralık kaçak

Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu müfettişlerinin geçen yıl incelemeye aldığı mükelleflerin, yaklaşık 53,7 milyar liralık geliri devletten kaçırdığı belirlendi.

Vergi Denetim Kurulu, geçen yıl 71 bin 352 mükellefi incelemeye tabi tuttu. Kurul, 2011 yılında 16 bin 267, 2012 yılında ise 46 bin 845 inceleme yapmıştı. Bu verilere göre, kurul müfettişlerinin vergi incelemelerinin sayısı 2011 yılına göre yaklaşık 4,5 kat arttığı dikkati çekti.

ntvmsnbc’de yayımlanan habere göre Geçen yıl müfettişler tarafından yürütülen vergi incelemeleri sonucunda 185 bin 36 rapor düzenlendi. Söz konusu raporların 144 bin 547’sini vergi inceleme, 16 bin 228’ini vergi tekniği, 12 bin 421’ini vergi suçu, 11 bin 413’ünü görüş ve öneri, 427’sini de diğerleri oluşturdu.

Tarhiyat öncesi uzlaşma

Denetimlerde 53 milyar 674 milyon 958 bin 984 liralık gelirin devletten gizlendiği anlaşıldı. İncelemeye alınan 71 bin 352 mükellef bazında bakıldığında, mükellef başına ortalama gelir kaçacağı 752 bin 256 lira olarak belirlendi.

Vergi müfettişleri, incelemeler sonucunda ortaya çıkan 53,7 milyar liralık gelir için mükelleflere 8 milyar 561 milyon 313 bin 250 lira vergi borcu çıkardı, 19



milyar 86 milyon 884 bin 477 lira da ceza kesti.

Bu arada geçen yıl Tarhiyat Öncesi Uzlaşma (TÖU) komisyonlarına yapılan başvurular sonucunda toplamda tarhiyat öncesi uzlaşmaya konu olan 1 milyar 549 milyon 420 bin 358 liralık vergiden, 860 milyon 357 bin 318 liralık kısmı uzlaşmaya girdi. Bu tutarın da 725 milyon 155 bin 936 liralık kısmında uzlaşma sağlandı. TÖU’ya konu olan 2 milyar 373 milyon 432 bin 278 liralık ceza tutarının 1 milyar 498 milyon 935 milyon 120 liralık kısmı uzlaşmaya girdi. Bu tutarın 90 milyon 813 bin 677 liralık kısmında uzlaşma sağlandı.

Ege-İzmir Devlete ne veriyor, ne alıyor?

İzmir, bir metropol olarak ülke milli gelirinde yüzde 6,7 pay sahibi ve bölgenin milli gelirinin de yarısının üretildiği merkez durumunda. Diğer iki Ege alt bölgesinin ülke milli gelirine katkıları yaklaşık aynı düzeyde.

Türkiye ekonomisi, 2001 krizi sonrası dönemde, yılda ortalama yüzde 5'e yakın (yüzde 4,9) yıllık büyüme gerçekleştirdi. Yılda ortalama 40 milyar doları bulan dış kaynak girişinin rüzgarında gerçekleşen bu büyüme süreci, beklenene gibi, Maliye'ye vergi, oradan da daha çok kamu harcaması imkanı yarattı.

Bu büyüme süreci, ağır aksak olsa da istihdamı da artırdı. Özellikle ücretli istihdamında artışlar görüldü. Dış kaynak girişi, ağırlıklı dış borç şeklinde yaşandı ve 2013 sonunda dış borç stoku 388 milyar dolara çıktı. Bu, büyüme sürecinin önemli kırılma noktalarından birini oluşturmakla eleştirildi.

Kullanılan dış kaynağın büyüklüğü oranında döviz üretmeyen, yani ithalat ölçüsünde yeterli ihracat yapamayan, diğer döviz giderlerini döviz gelirleri ile karşılayamayan ekonominin sonunda verdiği döviz açığı, yani cari açık, 2013'te ülke milli gelirinin yüzde 8'i gibi önemli bir büyüklüğe ulaştı.

Ege'nin payı

Yıllık yüzde 5'e yakın büyümeye metropol İzmir ve diğer 7 Ege ilinin katkıları ne oldu, kişi başına gelir açısından Ege, diğer bölgelerin neresinde? Kısa adı TÜİK olan Türkiye İstatistik Kurumu, milli gelire bölgelerin, illerin katkılarını 2 yıl gecikmeli açıklıyor. En son açıklanan veri

2011 yılına ait. Bu veriden hareketle bakıldığında, 8 ili ile Ege Bölgesi, ülke-

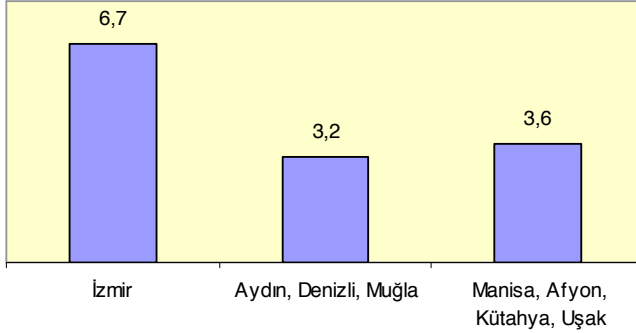
nin milli gelirinde, toplamda yüzde 13,5 paya sahip.

İzmir, bir metropol olarak ülke milli gelirinde yüzde 6,7 pay sahibi ve bölgenin milli gelirinin de yarısının üretildiği merkez durumunda. Diğer iki Ege alt bölgesinin ülke milli gelirine katkıları yaklaşık aynı düzeyde.

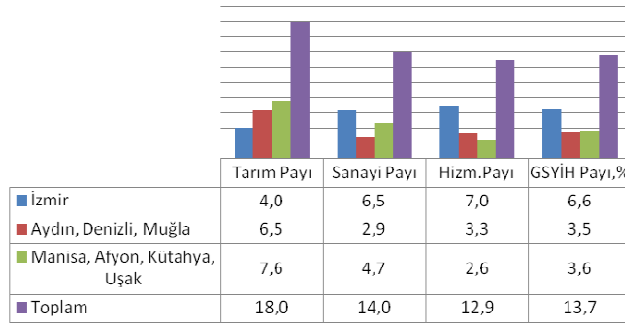
Alt sektörler itibarıyla bakıldığında Ege'nin,



**Ege Alt Bölgelerinin Türkiye Millî Gelirinde Payları
(2009-2011 ort.%)**



Ege Alt Bölgelerinin Türkiye Payları, %, 2011



sanayi ve hizmet sektörlerindeki atılımlarla beraber, Türkiye tarımsal katma değer önemli bir gücü olmayı sürdürüyor.

2011 verileriyle, ülke tarımsal katma değerinde Ege, yüzde 18 pay sahibi.

İzmir, ülke tarımına yüzde 4

payla katkı yaparken diğer iki alt bölgenin payı yüzde 14'ü buluyor.

Türkiye sanayi katma değerine ise Ege'nin katkısı yüzde 14'ü buluyor ve bunun yarısı İzmir'in katkısından oluşuyor.

Yine Türkiye'nin hizmetler sektörüne 8 Ege Bölgesi ilinin katkısı yüzde 13'e yaklaşırken İzmir ülke hizmetler kesimine yüzde 7 ile önemli bir katkıda bulunuyor.

Kendi içinde değerlendirildiğinde Ege, üç alt sektörde de iddiasını sürdüren ana karakterini koruyor.

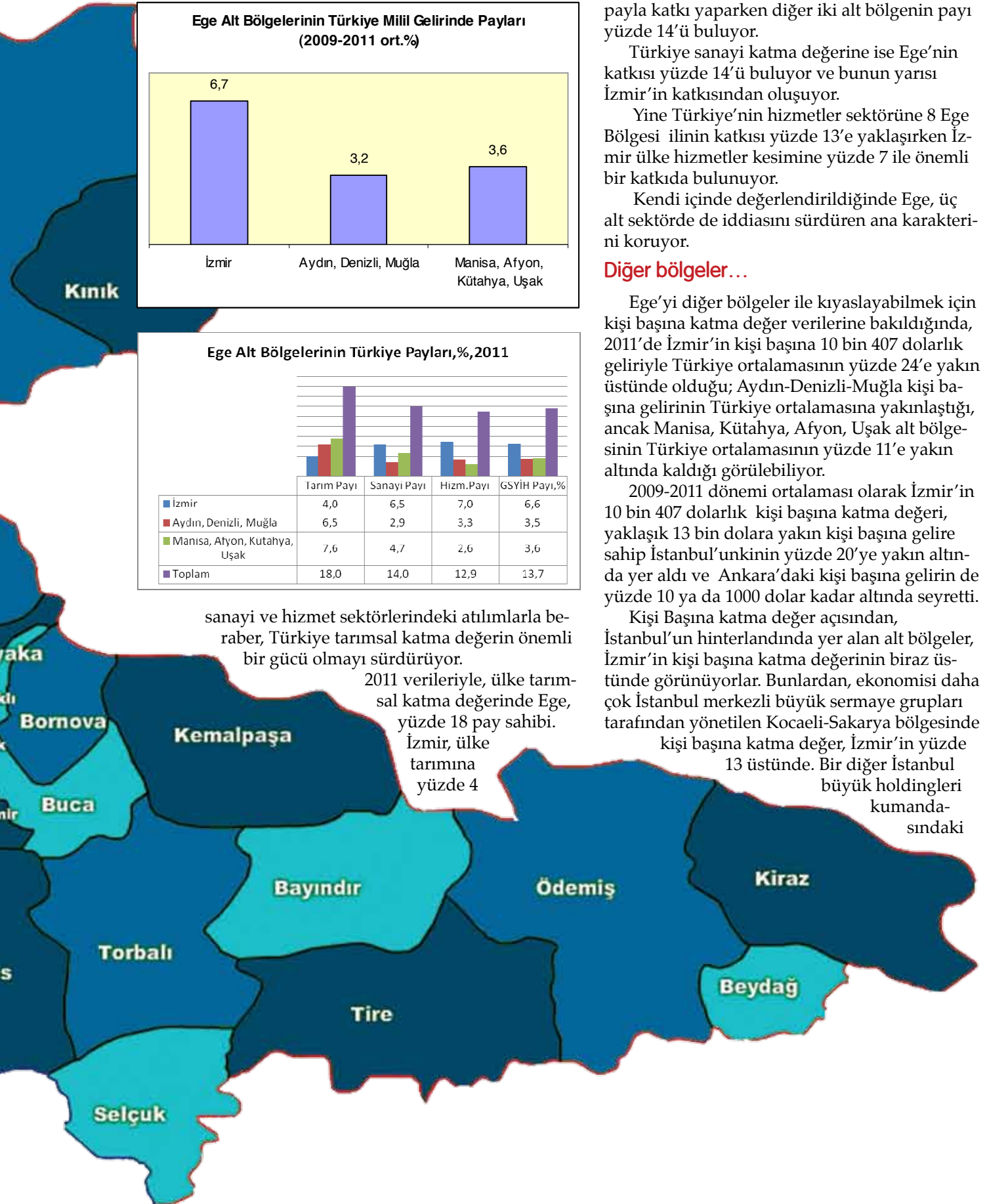
Diğer bölgeler...

Ege'yi diğer bölgeler ile kıyaslayabilmek için kişi başına katma değer verilerine bakıldığında, 2011'de İzmir'in kişi başına 10 bin 407 dolarlık geliriyle Türkiye ortalamasının yüzde 24'e yakın üstünde olduğu; Aydın-Denizli-Muğla kişi başına gelirin Türkiye ortalamasına yaklaştığı, ancak Manisa, Kütahya, Afyon, Uşak alt bölgesinin Türkiye ortalamasının yüzde 11'e yakın altında kaldığı görülebiliyor.

2009-2011 dönemi ortalaması olarak İzmir'in 10 bin 407 dolarlık kişi başına katma değeri, yaklaşık 13 bin dolara yakın kişi başına gelire sahip İstanbul'unun yüzde 20'ye yakın altında yer aldı ve Ankara'daki kişi başına gelirin de yüzde 10 ya da 1000 dolar kadar altında seyretti.

Kişi Başına katma değer açısından, İstanbul'un hinterlandında yer alan alt bölgeler, İzmir'in kişi başına katma değerinin biraz üstünde görünüyorlar. Bunlardan, ekonomisi daha çok İstanbul merkezli büyük sermaye grupları tarafından yönetilen Kocaeli-Sakarya bölgesinde

kişi başına katma değer, İzmir'in yüzde 13 üstünde. Bir diğer İstanbul büyük holdingleri kumandasındaki





Yatırım harcamasının yüzde 14 gibi çok düşük düzeyde kalması, kamu altyapı ihtiyaçları hızla artan, altyapı açığından dolayı büyük verimlilik ve rekabet kayıpları yaşayan İzmir için önemli bir eleştiri konusudur.

bölge Bursa-Eskişehir-Bilecik'te kişi başına gelir, İzmir'ininkinin yüzde 8'e yakın üstünde. Tekirdağ-Edirne alt bölgesi de yine İzmir'in 450 dolar kadar üstünde kişi başına katma değere sahip.

Ege'nin alt bölgelerinden Aydın ve çevresinde kişi başına gelir, Balıkesir-Çanakkale bölgesinin biraz altında Zonguldak ve havalisinin ise üstünde seyrederken Manisa-Afyon alt bölgesi, Adana-Mersin alt bölgesinin üstünde kişi başına katma değere sahip bulunuyor.

Devlete giden...

2013 yılında 820 milyar dolara ulaşan Türkiye milli gelirinden başta merkezi bütçeye, SGK'ya ve mahalli yönetimler olmak üzere devlet kuruluşlarına vergi, sigorta primi olarak akan milli gelirden pay, Kalkınma Bakanlığı tarafından milli gelirin yüzde 39'u olarak hesaplandı. Devletin toplamda 333 milyar dolara yaklaşan bu geliri harcadığı

gibi, harcamalar için 4 milyar dolar daha borçlandırdığı anlaşıyor.

Toplamı 337 milyar doları bulan devlet harcamalarının yüzde 55 kadarı merkezi bütçe üstünden, yüzde 16'sı SGK, yüzde 10 kadarı da mahalli yönetimler üstünden gerçekleşiyor. Çeşitli fonlar, işsizlik sigortası fonu, döner sermayeler, genel sağlık sigortası gibi diğer devlet kurumları da kalan harcamaların yüzde 20 kadarını gerçekleştiriyorlar.

Merkezi bütçe'den...

İllerin Merkezi Bütçe'den aldıkları payın daha sağlıklı analizi, batıda yapılan bir tasnif nedeniyle tam da yapılamamaktadır. Bakanlıkların Merkez Muhasebe Birimlerinde tahsil edilen ve ödenen tutarlar, il ayırımına tabi tutulmaksızın "Merkez" başlığında yer almaktadır. "Merkez" başlığına girmeyen öteki gelir ve giderler, il sınırları içindeki muhasebe birimlerinde tahsil edilen ve ödenen tutarları göstermektedir.

"Merkez" gelirleri, toplam bütçe gelirlerinin yüzde 7-8'i dolayındadır, dolayısıyla gelirin illere göre tahsilini saptamada önemli bir büyüklük oluşturmamaktadır. Ancak "merkez"in harcamaları, toplam bütçenin harcamalarının yüzde 55'i gibi önemli bir büyüklükten oluşmaktadır.

BÖLGELERDE KİŞİ BAŞINA KATMA DEĞER (Bin \$)				
	2009	2010	2011	3 yıl Ort. \$
Türkiye	7.769	8.926	9.244	8.507
İstanbul	11.848	13.416	13.865	12.856
Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	9.699	11.511	12.029	10.864
Balıkesir, Çanakkale	7.596	8.651	8.954	8.275
İzmir	9.372	10.783	11.443	10.407
Aydın, Denizli, Muğla	7.496	8.524	8.668	8.082
Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	6.988	8.012	8.283	7.636
Bursa, Eskişehir, Bilecik	10.319	11.528	12.126	11.223
Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	10.641	12.128	13.138	11.890
Ankara	10.699	11.990	12.259	11.479
Konya, Karaman	6.125	6.771	7.118	6.622
Antalya, Isparta, Burdur	8.672	10.094	10.122	9.397
Adana, Mersin	6.125	7.147	7.232	6.679

Harcama nereye?

Ege Bölgesi illerine Merkezi bütçeden yapılan harcamaların yüzde 60'a yakını kamu çalışanlarının ücret ve maaşlarının ödemesine giderken yüzde 10-11'i de SGK primlerine ayrılıyor. İllerdeki kamu kuruluşları için satın alınan mal ve hizmetler, toplam harcamalarda yüzde 15'e yakın yer tutarken "sermaye gideri" olarak adlandırılan "yatırım harcamaları"na sadece yüzde 11,5 pay ayrıldığı anlaşıyor.

Ege Bölgesi toplam merkezi bütçe harcamalarından yüzde 45 pay alan İzmir'de harcamaların oransal dağılımı, Bölge genelinden pek farklı görünmemektedir. 2013'te İzmir, 8,5 milyar TL'lik bütçe harcamasının yüzde 56'sını maaş-ücret ödemelerine, yüzde 10'unu SGK primlerine ayırırken yüzde 16,5'u ile kamuya mal ve hizmet almış, yüzde 14'ü ile de yatırım harcaması yapmış görünmektedir.

Yatırım harcamasının yüzde 14 gibi çok düşük düzeyde kalması, kamu altyapı ihtiyaçları hızla artan, altyapı açığından dolayı büyük verimlilik ve rekabet kayıpları yaşayan İzmir için önemli bir eleştiri konusudur.

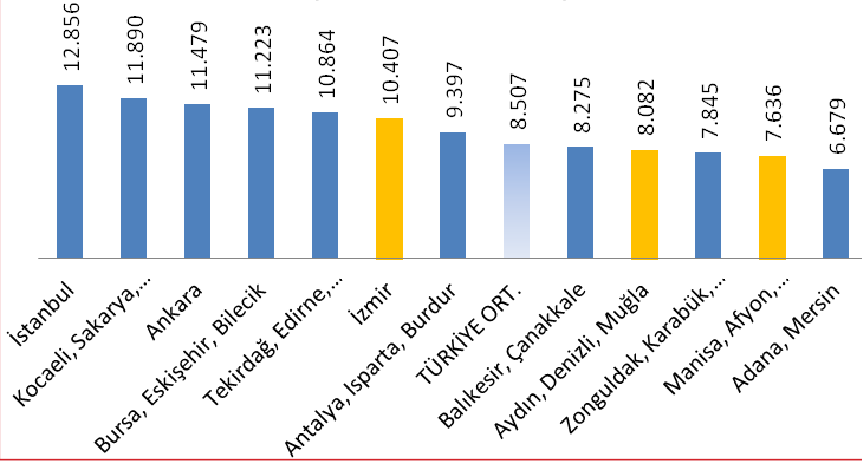
Merkezi bütçeden yapılan harcamalar fonksiyonlarına göre sınıflandırıldığında ise farklı bulgulara ulaşılmaktadır. Ege Bölgesi'ne 2013'te yapılan kamu harcamalarından "eğitim" tek başına yüzde 36'ya yakın pay alırken polis-adliye hizmetlerinin yer aldığı "Kamu düzeni ve güvenlik" harcamalarından ikinci sırayı yüzde 16,7 ile aldı. Savunma harcamaları için ayrılan bütçe, Bölge bütçesinin yüzde 14'üne yaklaştı. Sağlık harcamaları için, merkezi bütçeden Ege Bölgesi'ne ayrılan kaynakların yüzde 11'e yakını kullanılırken yatırımların da yer aldığı "Ekonomik işler ve hizmetler" için yüzde 9,2'lik bir dilim kullanıldı.

İzmir özeline bakıldığında, 2013'te 8,6 milyar TL kamu kaynağı kullanan İzmir'in eğitim harcamaları yüzde 47 ile bütçeden en ağırlıklı payı aldı. Kamu düzeni ve güvenlik ile sağlık eşite yakın (yüzde 13) pay alırken ekonomik hizmetlerin yüzde 3,4 ile oldukça düşük pay alması oldukça dikkat çekti. Ekonomik gelişme için önemli altyapı yatırımlarına ihtiyaç duyan İzmir'in bütçe harcamalarında bu fonksiyon, bu kadar geride kalırken Manisa il harcamalarında ekonomik işler yüzde 29 pay alarak dikkat çekti.



2013 yılının merkezi bütçe giderleri ya da harcamalarından Ege'nin 8 ili yüzde 10,6 pay alabildi. Gelire yüzde 10,5 oranında katkı yapan İzmir'in harcamalardan aldığı pay da yüzde 4,7'de kaldı.

**Ege ve Bazı Alt bölgelerde Kişi Başına Katma Değer
(2009-2011 ort.Bin \$)**



Merkez Bütçe'nin gelirlerine İstanbul yüzde 42,4 payla en büyük katkısı yaparken Ankara'nın katkısı yüzde 15,2 ile ikinci sırada ve İzmir'inin 5 puan üzerindedir.

Gelire katkıda pay, Ege genelinde yüzde 12,6'yı, İzmir özelinde yüzde 10,5'i bulurken merkezi bütçenin harcamalarından pay almada daha düşük oranlar söz konusu, özellikle İzmir için. 2013 yılının merkezi bütçe giderleri

ya da harcamalarından Ege'nin 8 ili yüzde 10,6 pay alabildi. Gelire yüzde 10,5 oranında katkı yapan İzmir'in harcamalardan aldığı pay da yüzde 4,7'de kaldı.

Kişi başına...

Daha rafine bir analiz için, merkezi bütçe harcamalarına, illerin nüfusları dikkate alınarak bakıldığında, 2013'te kişi başına kamu harcaması Ankara'da 6 bin 900 TL ile çok öne çıkarken, İzmir'de 2 bin 100 TL, Ege Bölgesi ortalaması olarak da bin 900 TL'de kaldı. Kişi başına merkezi bütçe harcamasının İstanbul'da bin 200 TL'de kalması ise daha dikkat çekici bir boyuttur. Bu da nüfusu 14 milyonu bulan İstanbul'a merkezi bütçeden kişi başına yapılan kamu harcamalarının İzmir'inin yüzde 57'sinde kalması anlamına geliyor.

Merkezi bütçede kişi başına gelire katkı ile kişi başına harcamadan alınan pay kıyaslaması, ortaya daha ilginç sonuçlar çıkarmaktadır. 2013 yılında İzmir'de merkezi bütçe için kişi başına 9 bin 200 TL gelir katkısı sağlanırken aynı bütçeden kişi başına yapılan harcama 2 bin 100 TL'de kalmıştır. Bu da toplanan her 100 TL'lik gelirden ancak 23 TL'sinin İzmir için harcandığını ortaya koymaktadır.

Duruma, 8 ilden oluşan Ege Bölgesi için bakıldığında Bölge'de toplanan her 100 TL'lik gelirin 42 TL'sinin Ege Bölgesi için kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bölge illerinden Muğla'da, kişi başına gelire katkıya yakın (yüzde 93) kişi başına harcama gerçekleşirken, diğer illerde kişi başına gelirin üstünde kişi başı harcama yapıldığı anlaşılmaktadır. Bu da İzmir'den toplanan gelirlerin Bölge'nin diğer illeri için kulla-

Başka bir deyişle, örneğin 2013'ün 403 milyar TL'lik bütçe harcamasının 226 milyar TL'si Bakanlıkların merkez muhasebe birimlerince yapılan harcamalardır. Ancak burada da en önemli kalemi "Merkez"den yapılan "faiz" harcamaları oluşturmaktadır, kalan harcamalar illeri ilgilendirmektedir. Bu noktayı kayıtlara geçirdikten sonra analize devam edebiliriz.

2013'te merkezi bütçenin 359 milyar TL'ye yaklaşan "merkez dışı gelirlerine", Ege Bölgesi'nin 8 ili, yüzde 13'e yakın, ağırlıklı vergi olmak üzere, gelir katkısı yaptı. İzmir, yüzde 10,5 dolayında bir gelir katkı payına sahip oldu.

Kaynak: Maliye Bak.Muhasebat G.M. veri tabanı, (*)İller Bazında Bütçe Gelirleri ve Bütçe Giderleri İl Sınırları İçindeki Muhasebe Birimlerince Tahsil Edilen ve Ödenen Tutarlardan Oluşmaktadır. Bakanlıkların Merkez Muhasebe Birimlerince Tahsil Edilen ve Ödenen Tutarlar, İl Ayrımına Tabi Tutulmaksızın "Merkez " Satırında Yer almaktadır.

Genel Devlet Toplam Gelir ve Harcamaları 2013 (Milyar TL)					
	Toplam	Merkezi Bütçe	SGK	Mah.id.	Diğer(*)
TOPLAM GELİR	620	338	99	60	123
TOPLAM HARCAMA	635	343	125	65	102
BORÇLANMA GEREĞİ	16	5	26	5	-20
%					
TOPLAM GELİR	100	54,5	16,0	9,7	19,8
TOPLAM HARCAMA	100	53,9	19,7	10,3	16,1
GSYH'ya Oranı,%					
TOPLAM	39,1	21,7	6,3	3,7	7,4
TOPLAM HARCAMA	40,8	22,0	8,0	4,2	6,6
BORÇLANMA GEREĞİ	1,0	0,3	1,7	0,3	-1,3

(*)Fonlar, İşsizlik Sig. Döner serm. Gen.Sağ.Sig.

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı veri tabanı



nıl-
dığı biçiminde
yorumlanabilir. Ama yine de
Bölge toplamında kişi başı harcamalar,
kişi başına sağlanan gelirin (verginin)
yüzde 42,6'sında kalmaktadır.

Kişi başına gelir katkısına göre kişi
başına harcamadan pay almada Anka-
ra yüzde 64'e yakın oranıyla oldukça
önde görünürken, İstanbul'un oranı-
nın yüzde 12 dolayında kalması dikkat çekicidir.
Ülke milli gelirinin yüzde 27'sini tek başına
üreten, çevre illerdeki üretimi de yöneten ve
muhasabeleştiren İstanbul, sonuçta vergi ağırlık-
lı merkez bütçe gelirlerine yüzde 42 dolayında
katkı yapıyor, ancak 14 milyon dolayındaki
nüfusu bütçe harcamalarından yüzde 10'a yakın
bir pay kullanıyor. Böylece 3 büyük metropolü
kıyasladığımızda ortaya çıkan görüntü şudur:
İstanbul kişi başına gelir katkısının yüzde 11,5'i
kadar harcama yapabilirken, İzmir bunu yüzde
23'e çıkarabiliyor, ama harcamaların yoğunlaş-
tığı Başkent Ankara'da oran yüzde 64'e kadar
çıkıyor.

Mahalli idareler ve Ege

Devletin milli gelirin yüzde 40'ına yakla-
şan gelir ve harcamalarında merkezi bütçe
yüzde 55'lik yer tutarken yerel yönetimler de
(Mahalli idareler) yüzde 10 dolayında bir pay
sahibi. Mahalli idarelerin toplam gelirlerine
Ege Bölgesi ne kadar katkıda bulunuyor ve Ege
Mahalli İdareleri, harcamalardan ne kadar pay
alıyor? Bu sorunun yanıtını araştırmadan önce
06/12/2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan
6360 sayılı Kanunla, mahalli idarelerin mali ve
idari yapısında önemli değişiklikler yapıldığını
anımsatmak yerinde olacaktır.

Söz konusu Kanunla, 30 Mart 2014 yerel se-
çimleri sonrasında büyükşehir statüsünde olan

EGE'DE 2013 MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇE GELİR ve GİDERLERİ (Milyon TL)

	Tahsilat	Top.Tah.İç.	Giderler	Top.Gid.İç.	%
	[1]	Payı (%)	[2]	Payı (%)	[1/2]
İzmir	37.464	10,4	8.586	4,7	436
Muğla	1.875	0,5	1.745	1,0	107
Manisa	1.746	0,5	2.038	1,1	86
Denizli	1.348	0,4	1.741	1,0	77
Aydın	1.166	0,3	2.036	1,1	57
Kütahya	677	0,2	1.122	0,6	60
Afyon Karahisar	615	0,2	1.329	0,7	46
Uşak	330	0,1	666	0,4	50
Ege Bölgesi	45.221	12,6	19.265	10,6	235
Merkez*	30.532	8,5	226.489	124,9	13
Merkez Dışı Toplam	358.908	100,0	181.400	100,0	198
İstanbul	152.064	42,4	17.545	9,7	867
Ankara	54.524	15,2	34.685	19,1	157

il sayısı 30'a yükseldi, bu illerdeki il özel idare-
leri ile belde belediyeleri kapatılırken, köyler,
mahalle statüsüne kavuştu ve tüm büyükşehir
belediyelerinin hizmet alanı il sınırına ulaştı. Ay-
rıca, büyükşehir olmayan illerde nüfusu 2.000'in
altında olan belediyeler köye dönüştürüldü.
Yapılan düzenlemeler sonrasında belediye sayısı
1.395'e gerilerken, yerel yönetimlerin genel
bütçe vergi gelirlerinden aldıkları payın artacağı
öngörüldü.

2014 yerel seçimleri ile birlikte Ege Bölgesin-
deki 8 ilin 4'ü, İzmir, Aydın'dan sonra Manisa
ile Denizli de "Büyükşehir" belediyesi statüsüne
girdi.

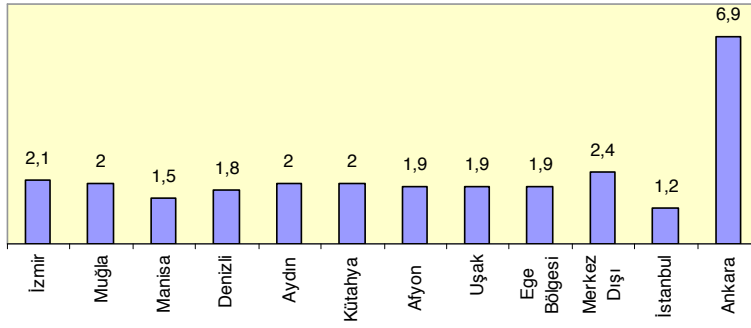
2012 yılında mahalli idarelerin gelirleri topla-
mı 69,2 milyar TL'yi bulurken Ege Bölgesi'ndeki
mahalli idareler, ülke toplamından yüzde 13 pay
aldı. Aynı yıl mahalli idare giderleri de 69,2 yi
bulurken Ege Bölgesi yine aynı oranda pay aldı.

Bölgenin metropolü İzmir, 2012'de mahalli
idare bütçesinden yüzde 7'ye yakın pay aldı.
Diğer iki büyük metropolden İstanbul, mahalli
idareler bütçesinin yüzde 26'sını kullanırken
Ankara'nın payının da yüzde 10'un üstünde
olduğu görüldü.

Ege Bölgesi'nde İzmir'den sonra en yük-
sek mahalli idare bütçesinin Muğla, Denizli
ve Manisa'ya ait olduğu görülüyor. 2014'ten
itibaren "Büyükşehir" statüsüne geçen bu bele-
diyeler, yetki ve sorumluluklarına paralel olarak

2012'de İzmir'in kişi başına yerel yönetim geliri, Ege Bölge ortalamasının üç bire yakın oranda üstünde gerçekleşirken, İzmir kişi başına yerel yönetim geliri İstanbul'ununkinin yüzde 8, Ankara'nınkinin yüzde 15.5 altında gerçekleşti.

**KİŞİ BAŞINA BÜTÇE HARCAMASI
(2013, BİN TL)**



yeni yasa ile daha fazla kaynak kullanabilecekler.

2012 yılında bölge yerel yönetimlerinin 57 milyar TL açık verdikleri görülürken İzmir yerel yönetimlerinin 53 milyar TL fazla vermesi dikkat çekti. Bölgede mahalli idarelerin 2012 açıkları, harcamaların binde 6'sında kaldı. İzmir, harcamalarının yüzde 1,1 üstünde fazla verdi. Muğla, Denizli, Kütahya ve Manisa yerel yönetimleri, giderlerinin yüzde 5-6'sı oranında açık verdiler.

İl ve bölge nüfusları dikkate alınarak mahalli idare gelir ve giderleri analiz edildiğinde, Ege Bölgesi kişi başına yerel yönetim gelir ve gider ortalamasının Türkiye ortalamasına yakın olmasına karşılık, İstanbul ve Ankara'nın yüzde 30 dolayında altında olduğu görülmektedir.

Tek başına İzmir alındığında 2012'de İzmir'in kişi başına yerel yönetim geliri, Ege bölge ortalamasının üçte bire yakın oranda üstünde gerçekleşirken diğer iki metropolün kişi başına gelir ve giderlerinin gerisinde kaldığı görüldü. İzmir kişi başına yerel yönetim geliri, İstanbul'ununkinin yüzde 8, Ankara'nınkinin yüzde 15,5 altında gerçekleşti.

SGK bütçesi ve Ege Bölgesi

2013 yılında toplamı 635 milyar TL'ye ulaşan devlet harcamalarının beşte birine yakını

(yüzde 19,7) Sosyal Güvenlik Kurumu SGK üstünden gerçekleşti. Emekli maaşlarının ve sağlık harcamalarının karşılığını 19 milyona yaklaşan kayıtlı işçi, memur ve esnaftan topladığı sigorta primleri ile karşılamaya çalışan SGK, gelirleri ile bu harcamaları karşılayamayınca doğan açığı merkezi bütçeden "transfer" şeklinde sağlıyor. Transferler, her yıl SGK harcamalarının yüzde 11-12'sini bulabiliyor.

Ege Bölgesi'nde SGK bütçesine prim geliri sağlayan istihdam, 2013 sonunda 2 milyon 568 bin olarak saptandı. Bu, 19 milyona yaklaşan SGK'lı istihdamın yüzde 13,6'sını oluşturdu. Memur statüsündeki istihdam, Ege bölgesinde 356 bini bulurken Türkiye toplamının yüzde 12,6'sını oluşturdu.

Kayıtlı esnaf sayısı 2013 sonunda Türkiye genelinde 2,9 milyonu biraz aşarken Ege'deki kayıtlı esnaf (ve çiftçi), toplamın yüzde 16,4'ünü oluşturdu. Yine 2013 sonunda kayıtlı işçi sayısı 13 milyon 136 bini bulurken bunların yüzde 13,2'si Ege'nin 8 ilinde kayıtlıydı.

İzmir, SGK'nın

prim geliri sağladığı istihdamda tek başına yüzde 6'ya yakın bir pay sahibi olarak öne çıkarken, İstanbul'un payı yüzde 25,2'yi, Ankara-

2013

2012

**EGE'DEN KİŞİ BAŞINA BÜTÇE GELİR TAHSİLATI
VE BÜTÇEDEN HARCAMA – 2013 (Milyon TL)**

	Gelir Tahs.	Nüfus (Bin)	Kişi Baş. Gel. Kat. (Bin TL)	Giderler (Harcamalar)	Kişi Başına Harc. Pay (Bin TL)	Harc/ Gel. (%)
İzmir	37.464	4.061	9,2	8.586	2,1	22,9
Muğla	1.875	867	2,2	1.745	2,0	93,1
Manisa	1.746	1.359	1,3	2.038	1,5	116,7
Denizli	1.348	963	1,4	1.741	1,8	129,1
Aydın	1.166	1.021	1,1	2.036	2,0	174,6
Kütahya	677	572	1,2	1.122	2,0	165,8
Afyon	615	707	0,9	1.329	1,9	216,3
Uşak	330	347	1,0	666	1,9	202,0
Ege Bölgesi	45.221	9.898	4,6	19.265	1,9	42,6
Merkez	30.532			226.489		
Merkez Dışı Toplam	358.908	76.668	4,7	181.400	2,4	50,5
İstanbul	152.064	14.160	10,7	17.545	1,2	11,5
Ankara	54.524	5.045	10,8	34.685	6,9	63,6

ra'nın ki yüzde 9'u buldu.

SGK, prim geliri sağlayan yaklaşık 19 milyon istihdama (aktifler) sağlık, hak etmiş olanlara (pasifler) sağlık hizmeti ve emeklilik maaşı, ayrıca sigortalıların ailelerine(bağımlı) sağlık

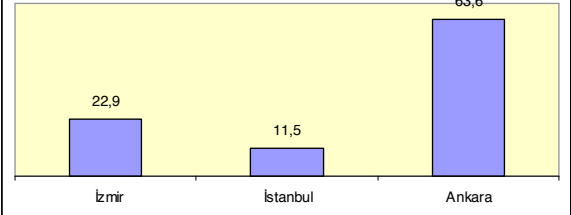
2014

hizmeti sağlıyor. Bunların yanında, geliri asgari ücretin üçte birinin altında olan ve bunu test ile kanıtlayanlara da sağlık hizmeti sağlıyor.

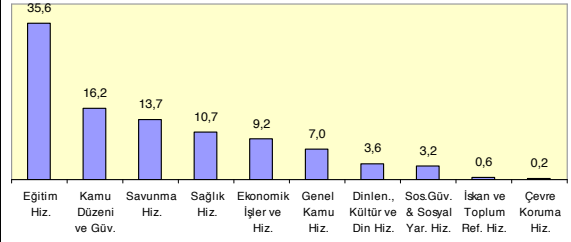
Ege Bölgesi'nde, 2013 nüfusu 9,9 milyona yaklaşırken, SGK 9,6 milyona sosyal sigorta hizmeti sağladı. Bunların yaklaşık 1,2'sini "yeşil kartlı" diye de bilinen çok yoksul kitle oluştu. Buna rağmen nüfusun 272 binine hiçbir SGK hizmeti verilemedi. Ege nüfusundan olup da SGK hizmeti alanlar, toplamın yüzde 13'üne yaklaştı.

İzmir, sayıları 1,2 milyona yaklaşan "gelir testi yaptıran yoksul nüfusta" 440 bin ile yüzde 37 pay sahibi. Türkiye genelinde 12,3 milyonu bulan bu "en alttaki yoksul" nüfusun yüzde 10'a yakını Ege Bölgesinde, yüzde 3,6'sı da İzmir'de bulunuyor ve ücretsiz sağlık hizmetinin dışında bu kesimin diğer insani ihtiyaçlarının karşılanması için de kamusal yardıma ihtiyacı bulunuyor. Türkiye genelinde sayıları 2 milyona yaklaşan, Ege Bölgesinde sayıları 272 bini, İzmir'de 86 bini bulan en dipteki nüfus ise "sağlık hizmeti bile" alma imkanından yoksun bulunuyor.

**METROPOLLERİN GELİRE KATKILARINA KARŞILIK HARCAMA
PAYLARI(HRC/GELİR,%)**



**Ege Bölgesi Bütçe Harcamalarının Fonksiyonlarına Dağılımı,
2013, %(19,3 milyar TL)**



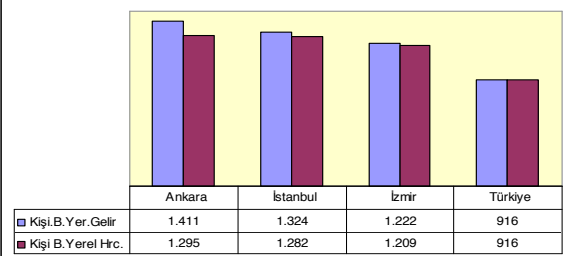
EGE İLLERİ 2012 MAHALLİ İDARELER GELİR-GİDERİ (Milyon TL)

	Yerel. Gelir	Pay. %	Yerel. Gider	Pay. %	Fark	Fark/Gider, %
İzmir	4.896	7,1	4.843	7	53	1,1
Muğla	713	1	763	1,1	-50	-6,6
Afyon	583	0,8	569	0,8	14	2,5
Denizli	713	1	761	1,1	-48	-6,3
Kütahya	407	0,6	429	0,6	-21	-4,9
Aydın	752	1,1	721	1	31	4,3
Manisa	797	1,2	850	1,2	-53	-6,2
Uşak	209	0,3	192	0,3	17	8,9
Ege Bölgesi	9.070	13,1	9.127	13,2	-57	-0,6
İstanbul	18.347	26,5	17.764	25,6	583	3,3
Ankara	7.006	10,1	6.431	9,3	576	9,0
Türkiye	69.263	100	69.299	100	-35	-0,1

**EGE İLLERİ 2012 MAHALLİ İDARELER
KİŞİ BAŞINA BÜTÇE (TL)**

	Nüfus(Bin Kişi)	Kb.Yerel Gel.(TL)	Kb. Yerel Harc(TL)	Açık- fazla(TL)
İzmir	4.005	1.222	1.209	13
Muğla	851	838	896	-59
Afyon	704	828	808	20
Denizli	951	750	800	-51
Kütahya	573	710	747	-37
Aydın	1.007	747	717	31
Manisa	1.346	592	631	-39
Uşak	342	609	560	50
Ege Bölgesi	9.780	927	933	-6
İstanbul	13.855	1.324	1.282	42
Ankara	4.966	1.411	1.295	116
Türkiye	75.627	916	916	0

Metropollerde Kişi Başına yerel Gelir ve Harcama(TL,2012)



Gelire katkı büyük aldığı pay küçük



2013'te İzmir'de merkezi bütçe için kişi başına 9 bin 200 TL gelir katkısı sağlanırken, aynı bütçeden kişi başına yapılan harcama 2 bin 100 TL'de kaldı. Toplanan her 100 TL'lik gelirden ancak 23 TL'si İzmir'e harcanmış oldu.

İzmir ve diğer 7 ili ile Ege Bölgesi, ülkenin milli gelirinde, toplamda yüzde 13,5 pay sahibi. İzmir, bir metropol olarak ülke milli gelirinde yüzde 6,7 pay sahibi. Devlet harcamalarının yüzde 55 kadarını gerçekleştiren Merkezi Bütçeye, 2013 yılında Ege Bölgesi'nin 8 ili, yüzde 13'e yakın, ağırlıkla vergi olmak üzere, gelir katkısı yaptı. İzmir, yüzde 10,5 dolayında bir gelire katkı payına sahip oldu.

Kamu harcamalarının payı az

Ancak, Ege Bölgesi'nin merkezi bütçenin gelirlerine yaptığı katkıya karşılık harcamalardan pay almada daha düşük oranları söz konusu, özellikle İzmir için. 2013 yılının merkezi bütçe gelirlerine yüzde 13'e yakın katkı yapan Ege, harcamalardan ancak yüzde 10,6 pay alabildi. Gelire yüzde 10,5 oranında katkı yapan İzmir'in harcamalardan aldığı pay ise yüzde 4,7'de kaldı.

2013'te kişi başına kamu harcaması Ankara'da 6 bin 900 TL' ile çok öne çıkarken İzmir'de 2 bin 100 TL, Ege Bölgesi ortalama-

si olarak da bin 900 TL'de kaldı. Kişi başına merkezi bütçe harcamasının İstanbul'da bin 200 TL'de kalması ise daha dikkat çekici bir boyuttur.

2013 yılında İzmir'de merkezi bütçe için kişi başına 9 bin 200 TL gelir katkısı sağlanırken, aynı bütçeden kişi başına yapılan harcama 2 bin 100 TL'de kaldı. Bu da toplanan her 100 TL'lik gelirden ancak 23 TL'sinin İzmir için harcandığını ortaya koydu.

Duruma, 8 ilden oluşan Ege Bölgesi için bakıldığında Bölge'de toplanan her 100 TL'lik gelirin 42 TL'sinin Ege Bölgesi için kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bölge illerinden Muğla'da, kişi başına gelire katkıya yakın (yüzde 93) kişi başına harcama gerçekleşirken, diğer illerde kişi başına gelirin üstünde kişi başı harcama yapıldığı anlaşılmaktadır. Bu da İzmir'den toplanan gelirlerin Bölge'nin diğer illeri için kullanıldığı biçiminde yorumlanabilir. Ama yine de Bölge toplamında kişi başı harcamalar, kişi başına sağlanan gelirin (verginin) yüzde 42,6'sında

kalmaktadır.

Ege Bölgesi illerine Merkezi bütçeden yapılan harcamaların yüzde 60'a yakını kamu çalışanlarının ücret ve maaşlarının ödemesine giderken yüzde 10-11'i de SGK primlerine ayrıldı. İllerdeki kamu kuruluşları için satın alınan mal ve hizmetler, toplam harcamalarda yüzde 15'e yakın yer tutarken "sermaye gideri" olarak adlandırılan "yatırım harcamaları"na sadece yüzde 11,5 pay ayrıldı-ğı görüldü.

Yatırımın payı maaşların gerisinde

2013'te İzmir'de devlet, 8,5 milyar TL'lik bütçe harcamasının yüzde 56'sını maaş-ücret ödemelerine, yüzde 10'unu SGK primlerine ayırırken yüzde 16,5'i ile kamuya mal ve hizmet almış, yüzde 14'ü ile de yatırım harcaması yapmış görünmektedir.

Yatırım harcamasının yüzde 14 gibi çok düşük düzeyde kalması, kamu altyapı ihtiyaçları hızla artan, altyapı açığından dolayı büyük verimlilik ve rekabet kayıpları yaşayan İzmir için önemli bir sorundur.

2012 yılında Türkiye'de devlet harcamalarının yüzde 10 kadarı yerel yönetimler üstünden gerçekleştirildi. 2013 mahalli idarelerin gelirleri toplamı 69,2 milyar TL'yi bulurken Ege Bölgesi'ndeki mahalli idareler, ülke toplamından yüzde 13 pay aldı. Aynı yıl mahalli idare giderleri de 69,2 yi bulurken Ege Bölgesi yine aynı oranda pay aldı.

Bölgenin metropolü İzmir, 2012'de mahalli idare bütçesinden yüzde 7'ye yakın pay aldı. Diğer iki büyük metropol-den İstanbul, mahalli idareler bütçesinin

yüzde 26'sını kullanırken Ankara'nın payının da yüzde 10'un üstünde olduğu görüldü.

İl ve bölge nüfusları dikkate alınarak mahalli idare gelir ve giderleri analiz edildiğinde, Ege Bölgesi kişi başına yerel yönetim gelir ve gider ortalamasının Türkiye ortalamasına yakın olmasına karşılık, İstanbul ve Ankara'nın yüzde 30 dolayında altında olduğu görülmektedir.

Tek başına İzmir alındığında 2012'de İzmir'in kişi başına yerel yönetim geliri, Ege bölge ortalamasının üçte bire yakın oranda üstünde gerçekleşirken diğer iki metropolün kişi başına gelir ve giderlerinin gerisinde kaldığı görüldü. İzmir kişi başına yerel yönetim geliri, İstanbul'ununkinin yüzde 8, Ankara'nınunkinin yüzde 15,5 altında gerçekleşti.

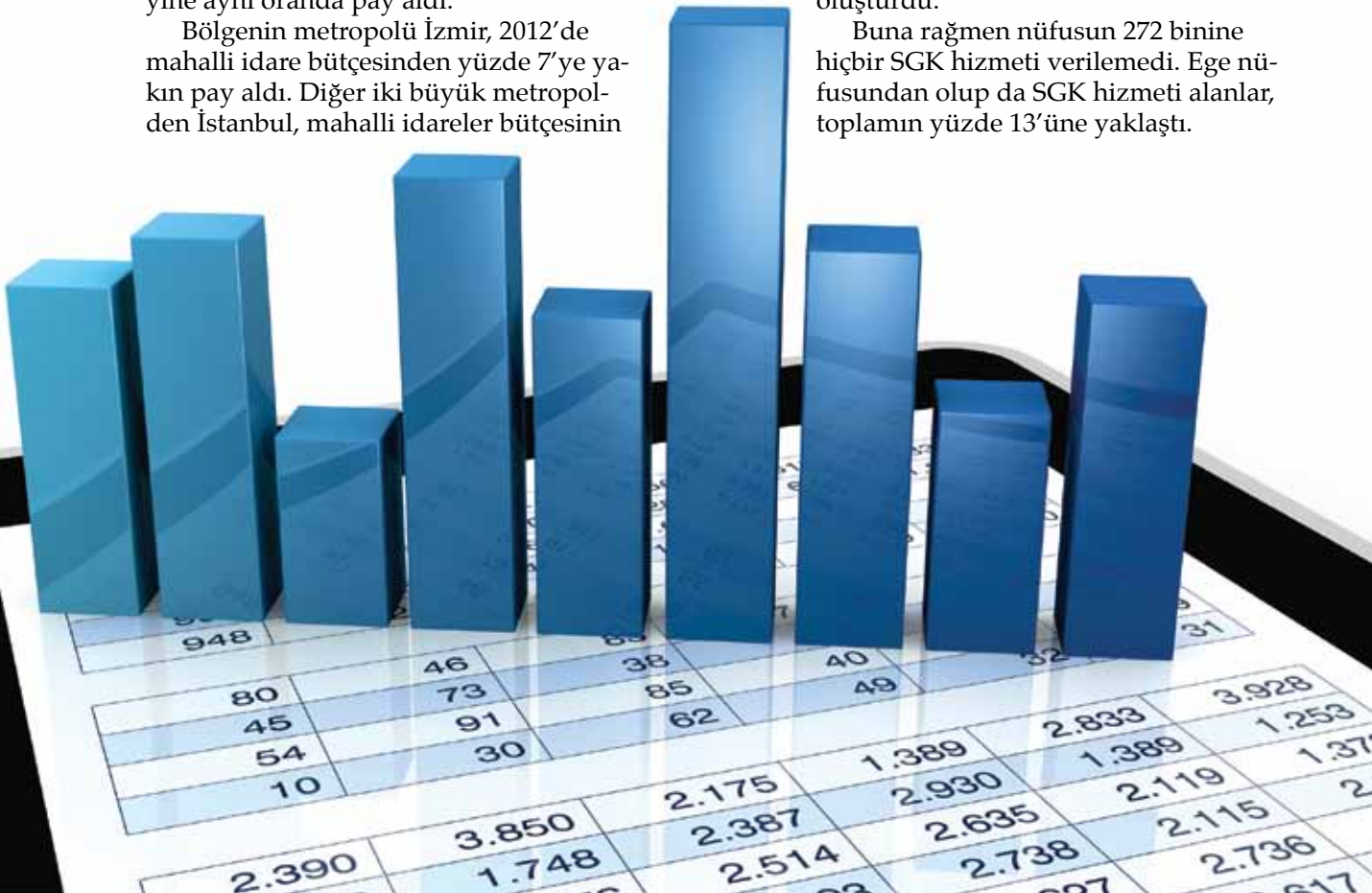
SGK'lı istihdamın yüzde 13.6'sı Ege'de

Ege Bölgesi'nde SGK bütçesine prim geliri sağlayan istihdam, 2013 sonunda 2 milyon 568 bin olarak saptandı. Bu, 19 milyona yaklaşan SGK'lı istihdamın yüzde 13,6'sını oluşturdu.

İzmir, SGK'nın prim geliri sağladığı istihdamda tek başına yüzde 6'ya yakın bir pay sahibi olarak öne çıkarken İstanbul'un payı yüzde 25,2'yi, Ankara'nınki yüzde 9'u buldu.

Ege Bölgesinde, 2013 nüfusu 9,9 milyona yaklaşırken SGK 9,6 milyona sosyal sigorta hizmeti sağladı. Bunların yaklaşık 1,2'sini "yeşil kartlı" diye de bilinen çok yoksul kitle oluşturdu.

Buna rağmen nüfusun 272 binine hiçbir SGK hizmeti verilemedi. Ege nüfusundan olup da SGK hizmeti alanlar, toplamın yüzde 13'üne yaklaştı.



Yüksek katma değer, yüksek teknoloji ve 2023 hedefleri



Farklı tarihlerde Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Kalkınma Bakanlığı tarafından yayınlanan strateji belgesi, strateji planı ve X. Kalkınma Planı'nda Türkiye'nin gelecek dönem imalat sanayi yapısı için "yüksek katma değerli ve ileri (yüksek) teknolojiye dayalı ürünlerin üretiminde yoğunlaşmak ve bu ürünleri üreten sektörlerin payını artırmak" genel ilkesinin belirlendiği görülmektedir. Ayrıca, X. Kalkınma Planı'nın 2023 sayısal hedeflerinin belirtildiği "Planın Amaç ve İlkeleri" bölümünde 2023 yılında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'yı (GSYİH) 2 trilyon dolara, kişi başına geliri 25 bin dolara ve ihracatı 500 milyar dolara çıkarılması, işsizlik oranının ise yüzde 5'e

Tablo 1: Türkiye ve Güney Kore'nin Üretim Yönünden GSYİH'lerinin Sektörel Dağılımı (%)

Sektörler	Türkiye (*)		G. Kore
	2002 (**)	2011	2011 (***)
Tarım, avcılık ve ormancılık	11.8	9.0	2.5
Madencilik ve Taşocakçılığı	1.1	1.7	0.2
İmalat Sanayi	19.8	18.3	31.2
Elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı	2.5	2.5	1.9
İnşaat	4.7	5.0	6.1
Toptan ve perakende ticaret	13.6	13.6	8.0
Oteller ve Lokantalar	2.5	2.6	2.7
Ulaştırma, depolama ve haberleşme	14.9	15.3	5.4
Mali aracı kuruluşların faaliyetleri	4.8	3.5	6.9
Konut Sahipliği +Gayrimenkul+Kiralama+ARGE	12.7	16.5	16.0
Kamu yönetimi ve savunma, zorunlu sosyal güvenlik	4.9	4.5	5.6
Eğitim	3.0	3.7	5.5
Sağlık işleri ve sosyal hizmetler	1.6	1.7	4.1
Diğer	2.1	2.1	3.9
Sektörler Toplamı	100.0	100.0	100.0

Notlar:

(*) GSYİH'nin dağılımında üretici sektörlerin katma değerlerinin toplamı 100 kabul edilerek sektörlerin yüzde payları hesaplanmıştır.

(**) 2002 yılı Girdi-Çıktı tablosundan hesaplanmıştır (59 sektör, 33 sektörde toplulaştırılmıştır).

(***) 2011 yılı Girdi-Çıktı tablosundan hesaplanmıştır (77 sektör, 33 sektörde toplulaştırılmıştır).

düşürülmesi temel amaç olarak belirlenmiştir.

Bu kısa yazıda, Türkiye'nin mevcut üretim yapısını inceleyerek hedeflenen 2023 değerleri için nasıl bir dönüşüme ihtiyaç olduğu, bu dönüşümün mümkün olması için hangi şartların



Dr. Oktay KÜÇÜKKİREMİTÇİ

1986 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olan Oktay Küçükkiremitçi, Gazi Üniversitesi Ekonometri Bölümü'nde 2000 yılında yüksek lisans ve 2013 yılında da doktora eğitimini tamamlamıştır. Türkiye Kalkınma Bankası'nda İktisadi Araştırmalar, Kredi Pazarlama, Kredi Değerlendirme, İstihbarat, Bütçe ve Mali Kontrol birimlerinde uzman; Hazine, Risk İzleme Müdürlüklerinde yönetici olarak çalışmış olup, halen Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar müdürüdür. Yatırım

projelerinin değerlendirilmesi, finansal piyasalar, sektörel performans ve rekabet gücü analizleri, ülke raporları, imalat sanayinin yapısı konularında çeşitli yayın ve makaleleri bulunmakta olup; çeşitli dönemlerde üniversite ve seminerlerde yatırım projelerinin değerlendirilmesi, öngörü yöntemleri, matematik, makroekonomik göstergeler, sektörel analizler konularında eğitim ve dersler vermiş, çeşitli kurultay ve konferanslarda da bilhassa Türk imalat sanayi konusunda bildiriler sunmuştur.

2011 yılı itibariyle Güney Kore'nin kişi başına geliri yaklaşık 30 bin dolar, ihracatı da yaklaşık 555 milyar dolar. 2023 yılı hedeflerimizin biraz üzerindeki bu değerlere ulaşabilirsek ülke olarak 2011 yılının G. Kore'si olacağız.

Tablo 2: Türkiye ve Güney Kore'nin Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji Sektörleri

Sektörler	Türkiye		Güney Kore		Teknoloji Düzeyi
	KDO	(% Pay)	KDO	(% Pay)	
Makine ve Teçhizat	37.8	7.1	25.4	8.7	orta-yüksek
Büro, Muhas. ve Bilgi İşlem Mak.	41.9	0.0	22.9	10.5	yüksek
Elektrikli Makine ve Cihazlar	29.3	2.6	24.7	5.4	orta-yüksek
Radyo, TV ve Haberleşme Cihazları	21.0	1.5	13.9	3.0	yüksek
Tıbbi Aletler, Hassas ve Optik Al.	29.0	0.4	27.1	1.4	yüksek
Motorlu Kara Taşıtı ve Römork	24.0	4.1	21.5	10.3	orta-yüksek
Diğer Ulaşım Araçları	48.6	1.0	28.7	5.0	orta-yüksek
Sektörler Toplamı		16.7		44.3	

Notlar:

- Yüzde paylar, sektörlerin imalat sanayii içindeki paylarıdır (bilgi için; orta-yüksek ve yüksek teknoloji düzeylerindeki sektörlerin toplam GSYİH içindeki payları Türkiye için yüzde 3.3, Güney Kore için yüzde 13.8'dir).
- KDO: Katma Değer Oranı = Sektörün Toplam Katma Değeri/Sektörün Toplam Üretim Değeri

gerçekleşmesinin gerektiği ve yüksek katma değer ve yüksek teknoloji sektörler kavramlarının bir arada geçerliliğini incelemeye çalışacağız. İncelememiz genel olarak bir senaryo analizi çerçevesinde ve Girdi-Çıktı yöntemine dayanarak yapılacağından, Türkiye'nin 2023 hedeflerini şimdiden yakalamış (hatta geçmiş) bir ülke olan Güney Kore'yi kıstas (benchmark) alacağız. Güney Kore ile ilgili çok sayıda analizin ve karşılaştırmanın yapıldığını biliyorum, ama vaktiniz varsa Güney Kore ve Türkiye karşılaştırmasını bir kez de benden dinlemenizi rica edeceğim.

Ekonomideki tüm sektörlerin üretimlerin-

de kullandıkları girdilerin dağılımı, sektörel katma değer bileşenleri ve oranları, sektörlerin ürünlerinin ne kadarının diğer sektörler ne kadarının nihai tüketiciler tarafından kullanıldığı, sektörel ithalatın gerek üretimde kullanılan ara girdiler (üretim

girdilerinde ithal bağımlılığı) gerekse de yatırım, tüketim için kullanılan kısmı (nihai kullanım için ithalat), sektörel ihracat ve üretim içindeki payı gibi bilgileri bir arada veren Girdi-Çıktı tabloları, bu özellikleri nedeniyle ülkelerin üretim yapısının incelenmesine ve başka ülkelerle karşılaştırılmasına izin vermektedir. Ne yazık ki, ülkemiz için en son yayınlanan Girdi-Çıktı tabloları 2002 yılına ait olduğu için Türkiye için bu tabloyu, Kore için ise 2011 yılı tablosunu kullanacağız. Aklımıza "acaba 2002 yılı verileri mevcut dönem Türkiye'sinin üretim yapısını temsil eder mi" sorusu geldiği için de Türkiye'nin üretim yö-





nünden hesaplanan 2011 yılı GSYİH'sinin sektörel dağılımı ile 2002 yılı Girdi-Çıktı tablosundan elde edilen dağılımını kıyaslayarak bu sorunun da yanıtını arayacağız. Yazıyı okunmaz ölçüde sıkıcı yapmamak için elimden geldiğince az tablo kullanacağım, ama maalesef bazen bundan kaçınmak da mümkün değil.

Türkiye'nin 2002 ve 2011 yılları ile Güney Kore'nin 2011 yılı GSYİH'lerinin sektörel dağılımı (1) tablosundaki dikkat çekici şu iki hususu belirtmekte fayda var:

İlk olarak Türkiye'nin 2002 yılı ile 2011 yılı GSYİH'sinin sektörel dağılımında belirgin bir fark, belirgin bir yapısal değişim yok, hatta imalat sanayiinin payında bir gerileme var. Öyleyse 2002 yılına ait Girdi-Çıktı tablosu verilerini kullanmamız çok da sakıncalı olmayacak gibi görünüyor.

İkincil olarak, Güney Kore ile Türkiye'nin üretim yapısında ise çok belirgin farklar var. Tarım, ulaştırma depolama ve haberleşme ve ticaret sektörlerinde G. Kore'nin payları daha düşükken, imalat sanayiinin GSYİH içindeki payı ise yüzde 31 (sanayi sektörlerinin GSYİH içindeki payları olarak bakarsak Türkiye'de yüzde 22.5, G. Kore'de yüzde 33.5). Açıkça görülüyor ki G. Kore ülkemize kıyasla çok daha sanayileşmiş bir ülke.

İnceleyeceğimiz konu yüksek teknoloji sektörleri ve bunların katma değer yapısı olduğu için bu kez OECD (Kalkınma için Ekonomik İşbirliği Teşkilatı) sınıflamasına göre orta-yüksek ve yüksek teknoloji içeren sektörlerin her iki ülkede de imalat sanayi içindeki paylarını ve yine bu sektörlerin katma değer yapılarını incelemek yararlı olacak (Tablo 2).

Tablo 3: 2023 Yılı 2 Trilyon Dolar Hedefi İçin Senaryo Analizi Sonuçları

	Alternatif 1: 2002 Üretim Yapısı	Alternatif 2: G. Kore 2011 Üretim Yapısı
Toplam GSYİH	2 Trilyon USD	2 Trilyon USD
Toplam Üretim Değeri	3.9 Trilyon USD	5.2 Trilyon USD
Toplam Talep	4.4 Trilyon USD	5.9 Trilyon USD
Gereken İthalat	447 Milyar USD	740 Milyar USD
<i>-Üretimde Kullanılan Ara Girdiler İçin</i>	<i>337 Milyar USD</i>	<i>651 Milyar USD</i>
<i>-Nihai Talep İçin (Tüketim+Yatırım+İhracat)</i>	<i>110 Milyar USD</i>	<i>89 Milyar USD</i>
Toplam İhracat	370 Milyar USD	892 Milyar USD
İmalat Sanayi Toplam Üretimi	1.2 Trilyon USD	2.4 Trilyon USD
İmalat Sanayi Top. Katma Değeri	397 Milyar USD	623 Milyar USD

Tablo 2 bize ilginç bilgiler veriyor. Sanıldığı gibi G. Kore'de orta-yüksek ve yüksek teknoloji düzeyindeki sektörlerin katma değer oranları yüksek değil. Hatta bu sektörlerin tamamı için Türkiye'nin katma değer oranları daha yüksek. İkinci bilgi ise, Güney Kore'nin yüksek katma değer oranlarına sahip olmasa da (daha vulgar bir üslupla söylersek, "çok kârlı olmasa bile") bu sektörlerin üretimine önemli ölçüde ağırlık vermiş olması, bu sektörler imalat sanayilerinin neredeyse yarısını, toplam gelirlerinin de yüzde 14'ünü oluşturuyor. Peki, o zaman Kore şu anda (2011) nasıl bir milli gelir ve ihracat yapısına sahip, bu sektörleri bu kadar ön plana çıkararak neyi başarmış?

2011 yılı itibarıyla Güney Kore'nin kişi başına geliri yaklaşık 30 bin dolar, ihracatı da yaklaşık 555 milyar dolar (ithalatı ise yaklaşık 525 milyar dolar, dolayısıyla dış ticareti 30 milyar dolar fazla veriyor). Bu değerler, yazının başında belirttiğimiz Türkiye'nin 2023 hedeflerinin biraz üzerinde. Öyleyse, eğer ulaşabilirsek, 2023 hedeflerini gerçekleştirdiğimizde ülke olarak kabaca 2011 yılının Güney Kore'si olacağız.

Burada, Girdi-Çıktı yöntemi kullanarak ve 2023 hedefi olan 2 trilyon dolarlık GSYİH hedefi veri alınarak bir senaryo ve etki analizi yapmak mümkün. Bu senaryo analizini iki alternatif dikkate alarak yaptım; ilk alternatifte Türkiye'nin 2002 yılı üretim yapısının tüm özellikleri koru-



Tablo 4: Türkiye ve Güney Kore Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Sektörel Çoğaltan Etkileri

Sektörler	Yerli Girdi Payı (%)		Üretim Çoğaltanı	
	G. Kore	Türkiye	G. Kore	Türkiye
Makine ve Teçhizat	85.3	73.3	3.53	2.56
Büro, Muhasebe ve Bilgi İşlem Makineleri	55.8	41.3	3.46	2.38
Elektrikli Makine ve Cihazlar	50.7	74.4	3.52	2.78
Radio, TV ve Haberleşme Cihazları	97.2	53.4	3.93	3.15
Tıbbi Aletler, Hassas ve Optik Aletler	75.0	61.7	3.22	2.75
Motorlu Kara Taşıtı ve Römork	86.2	75.3	3.73	2.98
Diğer Ulaşım Araçları	66.5	75.8	3.45	2.22

Notlar:

Yerli Girdi Payı = Yurtiçinden Sağlanan Yerli Ara Girdiler/Toplam Üretim Değeri

Üretim Çoğaltanı: Girdi-Çıktı tablosu kullanılarak hesaplanan toplam geri bağlantı katsayıları (her iki ülke için de 33 sektörde toplulaştırılan Girdi-Çıktı tabloları kullanılarak hesaplanmıştır, Türkiye değerleri 2002 yılı, G. Kore değerleri 2011 yılı Girdi-Çıktı tablosundan elde edilmiştir). Bu katsayılar, ilgili sektörün nihai talebi bir birim arttığında ekonomideki toplam üretimin kaç birim artacağını ifade etmektedir.

narak 2023 yılı hedefi olan 2 trilyon dolarlık GSYİH'ye ulaşmasını, ikinci alternatifte ise 2023 yılında Güney Kore'nin 2011 yılı GSYİH dağılımının sağlanması (gördüğümüz gibi onlar 2011 yılı üretim yapısı ile bizim 2023 hedeflerimizi geçmişler) durumunda ihracat, ithalat, toplam üretim değerlerinin ne olacağını inceledim.

Sonuçlar özet olarak Tablo 3'te yer alıyor.

Bu yazının konusu 2023 hedeflerine ulaşılıp ulaşılamayacağını sorgulamak olmadığı için, hedefe ulaşıldığını varsaydığımız bir kez daha belirtmekte fayda var. Basit senaryo analizi sonuçları mevcut üretim yapımızla 2023 GSYİH hedefine ulaştığımızda ihracat hedefinin altında kalacağımızı dış ticaretin açık vermeye devam edeceğini gösteriyor. Aslında, 500 milyar dolarlık ihracat hedefi bu analiz kapsamında belirleyici de değil, ihracat yapısı gereği zaten GSYİH'nin bir bileşeni, o nedenle 2 trilyon dolarlık GSYİH hedefi onu kapsıyor. Burada önemli nokta, dış ticaret açığının bu yapıyla devam edeceği.

Tablonun en sağındaki Güney Kore'nin 2011 yılı üretim yapısına 2023'te ulaşabilmemiz durumu ise gerçekten çok daha arzulanan bir yapıyı ifade ediyor. İhracat 900 milyar dolara dayan-

mış, ithalat 740 milyar dolar civarında kalıyor. İmalat sanayi katma değerinin toplam GSYİH içindeki payı yüzde 30'ların üzerine çıkmış ve Türkiye gerçekten sanayileşmiş bir ülke yapısına kavuşmuş.

Peki, biraz önce sorduğumuz

“madem Güney Kore yüksek teknoloji düzeyli sektörlerde yüksek katma değer oranlarına sahip değilse nasıl olmuş da hem dış ticarete fazla vermeyi, hem ekonomik bir güç olmayı, hem de bu sektörlerle yönelerek kalkınmayı başarmış” sorusuna dönersek, yanıtı nerede aramamız lazım? Hatta bu yanıtın ülkemizin gelecek dönemlerinde izleyebileceği iktisat politikası demetlerine ışık tutabilmesi de mümkün olabilir mi? “Yüksek katma değer” yerine başka bir “motto” bulabilir miyiz, bulmalı mıyız? Son olarak da “ne yapmalı”?

Bu soruların yanıtının ipuçlarını içerdiğini düşündüğüm bir tablo daha var, son tablo hakkımı kullanarak yalnızca orta-yüksek ve yüksek teknoloji düzeylerindeki sektörlerin (2) yer aldığı Tablo 4'ü veriyorum.

Tablodan da görülüyor, ama vurgulamakta fayda var. G. Kore yüksek teknoloji ürünlerinde Türkiye'ye nazaran çok daha az ithal bağımlısıdır. İncelenen tüm sektörlerin hemen tamamında üretimde kullandığı hammadde ve ara mamulleri yurtiçinden tedarik etmektedir. Üretim çoğaltan katsayısı olarak adlandırdığımız toplam geri bağlantı katsayıları da tüm sektörler için Türkiye'den yüksektir. Bunun

Güney Kore yüksek teknoloji ürünlerde Türkiye'ye nazaran çok daha az ithalat bağımlısıdır. İncelenen tüm sektörlerin hemen tamamında üretimde kullandığı hammadde ve ara mamülleri yurt içinden sağlamaktadır.

neticesinde, yüksek teknoloji sektörlerde üretim artışı olduğunda (bu sektörler Türkiye'ye kıyasla daha düşük katma değer oranlarına sahip olsalar da) üretilen mallarda kullanılan girdilerin önemli bir bölümü yurtiçinden tedarik edilmekte, bu sektörler girdi tedarik eden sektörlerin yarattığı katma değer de yurtiçinde kalmakta, sektörel entegrasyonların yüksek düzeyde olması (yüksek teknoloji sektörlerin ekonomide yüksek çoğaltan katsayılarına sahip olmaları) nedeniyle de yüksek teknoloji sektörlerin üretiminin artması ülke ekonomisinde geliri de, istihdamı da, uzmanlaşmayı da arttırmaktadır. Türkiye'de ise yüksek teknoloji sektörlerin üretimi (iç ya da dış talep artışı neticesinde) artsa dahi, genel olarak ekonomik çoğaltan mekanizması daha düşük olduğundan ülke ekonomisindeki diğer sektörler üzerindeki uyarıcı etkisi daha sınırlı kalmaktadır. Daha yüksek katma değer oranlarına sahip olursa bile üretim zincirinin tetiklediği toplam katma değer artışı daha düşük düzeyde kalmaktadır. Ayrıca ithal girdi kullanımının yoğunluğu nedeniyle yüksek teknoloji sektörlerin üretiminin artması neticesinde ithal girdi talebi artmaktadır.

Ülkemizdeki yüksek teknoloji sektörler girdi tedarik edecek yerli sektörler yerine, yurtdışında bu üretimi yapan ülkelerin sektörleri gelişmekte, uzmanlaşmakta ve katma değer zincirinin önemli bir bölümü de yurtdışında kalmaktadır. Nihai ürünün yüksek katma değer oranına sahip olması bu nedenle belirleyici değildir, önemli olan nihai ürünün üretilmesi için gerekli mümkün olduğunca çok aşamanın yurtiçinde kalarak, ülkedeki "yurtiçi katma değer zinciri"nin oluşmasını sağlamaktır.

Güney Kore hikâyesini bir kez de benden dinleyin diye ısrarcı olmamın temel nedenlerinden birisi de, genel olarak Türkiye ve Güney Kore'nin karşılaştırmalarının dış ticaret verileri ile yapılmasından kaynaklanıyor. Dış ticaret başka bir şeydir, ülkenin üretim yapısı başka bir şey. Bu anlamda ihracatın ithalatı karşılama oranlarına göre yapılan analizlerin de çok sağlıklı olmadığını belirtmeliyim, çünkü orada yapılan şey üretim zincirinin karşılaştırılması, üretimin ithalata bağımlılığının karşılaştırması değil, sektörlerin ihracatı ile ithalatının karşılaştırılması. Türkiye örneğin taşıt araçlarında ithalattan yüksek ihracat yapıyor olabilir, ama bu ülkenin bu sektörde "daha iyi, daha rekabetçi" olduğu anlamını otomatik olarak taşımaz. Önemli olan ihraç ettiğiniz taşıt aracı imalatı için ne kadar ithalat yaptığınızdır ve bu ithalat rakamları da taşıt araçları sektöründe yer almaz, örneğin kullanılan boya için kimyasallar sektöründe, kul-

lanılan elektronik parçalar için elektronik cihazlar sektöründe yer alır. Taşıt aracı ürettiğinizde önemli olan bu sektörün katma değerinin (ya da katma değer oranının) yüksek olması değildir, üretim zincirinin en başından en sonuna kadar kullanılan girdilerin ne kadarının ülke içinde üretiliyor, üretim zincirinin beslediği bir katma değer zincirinin ne ölçüde yaratılabiliyor olmasıdır.

Bağlarken, Türkiye'nin mevcut imalat sanayi yapısının genel bir dağılımını da hatırlamakta fayda var diye düşünüyorum, acaba gerçekten imalat sanayi yatırımlarında ya da üretiminde yüksek teknoloji sektörlerine bir yönelme var mı diye? 2003-2011 döneminin ortalaması olarak baktığımızda; imalat sanayi üretiminin yüzde 23.4'ü, yatırımlarının da yüzde 17.8'i orta-yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerine ait. Aynı dönem için üretimde ilk sırayı gıda ve içecek, yatırımında ise tekstil sektörleri alıyor.

Sonuç olarak; "Yüksek katma değer" hedeflenen kalkınmayı sağlamakta belirleyici bir parametre değildir. Katma değer, daha genel olarak bir ticaret kavramıdır. Bu anlamıyla da üretileni (ya da satın alınan) daha yüksek bir fiyatla satmakla ulaşılabilecek bir hedefi göstermektedir. Üretim bazlı bir kalkınma için, katma değer yerine ülke içinde yaratılan katma değer zincirinin daha önemli olduğuna inanıyorum.

Yalnızca dış ticarete rekabet avantajı ve bu anlamda ihracatın belirlediği bir sanayi üretim yapısı, daha genel olarak belirtmek gerekirse piyasalardan gelen sinyaller ve talepler neticesinde Türkiye'nin mevcut üretim yapısı ile orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlere yönelik bir imalat sanayi yapısı gerçekleştirmesi ne yazık ki mümkün görülmemektedir.

Türkiye'nin (örneğin) Kore parametrelerini "ortak bir akıl unsuru olarak planlama" kavramına başvurmadan, yalnızca dış ticaretteki gelişmeler, rekabetçilik, genel olarak "piyasaların düzenleyici mekanizmaları" ile yakalaması, üretim yapısını kalıcı ve radikal şekilde değiştirmesi mümkün olmayacaktır. Türkiye için yakın dönem dikkate alınarak incelenen sektörel yatırımların dağılımı ve sektörel üretimlerin dağılımı verileri bu kanaati güçlendirmektedir.

Gelişmekte olan ülke olmak, orta gelir düzeyinde bir ülke olmaya devam etmek, orta düşük/düşük teknoloji malları üretmeye ve ihraç etmeye devam etmek bir kader değildir. Ancak bunu değiştirmek için "akıl ve bilim bazlı planlama" ile "sektörel ve bölgesel öncelikler/farklılıkları" dikkate alan bir sanayileşme planının hayata geçirilmesinin gerekli olduğunu düşünüyorum.

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
Netzsche 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



Vergi Usul Kanunu kapsamında şüpheli alacak nedir?

Vergi mevzuatını düzenleyen kanunlarda vergi mükelleflerine vergi avantajları sağlayan bazı yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemlerden biri de bilanço esasına göre defter tutan mükelleflere tanınan şüpheli alacaklar için karşılık ayrılması uygulamasıdır. Vergi mevzuatında yer alan bu hüküm, sonucuna göre bir vergi erteleme veya indirim olarak yorumlanabilir.

Vadesinde tahsil edilemeyen ve ileride tahsil edilip edilemeyeceği kesin olarak belli olmayan senetli veya senetsiz alacaklar "şüpheli alacak" durumundadır. Senetli veya senetsiz alacakların şüpheli hale gelmeleri ve bu konu ile ilgili işlemler Vergi Usul Kanunu'nun 323. maddesi ile düzenlenmiştir. Bu hale gelmiş alacakların normal alacaklar arasından çıkarılması gerekir. Kanunun 323. maddesine göre ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla; dava veya icra safhasında bulunan alacaklar, yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar, şüpheli alacak sayılır.

Tahsili şüpheli bulunan alacaklar için işletme "Şüpheli Alacaklar" adı altında bir hesap açar ve bu gibi alacakları normal alacak hesaplarından çıkarır. Şüpheli alacaklar için değerlendirme gününün tasarruf değerine göre bilançonun pasifinde açılacak olan "Şüpheli Alacaklar Karşılığı" adı altında bir karşılık hesabı ile gider kaydedebilirler.

Ancak bir alacağın şüpheli alacak sayılabilmesi için belli başlı şartların oluşması gerekmektedir. Öncelikle alacağın ticari veya zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olması gerekmektedir.

Şüpheli alacak uygulaması için ikinci koşul, alacağın dava veya icra safhasında olması gerektiğidir. Burada dikkat edilmesi gereken husus davanın veya icranın ciddiyetle takip edilmesi gerektiğidir. Dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklarda ise yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş olması yeterlidir. Dava veya icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklardan kasıt, ödenmemiş alacaklar için yapılması gereken dava veya icra masraflarının alacak tutarına yakın veya bu tutardan büyük olmasıdır. Ancak işletmenin, diğer bir işletmeden veya kişiden



alacakları küçük küçük meblağlardan oluşuyorsa, bu meblağlar toplanmalı ve bu toplam, dava veya icra için yapılacak masraflar toplamı ile karşılaştırılmalıdır. Eğer küçük meblağlı alacaklar toplamı dava veya icra için yapılması gerekli masraflar toplamından büyükse, bu yollara başvurulması gerektiği tabidir.

Şüpheli alacak uygulaması için diğer bir koşul alacağın teminatlı olmaması gerektiğidir. Eğer alacağın bir kısmı için teminat varsa, teminatsız kısım için gerekli şartlarda gerçekleşmişse şüpheli alacak ayrılabilir.

Son olarak karşılıkların hangi alacaklar için ne kadar ayrıldığına kayıtlarda ayrıca gösterilmesi gerekmektedir.

Kredili satışların yaygın olduğu bir ekonomide, tahsilatta bazı sorunlarla karşılaşılması kaçınılmazdır. Muhasebe kayıtlarının ağırlıklı olarak vergi kanunları tarafından belirlendiği Türkiye'de bu tür sorunlar sonucu ortaya çıkan zararların karşılık ayrılması suretiyle telafi edilmesi yolu seçilmiştir. Kredili olarak yapılan satışlar, tahsilatı beklenmeden satış tarihinde gelir olarak dikkate alınmaktadır. Ancak ileri tarihte tahsilat gerçekleşmediği ya da şüpheli hale geldiğinde, mükelleflerin VUK.'nun 323. maddesine göre karşılık ayırmak suretiyle tahsil edemedikleri kazancın vergisini ödemekten kurtulacaklardır. Böylece vergide gerçek kazancın vergilendirilmesi ilkesine göre hareket edilmiş olmakta ve vergilemede adalet ilkesi de sağlanmış olmaktadır.



İAOSB 19 yılda 19 bin fidanı toprakla buluşturdu

Çevreci kimliği ile Türkiye'deki OSB'lere örnek olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), Ege Orman Vakfı ile birlikte Urla- Kadıovacak Köyü ağaçlandırma sahasında 13 bin 210 fidanlık İAOSB Hatıra Ormanı oluşturdu. Çevreye değer katarak üretmeyi ilke edinen İAOSB, Ege Orman Vakfı'na önceki dönemlerde bağışladığı fidanlarla birlikte toplam 19 bin fidanı doğaya kazandırdı.

Bölge çalışanları ve katılımcılarının yer aldığı fidan dikimi etkinliğinde konuşan Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Metin Gençol, ağaçlandırma sahasında İzmir Orman Bölge Müdürlüğü işbirliği ile gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgi verdi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin çevreye olan duyarlılığının herkese örnek olmasını temenni ettiklerini bildiren Gençol, "İAOSB Ege Orman Vakfı'nın çalışmalarını yakından takip ediyor. Sanayicilerimizi bu anlamda bilinçlendiriyor, bağışlar yapıyor. Türkiye'nin ağaçlandırılmasını destekliyor. 2009 yılından bu yana sürdürülen İAOSB Hatıra Ormanı'nın fidan dikimi, bugün son fidanlarımızın da can suyu ile buluşmasının ardından sonlanmış olacak. Her yönü ile kazandıran bu çalışmalar, ülkemizin nefes almasını sağlarken, fidanların dikildiği bölgelerdeki vatandaşlarımıza da istihdam sağlıyor" diye konuştu.

İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Muammer Karadağ da çevreyi kirletmeden üretim gerçekleştirmeye çalıştıklarını vurgulayarak,

"Türkiye'nin en çevreci OSB'leri arasında yer alıyoruz. Tüm çalışmalarımızı çevreyi koruma amacını geri plana atmadan sürdürüyoruz. Kendi içimizdeki yapılanmanın yanı sıra çevreye olumlu geri dönüşü olacak her türlü çalışmaya da destek vermeye çalışıyoruz. Doğayı koruyarak çevreye yeni değerler katabilmek adına farkındalık yaratmayı hedefliyoruz. Ege Orman Vakfı ile çalışmalarımız devam edecek." dedi.

Konuşmaların ardından fidanlar toprakla buluştu, can suları verildi.





İzmir'de Metal Sanayi

İmtiyaz sözleşmesi 1856'da imzalanan İzmir - Aydın Demiryolunun inşaa süreci, İzmir'deki metal sanayi için bir dönüm noktası oldu. Makine ve madeni eşyaya bağılı üretimin yaygınlaşmaya başlaması demircilik sektörünü olumlu etkiledi.

1923 yılına yayınlanan İzmir istatistiklerinde, maden sanayi başlığı altında 11 kuruluş yer almasına karşın, bunların tamamı 'tamirhane' veya 'torna' niteliğinden öteye bir işleve sahip değildi. Bunlardan biri İngiliz-Fransız ortaklığındaki gemi onarım atölyesi, üç tanesi de askeriye-ye ait tamirhaneydi. Bir başka deyişle, zaten son derece sınırlı olan İzmir madeni eşya imalatı sektöründen Cumhuriyet dönemine hemen hemen hiçbir şey intikal etmedi. Hâlbuki maden işleme en eski Osmanlı sanatlarından biriydi ve imparatorlukta yaygın bir şekilde küçük işyerlerinde yürütülmekteydi. 19. yüzyıl başlarında demircilik alanında tek fabrika, ordunun demir mamulat ihtiyacını karşılamaya yönelik çalışan Zeytinburnu İmalat-ı Mütenevvia Fabrikası'ydı. Ancak 1838 Ticaret Sözleşmesi, pek çok sektörde olduğu gibi, manifaktür düzeyindeki maden işleme sektörünü de büyük ölçüde yok etti. Bu nedenle İstanbul esnafından bazıları hükümete başvurarak şirket halinde birleşmek istediğinde olduklarını belirttiler. Mütешеbbisler, içlerinde Avrupa imalatı derecesinde demir işleyecek uzmanlar olduğu gibi,

gerekirse yabancı ülkelerden ustalar da getirtebileceklerini öne sürüyorlardı. Ancak bu girişimden de sonuç alındığı söylenemez.

18. yüzyılın ortalarında Avrupa sanayisinin büyük bir hız kazandığı yıllarda ana sektör dokumaydı. Avrupa, kısa sürede organize ettiği tezgâhlarında ürettiği ucuz pamuklularla dünyanın geri kalanını yeniden giydirmeye karar vermişti. Yaklaşık bir yüzyıl sonra pamuğun yerini demir aldı. Demir sektörü hem fabrikaların gittikçe artan makine ihtiyacının hammaddesini hem de gelişen Avrupa tarımının yeni aletlerini karşılama telaşına düştü. Ama sektörün asıl gelişmesini sağlayan demiryollarının ortaya çıkması oldu. Önce İngiltere ve kıta Avrupa'sının ardından da Avrupalıların ulaşmak istedikleri iştah kabartıcı bölgelerin demir ağlarla örülmesi faaliyeti demircilik sektörünün sıçrama yapmasını olanaklı kılardı. Kimi tarihçilere göre, 1860'lı yıllara kadar devam edecek olan 'Demir Çağı' başlamıştı. Sonrası da yine demire bağılı olarak geliştirilen 'Çelik Çağı' olacaktı.

İmtiyaz sözleşmesi 1856'da imzalanan İzmir-



Aydın Demiryolunun inşa süreci, İzmir'deki metal sanayii için bir dönüm noktası oldu. Ayrıca İzmir ve çevresinde makine ve madeni eşyaya bağımlı üretimin yaygınlaşmaya başlaması da demircilik sektörünün gelişmesini etkiledi. Ancak hemen belirtmek gerekir ki Osmanlı döneminde bu sektör hiçbir zaman Avrupa'daki örneklerinin seviyesine ulaşamadı. Daha çok günlük madeni kullanım araç-gereçleri, basit tarım aletleri ve buhar kazanları gibi şeyler üretmekten öteye gidemediler.

İzmir'de makine ve yedek parça üretimi konusunda ilk verenlerden Karl von Scherzer 1857 yılına kadar buharlı makinelerin ufak tefek onarımlarını yapan küçük bir atölyenin varlığından söz etmekte, Aydın demiryolunun inşasına ve pamuk endüstrisine bağlı olarak makine fabrikaları ve dökümhanelerin açılmaya, yaygınlaşmaya ve önem kazanmaya başladığına dikkat çekmektedir. Bu atölyeler, buharlı gemilerden başka vilayette sayısı 40'ı aşan çırçır fabrikalarına hizmet vermektedir. Avusturya'nın İzmir konsolosu Charles Scherzer'in verdiği bilgilere göre İzmir'de bulunan belli başlı makine fabrikaları ve dökümhaneler şunlardır: Punta'da D. Issigonis, Darağacı'nda S. H. Papps, İngiliz İskelesi Sokağı'nda J. T. Smith, Biejerring ve Westfeld.

Issigonis Fabrikası

İzmir'de yayınlanan Ahenk Gazetesi'ndeki

bir ilana göre 1854'de kurulan Issigonis fabrikası "Memalik-i Osmaniye'de mevcut fabrikaların en eskisi ve mükemmeli"ydi. Aynı dönemde Fransızca yayınlanan yıllıklarda da tekrarlanan bu bilgi Issigonislerin en çok övündüğü noktaydı.

Fabrikanın kurucusu olan Demosthenis Issigonis 1830'larda 'Kiklad adalarının incisi' olarak nitelendirilen Paros adasından İzmir'e göçtü. 1854'de açtığı demir imalathanesi sayesinde İngilizlerin İzmir-Aydın Demiryolu inşaatında görev aldı ve bir süre sonra da İngiltere vatandaşlığına kavuştu. Daha sonra fabrikayı geliştirecek olan oğlu Constantine Issigonis, İzmir'de İngiliz vatandaşı olarak 1872'de doğdu. Demosthenis'in diğer oğlu Miltiades ise tanınmış bir böcek bilimciydi.

Eski İzmir planlarına göre, Mesudiye Caddesi (bugünkü Kıbrıs Şehitleri) üzerinde, Issigonis Sokağı da denilen Katip Sokağı'nın (bugünkü 1479 sokak) hemen karşısında bulunan Issigonis demir fabrikası buhar kazanları, hidrolik pompalar ve her türlü araç gereç yapabilmekteydi. Charles Scherzer'in verdiği bilgilere göre 1872'de bu fabrikada 2-20 beygir gücü arasında 11 buharlı makine, çeşitli büyüklüklerde 12 buhar kazanı, çeşitli büyüklüklerde 20-30 adet hidrolik zeytin cenderesi, 100 buharlı pompa ve el pompası, 40 bahçe tulumbası, 5 yangın tulumbası, su ve yağ depolamak için 500-3000 okkaküp hacminde 60-70 adet demir tank, sabun fabrikaları için 10 adet bakır ve demir kazan ve 2000 okka demir döküm; ayrıca arabalar ve ziraat aletleri için her cinsten ve boyutta metal dökümü. Çeşitli büyüklükte çiviler de imal edebilen fabrikada 1870'lerde 60-70 işçi çalışmaktaydı.

1922'de İngiliz gemisiyle Malta'ya geçen Issigonis ailesi, daha sonra İngiltere'ye yerleşti. 1906'da İzmir'de Constantine Issigonis ve Hulda Prokopp'un oğlu olarak doğan Alec Issigonis, İngiltere'de otomotiv sektörünün önemli

1913 yılı için yapılan Osmanlı sanayi sayımında İzmir'deki demir fabrikalarının İstanbul'dakilere oranla daha gelişmiş oldukları kaydedilmektedir. İzmir'deki toplam 7 fabrikada 350 civarında işçi çalışıyordu.



isimlerinden biri oldu. İlk kez 1959'da BMC için üretilmeye başlanan ve Alec Issigonis tarafından tamamlanan 'Mini' serisi 1960'larda İngiltere'nin ikonlarından biriydi.

Diğer Makine İmalathaneleri

Charles Scherzer'in adını verdiği diğer fabrikalar genellikle tamir işiyle ilgilenmekteydiler. Bunların içinde en eskisi olan ve 1893'e kadar genişleme fırsatı bulamayan Paps fabrikası, G. J. Paps ve Ortaklarına aitti. Biejerring ve Westfeld'in fabrikalarında çırçır makinesi imal edilmekteydi. J. T. Smith'in fabrikası ise bir ilk olarak, 1873'te her parçası İzmir'de üretilmiş olan 100 tonluk buharlı bir gemi inşa etmişti.

ABD'nin İzmir Konsolosu Lane'ın İzmir'deki makine tezgahları ve ekipmanları hakkında hazırladığı raporda 1904'de, Punta'da Aydın Demiryolu ve Basmane'de Kasaba Demiryolu'nun sahip olduğu tamir atölyeleri öncelikli yer tutmaktadır. Konsolos Lane daha sonra Gaz Şirketi ve Hamidiye Vapur Şirketi tamirhanelerine değinmekte ve

daha sonra dökümhane ve atölye başlığı altında, Rankin & Demas, Issigonis Kardeşler ve Rice Kardeşlerin adlarını vermektedir.

Savaş Yıllarında Fabrikalar

1913 yılı için yapılan Osmanlı sanayi sayımında İzmir'deki demir fabrikalarının İstanbul'dakilere oranla daha gelişmiş oldukları kaydedilmekte, Issigonis, Rankin ve Demas, Rice Biraderler, Hristo Dolos Yani, Kalohretas K. ve Şürekası, Leonidopulos H. ve Leonidopulos Y. fabrikalarının isimleri verilmektedir. Bu fabrikalardan ilk üçü dışındakiler daha çok tamiratla uğraşmaktaydılar ve toplam 7 fabrikada 350 civarında işçi çalışıyordu.

Issigonis fabrikasının hemen yanında bulunan Ranquain (Rankin) fabrikası ve Rice Biraderler'in fabrikası buhar makinesi, içten yanmalı motorlar, un, sabun, yağ, havlu ve makarna fabrikaları tesisatı imal edebilecek kapasitedeydiler.

Birinci Dünya Savaşı yıllarında bu üç fabrikanın tesisatına tekalif-i harbiye (savaş yüklemeleri) gereği el konuldu. Bu süre içinde fabrikaların akıbeti hakkında pek bilgimiz yok. Ancak 1918 istatistiklerinde İzmir'de 17 demir fabrikası olduğunu, bunlardan 2 tanesinin Türklere, 1 tanesinin Ermenilere, 5 tanesinin Rumlara ve 9 tanesinin yabancılara ait olduğunu öğreniyoruz. Ancak gerek Birinci Dünya Savaşı yıllarında ve gerekse işgal döneminde piyasada bulunduğu siparişlere göre çalışan bu fabrikaların büyük sıkıntılar çektiğini tahmin etmek hiç de zor değil.

Başlangıçta belirttiğimiz gibi, Osmanlı döneminin metal işleme sanayiinden Cumhuriyet dönemine miras kalan bir birikim olmadı. Yukarıda anlatılanlardan da anlaşılacağı gibi, zaten bu sektör Türklerin dışında tamamen Rum ve yabancıların elindeydi. Cumhuriyetin ilk yıllarında da sektör, tamirhane boyutunu aşamadı. Bunun için 1930'lu yıllarda, devlet yatırımlarını beklemek gerekecektir.





Beslenme yanlışları

Insanlarda beslenme şekli ve beslenme yanlışları, öncelikle şu dört ölüm nedenine yol açmaktadır; kalp, kanser, inme ve diyabet.

Sağlıklı halini desteklemek için en iyi beslenme şekli nedir? Bunun cevabı sağlıktan ne anladığınıza bağlıdır. Yukarıdaki sözü edilen gözlenebilir hastalıkların olmaması optimum sağlık olarak bilinir ve asal olarak sağlıklı bir beslenme bu hali desteklemelidir.

Bundan dört yıl önce, "Sağlıklı İnsan 2010" beslenme girişimi projesi ABD'de uygulandığında, beslenme programında meyve ve sebze miktarı artırılmış, doymuş yağ asidi tüketimi düşürülmüş ancak, vücut ağırlığı ve obezite ile ilişkili ölümlerde başarısız olunmuştur. Neden ABD'den söz ediyorsunuz dersanız, obezitenin yoğun olduğu bir ülke olduğu için derim. (Yüzde 55-60 civarı) Ayrıca ülkemizde böylesi girişimler pek olmadığı için tabii istatistikler de yok.

Sağlıklı İnsan 2010, amaç sağlıklı iyileştirmek ve ömrü uzatmak olduğunda "hastalığı önlemenin, var olan hastalığı tedavi etmekten daha önemli olduğunu" göstermektedir. Ayrıca bu proje göstermiştir ki, fast-food ve dışarıda yemek yemenin yaygınlaşması, gelecekte beslenme, yaşam tarzı tıbbi, reçete şeklinde hazır yiyecekler sağlayan sistemlere dayanacaktır.

Son yıllarda hayvansal ürünlerin daha küçük miktarlarda tüketilmesi, insan sağlığını iyileştirdiği ve ömrünü uzattığı gerçeği, vejetaryenliğe duyulan ilgiyi arttırmaktadır.

Kalp, kanser, inme, diyabet, alzheimer, alerjik sorunlar refahın arttığı ülkelerde daha sık görülmektedir. Yiyecek sıkıntısı çeken ülkelere bu sorunlara çok seyrek rastlanmakta, bilim adamlarını "Açlar niye sağlıklı?" diye düşündürmektedir. Bu durumun en önemli nedenlerinden biri; beslenmenin endüstrileşerek geleneksel yapısını kaybetmesi, doğallıktan uzaklaşması, besinlere eklenen kimyasallar nedeniyle gıdaların bedenimize yabancı unsurlar haline dönüşmesidir. Bedenimiz milyonlarca yıllık genetik mirasımızın bir bütünüdür. Bu kadar yıllık DNA birikimimiz, kısa bir süreçte hızla değişen beslenme materyaline maalesef uyum sağlayamamaktadır. Daha önce tıp kitaplarında kısaca söz edilen hastalıklar, bu gün insanlığın büyük dertlerinden olmaktadır. Siz hiç

çocukluğunuzda reflü, huzursuz bacak sendromu, mutsuz bağırsak, vs. gibi hastalık duymuş muydunuz? Ya da obezite bu kadar yaygın mıydı? Eskiden şişman kişi o kadar azdı ki, parmakla gösterilirler, çocuklar arkasından "şişko, şişko" diye bağırarak koşarlardı. Beslenme; geleneksel ve yerelliği, saflığı, doğallığı terk ettiğinden bu yana insanların dengesi bozuldu. Bağışıklık sistemleri zayıfladı, birçok yeni hastalıklarımız oldu...

Sistem, tarım politikasında yüksek üretim ve ucuz gıda ile övünmekte ve genelde endüstriyel tarımı desteklemektedir. Küçük üretim, köylerde yerel üretimler dışlanmaktadır. Örneğin yeni yerel yönetimler yasası ile (30.03.2014 tarihinde yasalasın) köyler yok edilmiş, köyler şehir statüsüne, şehrin mahallesine dönüştürülmüştür. Köylü köyünde hayvan besleyemez, köyüne yakın alanlarda tarım yapamaz hale getirilmiştir.

Beş yıl sonra ödemeye başlayacağı "Şehirli" vergilerden söz bile etmiyorum, zira bu konumuz dışında.

Organik tarımla da kitlesel bir üretim yapılamamakta, Amerika gibi gelişmiş ülkelerde bile tarım alanlarının binde 5'ini ancak kapsamaktadır. Organik, ekolojik diye satılan ürünler de ne derece organiktir, o da ayrı bir meseledir. Kitlesel tarım üretimi ancak "kontrollü tarım" ya da "global GAP" olarak ifade edilen tarzda yapılabilirse günümüzde sağlıklı gıda arzını sağlayabilir, yoksa tam organik beslenme hayaldir. Aslında organik ürün tabii ki daha sağlıklıdır. Örneğin yine Amerika'da yapılan bir çalışmada -ülkemizde böyle bir çalışma olmadığı için sonuç veremiyorum- 1994-2004 yılları arasında tek bir çalışma alanından toplanan kurutulmuş domates örneklerinde domatesin asıl yararlı maddeleri (flavonoid düzeyi) karşılaştırılmış, kuerselin düzeyinin yüzde 79, kaempferol düzeyinin yüzde 97 oranında konvansiyonel yöntemle yetiştirilen domatesten yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bildiğiniz gibi domatesin antioksidan aktivitesi, flavonoidler sayesinde oluşmakta. Bunlar kanser ve kalp hastalıklarının önlenmesinde çok önemli bir rol oynamaktadırlar.

Kanser, tamamen kader değildir. Yüzde 30-40'ının potansiyel olarak önlenabilir olması, sağlıklı beslenmeye dayanır.





Avrupa'nın
En İyi Havayolu

A STAR ALLIANCE MEMBER



100 TL FARKLA BUSINESS CLASS KONFORU!



Business Class ikram.



30 kg bagaj hakkı.



Daha fazla mil kazanma fırsatı.



CIP salonlardan faydalanma imkanı.



Daha konforlu
bir yolculuk.

BUSINESS CLASS

Ekonomide BUSINESS kabine upgrade, sadece indirimsiz yetişkin, çocuk ve bebek biletleri için yapılacaktır. Rezervasyonu bulunan ve biletlerini upgrade eden yolcularımızın bebek yolcu biletleri kampanya kapsamında 10 TL karşılığında upgrade edilir. Kampanya, seçilen uçuşun BUSINESS sınıfında yer olması durumunda ve Türk Hava Yolları'nın belirlediği sınırlar (V/L/T/O/E/S) için uygulanabilir. Anadolu jet, Code Share ve aktarmalı seferler hariçtir. İstanbul Atatürk Havalimanı üzerinden Kayseri, Denizli, Diyarbakır, Erzurum, Hatay, İzmir, Şanlıurfa, Adana ve Trabzon; İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı üzerinden Ankara, Antalya ve İzmir uçuşlarını kapsamaktadır. Türk Hava Yolları kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için thy.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

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

DÜNYA DAHA BÜYÜK. KEŞFET.

**TURKISH
AIRLINES**

Türk Hava Yolları seferleri artırdı, İzmir - Almanya yakınlaştı

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





Oyununu oyna, stratejini kur

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi işbirliği ile düzenlenen "Oyunsallaştırma ile Stratejik Yönetim" konulu uygulamalı seminerde, katılımcılar eğitimden büyük keyif aldı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) ve Dokuz Eylül Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (DESEM) işbirliği ile düzenlenen "Oyunsallaştırma ile Stratejik Yönetim" konulu uygulamalı seminer, Türkiye Satranç Federasyonu Kıdemli Antrenör ve Ulusal Hakemi, Akıl ve Zekâ Oyunları Eğitmeni ve FIDE (Dünya Satranç Federasyonu) Uluslararası Eğitmeni Bağdagül Enzin Kurtbaş'ın katılımı ile gerçekleşti.

Bölge Müdürlüğü Binası, Seminer Salonu ve Fuaye Alanı'nda gerçekleşen toplantıda katılımcılar; stratejik kutu oyunları ile grup ve bireysel çalışmalarla yaratıcılık, stratejik planlama, analiz yeteneği, iletişim yeteneklerinin güçlendirilmesi, takım liderliği ve grup çalışması gibi konuların nasıl geliştirildiği hakkında bilgiler elde etti. Yapılan uygulamalar ile bu becerilerin geliştirildiği seminerde katılımcılar, eğitimden büyük keyif aldı.

Gerçekleşen seminerde, Stratejik düşünce ve planlamayı yapabilmek için öncelikle böyle bir

zihne sahip olunması gerektiğini vurgulayan Bağdagül Enzin Kurtbaş, bugüne dek alınan eğitimlerin yanı sıra, o düşünce şeklini oluşturmaya önemine dikkat çekti. Farklı strateji oyunları oynayarak şirket çalışanlarının stratejik düşünme, analiz yapma, problem çözme becerilerini geliştirebileceğini belirten Kurtbaş, Quoridor, Callisto ve Abalone adlı üç farklı zeka oyununun teorik bilgilerini katılımcılara anlattıktan sonra ısınma turu adı verdiği ip oyunu ile uygulama aşamasını başlattı.

İki saat süren uygulama sürecinin ardından katılımcılara oynadıkları oyunlar hakkında analiz yaptıran Kurtbaş, "Bireysel, iki kişilik ve takım oyunları ile strateji oyunları oynandığında, kişi farkına varmadan kendi kimliğini ve kişiliğini ortaya koyar. Bu noktada kişinin yeterlilik ve yetkinlikleri ya da iş hayatında kendini geliştirmesi gereken yönleri belirlenir" dedi. Seminer, birlikte hareket stratejisini amaçlayan sandalye oyunu ile tamamlandı.





Şapka çıkarttıran hizmet sunmak - III

İşi doğru yapmak bilgi gerektirir doğru olanı yapmak ise harekete yöneliktir

Bu nedenle soru sormaktan, öğrenmeye gayret etmekten asla vazgeçmemelisiniz.

İş arkadaşlarınız ile bir araya gelip, deneyimlerinizi paylaşın.

Güç müşteri problemleri ile ilgili başarı veya başarısızlık öykülerini dinleyin.

Ancak her çalışan olarak

Her durumda iyi niyetle davranın,

Göreceksiniz iyi niyetiniz daima işinize yarayacaktır.

İyi niyetiniz kendi doğrunuzu, şirketinizin doğrusu ile örtüştürecektir.

Sizin doğrunuz ile şirketinizin doğrusu çakıştığında Şirketinizin Kırmızı ve mavi çizgilerine bakın.

Size ne kadar farklı gelse de asla KIRMIZI çizgileri ihlal etmeyin, şirketiniz için doğru olan sizin içinde doğru olacaktır.

Ancak MAVİ çizgileri bilgi ve deneyim sahibi üstlerinizin onayı ve desteği ile aşabilir veya esnetebilirsiniz.

Önemli olan doğru kararın bulunmasıdır.

Bulunan doğru karar ise asla taviz verilmeden yapılacak tek şeydir.

Dinlemek bir beceridir, kullanmayı bilmelisiniz.

Dinlemek, kulaklarınızı söyleneni işitmesinden çok, güven – saygı – ilgi – bilgi paylaşabilmektir.

Beverly Briggs

İyi dinlemek

Müşterinin ne istediğini, neye gereksinimi olduğunu anlamak

Yanlış anlama ve hataları önlemek

Verdiğiniz hizmeti geliştirmek

Uzun vadeli müşteri ilişkileri kurmak için çok önemlidir.

İyi dinleyici doğulmaz, iyi dinleyici olunur.

Müşterinizi dinlerken verdiği bilgileri ve nasıl cevap vereceğinize ilişkin düşüncelerinizi muhakkak not alın.

Hemen karşı çıkmaya ve hemen tartışma açmaya girerek hedefinizi şaşırmayın. Burada önemli olan müşteriyi yenmek değil, kazanmaktır.

Konuşma sıranızı bekleyin.

Konuşma sırası size geldiğinde müşterinizi iyi anladığınıza emin olmak için onun için önemli olan konuları geri yansıtın. Böylece onun anlattıklarını ne kadar ciddi ve doğru dinlediğinizi teyit edersiniz.

Gerçekten anlamadıysanız, anlamadığınız noktaları tekrar ederek açıklatırın. Soru sormaktan çekinmeyin.

Elbette ki iyi dinlemek sadece sizin elinizde değildir.

İyi dinlemenin önünde

Gürültü

Kesintiler

Düşlere dalmak, dikkatin dağılması

Ön yargılar

Çileden çıkaran sözler ve tavırlar olabilir.

Ancak,

İnsanlar siz onlara malınızı / hizmetinizi anlattığınız için satın almazlar, sizin onları anladığınızı düşündükleri için alırlar.

Zekice sorular sorun

Doğru soruyu sormayı bilmek, tüm cevapları bilmekten daha iyidir.

James Thurber

Müşterilerimiz istek ve gereksinimlerini her zaman çok doğru ve açık bir biçimde ifade edemeyebilirler.

Ancak, “ne istediğimi de tam bilmiyorum” da demezler.

Bu nedenle bizler doğru sorularla müşteri talebini ve beklentilerini baştan çizebilirsek, o müşterimizi memnun etme olasılığımız çok yükselir.

Ancak doğru soruları sormaya başladığımızda doğru cevaplar almaya başlıyoruz.

D. Leeds

Hangi sözlerle müşterinin kalbini kazanırsınız?

Yerinde kullanılan nezaket insana çok şey kazandırır, hem de hiçbir bedel ödmeden.

Samuel Smiles

Taşlar ve sopalarla verebileceğimiz zarardan daha çoğunu sözlerimizle verebiliriz.

Lütfen, bu güne kadar yaşadığınız iş tecrübelerini düşünerek kendinize kullanabileceğiniz veya kullanamayacağınız sözcüklerin listesini yapın.

Örneğin;

“Ben bilmiyorum” demeyin, “İyi ki sordunuz, hemen öğrenip size bilgi vereyim” deyin.

“Bunu yapamayız” demeyin, “Bunu yapmamız zor, ancak alternatifli bir çözüm için gayret edeceğim” deyin

“Tamam, tamam hallederiz” demeyin, “Ben sizin sorununuzu halledeceğim” deyin.

“Siz haksızsınız” demeyin, “Bende farklı gözüktüyor bir kez daha kontrol edeyim” deyin.

“Olmaz” demeyin, “Şu, şu, şu nedenlerden dolayı olması ne yazık ki imkansız” deyin.

Ancak ne olursa olsun müşterinize olumsuz bir mesaj vermeyin. Tabi eğer düzenli ve sürekli bir müşteri ilişkisi istiyorsanız...

Eğer olumsuz mesaj vermek zorundaysanız da, tavrınız olumlu olsun.

MET

GAYRİMENKUL

Muhittin Etçioğlu

A.O.S.B.'deki Danışmanınız

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

www.metgayrimenkul.com

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

Tel: **0232 328 36 06**

Fax: 0232 328 36 04

Gsm: 0532 739 69 12

0532 267 37 55

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

www.metgayrimenkul.com



Romen öğrenciler İzmir ekonomisini İAOSB’de öğrendi

Romanya’daki ‘Dante Alighieri’ okulu ile kardeş okul olan Selçuk Anadolu Teknik Lisesi yöneticileri ve öğrencileri İAOSB’yi ziyaret ettiler.

Romanya Milli Eğitim Bakanlığı Türkçe Müfettişi Vildan Bormambet ve Selçuk Endüstri Meslek Lisesi Müdürü Sedat Yeşilyağcı önderliğinde düzenlenen programda Romen öğrencilere İzmir’in tarihi, kültürel ve ekonomik açıdan önde gelen mekanları gezdirilerek, kent hakkında bilgi edinmeleri sağlandı. Bu kapsamda İzmir ekonomisinin lokomotifini olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’ni de ziyaret eden öğrenciler, Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu ve Eğitim Sorumlusu Satı Çalışkan’dan İAOSB’ye ilişkin bilgi aldılar.

Bölge’de yürütülen çalışmalar hakkında bilgi veren İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu, sanayicilerin Ar-Ge ve İnovasyon gücü kazanmasını önemseyen bir Bölge olduklarına dikkat çekerek, bu nedenle İzmir’deki neredeyse tüm üniversitelerle işbirliği çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi. Avanoğlu, “Akademisyenlerle sanayicilerimizi buluşturduğumuz etkinliklerle, teknopark projemiz ile Ar-Ge yapan firmalarımızı ödüllendirdiğimiz Ar-Ge ve İnovasyon Yarışmamız ile sanayicilerimize destek vermeye çalışıyoruz” diye konuştu.

İAOSB Eğitim Sorumlusu Satı Çalışkan da mesleki eğitime önem veren İAOSB’nin 1990 yılında kurduğu Mesleki Eğitim Merkezi ile çalışmalarına başladığına dikkat çekerek, şunları söyledi:

“Bu okulumuzda ülkemizde çırak olarak adlandırılan usta düzeyinde eleman yetiştirilmektedir. İAOSB olarak bugün lise düzeyinde bir mesleki eğitim okulunun çalışmasını yürütüyoruz. 500 öğrenci kapasiteli olacak olan okulumuzun projesi tamamlandı. Önümüzdeki günlerde inşaat sürecine başlanacak. Okulumuz tamamen İAOSB tarafından işletilen özel bir okul olacak. Özel okul olmasına rağmen burada okuyan öğrencilerimiz tamamen burslu eğitim alacaklar. Buradaki hedefimiz sanayicimize kaliteli teknik eleman yetiştirerek buradan mezun olan öğrencilerimizin teknik altyapıyı bilen mühendis olarak sanayide yer almalarını sağlamaktır.”

Söz konusu program ile iki ülkenin kültürlerinin karşılıklı olarak öğrencilere öğretilmesini ve birbirine aktarılmasını hedeflediklerini bildiren Selçuk Endüstri Meslek Lisesi Müdürü Sedat Yeşilyağcı da “Bu çalışma kapsamında bir buçuk yıldır Romen yetkililer ve öğrencilerle karşılıklı olarak ülkelerimizi ziyaret ediyoruz. Oraya gittiğimizde Türk asıllı olup da Türkçeyi bilmeyen öğrencilerin olduğunu gördük.

Bu projemiz ile oradaki okulda Türkçe kursunun açılarak en az 70 öğrencinin Türkçe öğrenmesine ön ayak olmak istiyoruz” diye konuştu. 2002 yılından bu yana kardeş okul çalışmasını yürüttüklerini bildiren Romanya Milli Eğitim Bakanlığı Türkçe Müfettişi Vildan Bormambet ise “2002’den bu yana 50’ye yakın kardeş okulumuz ve binlerce kardeş öğrencimiz oldu” dedi.

İAOSB Tenis Kursu “Üçüncü” Turda..



Bölge içi sosyal etkinlikleri çeşitlendirerek, hobi nitelikli faaliyetler ile Bölge sanayicileri ve çalışanlarının iş stresi dışında eğlenceli vakit geçirmelerini sağlayan etkinliklerden biri olan İAOSB Tenis Kursu'nun “üçüncüsü”, Sosyal Faaliyetleri Geliştirme Çalışma Grubu'nun önerisi ve Yönetim Kurulu'nun onayı ile tekrar başladı.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İA-OSB) tarafından Bölge'de faaliyet gösteren firma sahiplerine ve çalışanlarına yönelik olarak düzenlenen, ilki Mayıs 2013, ikincisi Eylül 2013 ayında gerçekleşen “İAOSB 3. Tenis Kursu” gelen yoğun talep üzerine üçüncü kez açıldı. Kursun ilk dersi 15 Nisan 2014 Salı günü gerçekleşti.

30 kişinin müracaat ettiği kursta, Salı-Perşembe günleri büyükler, Cumartesi günü ise çocuklar için düzenlenen eğitimler, ayda 8 saat olmak üzere toplam 24 saatte tamamlanacak. Kurs ücreti ise sadece 300 TL. (3 aylık toplam)

Organizepark Spor Tesislerindeki kortlarda gerçekleştirilen kursta, tesis işletmecisi ve tenis eğitmeni Ali Yılmaz öncülüğünde, konusunda uzman eğitimciler tarafından birebir ders şeklinde verilen eğitimlerin tamamlanmasının ardından Bölge'de İAOSB Tenis Turnuvası düzenlenmesi planlanıyor.



*Katılım ve Bilgi için iletişim:
Bestenigar Baziki – 376 71 76 – 298*



İletişimde ön kabuller

Günümüz iş yaşamında başarılı olan kişilerin ortak özellikleri incelendiğinde, sanıldığından aksine bilgi ve eğitimden ziyade bu kişilerin insan ilişkileri ve iletişim konularındaki becerilerinin onları bu noktaya taşıdığı tespit edilmiştir. Bu tespitle birlikte, başarı kriterleri de büyük oranda yer değiştirmiş ve bugün dünya markası olmuş şirketler dahil birçok firma, organizasyonunun tüm sorumluluğunu teslim edecekleri CEO'larını (Chief Executive Officer) etkili iletişim becerileri olan kişiler arasından seçmeye başlamıştır.

Teknoloji ve bilgiyi beklentilerin çok üstünde sistemine entegre etmiş olmasına rağmen, insanların duygularına hitap etmeyen kurum, kuruluş ile marka ve ürünlerin tercih edilmemesi, eşanlı olarak bilgi, eğitim ve tecrübelerine rağmen insan ilişkilerinde başarılı olamayan kişilerin iş ve özel yaşamlarında da başarılı olamamaları tüm dünyada büyük bir farkındalık yaratmıştır. Bu farkındalık, insanları etkilemenin yolunun insan ilişkilerinden geçtiği gerçeğidir.

Teknik bir meslekte dahi başarının yüzde 15'inin bilgiye, yüzde 85'in insanları idare etme sanatındaki başarıya bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sanat da etkili iletişim becerileri ile hayat bulmaktadır. Etkili iletişim kavramını orta ortaya çıkaran bu farkındalık, iletişime klasik tanımından çok daha fazla anlam ve sorumluluk yüklemektedir.

En bilinen tanımıyla iletişim; kendisine göre anlamlı bir mesaja sahip olan kaynağın çeşitli kanallar aracılığıyla bu mesajı kaynağa iletmesi / aktarması olarak yorumlanır. Burada kişi, mesajın iletilmesiyle sorumluluğunun bittiğini düşünür. Etkili iletişimci ise, sürecin mesaj iletilikten sonra başladığının bilincindedir. Dolayısıyla etkili iletişim: alıcının tepkisini esas alır. Eğer bu tepki kaynağın beklentisi doğrultusunda değilse, beklenen tepki alınıncaya dek iletişimin farklılaştırılarak sürdürülmesi gerekir. Dolayısıyla etkili iletişim, beklenen davranış ve tepkinin alıcıda yaratılmasını hedefler.

Etkili iletişimin, önümüzdeki sayılarda inceleyeceğimiz birçok bileşeni olmakla birlikte, henüz süreç başlamadan farkında olmamız, bilmemiz ve baştan kabul etmemiz gereken ilkeleri vardır ve bunlar son derece önemlidir. Bunlara "ön kabuller" diyoruz. Kurdukları iletişimle etki yaratmak isteyen herkesin öncelikle bu gerçekleri bilerek ve kabul ederek ilerlemesi gerekmektedir. İletişim ile ortaya konan anlam, alıcının daha önceden edindiği bilgilere ve ön kabullere bağlıdır.

Etkili iletişimde ön kabuller

Kişisel farklılıklar: İnsan ilişkileri ve iletişim konularında ilk olarak kabul edilmesi gereken, her insanın birbirinden farklı tutum, davranış, yorumlama

biçimi, duyguları ve ümitleri olduğudur. Doğdukları yer, büyüdükları ortam, yetiştiği aile, bu ortamlarda kullanılan iletişim tarzı, baskın duygular vb... kişinin algılama, davranış tarzı ve ifade biçimi üzerinde etki yapar. Dolayısıyla iki kişinin birbiriyle aynı şeyi düşünmesi, benzer algıya sahip olması ve aynı şeyleri hissedip davranış geliştirmesi mümkün değildir. Herkesin hayat içindeki deneyimi farklıdır ve bu farklılıkların kişilerin karakterlerinde de farklı etkileri olur.

Aynı zamanda tüm insanlar fiziksel nitelikler, yetenekler, ilgiler, düşünceler, renkler, seçimler, istekler, beklentiler, davranışlar vb. açısından da birbirinden farklıdır. Dolayısıyla herkesi aynı özelliklere sahipmiş gibi ele almak iletişimi baştan bozar.

Bu farklılıkları kabul etmek, iletişim kurulan kişiyi anlamının ilk aşamasıdır.

Gönüllülük ilkesi: Her türlü ilişkide olduğu gibi, iletişimde de gönüllülük esastır. Sizinle iletişim kurmak istemeyen bir kişiyi, zorlayarak bu sürece dahil edemezsiniz. Görüş ayrılıklarının tartışılması bile tartışmayı tarafların istemesi üzerine devam eden bir süreçtir, eğer karşınızdaki kişi sizinle iletişim kurmaya tamamen kapalı ise, iletişime hazır ve istekli olacağı zamana kadar beklenmelidir.

Saygı duymak: Herkesin kendi öz benliğinden kaynaklanan farklı algıları, fikirleri, davranış biçimleri... vardır. Aynı zamanda herkes karar verebilme gücüne ve hakkına sahiptir. Bu kararlar bizim beklentimizden farklı olabilir, buna rağmen karşınızdaki kişinin kararlarına, konuya ilişkin düşüncelerine saygı duymamız gerekir. İnsanların bizden farklı düşünebileceklerini kabul etmek, iletişimde son derece etkili bir silah olan hoşgörüyü de beraberinde getirecektir.

Gizlilik ilkesi: Daha çok sırlarımızı tutan kişilerle birlikte olmayı tercih ettiğimiz düşünüldüğünde gizlilik ilkesinin önemi daha net anlaşılabilir. İletişimde paylaşılan her türlü konu, sır olduğu belirtilmesi dahi başkalarıyla paylaşılmalıdır. Bazen düşünmeden ve art niyet olmaksızın üçüncü kişilere aktarılan bir bilgi, bilgiyi sizinle paylaşan kişiyi rahatsız edebilir, kişi konuşmayı size oranla daha kişisel ve paylaşılmaması gereken bir süreç olarak tanımlayabilir, dolayısıyla konuşmanın başkalarına aktarılmasından, örnek verilmesinden rahatsızlık duyabilir. Bu nedenle, üçüncü kişilere bilgi aktarımında çok dikkatli olunması, hatta mümkünse iletişime konu olan bilginin başkaları ile paylaşılması gerekmektedir. Sizin paylaşmakta sakınca görmediğiniz bir konu, karşı taraf için daha farklı bir anlam düzeyindeyse, güvenilir biri olarak algılanmanıza neden olabilir. İnsanların farklı bakış açıları ve olayı yorumlama biçimi de dikkate alınarak iletişimin gizlilik ilkesine uygun biçimde ilerlemesi ise karşılıklı güven ortamını tesis eder.

Günümüz iş yaşamında başarılı olan kişilerin ortak özellikleri incelendiğinde, sanıldığıının aksine bilgi ve eğitimden ziyade bu kişilerin insan ilişkileri ve iletişim konularındaki becerilerinin onları bu noktaya taşıdığı tespit edilmiştir. Bu tespitle birlikte, başarı kriterleri de büyük oranda yer değiştirmiş ve bugün dünya markası olmuş şirketler dahil birçok firma, organizasyonunun tüm sorumluluğunu teslim edecekleri CEO'larını (Chief Executive Officer) etkili iletişim becerileri olan kişiler arasından seçmeye başlamıştır.

Teknoloji ve bilgiyi beklentilerin çok üstünde sistemine entegre etmiş olmasına rağmen, insanların duygularına hitap etmeyen kurum, kuruluş ile marka ve ürünlerin tercih edilmemesi, eşanlı olarak bilgi, eğitim ve tecrübelerine rağmen insan ilişkilerinde başarılı olamayan kişilerin iş ve özel yaşamlarında da başarılı olamamaları tüm dünyada büyük bir farkındalık yaratmıştır. Bu farkındalık, insanları etkilemenin yolunun insan ilişkilerinden geçtiği gerçeğidir.

Teknik bir meslekte dahi başarının yüzde 15'inin bilgiye, yüzde 85'in insanları idare etme sanatındaki başarıya bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sanat da etkili iletişim becerileri ile hayat bulmaktadır. Etkili iletişim kavramını orta ortaya çıkaran bu farkındalık, iletişime klasik tanımından çok daha fazla anlam ve sorumluluk yüklemektedir.

En bilinen tanımıyla iletişim; kendisine göre anlamlı bir mesaja sahip olan kaynağın çeşitli kanallar aracılığıyla bu mesajı kaynağa iletmesi / aktarması olarak yorumlanır. Burada kişi, mesajın iletilmesiyle sorumluluğunun bittiğini düşünür. Etkili iletişimci ise, sürecin mesaj iletdikten sonra başladığının bilincindedir. Dolayısıyla etkili iletişim: alıcının tepkisini esas alır. Eğer bu tepki kaynağın beklentisi doğrultusunda değilse, beklenen tepki alınıncaya dek iletişimin farklılaştırılarak sürdürülmesi gerekir. Dolayısıyla etkili iletişim, beklenen davranış ve tepkinin alıcıda yaratılmasını hedefler.

Etkili iletişimin, önümüzdeki sayılarda inceleyeceğimiz birçok bileşeni olmakla birlikte, henüz süreç başlamadan farkında olmamız, bilmemiz ve baştan kabul etmemiz gereken ilkeleri vardır ve bunlar son derece önemlidir. Bunlara "ön kabuller" diyoruz. Kurdukları iletişimle etki yaratmak isteyen herkesin öncelikle bu gerçekleri bilerek ve kabul ederek ilerlemesi gerekmektedir. İletişim ile ortaya konan anlam, alıcının daha önceden edindiği bilgilere ve ön kabullere bağlıdır.

Etkili iletişimde ön kabuller

Kişisel farklılıklar: İnsan ilişkileri ve iletişim konularında ilk olarak kabul edilmesi gereken, her insanın birbirinden farklı tutum, davranış, yorumlama

biçimi, duyguları ve ümitleri olduğudur. Doğdukları yer, büyüdükları ortam, yetiştiği aile, bu ortamlarda kullanılan iletişim tarzı, baskın duygular vb... kişinin algılama, davranış tarzı ve ifade biçimi üzerinde etki yapar. Dolayısıyla iki kişinin birbiriyle aynı şeyi düşünmesi, benzer algıya sahip olması ve aynı şeyleri hissedip davranış geliştirmesi mümkün değildir. Herkesin hayat içindeki deneyimi farklıdır ve bu farklılıkların kişilerin karakterlerinde de farklı etkileri olur.

Aynı zamanda tüm insanlar fiziksel nitelikler, yetenekler, ilgiler, düşünceler, renkler, seçimler, istekler, beklentiler, davranışlar vb. açısından da birbirinden farklıdır. Dolayısıyla herkesi aynı özelliklere sahipmiş gibi ele almak iletişimi baştan bozar.

Bu farklılıkları kabul etmek, iletişim kurulan kişiyi anlamının ilk aşamasıdır.

Gönüllülük ilkesi: Her türlü ilişkide olduğu gibi, iletişimde de gönüllülük esastır. Sizinle iletişim kurmak istemeyen bir kişiyi, zorlayarak bu sürece dahil edemezsiniz. Görüş ayrılıklarının tartışılması bile tartışmayı tarafların istemesi üzerine devam eden bir süreçtir, eğer karşınızdaki kişi sizinle iletişim kurmaya tamamen kapalı ise, iletişime hazır ve istekli olacağı zamana kadar beklenmelidir.

Saygı duymak: Herkesin kendi öz benliğinden kaynaklanan farklı algıları, fikirleri, davranış biçimleri... vardır. Aynı zamanda herkes karar verebilme gücüne ve hakkına sahiptir. Bu kararlar bizim beklentimizden farklı olabilir, buna rağmen karşınızdaki kişinin kararlarına, konuya ilişkin düşüncelerine saygı duymamız gerekir. İnsanların bizden farklı düşünebileceklerini kabul etmek, iletişimde son derece etkili bir silah olan hoşgörüyü de beraberinde getirecektir.

Gizlilik ilkesi: Daha çok sırlarımızı tutan kişilerle birlikte olmayı tercih ettiğimiz düşünüldüğünde gizlilik ilkesinin önemi daha net anlaşılabilir. İletişimde paylaşılan her türlü konu, sır olduğu belirtilmese dahi başkalarıyla paylaşılmalıdır. Bazen düşünmeden ve art niyet olmaksızın üçüncü kişilere aktarılan bir bilgi, bilgiyi sizinle paylaşan kişiyi rahatsız edebilir, kişi konuşmayı size oranla daha kişisel ve paylaşılmaması gereken bir süreç olarak tanımlayabilir, dolayısıyla konuşmanın başkalarına aktarılmasından, örnek verilmesinden rahatsızlık duyabilir. Bu nedenle, üçüncü kişilere bilgi aktarımında çok dikkatli olunması, hatta mümkünse iletişime konu olan bilginin başkaları ile paylaşılması gerekmektedir. Sizin paylaşmakta sakınca görmediğiniz bir konu, karşı taraf için daha farklı bir anlam düzeyindeyse, güvenilir biri olarak algılanmanıza neden olabilir. İnsanların farklı bakış açıları ve olayı yorumlama biçimi de dikkate alınarak iletişimin gizlilik ilkesine uygun biçimde ilerlemesi ise karşılıklı güven ortamını tesis eder.



Meryem Fulya YAZICIOĞLU



Bestenigar BAZİKİ



İzmir'in kongre ve fuar kenti hedefine MMO'dan 'cansuyu'

İzmir'in her kesiminden gelen insanların emeği bulunan ve açıldığı 13 Mayıs 2006 tarihinden bu yana 908 bin 455 katılımcıya ev sahipliği yapan MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi, başarılı etkinlikleri ile bu sayıyı her geçen gün artırıyor.



Kongreler ve fuarlar şehri' olma amacıyla yola çıkan İzmir'e bu alanda 'cansuyu' veren MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi, yılın hemen hemen her günü farklı bir organizasyona imza atıyor. Kurulmasında İzmir'in her kesiminden gelen insanların emeği bulunan ve açıldığı 13 Mayıs 2006 tarihinden bu yana 908 bin 455 katılımcıya kapılarını açan MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi, birbirinden yaratıcı ve başarılı etkinlikleri ile her geçen gün bu sayıyı arttırıyor.

Atatürk Organize Haber Dergisi'ne yılın 280 günü etkinlikleri ağırlayan Merkez hakkında bilgi veren MMO Tepekule Kongre

ve Sergi Merkezi Müdürü Necmi Varlık, İzmir'i kongre ve fuarlar kenti olma yolunda destekleyen merkezlerine ilişkin şu bilgileri verdi:

"1993 yılından bu yana Makine Mühendisleri Odası (MMO) İzmir Şubesi olarak ulusal çapta pek çok kongre düzenledik. Söz konusu kongreleri İzmir'in önde gelen otellerinin salonlarında ve kongre merkezlerinde gerçekleştiriyorduk. Bir dönem kongrelerimizi düzenlediğimiz Efes Otel'in kapanmasının ardından İzmir bu alanda ciddi kan kaybetti. Kongreler Antalya'ya gitti, bugün onları geri alamıyoruz ne yazık ki. Biz, kentimizin adını fuarlar ve kongrelerle duyurmayı hedefliyoruz. Bu amaca hizmet etmek için Efes Otel'i kapandıktan sonra belediyeden arazimizi satın alıp böyle bir inşaata giriştik. MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'ni bütün İzmirliyle bir arada yaptık. MMO üyelerimizle, çalışanlarımızla, İzmir'deki pek çok dernekle, OSB'lerdeki pek çok firmayla birlikte burayı inşa



ettik. Hem kendi merkezimizde kendi kongremizi düzenleyebilmek, hem de tüm İzmirliyle hizmet edebilmek için burayı oluşturduk. 1993 yılından bu yana pek çok kongre düzenlediğimiz için bu tarz organizasyonlarda ne gibi sorunlar yaşandığını biliyoruz. Bu nedenle söz konusu sıkıntıları yaşamamak adına gerekli önemleri alarak, sorunsuz bir işletim sistemi yürüttük. İzmir için bizim kongre merkezimizin olması elbette yeterli değil, eğer hedefimiz burayı fuarlar ve kongreler kenti yapmaksa çok daha fazlasının yapılması lazım.

Ziyaretçi sayısı 1 milyona dayandı

Konserden seminere, tiyatrodan kongreye, söyleşiden konferansa, sempozyuma kadar birçok farklı etkinliğe olanak sağladıklarını vurgulayan Varlık, açıldıkları yıldan bu yana MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde düzenlenen toplam 4 bin 758 etkinlikte, 908 bin 455 kişiyi ağırladıklarını bildirdi. 6 buçuk yılda toplam 2 bin 205 gün etkinlik düzenlendiğini açıklayan Varlık, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Binamızda, iki tanesi çatı katımızda olmak üzere, dört adet restoranımız ve onların açık alanları mevcut. Ayrıca teras katımızda konuklarımızın çok güzel bir körfez manzarası karşısında oturabilecekleri bir kafeteryamız var. Yani katılımcılar kongrelere geldiklerinde sadece kongreye girmiyorlar. Salonlarımız toplamda 3 bin kişiye hizmet verebilecek kapasiteye sahip. Kongre merkezi içerisinde 8 adet salonumuz var. Bu 8 salon 10 kişiden 1000 kişiye kadar değişik kapasiteleri olan salonlar. Kongre merkezinin dışına çıktığımızda 2 kat yukarıda eğitim merkezi diye tanımladığımız bir alanımız daha var. Orada da yine workshop tarzı eğitimler için altı tane küçük salonumuz var. Bunların ikisinde 10'ar tane bilgisayarımız olup, bilgisayar laboratuvarı olarak kullanıyoruz. Merkezimizdeki 732 kişi kapasiteli Anadolu Salonu şu anda İzmir'deki en büyük amfi tiyatrodur. Sanat etkinliklerine yönelik olarak her türlü detay düşünülerek hazırlanan salonumuz, sahne büyüklüğü ve 3 adet kulisi, salon akustiği, 12

adet sofitle aynı anda 12 farklı sahneyi oynayabilme imkanı ile tiyatrocular tarafından özellikle tercih ediliyor. Kongrelerde de simültane kabinlerimiz, bütün ses sistemleri için gerekli ekipmanlarımızın hepsi hazır durumda. Kongrelerin yanında fuar-sergi tarzı etkinliklere de hizmet verebiliyoruz. 2 katta toplamda 4 bin 800 metrekaarelik bir fuar alanımız var. Giriş katında İzmir salonumuz çok amaçlı bir salon olup, salonumuzda yemek, sergi-fuar ve oturma düzeni alınabilmektedir. Kongre Merkezimizde, 800 kişilik İzmir salonumuz, teras katındaki 450 kişilik Kordelya Salonumuz, çatıdaki 250 kişilik Tepekule Salonumuz ile kokteyl ve yemek düzeninde hizmet veriyoruz. Bunların dışında 7 gün boyunca sabahtan gece yarısına kadar terasta açık olan Punto Cafe-barımız ve çatı katında A7 Şehir kulübümüz var. Yazları açık olan, 15 Haziran- 15 Eylül tarihleri





arasında ücretsiz olarak haftanın 4 günü açık hava sinema günlerimiz var. 3 günde 1 film, 4. gün de çocuk filmi oynatılıyor.”

Yemek okulu dünya mutfağını ayağınıza getiriyor

Bunların yanı sıra yiyecek ve içecek partnerimiz SGB firması ile yemek okulu açtık. Her haftanın programı farklı. Bir hafta Ayvalık yemeği, bir hafta İtalyan mutfağı şeklinde 14 kişi kapasiteli bir program. Kısacası etkinlik yelpazemiz çok geniş. Söz konusu etkinliklere ilişkin İzmir’deki açığı kapatmaya çalışıyoruz ama tek başımıza yeterli olamıyoruz. Mesela sırada mezuniyetler var. Gelecek iki ayımız tamamen dolu ama neredeyse bir o kadar daha talep var. Eminim AKM’de Sabancı Kültür Merkezi de bu talepleri karşılayamıyor. Bunlara hitap edecek büyük salonlara ihtiyaç hala söz konusu. Bu açığı kapatmak için biraz daha yatırım yapmak gerekiyor. Merkezimizin bulunduğu alan ‘Manhattan Bölgesi’ adı altında yatırım alanı oldu. Söz konusu yatırımların arasında kongre merkezlerinin de yer alması gerekiyor.”

Kongreleri kendine çekmek isteyen İzmir’de, konaklama sorununun da ortadan kaldırılması gerektiğine dikkat çeken Varlık, kentin yatak kapasitesinin artırılmasının zorunlu olduğunu söyledi. Varlık, “Bir Mermer Fuarı zamanında İzmir’de hatta Çeşme’de ve Kuşadası’nda kalacak otel bulamıyorsunuz. İzmir’in yatak kapasitesi 35 bin civarında. İstanbul’daki yatak kapasitesi ise 100 binin üzerinde. Ulaşım da çok önemli. Kongre merkezini trafiğin yoğun olduğu yerlere koyarsanız bu da sıkıntı yaratır. Bizim en büyük avantajlarımızdan biri de bu... Trafik sorunumuz, otopark sorunumuz olmuyor, ayrıca İzban’ın Salhane durağında inerek kentin her noktasından merkezimize kolayca gelebiliyorsunuz” dedi.

Anadolu Caddesi No:40 Bayraklı / İZMİR
Telefon: +90 (232) 462 33 33-123
Faks: +90 (232) 461 35 48
E-Posta: info@mmotepekule.org
Web: www.mmotepekule.org





Norm Sanat'ta Yusuf Toprak sergisi

Yusuf Toprak Kimdir?

1947 yılında Sivas'ta dünyaya gelen Yusuf Toprak, Gazi Eğitim Enstitüsü Resim-İş Bölümü'nden mezun olarak 1974 yılında İzmir'de görev yapmaya başladı. Sanatsal çalışmalarına ağırlıklı olarak 1970'li yıllarda başlayan Toprak, İzmir, Ankara ve İstanbul başta olmak üzere birçok kentte elliye aşkın kişisel sergi açarak, birçok karma sergiye katıldı. Çalışmalarını İzmir'deki atölyesinde sürdüren Toprak, 1984 yılında Devlet Resim-Heykel Sergisi Başarı Ödülü ve Yunus Emre Resim Yarışması'nda Mansiyon, 1985 yılında Selçuk Efes Müzesi Resim Yarışması'nda Başarı Ödülü, 1986 yılında Yunus Emre Resim Yarışması'nda Başarı Ödülü, 1988 yılında Orman Genel Müdürlüğü Resim Yarışması'nda ikincilik Ödülü almaya hak kazandı.



Sektöründe Türkiye'nin lider firması haline gelen Norm Cıvata, sanata ve sanatçıya destek vermeye de devam ediyor. İzmir'in önemli sanat galerileri arasında yer alan Norm Sanat Galerisi, 55'inci kez sanat eserlerine kapılarını aralayarak Ressam Yusuf Toprak'ın 62 yağlı boya tablosunu sanatseverlerle buluşturdu. Birbirinden başarılı tabloların yer aldığı sergi, 15 Nisan-15 Mayıs tarihleri arasında gezilebilecek.

Çiğli Kaymakamı Dr. Mustafa Arı ve eski Ege Ordusu Komutanı Emekli Orgeneral Fikret Küpeli'nin yanı sıra Bölge sanayicilerinin katıldığı serginin açılış konuşmasını gerçekleştiren Norm Cıvata Onursal Başkanı Nedim Uysal; sanatın, sanatçının ve sanatseverlerin yanında olduklarını bir kez daha vurguladı.

Sanayicilerin yoğun ilgi gösterdiği sergide Çiğli Kaymakamı Dr. Mustafa Arı ise sanatın bir toplumun can damarlarından birisi olduğuna dikkat çekerek, "Norm Sanat Galerisi bizi sanatla buluşturmaya devam ediyor. Norm Sanat Galerisi'nin sanata olan desteklerini sürdürmelerini diliyoruz" diye konuştu.



Teknolojinin yok ettiği meslekler



Teknolojinin günden güne gelişmesine paralel olarak bazı meslek dalları da tarihin tozlu sayfalarında yerini alıyor. İşte teknolojinin yok ettiği, ancak bir zamanlar insanların ekmek parasını kazandığı o mesleklerden bazıları:

Bowling Lobutu Diziciliği

Bir zamanlar özellikle çocukların rağbet gösterdiği ve cep harçlığını çıkarabildiği bir iş koluydu. Ancak bugün bu işi artık makineler yapıyor.

Uyandırma Servisi

Çalar saatler yerine o yıllarda bu işi meslek edinen insanlar para karşılığında insanları uyandırır. Çoğu zaman evlerin pencerelerine vurarak ya da küçük taşlar atarak uyandırma görevini gerçekleştirirlerdi.

Buz Kesiciliği

Yıllar önce teknolojinin en büyük nimetlerinden buzdolapları hayatımıza girmemişti. O günler buz kesici olarak da bilinen bu meslek dalını icra edenler devasa buzları keser ve evlere götürürlerdi.

Uçak Dinleyiciliği

Elbette radar sistemlerinin hayatımıza girmesinden yıllar önce bu ihtiyacı karşılamak üzere uçak dinleyiciliği olarak da bilinen bir iş kolu

vardı. Bu mesleği icra edenler gökyüzünü dinler ve uçakların çıkardıkları motor sesini duymaya çalışırdı. Düşman uçaklarının yaklaşmakta olup olmadığını da yine bu mesleği icra edenler bilirdi.

Fare Avcılığı

Bir zamanlar Avrupa'nın en büyük kabuslarından biri olan ve pek çok hastalığa davetiye çıkaran farelere karşı fare avcıları görev yapardı. Şehirlerde fare kabusunun önüne geçmeye çalışırlardı. Kendi geliştirdikleri yöntemlerle bu işten para kazanıp hayatlarını sürdürebiliyorlardı.

Lamba Yakıcılığı

Elektriğin henüz olmadığı dönemlerde sokak lambaları, diğer bir deyişle gaz lambalarını düzenli olarak kontrol eden ve bu lambaları yakan iş koluydu. Günün karanmasıyla sokağa çıkar ve caddelerde bulunan gaz lambalarını yakarlardı.

Tomruk Sürücüleri

Tomrukları o günün şartları gereği nehri kullanarak taşımak durumundaydılar ve istenen noktaya bu şekilde tomruklar taşınabiliyordu.

Santral Operatörleri

Bugünün akıllı telefonları bir yana daha telefonlarla yeni yeni tanıştığımız yıllarda tüm telefon trafiğini santral operatörü denen meslek kolunu icra edenler yönetiyordu.



Şarjınız da telefonunuz kadar akıllı olacak

İsraili bir firma tarafından geliştirilen şarj cihazı, akıllı telefonların bataryasını 30 saniyede dolduruyor. Söz konusu cihazın piyasaya sürülmesi ile 'keşke telefonun bataryası da kendisi kadar akıllı olabilseydi' söylemlerinin tarihe karışacağı ön görülüyor.

Cihazın en büyük özelliği telefonları sadece 30 saniyede boşken tamamen doldurabiliyor olması... Şu an için prototip bir ürün olan ve ebatları bir laptop şarj cihazıyla aynı olan batarya teknolojisi, bugün belli birkaç model üzerinde etkili olsa da şirket yetkilileri, şarj adaptörlerinin kısa sürede diğer telefonları da destekleyeceğini ve 2016'da yaklaşık 30 dolarlık fiyat etiketiyle satışa sunacaklarını kaydetti.

Yazıcıyla yapay damar üretilcek



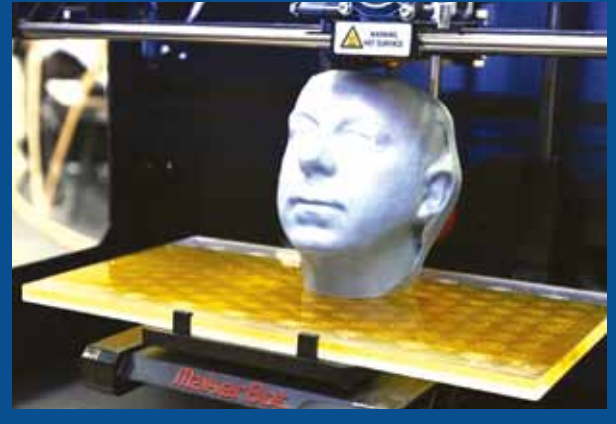
Üç boyutlu kalemle çizimler havada kalacak

Bir şey anlatırken havaya çizerek anlatmaya çalıştığınız ancak karşı tarafın bir türlü nasıl bir şeyden bahsettiğinizi anlamadığı günler 3 boyutlu kalem hayatımıza girmesiyle geride kalacağı benziyor. Söz konusu kalem, LIX Pen, içerisine koyulan PLA tel ile çalışıyor. Telin yaklaşık 350 fahrenheit ısıtılmasıyla da havaya istediğiniz objeyi çizmenizi sağlıyor. Her tel yaklaşık 10 santimetre ve bu ortalamada 2 dakika çizim yapabileceğiniz anlamına geliyor. Nisan ayının ortalarında kullanıcılara sunulacak kalem satış fiyatının ise yaklaşık 140 dolar olması bekleniyor.

Alman Fraunhofer Enstitüsü uzmanları, laboratuvar ortamında yapay olarak damar üretebilen bir teknoloji geliştirdiler. Damar üretimi için özel bir yazıcı kullanan araştırmacılar, bağışlanan doku ve organların ihtiyacın çok altında olduğuna dikkat çekerek, söz konusu açığı yapay organlar geliştirerek kapatmak için çalışmalarını bildirdiler. Geliştirilen teknoloji ile damarların kopyası organik mürekkeple çıkartılıyor. Mürekkep ince tabakalar halinde üst üste basılarak damar özelliğinde üç boyutlu ince silindirler meydana getiriliyor.

Yazıcı teknolojisine ilişkin haberler dünyanın dört bir tarafından gelmeye devam ediyor. Bu kez merkez Hollanda. Nisan ayında Hollanda'da kafatası kemik kalınlığı nedeniyle görme duyusunu kaybeden kadına 3 boyutlu yazıcı kullanılarak elde edilen kafatası nakledilmesine ilişkin haber, gözleri bir kez daha yazıcılara çevirdi.

Üretimde sınır tanımayan yazıcılar birçok alanın ardından son olarak 'sağlığa' dokundu. Uzmanlar, 3 boyutlu yazıcı teknolojisini kullanarak protezden buruna, gözden deriye birçok organ ve doku üretmeye çalışmalarını vurgulayıp dünyada ilk defa tam anlamıyla bütün bir kafatasının tasarlanarak nakledildiğini bildirdiler.





TİCARİ İŞBİRLİKLERİ

BRFR20140219001 Fransız KOBİ'nin galvanizle çalışan taşeron arayışı

Fransız bir KOBİ, eczacılık sektöründe faaliyet gösteren büyük firmalara hava işleme (air treatment) ile ilgili üretim yapmaktadır. Firma, laboratuvar ekipmanlarında metal çerçeveler üretebilmek için galvaniz levha işiyle uğraşan taşeron firmalar aramaktadır.

BRPL20140306001 Polonyalı kozmetik firmanın distribütörlük teklifi

Polonyalı kozmetik distribütör firma, yeni ürünlerinin ve markalarının Polonya'da satışını yapmak isteyen firmalara distribütörlük hizmeti vermek istemektedir. Firma, özellikle ecokozmetik ürünleri üreten firmalar ile temasa geçmek ve işbirliği yapmak istemektedir.

BRIT20131210006 Enerjiyle ilgili İtalyan firmanın distribütörlük teklifi

Deneyimli ve sertifikalı İtalyan firma enerjiyle ilgili birçok sektöründe uzmanlaşmıştır. Firma daha çok yapılarda enerjinin etkileriyle ilgili (çatılar, izolasyonlar, solar alanlar, ısıtma ve soğutma sistemi, ahşap evler) çalışmaktadır. Firma konuyla alakalı İtalyan pazarına girmek isteyen firmalara distribütörlük hizmeti vermek ve bu bağlamda işbirliği yapmak istemektedir.

BRRU20140214003 Rus tekstil firmasının distribütörlük teklifi

Kumaş ve tekstil toptancılığında uzmanlaşmış Rus firma ilgilenen firmalara distribütörlük hizmeti sunmaktadır. Yüksek kalite ve standartlar dâhilinde hizmet veren firmanın ürün kalemleri kıyafet, kürk, ayakkabı ve deri eşyalar olarak sıralanabilmektedir.

BRBG20140328001 Bulgar firmanın elektrik ekipmanları üreticisi arayışı

Bir Bulgar firması elektrik tesisatlarının, güç santrallerinin ve röle sistemlerinin korunmasının tasarımı, test edilmesi ve devreye alınması konusunda faaliyet göstermektedir. Firma söz konusunun uygulama alanında elektrik ekipmanları üreticileri aramaktadır. Üretici firma için distribütörlük hizmetinin verilebileceği de Bulgar firma tarafından teklif edilmektedir.

BRFR20140314001 Fransız firmanın elektrik düzenekleri ve elektromanyetik

çözümler ile çalışan taşeron arayışı

Elektrikli motor ve jeneratör tasarımı konusunda uzmanlaşmış Fransız firma aynı sektörde faaliyet gösteren taşeronlar aramaktadır. Sektörde ileri teknoloji ile hizmet veren Fransız firma, elektromanyetik, termal ve mekanik analizler ve hem geleneksel hem de geleneksel olmayan elektrik motorları ve jeneratörleri üretmektedir.

BRPL20131212001 Polonyalı mobilya firmasının ortak üretim yapabileceği partner arayışı

Polonyalı bir firma mobilya üretimi yapmaktadır ve ortak üretim yapabileceği ve bu iş için hevesli olabilecek partnerler aramaktadır. Firma 2013 te kurulmuş olmasına rağmen 30 yıla yakın konuyla alakalı sektörde bir geçmişi bulunmaktadır.

20100917022 Belçikalı firmanın serigraf/polyester üreticisi/tedarikçi arayışı

Belçikalı bir firma, bayrak direği ve dijital baskı bayrak üretimi konusunda uzmanlaşmıştır. Firma, tüm Avrupa ülkelerinde, serigraf / polyester (silk-screen printed flags) tedarik edebilecek taşeron firmalar aramaktadır.

BRPL20140323001 Polonyalı firmasının organik kurutulmuş meyve üreticisi arayışı

İnovatif atıştırmalık yiyecek üretimi yapan Polonyalı firma organik kurutulmuş meyve üreticileri aramaktadır. Meyvelerin nemlilik arası 18-25 arası olmak zorundadır ve kurutulması esnasında katkı maddesi kullanılmamış olması gerekmektedir. Sıralanan meyvelere ihtiyaç vardır. Ananas, muz, altın çilek, mango, guava, üzüm, goji meyveleri, elma, çilek, bektaşi üzümü, kayısı, şeftali ve armut olarak sıralanabilmektedir. Polonyalı firma ara kuruluşlar / tedarikçiler ile değil direkt olarak üreticilerle temasa geçmek istemektedir.

BRRO20140313001 Romanyalı distribütör firmanın üretici arayışı

Romanya'da yapı sektöründe faaliyet gösteren firma, konuyla alakalı ürünlerin satışını yapmaktadır. Özellikle su ve elektrik tesisatıyla ilgili distribütörlük hizmeti veren firma, bu hizmetini üretici firmalara sunmak ve onların ürünlerinin satışını yaparak distribütörlük hizmeti vermek istediğini belirtmiştir.

TEKNOLOJİ İŞBİRLİKLERİ**12 NL 60AH 3QQG İnsan derisi için medikal yapıştırıcı ürünler geliştirilmesi**

Medikal ürün geliştirmede ve üretiminde oldukça fazla bir tecrübeye sahip olan Hollandalı firma, medikal alanda, cerrahi müdahalelerde hastayı saracak ve koruyacak uygulamalara sahiptir. Hollandalı firma yenilikçi medikal konseptler geliştirmek için teknik ortaklık ve iş ortaklığı arayışındadır. Ayrıca teknik destekli Ar-Ge faaliyetlerine de sıcak bakmaktadırlar.

13 AT 0105 3S2X Çimento masterlarında kaliteyi arttıracak ve kuruma zamanını %60 azaltacak çözüm

Avusturyalı bir KOBİ çimento kuruma prosesini hızlandıracak bir ürün geliştirmiştir. İstenilen kuruma zamanı ve son dayanımı tek katkı ile sağlanmaktadır. Firma ürününü kendi portfolyolarına entegre edecek teknik destekli ortaklık veya ticari ortaklar aramaktadır.

TOES20130920002 Medikal ve kozmetik için çevre dostu ve daha yumuşak yüksek kaliteli plastik ürünler

Tasarım ve üretim alanında güçlü bir know-how'a sahip İspanyol bir KOBİ, daha çevre dostu ve daha yumuşak plastik enjeksiyon ürünleri üretmektedir. Firma, medikal (insan/hayvan) ve kozmetik sektörlerinde ultra modern üretim alanı ve kaliteli ürün üretiminde garanti vermektedir. Yeni plastik ürünler üretip geliştirme konusunda firmanın özel ihtiyaçları vardır. Teknik ortaklık, teknik destekli ticari ortaklık veya üretim anlaşması yapılmak istenmektedir.

11 ES 23D2 3KMG Farklı uygulamalar için polimer içeren köpük prosesi

İspanyol araştırma grubu yepyeni bir geri dönüşüm prosesi geliştirmiştir. Farklı tip plastikleri (EVA, Polietilen, polipropilen, poliüretan, köpük, kauçuk ve bunların kullanıldığı herhangi bir materyal). Bu malzemelerin kolay ve ekonomik olarak dönüşüm metodu, farklı sektörler ve uygulamalar için kullanılabilir. Araştırmacılar teknolojilerini lisanslayıp, pazara sunacak ortaklar aramaktadırlar.

12 FR 38n0 3QCX Hidrojen depolama ve hidrojen yakıt hücreleri sistemleri için entegre edilebilir yüksek basınçlı tüpler

İngiliz grup şirketinin yan şirketi olan Fransız firma, akaryakıt ile çalışan motorlar için yüksek basınçlı tüplerde uzmanlaşmıştır. Firma, hidrojen depolama ve hidrojen yakıt hücre sistemleri endüstrisi için yüksek basınçlı tüp ile yakıt hücresi üretebilecek ortaklar aramaktadır. Ar-Ge merkez-

leri ve yakıt hücresi üreticileri ile teknik ortaklık veya teknik destekli ticari anlaşma istenmektedir.

12 MK 82EX 3OID Kompakt ekonomik ve enerji verimli baskı konsepti

Makedonya'dan küçük bir araştırma ve üretim şirketi, yepyeni kompakt ekonomik ve enerji verimli baskı konsepti geliştirmiştir. Bu konsept ile farklı tipte ve eğimli yüzeylerde baskı yapılabilir. Firma, paketleme ve baskılama sektöründen üreticiler, üretim organizasyonları ve mühendislik firmaları ile lisanslama anlaşması, teknik destekli ticari anlaşma veya teknik ortaklık yapmak istemektedir.

TONL20130827002 İnşaat ve yapı uygulamaları için %100 biyo-bazlı fiber takviye edilmiş çimento paneller

Yenilikçi bağlama teknolojisi bazlı bir Hollandalı şirket inşaat ve yapı uygulamaları için yüzde 100 Biyo-bazlı fiber takviye edilmiş çimento paneller üretim teknolojisi geliştirmiştir. Biyokütleden selüloz fiberler içeren malzemeyi baz malzemeye katan bu teknoloji ile Hollandalı şirket yeni uygulamalar geliştirmek isteyen endüstriyel şirketler arayışındadır. İnşaat sektöründen şirketler ile lisans anlaşması yapılmak istenmektedir.

13 ES 252K 3SJO Kendi robotunuzu veya otomatik makinenizi yapabilmeyi sağlayan robotik modüler parçalar

İspanyol robot şirketi, kişiselleştirilebilir modüler robot kol parçaları geliştirmiştir. Modüler parçalar boyut ile güç arasında, güç ve kontrol elektroniği, motor ve redüktör entegrasyonu ve tasarımında karmaşık sistemlere kolayca entegrasyon (kablolama, iletişim) için mükemmel oranda kendi kendini tamamlar. Firma, ürünlerinin teknik entegrasyonu ve birleştirmesi için ortaklar aramaktadır.

TRKR20130627001 Mobil uygulamalar için mikro gaz sensörü teknolojisi geliştirme

Koreli şirket, yüksek teknoloji parçalar üretiminde ve geliştirilmesinde uzmanlaşmıştır. Şirket akıllı telefon kullanıcılarına zararlı gazları (CO, CO2, ince kömür tozu, evde hasta eden organik bileşenler vs.) tespit edebilecek mikro gaz sensörü ve akıllı telefon uygulaması geliştirmek istemektedir. Mobil cihaza adaptasyon için mikro gaz sensörünün oldukça küçük ve çok az enerji tüketiyor olması gerekmektedir. Şirket, lisanslama anlaşması yapacak teknik ortaklar aramaktadır.

Ayrıntılı bilgi ve iletişim

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

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

Sanayiciler siyasi gerginlik bitsin, istikrar gelsin istiyor

30 Mart yerel seçimlerini değerlendiren iktisatçıların, ülkedeki ekonomik sorunlara odaklanmak gerektiği görüşünde birleşti. Ülke yönetiminin önünde gelen isimleri, ülkede yaşanan siyasi gerginliğin geride bırakarak iktisadi öncülüğü ve ihracatı artıracak yeni bir reform süreci bekliyor.

Ekonomiye yönelik acil tedbir alınmalı

**Endişe Yaratıyor
Ege Bölgesi Sınırölçü Ötesi Başlangıcı**
Seçim sonuçlarında yenilerin mali bütçeye sığdı-
rılması gereğini vurgulayan EBBÖ Yürütme
Kurulu Başkanı Yorgancıoğlu, Türkiye'de gergin bir
atmosfer ortamı yarandığını, bu
durumun il düzlemine zehir
verdiğini söyledi. Yorgancıoğlu,
"Ülke istikrarı yeniden tesis etme
için birlik olmanın gereğini
Türkiye'de, bütün, yabancılara
verilen sadakaları da bunun
içine kattık. Liderlerimizden
ekonomiye yönelik bakışlarını
birlikte eleştirebiliriz" dedi.



Yeni bir reform süreci başlatılmalı

Silânet Akgörmüş
Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği:
"Yeni jeoekonomi şartlarındaki artık ekonominin
özelliklerini ve gelişimi
akademiye gereksinimi
duyulmuş ESIAD Yönetim
Kurulu Başkanı Silânet
Akgörmüş, "Büyüme
hızında yüzde 5'lerin altına
düşmemenin yolunu
aramak, ihracat hacimlerini
artırmak için bir reform
kuvveti gerektiğini" dedi.



Yerel yönetimlere de büyük görev düşüyor

[illegible]

**İstihdamın önünün
açılması gerekiyor**

Bekir Ersoy
Eyo İy Kudeken Omergi Baykuz
Artık sayasetten çok ekonomiyi odak
lanmasa gerek (Gizli belten
EGMAD Yönetim Kurulu
Başkanı Bekir Ersoy)
"Ünvanı seçim sonucu ayrı-



Kırılگانlık kralının gözyaşını kim silecek

Gelişmekte olan 15 ülkenin ekonomik kırılganlıklarını ölçen endekste, hangi ülke birinci çıktı:

- Türkiye..
- Peki, bu ne demek?
- Bu yıl Türkiye daha düşük bir büyümeye girecek demek..
- Daha yüksek bir enflasyonla karşılaşacak demek..
- Daha artan bir cari açığa ulaşacak demek..
- Daha büyük bir işsizliğe doğru gidecek demek..

Hal böyleyken, 2014 için öngörülen bu kötü tabloya nasıl **"dur"** diyeceğiz?

Buradan sonra söz **Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş'a** bırakıyorum.

Uğurtaş'a göre, bu tabloya **"dur"** demenin ilk adımı, bu noktaya nasıl geldiğimizin çok iy-



Osman
GENÇER
gencer@htgacife.com

encer@htg.acofe.com.br

musluğunu tasarruf ile kapattık.

HATA 2: Cari işlemler açığı-mızın yüksek seyretmesinin en önemli nedenlerinden biri olan ithal tüketim mallarının sirkülasyonunu azaltacak, tüketici kredilerinin artışı önleyecek önlemleri almakta çok geç kaldık.

HATA 3: Faizi enflasyonun altında tutarak tüketimi özendir-
dik. Kur ciddi bir artış ivmesine
girince apar topar faizi arttırdık
ama köprü çoktan yıkılmıştı.
Oysa faizin, serbest piyasa şartları
içinde kendi dengesini bulmaya
müsaade etmeliydik. Finansal
piyasalarda Türkiye'ye gelen
de finansman miktarı açısından

yerini bulamadı. Merkez Bankası kararları ile bankacılık sistemi dinamikleri çelişti.

AOSB Başkanı **Hilmi Uğurtaş**, bu saptamaları yaptıktan sonra, çözüm yollarını da gösteriyor:

ÇÖZÜM 1: Ekonomik politikalarını, sanayi stratejilerini, üretim ve istihdam ilişkilerini, sanayisizleşmeye doğru giden ekonomik portföyü acilen bir bütün olarak tartışmaya açmalıyız.

ÇÖZÜM 2: Sağlam enformasyona dayanan, gerçekçi öngörüler ile olumsuz etkilerin varlığını engelleyebilmeli veya şiddeti azaltabilmelidir.

ÇÖZÜM 3: Ekonomi sahnesindeki tüm oyuncuların, ortak bir rol paylaşımı içinde, üzerlerine düşen görevi yapmalarını sağlamalıyız.

CÖZÜM 4: Ekonomimizi



19 yılda 19 bin fidan dikildi

Çevreci kim-
i ile Türkiye'deki
SB'lere örnek olan
mir Atatürk Orga-
nize Sanayi Böl-
gesi (İAOSB), Ege
Orman Vakfı ile bir-
likte Urla-Kadırovacık
Köyü ağaçlandırma
sahasında 13 bin
210 fidanlık İAOSB
Hatıra Ormanı oluş-
turdu. İAOSB, Ege
Orman Vakfı'nı
önceki dönemlerde
başlattığı fidan-

ÜNYA ga-
konjonk-
nal edilen

agaçlandırılmasını destekliyor. Her yönü ile kazandıran bu çalışmalar, ülkemizin nefes almasını sağlarken, fidanların dikildiği bölgelerdeki vatandaşlarımıza da istihdam sağlıyor" diye konuştu.

**DESTEK
VERİYORUZ**

İAOSB Müdür Yardımcısı Muammer Karadaş, "Türkiye'nin en çevreci OSB'leri arasında yer alıyoruz. Çalışmalarımızı çevreyi koruma amacıyla birlikte sür-



İAOSB 19 yılda 19 bin fidanı toprakla buluşturdu
HABER MERKEZİ

HABER MERKEZİ

EKONOMİK ÇÖZÜM Türk Organize
Türkiye'nin Ekonomik Geleceği
Borsacıya Doğru (IAOSR)

Ege Orman Vakfı ile birlikte Urla- Kadiovacık Köyü ağaçlandırma sahasında 13 bin 210 fidanlık İAOSB Hatıra Ormanı oluşturdu. Çevreye değer katarak üretmeyi ilke edinen İAOSB, Ege Orman Vakfı'na önceki dönemlerde bağışladığı fidanlarla birlikte toplam 19 bin fidanı doğaya kazandırdı.

Bolge çalışanları ve katılımcılarının yer aldığı fidan dikimi etkinliğinde konuşan Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Metin

Gençol, "İAOSB Ege Orman Vakfı'nın çalışmaları-
nı yakından takip ediyor.
Sanayicilerimizi bilinçlen-
diriyor, bağışlar yapıyor.
Türkiye'nin ağaçlandırıl-
masını destekliyor. 2009
yılından bu yana sürdürü-
len İAOSB Hatıra Orma-
nı'nın fidan dikimi, bugün
son fidanlarımızın da can
suyu ile buluşmasının ar-
dından sonlanmış olacak.
Her yönü ile kazandıran
bu çalışmalar, ülkemizin
nefes almasını sağlarken,
fidanların dikildiği bölge-
lerdeki vatandaşlarımıza
da istihdam sağlıyor" diye
konuştu.

A photograph of three men in business suits standing in a large industrial facility. They are positioned next to a massive, dark-colored industrial machine, possibly a part of a manufacturing or power generation system. The background shows the interior of a large factory with high ceilings and structural beams.

sanayi, gemi inşa, ağır makina sanayi için büyük ve ağır parçalar, otomotiv sanayi için pres kalıpları, 3500 mm çapa kadar valf ve pompa üreterek başta Avrupa olmak üzere birçok ülkeye ihracat yapıyor. Birçok dünya devi firmaya üretim yaptıklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Melih Dirin, sektörle ilgili gelişmeleri takip etmek açısından Hannover Fuarı'nın önemli katılırlı olduğuna değinerek, "Bünyemizde yaptığımız yenilikler ve yatırımlarla kendimizi bir kez daha dünya sektöründe ispatladık." dedi.

Hürriyet

KUYUMCULUKTA ÇİĞİR AÇAN MARKA

2014'te açtıkları kuyumculuk fabrikasının da bir ilk olduğunu belirten Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Temizocak, "Global kızı açılıyor. ABD ve Avrupa pazarı bizim için önemli" diyor.

[illegible]

Editorial Board

[illegible][illegible][illegible][illegible]

sonen çağırarak buluştu. İstisnalarla bu ilimde Dr. İsmail Tunc Menteşo Akademi üyesi olarak seçildi. Bu arada çağırılan, konuşmacıların dışında 6 kişi daha davet edildi, toplantı bu kapsamda gerçekleştirildi. 1997 yılında Kurulda bu 6 kişiden oluşan toplantı yapıldı. 6 Aralıkta düzenlenen toplantı sırasında Kurulda bu 6 kişiden oluşan toplantı yapıldı. Bu toplantıda 1997'nin en önemli sorunları tartışıldı.

Kurultaydan sonra 1997'nin en önemli sorunları tartışıldı. Bu toplantıda 1997'nin en önemli sorunları tartışıldı. Bu toplantıda 1997'nin en önemli sorunları tartışıldı.

■ Bu toplantıda
Kurultaydan sonra 1997'nin en önemli sorunları tartışıldı.

Hydrogen, Chlorine and Iodine
 The first 100 kg of hydrogen, chlorine and iodine were produced at the 1500-tonne ammonia plant in the laboratory during the first 10 days of the project. The plant is now producing 100 kg of hydrogen, chlorine and iodine per day. The plant is now producing 100 kg of hydrogen, chlorine and iodine per day. The plant is now producing 100 kg of hydrogen, chlorine and iodine per day.

Milliyetçi birleşik, barışçıl bir toplum
inşaatı içinde gerçekleştirilecek ve Türkiye
Devletinin barışçıl bir toplum inşaatına
katılması için bir adım olarak değerlendirilmeli.
Türkiye'nin barışçıl bir toplum inşaatına
katılması için bir adım olarak değerlendirilmeli.
Türkiye'nin barışçıl bir toplum inşaatına
katılması için bir adım olarak değerlendirilmeli.

Kas

poz
HID
teknolo
Kasta
kadın
taşıy
yer a
izmin
gene
Kas
Hay
eko



Mustafa Kaya

PROLİK ve pnömatojileri alanında faaliyet gösteren şirketler arasında çalışan sayısı bakımından en büyükleri oluşturuyor. Ürün ve hizmetleri kontrol bölümlerinde kullanılıyor. Kastaş Sızdırma ve Kontrol Sistemleri'ni kadın istihdamı açısından en başarılı olarak değerlendirilen birinci sıraya attı. Kastaş AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Atilgan, "Geliştirilen ürünler, pnömotermindeki kadınların iş hayatına katılmasını kolaylaştırıyor"

**kadınlara
mcılık**

...lık sızdırmazlık
...iyet gösteren
...nın yüzde 50'sini
...etimin büyük önem
...inde kadın çalışan
...mazlık Teknolojileri
... seviyesini ü
... ulaştırmayı
... Kurulu Başkanı
...miş dünya
...n istihdam oranı
...3 kat daha fazla.

ni teşvik
surların
terektiğinin
di. ■ DHA

9EYLÜL
Gökkuşak Geçeniz, Sevgilerimle



Kastaş'ta çalışanların yüzde 50'si kadın

Hidrolik ve pnömatik
sızdırmazlık
teknolojileri alanında
Türkiye'nin lider
markalarından
Kastamonu, çalışan
sayısının yüzde 50'sini
kadınlar oluşturuyor.

Atılğan, kadınların çalışma hayatında var olmasının ülkelerin kalkınmasında büyük rol oynadığını vurguladı. Atılğan, Türkiye'de kadınların

Kastaş'tan
pozitif ayrı
HİDROLİK ve pnöma
teknolojileri alanında fa
Kastaş'ta, çalışan sayıs
kadınlar oluşturuyor. Ü
kontrol bölümü

taşıyan konulu bir
yer aldığı Kastaş Sızdı
İzmir' in kadın istihdam
genelinde birinci sırayı
Kastaş AŞ'nin Yönetim
Haydar Atılğan, "Gelişen
ekonomilerindeki kadın
Türkiye'den yaklaşık
Türkiye'de kadınların
katılmasını teşvik ed

kadınlara mcılık

imazlık tekniğiyle
ni seviyesini 0
ulaştırmayı
Kurulu Başkanı
şmiş dünya
tin istihdam oranı
3 kat daha fazla.
n çalışma hayatına
decek unsurların
lamaların işverenlere
konuştu.



Milliyet

Orkide'nin pazar etkinliği artıyor

Küçükbaş A.Ş. İç Satış ve Pazarlama Koordinatörü Kaya Bükür, "Orkide olarak iç ve dış pazarda etkinliğimiz her geçen gün artıyor" dedi.

İzmir'de düzenlenen Olivtech Zeytin, Zeytinyağı Fuarı'na katılan Orkide, ziyaretçileri ilgi odağı oldu. Küçükbaş A.Ş. İç Satış ve Pazarlama Koordinatörü Kaya Bükür, "Zeytinyağı için zor bir yıl olmamasına rağmen Orkide olarak iç ve dış pazarda etkinliğimiz her geçen gün artıyor" dedi.

Olivtech-4, Zeytin ve Zeytinyağı Fuarı'nda profesyonel ve nihai tüketiciler ile buluşan Orkide Yağ, sektörün nabzına tuttu. 2014'ün zeytinyağı adına zor bir yıl olmamasına rağmen, ihracata ve iç tüketime yönelik tanıtım faaliyetlerinden çok olumlu geri dönüşler alındığına dikkat çeken Küçükbaş A.Ş. İç Satış ve Pazarlama Koordinatörü Kaya Bükür, "Bilkişel sınıf yağ ve margarin sektörünün lider markası

Orkide, atacağı kalktığı zeytinyağında da çok kısa bir sürede başarıya yakalandı" dedi.

Orkide'nin yeni yatırımları desteklediği zeytinyağı atığı ile iç ve dış pazarında hızla yükselişe geçişine vurgulayan Bükür, "Orkide Zeytinyağı, kalitesiyle tüketicinin kalbini fethetti. Sektörün nabzına tutan Olivtech'e aldığımız tepkiler ile bunun en güzel kanıtı. Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyetlere geçmeye hazırlanan yeni tesisimizde sektör damgasını vurmaya hazırız. Ege ve Körfez bölgelerinin en kaliteli zeytinlerinden elde ettiğimiz ürünümüz ile bu alanda da liderler liginde yer alıyoruz" şeklinde konuştu.

HABER TURK

Dirinler'e Almanya'da yoğun ilgi

Almanya'da düzenlenen "Hannover Messe Nisan 2014" Fuarı kapılarını 15. kez dünyanın büyük firmalarına açtı. Her yıl olduğu gibi bu sene de Hannover Messe Fuarı'na katılan Dirinler Döküm A.Ş., yine çok hareketli ve yoğun bir fuar haftası geçirdi. Alman sanayisinde bir çok başarıya imza atan firma, ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle Almanya'daki rüzgar türbini ve makine imalatçıların

aranan firması olduğunu gözler önüne serdi. Rüzgar enerjisi, gemi inşaatı ve ağır makine sanayilerinde birçok dünya devi firmaya üretim yaptıklarını belirten Dirinler Döküm A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Melih Dirin, sektörle ilgili gelişmeleri takip etmede Hannover Fuarı'nın önemli katkıları olduğuna değinerek "Yaptığımız yenilikler ve yatırımlarla kendimizi bir kez daha döküm sektöründe ispatladık" şeklinde konuştu. ■ **HABER MERKEZİ**

yenigüni

Tariş yeniden yapılıyor

Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği, 2014-2018 Kooperatifçilik Strateji Belgesi hazırladı. Strateji kapsamında kurum, AB standartlarına uygun bir anlayışla yeniden şekillenecek

Yol haritası niteliğinde

Ege Bölgesi'nde 32 kooperatifte 28 bin ortağa sahip olan Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği, kooperatifçiliğin gelişerek Avrupa Birliği (AB) düzeyine ulaşabilmesi için 2014-2018 Strateji Belgesi'ni yayınladı. Belge, Tariş özelinde kooperatifleşmenin üreticilere ve Türkiye ekonomisine katkısının artırılması için çok sayıda önlem ile adımı içerirken Türkiye'deki diğer kooperatifler için de etkili bir yol haritası niteliğinde. Birlik Başkanı Cahit Cetin, kooperatifçiliğin kural ve uygulamalarının evrensel olduğunu vurguladı.

Amaç ideal olana ulaşmak

Başkan Cahit Cetin, 2000 yılından beri yapılan uygulamaları şöyle özetledi: "Özerkleşmeyle birlikte tüm bağlı kooperatiflerimizin tesisleşmesini sağladık. Profesyonel yönetilen bir pazarlama satış ağı kurduk. 'Yeniden yapılanmanın' en önemli ayağı olan eğitim faaliyetlerini gerçekleştirdik. Strateji belgesiyle gelişmiş ülkelerin tarım satış kooperatifçiliği idealine ulaşmayı hedeflediklerine dikkat çeken Cahit Cetin, "Ortakların ve kooperatiflerin bilinci ile ürün alım sürecinin verimini artırmaya yönelik çalışmalar yapılacaktır" diye konuştu.

POSTA

STRATEJİ BELGESİ

Cahit Cetin

Ödemiş'in belleği koruma altında

Ödemiş ve Yukarı Küçük Menderes Havzası'nın tarihi ve kültürünü tanıtmak; taşınır kültür varlıklarını toplayıp koruma altına almak ve gelecek kuşaklara aktarmak amacıyla üç yıl önce kurulan Ödemiş Yıldız Kent Arşivi ve Müzesi, tüm ilçelere önemli bir örnek oluşturuyor. Ödemiş'e on yıllarca hizmet veren Yıldız Otel'i'nin alt ve üst katında mevcut toplam 14 oda 4 koridor ile Keçecizade Hanı'nın alt katında 1 oda ve 155 metre karelik sergi salonundan oluşan arşiv ve müze, sayısı 9 bin 600'e yakın taşınır kültür varlıklarını sunuyor.

Müzenin belli başlı odaları şunlar:

Yıldız Kundura Odası: Müzenin ziyarete açılışının birinci yıldönümü etkinlikleri çerçevesinde; Ödemiş Ayakkabıcılar Odası işbirliği ile bir dönem kentin önemli bir gelir kaynağı olan ayakkabıcılık sektörünü canlandırmak üzere "Kundura Animasyon Odası" düzenlenmiştir. Odada; 80-100 yıl önce kullanılan ayakkabılar, çarıklar, mesler, çizmeler, nişan ayakkabıları vb. bulunmaktadır. Ve 100'e yakın ayakkabı çiftinin bulunduğu odada 19. yy 'da kullanılmış dünya ayakkabılarından örnekler yer alıyor.

"Çeyiz-Gelin-Düğün" Sergi Salonu: Ödemiş Belediyesi'nin ÖYKAM'ı müze adasına dönüştürmek amacıyla yakın geçmişte kamulaştırdığı 550 metrekarelik yeni alanın bir bölümünde açılan sergide; tekstil ürünleri ve ev eşyalarından oluşan 300'ün üzerinde taşınır kültür varlığı mevcuttur.

Koridor: 20. Yüzyılın ilk çeyreğinden Kütahya çini tabaklar, portmanto, kıl heybe, ipek kumaş üzerine tel sarma bir gelin başı, Yıldız Otel'i'ne ait (taş) boy aynası; 1950'lerden kalma ayaklı fotoğraf makinesi, Sevr Antlaşması'na göre Batı Anadolu ve Trakya haritası ile "Ödemiş Beldesi" başlıklı ölçeği büyütülüp renklendirilmiş harita (1925 tarihli) sergilenmektedir.

Berber Odası: Ödemişli Ermeni berber Sarkis Parseg'e ait 1901 tarihli bir berber tezgâhı ile çoğu 20. yüzyılın ilk yarısında kullanılmış berberlik mesleğine ait aletler sergilenmektedir.

Tütün Odası: Erken cumhuriyet döneminde, Ödemişlilerin geçiminde son derece önemli bir yer tutan tütün ve tütüncülükle ilgili canlandırmalar ve objeler sergilenmektedir.

Saatçi Odası: Ödemiş'in tanınmış saatçi ustalarından Ahmet Güldağ'ın müzeye bağışladığı malzemeler; satın alma veya bağış yoluyla alınmış kol, köstekli, masa ve



duvar saatleri teşhir edilmektedir.

Mutfak Eşyaları: Geç Osmanlı ve erken cumhuriyet döneminde kullanılmış çoğu etli bakırdan kebab tabakları, sahanlar, lengerler (pilavlıklar), kaşıklar, ibrikler, tepsiler, bakraçlar, kahve değirmenleri, tepsiler, sürahiler, taslar, maşrapalar, sütlükler, bakraçlar, süzgülü (ilistirler), kevgirler, saleplikler, semaverler, tencereler, yerli ve yabancı değişik türde porselen eşya vb.

Kadın Takıları: Kadınlarımızın zarafet ve beğenisini yansıtan gümüş ve/veya alpakadan, bazıları mercan taşlarıyla da süslenmiş tepelikler, göğüslükler, cevşenler, kemerler, muskalıklar, halhallar, alınlıklar vb.

Ateşli ve Kesici Silahlar: Osmanlı döneminden olup, bir kısmı Kurtuluş Savaşı'nda kullanılmış çeşitli tip ve markada tüfek ve tabancalar, bu silahlara ait fişekler, barutluklar, harbiler; kulaklı yatağan bıçakları ve kamalar; miğfer, matara ve süngüler.

Seramik Eşya: Osmanlı Dönemi'nde Kütahya'da veya Avrupa'da Osmanlı pazarı için üretilmiş tabak ve sürahiler.

Hamam Takımları: Osmanlı Dönemi'ne ait bohçalar, havlu ve peşkirler, şifa taşları; sedef kakmalı, telkari gümüş veya alpaka nalınlar, kıldanlık, kese, hamam taşları ve kesme kalıp sabunlar.



İAOSB VAKFI

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



İAOSB VAKFI

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

GÜCÜMÜZÜN BİRLEŞTİĞİ YER

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

Sizi Vakfımıza Katılmaya Davet Ediyoruz

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

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)

