

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

NİSAN
2019

SAYI 162

İZMİR'DE TUNÇ SOYER DÖNEMİ



MOTORLU
KARA TAŞITI
İMALATI
ÇALIŞTAYI



OSBDER
YÖNETİMİNDEN
DİYARBAKIR OSB
ZİYARETİ



UĞURTAŞ:
NORMALE
DÖNME
ZAMANI

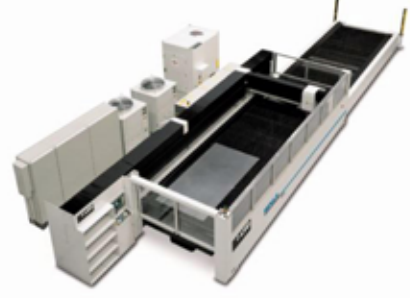
www.demsac.com.tr
info@demsac.com.tr
0232 376 84 00
0232 376 70 71



CNC LAZER KESİM



NUKON VENTO 315
FİBER 1,5 METRE X 3 METRE



LVD IMPULS 6020
2 METRE X 6 METRE

AJAN CNC PLAZMA KESİM (3 ADET)

3 METRE X 12 METRE



CNC ABKANT BÜKÜM

6 METRE BOY

CNC GİYOTİN KESİM

6 METRE BOY



DEMİR ÇELİK ÜRÜNLERİ



BORU



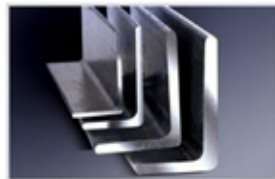
PROFİL



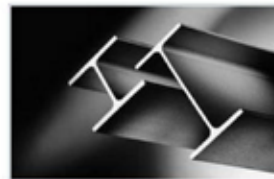
PROFİL



NPI-NPU



KÖŞEBENT-LAMA-SİLME-KARE



HEA-HEB-IPE

DOĞRU HAMLELERİN PUSULASI

Sanayinin gelişiminde
kuruluşundan bugüne
doğru Bölgeyiz...



pasaport

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



İZMİR ATATÜRK
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Normale dönme zamanı

**Hilmi
UĞURTAŞ**

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Değerli Sanayi Dostlarım;
Sadece işimize, üretimimize odaklanabildiğimiz gün neredeyse yok.

Her gün yeni bir sorun alanı, yeni bir tartışma konusu ile karşı karşıya kalıyoruz. Bazen yurt dışında, bazen de yurt içinde ortaya çıkan sorunlar nedeniyle iş yapma arzumuzu canlı tutmakta zorlandığımız dönemlerdeyiz.

Bu dönemde genel görünümü anlamak için bazı verilere baktığımızda ortaya çıkan sonuçları sizlerle paylaşmak isterim.

Şubat 2019 verilerine göre, sanayi

üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,1 azalmış durumda. Bu oran, imalat sanayi sektöründe yüzde 5,5...

Ocak 2019 verilerine göre de işsizlik oranı yüzde 14,7 oranında gerçekleşirken, genç nüfusta bu oran yüzde 6,8'lik artışla, yüzde 26,7'ye ulaşmış.

Şubat 2019 cari açık verilerine bakıldığında ise bir önceki yılın aynı ayına göre 4 milyar dolara yakın bir azalma söz konusu olduğunu görüyoruz.

Ancak bu azalışı ithalat ve ihracat ile değerlendirdiğimizde, ihracat birim değer endeksinin önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,3 azaldığını ama miktar endeksinin yüzde 10,3 yükseldiğini, yani ihracatımızda katma değeri düşük, geleneksel malların ihracatının devam ettiğini; ancak hedef mallarımız olan katma değeri yüksek malların ihracatında sorun yaşadığımızı görmekteyiz. Burada şu tespit önemlidir:

Ülke sınırları içinde üretimi yapılarak yurt dışına ihraç edilen malların üretici fiyatlarındaki değişim (YD-ÜFE/Mart 2019), 12 aylık ortalamalara göre yüzde 39,82 olarak gerçekleşti. En fazla artış ise enerji mallarında oldu. Yani temel girdilerdeki artış, doğrudan maliyetlerimize yansımış durumda...

İthalat rakamlarında ise, miktar endeksi yüzde 15,9 azalmış. Yani, üretim ve ihracat için gereksinim duyduğumuz ara malı talebimiz düşmüştür. Sanırım ithalat ve ihracatta yaşanan bu gelişmeler, cari açığımızın nasıl azaldığının da bir açıklaması olarak kabul edilebilir.

Şubat sonu itibarıyla kısa vadeli dış borç istatistiklerine baktığımızda ise, kısa vadeli dış borç stokunun 2018 yıl sonuna göre yüzde 1,6 arttığını görüyoruz. Bu borçların döviz kompozisyonu ise yüzde 49,2 ABD Doları, yüzde 29,8 Euro'dur.

Borçlu bazında bakıldığında ise toplam borç stoku içinde kamunun payı

yüzde 19,5 iken, özel sektörün payı yüzde 77,1 olmuştur.

Özel sektörün kısa vadeli dış borcu, hem miktar olarak artmakta hem de döviz hareketleri nedeniyle TL / tutar bazında artmaktadır.

Peki artan bu finansal giderlerini maliyetlere yansıtma şansı var mı?

Üretim maliyetlerinde artış ne yazık ki piyasaya yansıtılamamakta, bu da karlılık ve kazanç kaynaklı tasarruf yapma imkanını olumsuz etkilemektedir.

Bu kaynak yetersizliği ortamında bırakın yeni veya revize yatırım yapmayı; günlük üretimi devam ettirebilmek için dış kaynağa ihtiyaç duyan sanayici, uygun şartlarda ve yeterli miktarda finansal destek bulamazken, diğer yandan da geleceği öngöremediğinden tereddüt ve çekingenlik içindedir.

IMF Nisan ayı içinde yayınladığı bültenle, Türkiye için bu yıl GSYH beklentisini yüze 0,4 büyümeden, yüzde 2,5 daralmaya düşürdü. IMF, raporunda ayrıca 2019 yılı tüketici fiyatları ortalama tahminini yüzde 16,7'den yüzde 17,5'e çıkardı

Tüm bu rakamların arasından Türkiye için ortaya çıkan tablo, aslında aylardır görülen tablonun aynısıdır.

Artık Türkiye ekonomisinin normalleşmesi için büyümenin tekrar sağlanması, kendi potansiyeline yaklaşp, bu durumun da sürdürülebilir olması gereklidir.

Türkiye; S-400 krizi, Merkez Bankası'nın rezerv kaybı spekülasyonları, swap piyasasındaki gelişmelere eklenen yerel seçim sonrası İstanbul

sorunu gibi yeni panik ataklar yaşadı.

Bir de ülke içinde ana muhalefet partisi, CHP Genel Başkanı'na karşı yapılan kabul edilemez saldırı, ülke gündemini ve piyasaları iyice gerdi. Bu tür saldırıları şiddetle kınadığımız gibi, ülkemize dış dünya nezdinde verdikleri zararı da görmekten üzgün ve kızgınız. Dileriz bu tür olaylar tekrarlanmaz. Bu gelişmeler risk göstergesi olan CDS'lerimizi 310'dan 440'lar seviyesine getirmiştir.

Türk ekonomisine yeni bir yön çizilmesi gereği ortadadır. Ancak bu yön verme esnasında, yolun üzerindeki engelleri halının altına süpürmek yerine, söz konusu problemleri çözerek ve temizleyerek ilerlemek gerekir.

5 yıla 7 seçim sığırdıran Türkiye'nin önünde, seçim sandığı olmayan uzun bir süreç gözükmemektedir. Bu sürenin en verimli biçimde değerlendirilmesi, her türlü siyasi kaygının bir tarafa bırakılarak, Türkiye'nin; hukuk, eğitim, üretim ekonomisi gibi temel alanlarda yapması gereken büyük dönüşümü gerçekleştirmesini bekliyoruz.

Bu süreçte biz sanayicilerin her zaman olduğu gibi, ihtiyaç duyulan her noktada ve her zaman üzerimize düşeni yapmaya hazır olduğumuza inancım tam... Ancak bizlerin, tribünde oturtulup, oyunu seyretmemizi beklemekten ziyade, oyunun içine sokulmamız gereklidir. Sanayicilerimiz, yılların verdiği tecrübe ve atlatılan onca badireden sonra, sorunlarını ve sorunların çözümlerini gayet iyi bilmektedirler. Bu birikimden olabildiğince faydalanmak ülkemizin menfaatinedir.

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

Muhabirler
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
Besienigar 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. Camdibi - İzmir
Telefon: (0232) 435 69 69
Faks: (0232) 462 31 62
www.hurriyetmatbaa.com
Atatürk Organize Haber, İAOSB'nin aylık yayın organıdır. Dergide yayınlanan yazılar kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe İAOSB'nin resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.





8 İzmir'de Tunç Soyer dönemi

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 8 | İzmir'de Tunç Soyer dönemi | 33 | İhracatın Yıldızları'nda 10 İAOSB'li yer aldı |
| 12 | Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak ekonomik paketi açıkladı | 34 | Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Romörk) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı |
| 16 | TÜFE aylık yüzde 1,03, yıllık yüzde 19,71 arttı | 48 | Banka Kredileri Eğilim Anketi genel değerlendirmesi |
| 18 | Cari açık azalmaya devam ediyor | 52 | İAOSB'de istihdam semineri |
| 19 | Bütçe seçime gitti | 55 | BAL'lılar BAL'ları ağırladı |
| 20 | Sanayi üretimi yüzde 5,1 azaldı | 56 | Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal MTAL, Aliağa Ticaret Odası heyetini ağırladı |
| 22 | Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı? | 58 | Türkiye Okullar Arası Drone Ligi Turnuvası okulumuzda gerçekleşti |
| 26 | İAOSB'den 'sanayiye can suyu vereceklerin' ufkunu açanlara teşekkür plaketi | 60 | Özel çocukların özel projesi Prag'da tanıtıldı |
| 28 | İKÇÜ Rektöründen işbirliği ziyareti | 64 | Endüstri devleri Bauma'da buluştu |
| 29 | İAOSB Yönetimi Petrofer'in yeni üretim tesisinin konuğu oldu | 65 | İzmir'in huzur veren mekanları: Sığacak |
| 30 | Geleceğin tekstil mühendislerine sektör duayenlerinden yol haritası | 66 | İzmir Sanayi Tarihi'nden – İzmir'de İsveç izleri |
| 32 | OSBDER Yönetim Kurulu ve üyeleri Diyarbakır OSB'yi ziyaret etti | 72 | Üretken tasarımı tanıyalım |



26 İAOSB'den 'sanayiye can suyu vereceklerin' ufkunu açanlara teşekkür plaketi

33 İhracatın Yıldızları'nda 10 İAOSB'li yer aldı

34 Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Romörk) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı

55 BAL'lılar BAL'ları ağırladı

64 Endüstri devleri Bauma'da buluştu

İzmir'de Tunç Soyer Dönemi



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı seçilen Tunç Soyer, hizmet bayrağını daha yukarıya taşıyacağını vurgularken, "Türkiye aşağıdan yukarıya doğru değişecek ve bu değişimin öncü kenti de İzmir olacak" diye konuştu.

3 1 Mart'ta yapılan yerel seçimlerde İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı seçilen Tunç Soyer, 8 Nisan'da önce mazbatasını, daha sonra da 15 yıl Büyükşehir Belediye Başkanlığı yapan Aziz Kocaoğlu'ndan görevi devraldı.

Tarihi milattan önce 6 bin 500 yıl öncesine giden 8 bin 500 yıllık bir şehre Belediye Başkanı olmanın büyük gururunu yaşadığını vurgulayan Tunç Soyer, şöyle konuştu:

"İzmir'in 35'inci Belediye Başkanıyım. Gerçekten çok büyük bir gurur. Bugün aynı zamanda İzmir'in efsane Belediye Başkanlarından rahmetli Ahmet Piriştina'nın doğum günü. Bu vesileyle onun efsanesine de sahip çıkacağımı söylemek isterim. Bugün bu görevi devralıyorum. Ama şunu da biliyorum ki, bu bir nöbet. Bu nöbeti de büyük bir sorumlulukla üstleneceğiz. Demokrasiden asla ayrılmayacağım. İzmirliyle bu kentte daha büyük bir gurur duyarak yaşamaları için ve bu kenti korumak için canla, başla ve aşkla çalışacağımı söylüyorum."

Büyükşehir Belediye Başkanlığı görevine resmen başlayan Soyer, İzmir'e 15 yıldır büyük bir başarıyla hizmet eden Aziz Kocaoğlu'ndan görevi almasının büyük bir avantaj olduğunu ve hizmet bayrağını





daha yukarıya taşıyacağını belirtti. İzmir'in 'Türkiye'deki değişimin öncü kenti' olmayı başarması gerektiğini kaydeden Tunç Soyer, "Türkiye aşağıdan yukarıya doğru değişecek ve bu değişimin öncü kenti İzmir olacak. Türkiye'nin belediye başkanları bir araya gelerek ülkeyi Atatürk'ün koyduğu muasır medeniyetler seviyesine çıkaracağız" dedi.

Soyer İAOSB'li sanayiciler ile bir araya geldi...

Tunç Soyer, 7 Mart 2019 tarihinde İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret eden İzmir Cumhuriyet Halk Partisi İzmir Büyükşehir Belediye Başkan Adayı olduğu dönemde, Bölge Müdürlüğü Atatürk Toplantı Salonu'nda Bölge sanayicileri ile bir araya gelmişti.

Belediye Başkanı seçilirse hayata geçirmeyi planladığı projeler hakkında bilgi veren Soyer, sanayicilerin taleplerini de dinlemişti.

Toplantının açılış konuşmasını yapan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, sağlık, ticaret, turizm derken geçmiş dönemlerde bir kenara bırakılmış olan sanayinin, ekonomisini geliştirmek isteyen bir ülkenin önceliği olması gerektiğine dikkat çekerek, İAOSB'nin alt ve üst yapılarından yararlanarak 'üretici' sayısını arttırmayı istediklerini söylemişti.

Bu bağlamda İAOSB'nin genişleme alanı kal-

Çiğli'de Gümrükçü başkan oldu



İzmir'in Çiğli ilçesinde Belediye Başkanlığını, "Gülümseyen Çiğli" sloganıyla yola çıkan ve Millet İttifakı'nın desteklediği CHP'nin adayı Selim Utku Gümrükçü kazandı. Çiğli Belediye Başkanı Gümrükçü; 1981 yılında öğretmen bir ailenin çocuğu olarak İzmir'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise öğrenimini Bergama'da yaptı. 1998 yılında kazandığı Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Fakültesi'ni iyi bir derece ile bitiren Gümrükçü çok iyi derecede İngilizce biliyor. Gümrükçü, 18 yaşındayken CHP Çiğli Gençlik Kolları Eğitim Sekreteri olarak kendini siyasetin içinde buldu. 19 yaşında İlçe Başkan yardımcısı, 21 yaşında CHP İzmir İl Yönetim Kurulu Üyesi oldu. CHP'de 1999-2017 yılları arasında İl Yönetim Kurulu Üyeliği, İlçe Başkanlığı, İlçe Başkanlığına aday oldu. Birçok Sivil Toplum Örgütünün aktif üyesi olan Gümrükçü, Atatürkçü Düşünce Derneği (ADD) Genel Merkez Delegeliği, ADD Genel Merkez Yönetim Kurulu Yedek Üyeliği ve İlçe Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı. CHP'nin çeşitli mitinglerinde düzenleme komitesinde yer alarak bu mitinglerin sunumunu gerçekleştirdi.

madığını hatırlatan Uğurtaş, "Bu nedenle sanayicilerimiz başka yerlere gitmek zorunda kalıyorlar. Belediyenin kamulaştırma ve Hazine arazilerini birleştirme yetkisi olduğundan Bölgemizin geniş bir alana taşınmasını, bu doğrultuda da sizlerle birlikte bir çalışma yapmayı istiyoruz" demişti.

Ulaşım, su, çevre

Çevre Yolu ve körfez geçişlerinin de düzenlenmesi gerektiğini vurgulayan Uğurtaş, daha fazla destek beklediklerini şu sözlerle ifade etmişti:

"Teknoloji o kadar gelişti ki; SİT alanlarına, kuş cennetine zarar vermeden Balatçık tarafından projeyi düzenleme şansımız var. İzmir'de çevreyi korumak bizlerin birinci görevi ve İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi bu bilinç içerisinde tüm çalışmalarını yürütüyor. Örgütler ile birlikte hepimizin bir araya gelip, trafik sorununu çözmek adına çevreyolunun genişletilmesi konusunda hükümetten yatırım desteği istememiz gerekir."



Tramvay hattının bölgeye kadar uzanması projesinin Ankara'dan onay gelmediğine de değinen Uğurtaş, ulaşımın hem bölgeye zarar vermeyecek hem de daha yararlı olacak bir şekilde düzenlenmesini, Güney ve Kuzey'deki tramvay hatlarının ise birleştirilmesinin İzmir için gerekli olduğunu düşündüklerini belirtti. Son olarak belediyeden alınan su fiyatlarına da değinen Uğurtaş, su ile ilgili ödenen ücretlerin bu sektörde iş yapanların iş yapma kabiliyetlerini düşürdüğünün ve bu durumun da istihdam sıkıntılarına yol açtığına altını çizerek bu duruma objektif olarak bakılması gerektiğini vurgulamıştı.

İAOSB örnek alınmalı

Tunç Soyer ise, 600 fabrika ve 40 bin çalışanı ile İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin İzmir'in kalesi olduğuna dikkat çekerek, üretim ve ekonominin lokomotiflerinden olan İAOSB'nin, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki Teknik ve Anadolu Lisesi ile de Türkiye'de örnek alınması gereken bir liseye imza attığını söylemişti.

İzmir'in genel olarak tarım ve turizm kenti olarak tanındığını ancak sanayi ve istihdamın ekonomik refah demek olduğunun altını çizen Soyer şöyle demişti:

"Ben bu yola çıkarken iki temel hedef koymuştum önüme, birincisi kentin yarattığı refahın adil paylaşılması ve adil kalması, ikincisi ise refahın büyütülmesi... Biz ne kadar çok gücümüzü birleştirirsek, yaşayacağımız o tahribat, gücümüzün karşısında o kadar azalacak. O nedenle körfez geçişine karşı çıkanları veya mutlaka yapılıns diyenleri İzmir menfaatleri etrafında buluşturmayı başarmamız gerekiyor" dedi.

Soyer, projelerini şöyle anlatmıştı:

"İzmir'deki tek dolu sanayi bölgesi sizin Bölgeniz. Eğer bir yatırımcı yatırım yapmak istiyorsa, bi-

İşte İzmir'in Belediye Başkanları

- İzmir Büyükşehir: Mustafa Tunç Soyer (CHP)
- Aliğa: Serkan Acar (MHP) ● Balçova: Fatma Çalkaya (CHP) ● Bayındır: Uğur Demirezen (AK Parti) ● Bayraklı: Serdar Sandal (CHP) ● Bergama: Hasan Koştu (AK Parti) ● Beydağ: Feridun Yılmazlar (CHP) ● Bornova: Dr. Mustafa İduğ (CHP) ● Buca: Erhan Kılıç (CHP) ● Çeşme: Ekrem Oran (CHP) ● Çiğli: Selim Utku Gümrükçü (CHP) ● Dikili: Adil Kırğöz (CHP) ● Foça: Fatih Gürbüz (CHP) ● Gaziemir: Halil Arda (CHP) ● Güzelbahçe: Mustafa İnce (CHP) ● Karabağlar: Muhittin Selvitopu (CHP) ● Karaburun: İlkay Erdoğan (CHP)
- Karşıyaka: Dr. Cemil Tugay (CHP) ● Kemalpaşa: Rıdvan Karakayalı (CHP) ● Kınık: Sadık Doğruer (AK Parti) ● Kiraz: Saliha Özçınar (AK Parti) ● Konak: Abdül Batur (CHP) ● Menderes: Mustafa Kayalar (CHP) ● Menemen: Serdar Aksoy (CHP) ● Narlıdere: Ali Engin (CHP) ● Ödemiş: Mehmet Eriş (CHP) ● Seferihisar: İsmail Yetişkin (CHP) ● Selçuk: Filiz Ceritoğlu Sengel (CHP) ● Tire: Atakan Turan (İYİ Parti) ● Torbalı: İsmail Uygur (CHP)
- Urla: Burak Oğuz (CHP)

zim asli görevimiz de onun önünü açmak, o yatırımı mümkün kılmaktır. Bu, sadece istihdam ile değil, yaratacağı katma değerli ürünlerle de kentin refahına katkı sağlayacaktır. Aynı şekilde çevreyoluyla ilgili iyi şeyleri yine sizinle beraber yapacağız. Dolayısıyla eğer Çiğli için metro projesi varsa ki, bu planının bütçesi zaten hazır, böyle bir projenin uygulanması ile ilgili sizi dinleyeceğiz. Arsa eksiklerini birlikte revize edeceğiz. Sizin için iyi bir şey yapmayacağız sizinle birlikte iyi bir şey yapacağız. Körfez geçişi ile ilgili vapur dolduğu anda kalkan bir mekanizmayı hemen 1 Nisan'dan itibaren hayata geçireceğiz.

Evet, Türkiye'nin en pahalı suyunu kullanıyoruz, bunun bilincindeyim ve bununla ilgili bir değerlendirme mutlaka yapacağız. Özellikle üretimde suyun değerinin kolaylaştırıcı olması gerektiğine inanıyorum."



İAOSB VAKFI MÜTEVELLİ HEYET TOPLANTISI DAVETİDİR

Değerli Mütevelli Heyet Üyemiz;

Vakfımızın Resmi Senedi'nin 11. Maddesi'nde yer alan "MÜTEVELLİ HEYETİN TOPLANMA ZAMANI..." başlıklı Maddede yer alan; "Vakfın Bilanço ve Faaliyet Raporları'nın onaylanması konularını görüşmek üzere Mayıs ayı içinde toplanır" şeklindeki 1. Maddesi'ne istinaden, Mütevelli Heyet'in toplanması hususu değerlendirilmiş, Mütevelli Heyet toplantısının aşağıda belirlenen gündem dahilinde, 07.Mayıs.2019 günü **saat 16:00'da** İAOSB Bölge Müdürlüğü, Atatürk Toplantı Salonu'nda yapılmasına; çoğunluk sağlanamadığı takdirde ise, ikinci toplantının **21.Mayıs.2019 günü aynı yerde, aynı saatte** toplanmasına karar verilmiştir.

Katılımınız hususunda bilgilerinize arz ederim.

Saygılarımla,

Hilmi UĞURTAŞ
Vakıf Başkanı

Gündem :

1. Açılış ve yoklama
2. Başkanlık Divanı üyelerine toplantı tutanaklarının imzalanması yetkisinin verilmesi
3. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunması
4. Vakfımızın 2018 yılı Faaliyet Raporu'nun okunması
5. Vakfımızın 2018 yılı Bilanço ve Gelir Tabloları'nın okunması
6. Vakfımızın 2018 yılı Denetim Kurulu Raporu'nun okunması
7. Vakfımızın 2018 yılı Faaliyet Raporu ve Bilanço-Gelir Tabloları'nın kabulü
8. Vakfımızın 2018 yılı Denetim Kurulu Raporu'nun kabulü
9. Vakfımız Denetim Kurulu'nun ibrası
10. Vakfımız Yönetim Kurulu'nun ibrası
11. Vakfımız Yönetim Kurulu tarafından Vakıf üyeliğine teklif edilen kişilerin değerlendirilmesi ve durumlarının karara bağlanması
12. Dilek ve temenniler
13. Kapanış

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak paketi açıkladı

Türkiye'nin önünde seçimsiz 4,5 yıl bulunduğunu belirten Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak, bunun reformlar için önemine dikkat çekerken, yapısal dönüşüm adımlarında ağırlıklı olarak finansal sektöre yer verdi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019"u basın toplantısıyla açıkladı. 'Ekonomide zorlu iki yılın ardından 2021'e gelindiğinde dengelerin yerine oturacağını öngören' Yeni Ekonomi Programı'nı (YEP) 2018 yılının sonunda düzenlediği basın toplantısıyla tanıtan Albayrak, Yeni Ekonomi Programı (YEP) kapsamındaki hedeflere yönelik reform paketini açıklamak için de 10 Nisan günü kameralar karşısına geçti.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın STK'ların katkı ve raporlarından yararlanarak hazırladıkları ve ekonomi politikaları açısından önem taşıyan programa ilişkin açıklamalarından satır başları şöyle:

Türkiye bir kez daha seçim dönemini geride bıraktı. Adeta demokrasi şöleni olarak başarını bir şekilde çıktı. Cumhuriyet İttifakı vatandaşlarımızdan güçlü bir güvenoyu almıştır. Türkiye'nin önünde 4,5 yıllık seçimsiz bir dönem vardır. Reform süreci 4,5 yıl boyunca devam edecektir.

Bugün, büyük ve güçlü Türkiye ekonomisinin altyapısı için reformların ilanı için bir aradayız. Sadece 2019 yılında hayata geçirmeyi taahhüt ettiğimiz düzenlemeleri ve adımları paylaşacağız. Gelecek yıl atılacak adımların paylaşımı seneye yapılacak. YEP'te koyduğumuz hedeflere ulaşmak için sadece 2019'da hayata geçireceğimiz düzenlemeleri sizlerle paylaşacağız.

Kamu bankalarının sermayesini güçlendireceğiz

Bu zamana kadar teknik detay ve içeriği ile ilgili önemli çalışmalar yapıldı ve hayata geçirilmeye hazır hale getirildi. Tahsili gecikmiş alacaklar için tüm bankacılık sistemi için tedbirler aldık.



Kamu bankalarına toplam 28 milyar TL Devlet İç Borçlanma Senedi verilecek. Özel bankaların ihtiyaç halinde hazır tuttıkları yeniden sermayelendirme planları çerçevesinde sermayeleri artırılacak. Dengelenme süreci boyunca temettü dağıtmanın ve yöneticilere yapılan nakdi prim ödemeleri sonlandırılacak. Ulusal veri merkezi kurulacak. Kamu bankalarını bilançoları çok daha dirençli hale getirilecek. Özel bankalarımız yeniden sermayelendirme adımlarını zaten yürütüyorlar.

Reform alanlarımızın başında finansal sektör geliyor. İlk alan bankacılık. Reel sektörü finanse etmeye devam etmesini temin etmek en önemli önceliklerimizden biridir demistik. Tahsili gecikmiş kredilerin oranı yüzde 4,2 düzeyinde. Tahsili gecikmiş alacakları bankacılık sektörü için bir risk oluşturmuyor. Sektörün daha dirençli hale gelmesini önemsiyoruz. Bu kapsamda bir dizi önlem alıyoruz. Kamu bankalarının sermayesinin güçlendirilmesi için 28 milyar TL'lik DİBS kamu bankalarına verilecek. Bilançoları çok daha dirençli hale getirilecek. Özel bankalarımız yeniden sermaye planlarını yürütüyorlar. İhtiyaç halinde bu sermayelendirmeyi yapacaklar. Ulusal veri merkezini de kuracağız. Bir diğer adım aktif kalitesinin artırılması. Bankalar Birliği öncülüğünde kamunun olmadığı bir yapıda enerji ve inşaat gibi



önem teşkil eden sektörlerde enerji girişim fonu ve gayrimenkul fonu oluşturulması var.

Kıdem tazminatı reformunu hayata geçireceğiz

Emeklilik sisteminin reforme edilmesi en önemli yapısal reformlardan biri. Daha sürdürülebilir emeklilik sistemi vatandaşa fayda sağlayacak. Tamamlayıcı emeklilik sistemiyle tasarruflar artırılarak dış müdahalelere karşı ekonomi güçlü hale gelecek. BES ve Kıdem tazminatının yapılandırılması tüm paydaşların katılımıyla kıdem tazminatı reformunu hayata geçireceğiz. Kıdem tazminatı fonu ile BES'in entegrasyonu planlanıyor. Yeni yapıyla birlikte 5 yılda sistemde biriken fonların milli gelirin yüzde 10'unun üstüne çıkacağını öngörüyoruz.

Sigortacılık denetleme ve düzenleme kurumu hayata geçirilecek. Sigortalanmayan sektörlerin sigortalanmasına imkan sağlayacağız.

BDDK koordinasyonunda mali şeffaflığın artırılması için gerekli tedbirleri de hayata geçirecekler. Ulusal kredi derecelendirme şirketi kurulması işlemini bu yıl içinde tamamlayacağız.

Tarımda Milli Birlik Projesi Mayıs'ta açıklanacak

Enflasyondaki en önemli sorunların başında gıda geliyor. Bu konuda en önemli adımımız Tarımda Milli Birlik Projesi olacak. Mayıs ayında

IMF'den Türkiye tahmini

Uluslararası Para Fonu (IMF), Türkiye ekonomisinin bu yıl yüzde 2,5 daralacağı, 2020'de ise yüzde 2,5 büyüyeceği tahmininde bulundu.

IMF'nin Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda yer alan tahminlere göre bu sene cari işlemler dengesinin gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 0,7'si kadar fazla vereceği, 2020'de ise yüzde 0,4 açık vereceği tahmin ediliyor.

IMF'nin Türkiye için yıllık ortalama tüketici enflasyonu tahmini 2019 için yüzde 17,5, 2020 için yüzde 14,1 seviyesinde.

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's de, Türkiye ekonomisinin bu yıl yüzde 2 daralmasını beklediğini bildirdi. Yıl sonu enflasyonunu ise yüzde 17 olarak tahmin etti.



tüm kamuoyu ile paylaşılacak. Üretici ve tüketici arasında değer zinciri sağlanacak. Mevsimsel dalgalanmada enflasyonla mücadelede önemli yer tutan taze sebze meyvede Sera A.Ş. kurulacak. İlk etapta 2 bin hektar sera inşa edilecek. Hal yasası ve gıda regülasyonu ile üretici ve kooperatiflerin hal içindeki payı artırılacak.

Diğer adım bütçe disiplini. Sıkı maliye politikası en temel politikaların başında geliyor. Bütçeyle ilgili spekülasyonlara karşı güçlü tablonun farkında olmalarını arz ediyoruz. Bütçe hedeflerini tutturacak tasarruf adımları devam edecek.

Mükellef Hakları İcra Kurulu kurulacak

Vergi dönüşümü en önemli reformlardan biri olacak, detaylarını bu yıl içinde geniş kapsamlı sunum ile sunacağımız çalışmanın hazırlıkları sürüyor. Yüksek geliri daha adil şekilde vergilendireceğiz. Yeni vergi mimarimizde istisna ve muafiyetleri azaltacağız, kurumlar vergisini daha rekabetçi noktaya taşıyacağız.

Vergide reformu yeni vergi mimarisi, kayıtdışı ile mücadele ve mükellef hakları adı altında 3 başlıkta topladık. Yeni vergi mimarimiz istihdam oluşturma hedefinin üzerine oturacak. Kayıtdışılıkla mücadele edeceğiz. Mükellef beyanının esas olduğu, sadeleştirilmiş bir süreci hayata geçireceğiz, sahte belge ile mücadele için etkin bir yapıyı devreye almış olacağız. Dolaylı verginin ağırlığı azaltılırken, doğrudan verginin ağırlığı artırılacak. Mükellef memnuniyetini düzenli ve sürekli olarak ölçecek, eksiklikleri anında tespit edeceğiz. Ulaşmak istediğimiz sürdürülebilir büyüme ve istihdam hedefi olacak. İhracata dayalı bir ekonomiyi tesis edeceğiz.

Mali disiplinden vazgeçmeyeceğiz

Diğer adım bütçe disiplini. Sıkı maliye politikası en temel politikaların başında geliyor. Bütçeyle ilgili spekülasyonlara karşı güçlü tablonun farkında olmalarını arz ediyoruz. Bütçe hedeflerini tutturacak tasarruf adımları devam edecek. Seçimden sonra da mali disiplinden vazgeçmeyeceğiz. Bir kısım sektörler vergi teşvikleri sağladık. Yüksek gelir gruplarının daha adil vergilendirilmesini sağlayacak, enflasyon etkisi minimum olacak bazı adımlar atacağız.

Dolaylı vergiler azaltılacak

Vergi dönüşümü reformu. Detaylarını bu yıl içinde sunumla ortaya koyacağımız bu çalışma sürüyor. İstisna ve muafiyetler azaltılacak. Kurumlar vergisini kademeli düşürüp daha adaletli noktaya taşıyacağız. Dolaylı vergileri azaltıp dolaysız vergileri artırarak verginin tabana yayılmasını sağlayacağız.

Beyanname yaygınlaştırılacak, gelire göre

Merkez Bankası uyarısı

Türkiye ekonomisindeki gidişat dünya çapında yakından takip edilirken, IMF'den Ankara'ya Merkez Bankası uyarısı geldi. IMF'nin Avrupa Direktörü Paul Thomsen, Türkiye'nin öncelikli ihtiyaçlarından birinin Merkez Bankası'nın tam bağımsız bir şekilde çalışması olduğunu söyledi.

Washington'daki IMF Bahar Toplantıları sırasında Amerikan haber kuruluşu CNBC'ye konuşan Thomsen, "Türkiye'nin önünde bir dizi sorun var ve bunlardan biri, Merkez Bankası'nın uzun vadeli düşünerek değişen koşullara göre sürekli değerlendirme yapacak ve politikaları sıkılaştıracak şekilde tam bağımsızlığa ihtiyaç duyması" dedi.

IMF'nin Avrupa Direktörü, "Son 6-7 ayda gördüğümüz faiz artışlarını memnuniyetle karşılıyoruz fakat Türkiye'nin Merkez Bankası'nın, para politikaları, bütçe politikası ve daha fazla şeffaflık konularında tam bağımsız şekilde çalışmasına izin verilmesi önemli" diye konuştu. Thomsen, Türkiye ile IMF arasında görüşmeler yapıldığını iddialarını da yalanlayarak, "Türkiye ile IMF arasında bir program için hiçbir görüşme yapılmıyor" dedi.

artan oranlarda vergilendirme planlanıyor. Mükellef dostu bir vergi sistemiyle tüm süreçlerin başarısını artıracacağız. Mükellef memnuniyetini sürekli ölçeceğiz. İhracata dayalı yüksek katma değer ve teknolojiyi önceleyen ekonomiyi tesis edeceğiz. Kayıtdışılıkla mücadele ile gelirleri artıracacağız.

Sosyal Güvenlik Reformu

Sosyal güvenlik reform paketini bu yıl içinde açıklanacak. Aktif pasif oranının daha üst seviyeye çıkması ve prim gelirlerinin artırılması hedefleniyor.

Yargı Reformu

Bir diğer reform alanı yargı alanı. Yargı reformunun vizyonu güven veren ve erişilebilir adalet sistemi olacak. Hukuk ve ekonomi birbirinin tamamlayan iki çalışma alanı. Yargı sisteminin kalitesi hızı yatırım ortamını geliştirmenin temel şartları arasındadır.

Lojistik Master Planı, Ticaret Bakanlığımız ve Varlık Fonu'muz tarafından uygulanacak. Yerli-yabancı tüm paydaşlara kazan-kazan işbirliklerinin gerçekleştirilmesi kurumsal ve uluslararası işbirlikleri ile hayata geçirilecek. Kısa, orta ve uzun vadede ihracat potansiyelinin belirlenerek ihracatın artırılması için uygun strateji ile ilgili adımlar atılacak.

Sanayide yerlileştirme programı Mayıs'ta açıklanacak. Etki analizleri ile ihracatta devlet yardımları yeniden düzenlenecek.

EPDK, 1 Nisan itibarıyla toptan elektrik tarifesinde yüzde 37 artış yaptı

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), 27 Mart'taki toplantısında alınan kararları, seçimin ardından 1 Nisan'da Resmi Gazete'de yayımladı. Karara göre, elektrik üretim tesisleri için uygulanacak dağıtım bedeli 31 Aralık 2017'den önce geçici kabul alan tesisleri için kilovatsaat (kWh) başına 3,6720 kuruşa, bu tarihten sonrası için de 14,6879 kuruşa çıkarıldı. Bu bedeller 1 Ocak'tan bu yana sırasıyla 3,3060 kuruş ve 13,2240 kuruştur. Ayrıca EPDK, Elektrik Üretim AŞ'nin (EÜAŞ) görevli tedarik şirketlerine satacağı toptan elektrik fiyatını yüzde 37 artırarak 17,2 kuruşa çıkardı.

EPDK: Yansımaz

Özellikle toptan fiyatların artışı tüketici elektriğiyle ilgili zam tartışmasına neden olurken EPDK yaptığı açıklamada, "Elektrik fiyatlarını oluşturan çok sayıda unsur bulunuyor. Bunlardan bazıları dönemsel olarak artış yönünde, bazıları ise azalış yönünde değişebilmektedir. 1 Nisan 2019 tarihinden itibaren geçerli olan elektrik fiyat bileşenlerinde bazı değişimler olmakla birlikte vergi, fon ve paylar dahil nihai fiyatlarda yani tüketiciye yansıyan fiyatlarda herhangi bir değişiklik veya zam kesinlikle söz konusu değildir. Açıklama doğrultusunda tekrar etmek isteriz ki tüketicinin faturasına yansıyan bir artış, bir zam yoktur" ifadesini kullandı.

Üçüncü çeyrek kritik

Elektrik Mühendisleri Odası (EMO) Yönetim Kurulu Başkanı Gazi İpek ise, toptan satış tarifesindeki değişikliğe dikkat çekerek, "Şu anda direkt tüketiciye yansıyan bir şey yok. Ancak bir şekilde yansıtılacaktır. Fiyatlardaki artışlar belli bir zaman diliminde faturaya mutlaka yansıtılacaktır" diye konuştu.

Elektrik Mühendisi Olgun Sakarya da, Hazine veya sonrasında mutlaka zam geleceğini vurguladı. Sakarya, "Şu an için faturalarda artış yok. Ancak EÜAŞ'ın toptan satış fiyatlarını artırması bir sonraki dönemdeki enerji bedellerine yansır. Üçüncü çeyrekteki tarifelere yansımaları kaçınılmaz olur. EÜAŞ'ın toptan satış fiyatlarını enerji maliyetlerini etkileyeceği için üçüncü çeyrekte mutlaka yansıması olacaktır. Yani 3 ay sonra. Bu arada bir artış yapılmazsa" dedi.

TEDAŞ Genel Müdür Vekili Osman Nuri



Doğan, Habertürk'e yaptığı açıklamada EPDK'nin son kararıyla fiyatın 17,27 kuruşa çıkmasının şirketlerin bir miktar enerji maliyetlerini artıracaklarını ve kârlarını az olsa da etkileyeceğini söyledi.

'Serbest tüketici' iştahı azalacak

Serbest tüketici sistemi, belli miktarın üzerinde elektrik kullanan tüketicilere dağıtıcısını seçme ve pazarlık imkânı tanıyor. Nisan ayı itibarıyla serbest tüketici sayaç adedi 182 bin 519. Ancak bu sayı Kasım 2017'de 4 milyon 760 bin 862 adede kadar çıkmıştı.

Elektrik Mühendisi Olgun Sakarya, EPDK'nin, açıklamasında "tüm bedeller ile vergiler mevcut tarifeler ile bire bir aynı" şeklinde bir ifade kullandığını hatırlatarak, "Ancak tek terimli, tek zamanlı mesken tarifesi enerji bedelinde yapılan yüzde 5,66 indirim, dağıtım bedeline yüzde 11,07 zam olarak yansıtıldı" dedi.

Aynı şekilde alçak gerilim kapsamında ticarethane tarifesi enerji bedelinde yüzde 3,89, sanayi tarifesi enerji bedelinde yüzde 3,31 indirim yapıldı. Bu indirimler de dağıtım bedellerine yüzde 11,07 zam olarak yansıtıldı. Sakarya'ya göre tarife bileşenleri arasında yapılan bu aktarmalar sonunda, bu gruba dahil abonelerin dağıtım bedelleri yılbaşından bu yana yüzde 28,5 zamlandı. Yeni tarifelerle birlikte, tek terimli tek zamanlı mesken abonelerinin faturalarında, enerji bedeli payının yüzde 51,9'dan yüzde 49'a düşerken, dağıtım bedeli payı yüzde 28,7'den 31,8'e çıktı. Vergi ve fon payı da yüzde 19,4'ten yüzde 19,2'ye düştü. Benzer değişimler çift terimli tarifelerde de oldu.

KAYNAK: tr.sputniknews.com

TÜFE aylık % 1,03, yıllık % 19,71 arttı

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Mart ayında Tüketici Fiyatları Endeksi'nde en yüksek artış yüzde 3,48 ile sağlık grubunda görüldü. Mart ayının zam şampiyonu ise yüzde 43,81 fiyat artışı ile çarliston biber oldu.



Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre, Mart ayında Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) aylık yüzde 1,3 oranında arttı. Tüketici fiyatlarında bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 2,27, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,71 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 18,70 artış gerçekleşti.

TÜFE'de aylık en yüksek artış yüzde 3,48 ile sağlık grubunda görüldü. Gıda ve alkolsüz içeceklerde yüzde 2,44, eğitimde yüzde 1,45, ulaşımda yüzde 0,75 ve lokanta ve otellerde yüzde 0,67 artış gerçekleşti.

Aylık düşüş gösteren tek grup yüzde 0,29 ile haberleşme oldu.

Mart ayının zam şampiyonu yüzde 43,81 ile çarliston biber olurken, onu yüzde 36,04 ile sivri biber, yüzde 19,94 ile patlıcan, yüzde 19,19 ile karnabahar izledi.

Yıllık bazda TÜFE'de ana harcama grupları itibarıyla en fazla artış yüzde 29,77 ile gıda ve alkolsüz içecekler grubunda gerçekleşti. Çeşitli mal

ve hizmetler yüzde 27,94, ev eşyası yüzde 26,98, eğlence ve kültür yüzde 20,08 ve sağlık yüzde 19,72 artış kaydetti.

Enflasyon kontrolden çıkabilir

Enflasyonda kalıcı düşüş sağlayacak adımlar atılmasını öneren Prof. Dr. Emre Alkin, "Yoksa kısa vadeli tedbirlerle enflasyon kalıcı şekilde düşmeyeceği gibi, kontrolden de çıkabilir" dedi.

Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Dünya Gazetesi Yazarı Prof. Dr. Emre Alkin, Mart ayı enflasyon verilerini değerlendirdi. Rakamlara bakıldığında çekirdek enflasyonda çok ufak bir iyileşme görüldüğünü ifade eden Alkin, "Böyle olsa da enflasyondaki yükseliş trendinde bir değişiklik olmadığı anlaşılıyor" diye konuştu.

Geçen ayın fiyat artış rekortmenlerinin yine gıda ürünleri olduğuna işaret eden Alkin, "Ama harcama grupları açısından bakarsanız birinciliği sağlık almış. İkinciliği gıda ve alkolsüz içecekler, üçüncülüğü de

eğitim almış. Dikkat ederseniz, tüm bunlar aslında temel ihtiyaç kalemleri" dedi.

Topyekun mücadele yetmedi

Prof. Dr. Alkin, enflasyon sepetine giren ürünlerin yüzde 65'ini oluşturan 270 kalemden artış, 115'inde düşüş yaşanırken yüzde 8'inin aynı kaldığını söyledi.

Fiyatı düşen mallar arasında geçtiğimiz dönemlerde çok yüksek fiyatlı diye şikayet edilen yeşil soğan, dereotu, ıspanak, maydanoz ve nane gibi mevsimlik ürünlerin bulunduğunu vurgulayan Alkin şöyle devam etti:

"Yani aslında tarımsal ürünlerde şiddetli fiyat artışı hala devam ediyor. Bu da tanzim satışlar ve kasada yüzde 10 indirimleri veya satılmayan ürünlerin stokta birikmesi nedeniyle yapılan iskontoların, enflasyonu düşürmek için yetmediğini gösteriyor. Dolayısıyla özellikle tarım ve gıda ürünleri ile alakalı daha temel bir politika yaklaşımını gösterilmesi, tanzim satışlarla bu mücadeleye devam etmek yerine kalıcı çözümlerin bulunması gerektiği ortaya çıkıyor."

Çekirdek enflasyon da düşüşe karşı dirençli

Tüketim talebinde bir toparlanma olmadığı halde fiyatların yüksek seyrettiğini kaydeden Alkin, bu durumu çekirdek enflasyonun düşürülmesini engelleyen faktörler arasında gösterdi.

Vatandaşın her ay satın almak zorunda olduğu mal ve hizmetleri kapsayan çekirdek enflasyonda gözle görülür bir gerileme yaşanmadığı takdirde, enflasyonun düşüş trendine girdiğinin söylenemeyeceğini anlatan Alkin, "Zaten Mart ayı rakamları da bize gösteriyor ki enflasyonun içinde bulunduğumuz şartlarda düşmeye direndiği ortada" dedi.

Kalıcı düşüş için neler yapılmalı?

Prof. Dr. Alkin, enflasyonla mücadele için şu ana kadar kullanılan yöntemleri 'acil durumlarda yapılması gereken ancak uzun vadede etkisi olmayacak önlemler' olarak değerlendirdi.

Enflasyonda kalıcı düşüşün nasıl sağlanabileceğine ilişkin görüşlerini de aktaran Alkin şöyle dedi:

"Enflasyonu düşürmek ancak ve ancak mal ve hizmet üretenin maliyetini düşürerek onları vatandaşa rasyonel fiyatlardan satış yapmaya ikna etmekle mümkün. Meselenin özüne ve köküne inmekte büyük fayda



görüyorum. Eğer bu yapılmazsa, kalıcı tedbirler alınmazsa enflasyon kontrolden de çıkabilir. Yani kısa vadeli tedbirlerle enflasyon kalıcı düşmeyeceği gibi kontrolden de çıkabilir."

Stoklarda indirimli satılacak ürün kalmadı

Kur artışlarının üretim maliyetleri üzerindeki etkisinin fiyatlara ne ölçüde yansıtıldığı konusuna da değinen Prof. Dr. Alkin, "Geçen yılın son çeyreğinden bu yana, üretici şirketler buzdolabından su ısıtıcılarına, stoklarındaki ürünleri, indirimli fiyatlara elden çıkarmaya çalıştılar. Ancak artık bu stoklar bitiyor. Bundan sonra yeni gelen malı düşük maliyetle satmak için bir motivasyonları yok" ifadelerini kullandı.

Alkin, yüksek enflasyonun nedenlerinden birinin de Türkiye'deki şirketlerin siyaset kurumu ile ilişkilerinde aranması gerektiğini savundu.

"Türkiye'de enflasyona yol açan gelişmelerden birinin de özel sektörün siyasetten ne istediğini tam olarak bilmemesi" diyen Alkin, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yabancı firmaların rekabetinden korktuğu için sürekli ithalat vergisi istiyor. Bu da yüksek enflasyon yaratıyor. Vatandaş kaliteli ürün istiyor, fakat yerli üretici kalitesini ispat etmediği için bu eksiğinin faturasını tüketiciye ödetiyor. Dolayısıyla rahatlıkla söyleyebiliriz ki, enflasyonuna neden olan faktörlerden biri de özel sektörün küresel rekabetteki gücündeki zayıflığını ithalat vergileriyle örtmeye çalışması. İthalat vergisini öyle bir arttırın ki, millet bizden alsın diyorlar ama vatandaş gidip yine kaliteli ürünü alıyor. Özel sektörün enflasyonda ciddi payı olduğunu herkesin kabul etmesi gerekir. Bu kadar korumacılığa, bu kadar teşviğe ve rakipleri sürekli pahalı hale getirecek ithalat vergilerine rağmen özel sektör istenen performansı göstermemiştir."



Cari açık azalmaya devam

Cari işlemler açığı, Şubat ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre 3 milyar 776 milyon dolar azalarak 718 milyon dolara indi ve 12 aylık

cari işlemler açığı 17 milyar 44 milyon dolar oldu. Merkez Bankası verilerine göre, altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı da, bir önceki yılın Şubat ayında 449 milyon dolar açık vermişken, Şubat ayında 2 milyar 748 milyon dolar fazla verdi.

Şubat ayında; ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığı bir önceki yılın aynı ayına göre 3 milyar 690 milyon dolar azalarak, 1 milyar 74 milyon dolara geriledi. Hizmetler dengesi altında seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirler, bir önceki yılın aynı ayına göre 59 milyon dolar artarak, 815 milyon dolara yükseldi.

Birincil gelir dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 86 milyon dolar azalarak, 400 milyon dolara geriledi. İkincil gelir dengesi kalemi kaynaklı girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 39 milyon dolar artarak, 43 milyon dolara yükseldi.

Doğrudan yatırımlardan kaynaklanan net giriş-

ler, bir önceki yılın aynı ayına göre 215 milyon dolar artarak, 486 milyon dolara çıktı. Portföy yatırımları 6 milyar 786 milyon dolar net giriş kaydetti. Alt kalemler itibarıyla incelendiğinde, yurtdışı yerleşiklerin hisse senedi piyasasında 136 milyon dolar net alış ve devlet iç borçlanma senetleri piyasasında 492 milyon dolar net satış yaptığı görüldü.



Yurtdışında gerçekleştirilen tahvil ihraçları yoluyla bankalar, Genel Hükümet ve diğer sektörler sırasıyla 92 milyon dolar, 2 milyar dolar ve 500 milyon dolar net borçlanma yaptı. Diğer yatırımlarda 128 milyon dolar tutarında net çıkış gerçekleşti. Diğer yatırımlar altında, yurtiçi bankaların yurtdışı muhabetlerindeki efektif ve mevduat varlıkları 246 milyon dolar net artış kaydederken, yurtdışı bankaların yurtiçindeki mevduatları ise 711 milyon dolar net azalış kaydetti.

Yurtdışından sağlanan kredilerle ilgili olarak, bankalar ve diğer sektörler sırasıyla 206 milyon dolar ve 677 milyon dolar net geri ödeme, Genel Hükümet ise 48 milyon dolar net kullanım gerçekleştirdi.

Yurt içi döviz mevduatı 6 ay sonra ilk kez düştü



Yurt içi yerleşiklerin bireysel döviz mevduatı, 6 ay kesintisiz artışın ardından seçimi ardındaki haftada ilk kez düştü. Vatandaşlar bu sürede 173 milyon dolar sattı, 102 milyon dolar değerinde euro aldı.

Lokal bireysellerin döviz mevduatı 6 ay kesintisiz her hafta arttıktan sonra yerel seçimi takip eden haftada ilk kez düşüş gösterdi.

TCMB verilerine göre yurt içi yerleşiklerin kıymetli maden dahil yabancı para mevduat ve fonları 5 Nisan ile biten haftada yaklaşık 800 mil-

yon dolar azalışla tarihi zirveden 181,13 milyar dolara geriledi. İşlemciler, bireysellerin uzun bir aradan sonra ilk kez TL talebi olduğunu belirtmişlerdi. TCMB verilerine göre 5 Nisan ile biten haftada bireylerin yabancı para cinsinden mevduat ve fonları 109,25 milyar dolarlık tarihi zirveden 121 milyon dolar azalışla 109,13 milyar dolara geriledi. Kurumların fonları ise 678 milyon dolar azalışla 71,99 milyar dolara geriledi.

En son 5 Ekim 2018 haftasında döviz birikimlerini azaltmayı tercih eden bireyseller takip eden 25 haftada döviz birikimlerini kesintisiz artırdılar. TCMB verilerine göre 5 Ekim 2018 haftasında 89,8 milyar dolar olan bireysellerin kıymetli maden dahil yabancı para mevduat ve fonları aralıksız artış yaşandığı 6 aylık dönemde yaklaşık 19,5 milyar dolar yükseldi.

Bütçe seçime gitti

Geçen yıl Ocak-Mart döneminde 20,4 milyar lira olan bütçe açığı, seçim öncesi harcamaların da etkisiyle bu yılın aynı döneminde 36,2 milyar liraya çıktı. Hane halkı transferlerinde başlangıç ödeneğinin üçte birinden fazlası ilk 3 ayda kullanıldı, 3 aylık harcama 18 milyar lira oldu.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yaptığı açıklamaya göre, bütçe gerçekleştirmelerinin detayları şöyle:

Mart ayında bütçe gelirleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,8 artarak 54,4 milyar lira, giderler yüzde 15,2 artarak 78,8 milyar lira oldu. İlk 3 ayda ise gelir yüzde 30,4 yükselişle 218,3 milyar lira, gider yüzde 35,4 artışla 254,4 milyar liraya çıktı. Bütçe Mart'ta 24,5 milyar lira açık verdi. 2018 Mart ayında açık 20,2 milyar liraydı.

Vergi geliri düştü

Mart'ta vergi gelirleri geçen yılın aynı ayına göre binde 4 azalarak 41,1 milyar lira, faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 14,6 artarak 67,5 milyar lira oldu. Ocak-Mart döneminde vergi gelirleri yüzde 5,8 artarak 154,3 milyar lira, faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 33,5 artarak 221,1 milyar lira olarak gerçekleşti.

ÖTV, KDV ile harçta sıfırlama ve indirimler nedeniyle bütçenin vergi gelirleri bu kalemlerde düştü. İlk 3 ayda dahilde alınan KDV yüzde 18,6, ÖTV yüzde 4,5 ve harçlar yüzde 4 azaldı. Gelir vergisi yüzde 17,6 arttı.

Hane halkına yapılan transferler kapsamında Mart ayında

bütçeden 5,1 milyar lira çıktı. 3 aylık toplam rakam ise 18,1 milyar liraya ulaştı. Bütçe başlangıç ödeneği 53,1 milyar liraydı. Böylece başlangıç ödeneğinin 3'te 1'inden fazlası ilk 3 ayda harcanmış oldu.

Güvenlik ve savunma için Mart ayında 175,4 milyon lira, 3 ayda ise 533 milyon lira harcama gerçekleştirildi.

Nereye harcadığı gizli tutulan "örtülü ödenekten" Mart ayında 130 milyon lira, ilk 3 ayda 542,7 milyon lira harcama yapıldı.

Mart'ta hizmet alımları 2,1 milyar lira olarak gerçekleşti. 3 aylık hizmet alım gideri 6,1 milyar lira oldu.

Devlet, Mart'ta 83,6 milyon lira, 3 ayda 226,5 milyon lira kira ödedi. Kiralanan taşıtlar için 3 aylık ödeme 81,4 milyon lira oldu.

Mart'ta 33,1 milyar lira cari transfer gerçekleştirildi. 3 aylık toplam 104,1 milyar lira oldu. Kamunun görev zararları için de bütçeden çıkan para 3 ayda 15,7 milyar liraya ulaştı.





Sanayi üretimi yüzde 5,1 azaldı

Sanayi üretim endeksi Şubat ayında, aylık bazda yüzde 1,3 artarken yıllık bazda yüzde 5,1 azaldı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından, ekonomide meydana gelen gelişmelerin ve uygulanan ekonomik politikaların, kısa dönemde olumlu veya olumsuz etkilerinin ölçülebilmesi için hesaplanan Sanayi Üretim Endeksi Şubat ayı verileri açıklandı.

Buna göre Şubat ayında sanayi üretimi bir önceki aya göre yüzde 1,3 arttı. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Şubat ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki aya göre yüzde 4,7 ve imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 5,5 azalırken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi

yüzde 0,4 arttı.

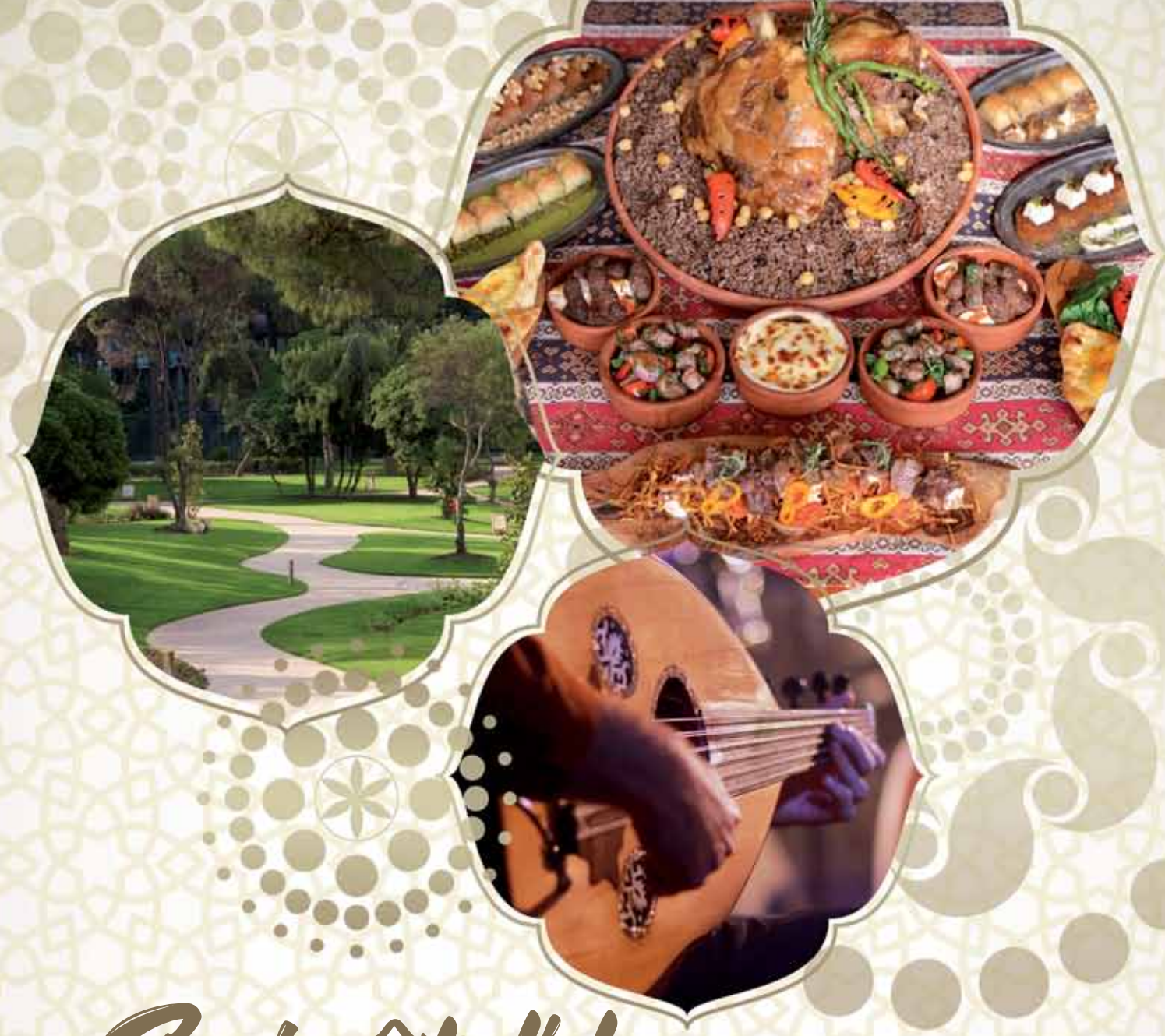
Takvim etkisinden arındırılmış sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Şubat ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,3, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,4 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 0,8 arttı.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış ana sanayi grupları (MIGs) incelendiğinde, 2019 yılı Şubat ayında bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 12,3 ile yüksek teknoloji ürünlerde gerçekleşti.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış imalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre en yüksek artış yüzde 14,8 ile yüksek teknoloji ürünlerde gerçekleşti. Bu artışı, yüzde 5,0 ile dayanıklı üretim malları ve yüzde 4,5 ile enerji ürünleri üretimi izledi.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış imalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Şubat ayında bir önceki aya göre tek azalış yüzde 1,2 ile orta yüksek teknoloji ürünler imalatında ürünlerde, yıllık en yüksek azalış yüzde 11,4 ile orta düşük teknoloji ürünlerde gerçekleşti.





Swissôtel'de Ramazan Ziyafeti

Türk Mutfağı'nın enfes geleneksel lezzetlerini, iftarda sevdiklerinizle veya çalışma arkadaşlarınızla birlikte karşılamaya ne dersiniz? Yemyeşil bahçelerimizin zengin set menüleriyle renkleneceği ayrıcalıklı bir iftar, deneyimli Ziyafet Organizasyon ekibimiz tarafından sizlere sunuluyor. Damak zevkinize uygun seçebileceğiniz set menülerimiz; 89 TL'den başlayan fiyatlarla* sizleri bekliyor. Üstelik, 100 kişilik ve üzeri** iftar organizasyonlarınızda canlı fasıl dinletisi akşamınıza renk katıyor.

* Çay, limonata ve ayran ikramı dahil, KDV hariçtir.

** 5 kişi misafir olarak ağırlanacaktır.

Daha fazla bilgi ve rezervasyon için: 0(232) 414 50 88-90-91-93-95

swissôtel **BÜYÜK EFES**
İZMİR

SwisshotelBuyukEfes | Swisshotel_Izmir | swisshotelizmir

Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?

Beklentileri olumluya çevirmek
Erdal Sağlam



Washington'daki IMF-Dünya Bankası görüşmelerinden yansıyan tabloya göre dünya ekonomisinde sıkıntılı bir süreç bizi bekliyor.

Türkiye ekonomisi ile ilgili ise açıklanan son ekonomik programa rağmen beklentilerin olumluya çevrilemediği görülüyor. IMF tahminlerinde bu yıl Türkiye ekonomisinin

yüzde 2,5 civarında gerileyeceği tahmini yer alırken, 2020 yılında yüzde 2 civarında bir büyüme bekleniyor. Özetle; 2 yıl boyunca duran bir ekonomi, buna karşılık enflasyonun yüzde 15'in altına inemeyeceği bir beklenti tablosu gözüküyor. Bu gelişmelere bağlı olarak da kişi başına düşen milli gelirin azalacağı, işsizliğin artacağı bir dönem ile karşı karşıya kalacağımız tahmin ediliyor.

IMF'in Avrupa Departmanı Direktörü Paul Thomsen, toplantılar öncesi yaptığı değerlendirmede, "Türkiye için sıkı para politikasının ve enflasyon beklentilerini yeniden kontrol altına almanın kritik önemde olduğunu" belirtti. Kısacası; tüm dünya için resesyon olmasa bile büyümede sıkıntılı bir dönem beklenirken, Türkiye'nin bu olumsuzluklardan daha fazla zarar göreceği tahmin ediliyor.

Türkiye'nin büyümek için yabancı sermayeye ihtiyaç duyduğu açık. Bu nedenle de küresel aktörlerin Türkiye ekonomisine nasıl baktığı, yatırımcıların sözüne güvendiği uluslararası kuruluşların Türkiye tahminleri önemli rol oynayacak. İşte bu havayı değiştirmek, yabancı yatırımcıların beklentilerini olumluya çevirmek için, bu toplantılara gidilmeden önce Türkiye için ekonomik tedbirler paketi açıklandı. Ancak paketle, hem içeride hem de yurt dışında, içine girilen darboğazı aşmak için gerekli önlemlerin yer aldığı algısının yeterince yaratılamadığı açık.

Zaten haftanın son günlerinde kurlarda yaşanan hareket de, beklentileri değiştirmek adına beklenildiği kadar yol alınmadığını gösteriyordu.

Aslında, daha önce de tekrarladığımız gibi, seçim sonrası siyasi tablonun hala netleşmemiş olması, içi dolu bir paket açıklansa bile bu etkinin yaratılmasının zor olacağını gösteriyordu. Paketin içeriğinin yeterli olduğunu kimse söyleyemiyor ama mevcut siyasi ortam da pek uygun bir zemin oluşturmuyordu. "İstanbul seçimlerine ilişkin tablo netleştirilmiş olsaydı, paket açıklandıktan sonra kurlar bu kadar artmazdı" diyen çok sayıda analist var. Bunun gibi ABD ile S-400 füzeleri ile ilgi tartışma alevlenmemiş, yaptırım sözleri bu kadar ayyuka çıkmamış olsaydı da, son haftada TL bu kadar değer kaybetmezdi deniliyor.

Çıpa ihtiyacı

Özetle; iç ve dış siyasi gelişmelerin ekonomiyi derinden etkilediği bir dönemi yaşıyoruz ve bu dönem daha sürecek gibi gözüküyor. Siyasi alanda sorunlar çözülmeden, belli ki ekonomik beklentileri olumluya çevirmek kolay olmayacak. Bu saptama, siyasi iklim normalleşse ekonomiyle ilgili adım ihtiyacı ortadan kalkar, mevcut tedbirler yetecek anlamına gelmiyor. Siyasi iklimin normalleşmesiyle birlikte ekonomideki beklentileri olumluya çevirmek için, küresel sıkıntıları da göz önünde tutarak, mevcutlara kıyasla daha radikal adımların atılması gerekecek.

Türkiye'yi yönetenlerin beklentileri olumluya çevirebilmeleri için, konuştuğumuz AK Parti'li bazı eski bakanların da katıldığı gibi; AB ve ABD ile sorunların biran önce çözümüne odaklanılması, enflasyon gibi mevcut ekonomik sorunlara daha radikal önlemler alınırken, siyasi ve ekonomik yeni yapısal tedbirleri gündemlerine almaları gerekecek. Güvenilir çıpalar oluşturmak gerekiyor; bunun için AB hedefine yeniden sarılma, bu kapsamda siyasi, ekonomik ve kurumsal uyum programlarına dönüşmesi artık masaya yatırılmalı.

Yükselen enflasyon, derinleşen kriz

Erinç Yeldan

Bir yandan yerel seçimlerde oyların yeniden sayılmasına ilişkin yaşanan süreçte ülkemizdeki hukuk ve demokrasi tahribatı gözler önüne serilmekte iken, bir yandan da sessiz sedasız fiyat istatistikleri yayımlandı. Seçim öncesinde ulusal ekonomide yaşanmakta olan krizin en temel göstergelerinden

birisi olarak değerlendirilen enflasyon oranı, tüketici fiyatlarında Mart ayında aylık yüzde 1,03; yıllık bazda ise yüzde 19,71 artış göstererek, AK Parti ekonomi idaresinin ve ona bağımlı “ekonomi yorumcularının” “en kötüsü geride kaldı” yönündeki iyi niyet temennilerini geçersiz kıldı.



TÜİK verileri, Mart ayında en yüksek fiyat artışının yaşandığı mal grubunun gıda ve alkolsüz içecekler grubu olduğunu belirtiyor. Söz konusu mal grubunda fiyat artışı geçen aya göre yüzde 2,44, geçen yılın eş dönemine görece ise yüzde 29,77 artış göstermiş. Bu grup içerisinde yer alan ve AK Parti ekonomi idaresince neredeyse bir kahramanlık destanı mücadelesi mertebesine yükseltilen taze sebze mallarında ise fiyat enflasyonu bir ayda yüzde 9,1’e; yıllık bazda yüzde 71’e ulaştı.

TÜİK’e göre tüketim malları sepetinde izlenen toplam 418 malın 270’inde fiyatlar Mart ayında artış göstermiş durumda.

Bu yılın ilk üç ayında enflasyon oranı sırasıyla Ocak ayında yüzde 20,35; Şubat’ta yüzde 19,67, Mart ayında ise yüzde 19,71 olarak tahmin edilmiş oldu. Böylece yılın ilk üç ayındaki ortalama enflasyon oranı yüzde 10’u aşarak, Merkez Bankası’nın 2019 sonuna ait yüzde 14,1’lik hedefinin ulusal ekonominin gerçeklerinden ne kadar uzak olduğunu da gözler önüne serdi.

Oysa daha yeni yayımlanan TCMB Para Politikası Kurulu Mart Ayı Toplantı Raporu, “Son dönemde açıklanan veriler ekonomideki dengeleme eğiliminin belirginleştiğini göstermektedir” sözleriyle artık “malîyet” nedenlerini aşmış ve beklentilerin bozulmasına dayalı “yapışkan nitelikli” bir hal almış olan enflasyonun dizginlenmekte olduğunu muştulamaktaydı. Buna karşın TCMB, enflasyonist beklentileri kırabilmek amacıyla “sıkı para politikası kararlılıkla sürdürülmektedir” türünden mistik söz oyunları ile yetinmekte, enflasyonla mücadelede atabileceği adımlar için siyasi otoriteden “izin” beklentisini korumaktadır.

Bu koşullarda İstanbul finans burjuvazisinin talepleri söz konusu yapışkan enflasyon ve

kötüleştiren beklentileri kırmak için (IMF’li ya da IMF’siz) geleneksel kemer sıkma tedbirlerinin bir an önce “yapısal reformlar” altında kurgulanmasını vurgulamaktadır. Özelleştirmeler yoluyla kamuya yeni kaynak elde etme olanaklarının artık sınırlı olduğu gerçeğinden hareketle, kamuda “mali disiplinin sağlanması” beklentisi doğrudan doğruya memur ve emeklilerin maaşlarının düşürülmesi, sosyal harcamaların kısılması, kamunun tüm sosyal altyapı yatırımlarının durdurulması biçimini alacak; kamunun vergi gelirlerinin finansal kazançlar ya da imar rantlarının vergi kapsamına alarak genişletilmesi önerileri ise “finansal sistemin sağlığı açısından” kabul görmeyecektir.

Bunun ötesinde liyakat ve özerklik ilkelerinin terk edildiği, siyasi sistemin ve düzenleyici kurumların demokratik hesap verilebilirliğinin tahrip edildiği bir ülkede ekonomik istikrarın ne “fiyat istikrarını sağlamak için sıkı para duruşuyla”, ne de “mali disiplin” aracılığıyla sağlanabileceği açıktır.

“Yapısal reformların” ve gerek enflasyon, gerekse milli gelirin daralması, işsizliğin yükselmesi ya da döviz kurlarının aşırı oynaklığı biçiminde tezahür eden ekonomik kriz ile mücadelenin olmazsa olmaz önkoşulu hukukun üstünlüğünün ve güçler ayrılığı ilkesine dayalı demokrasinin sağlanmasıdır.

Hemen tüm gelişmekte olan ekonomilerde derinleşen demokrasi açığı konusunda ise yerel ve uluslararası sermaye ve ilgili kuruluşlar sessiz kalmakta. Acaba neden bu sessizlik?

İstemsiz yapısal reformlar Ege Cansen

Türkiye ekonomisinin bir numaralı sorunu olan cari açığın, irademiz dışında yani “eşyanın (şeylerin) zoruyla” (with the force of the things) daralması sürüyor. Bir süre daha da bu eğilim devam edecek. Bu sayede kırıl-ganlık azalacak. Bu, “paket aç-madan kendiliğinden gerçek-leşen yapısal reform”dur. Peki, Türkiye’de niçin cari açık azalıyor? Çünkü Asaf Savaş’ın dediği gibi,



şartlar cari açık vermemize izin vermiyor. Cari açık vermek için önce dış borç almak gerekir.

Oyunun kuralını lütfen kayda geçin: Önce cari açık verilir, sonra bunu finanse etmek için borç alınmaz. Önce borç alınır, sonra onunla cari açık verilir. İthalat bedelini vadeli ödemek de dış borç almaktır. Buna "ticari borç" denir. Ticari borç, finansal borcun ikizidir.

Borç almayan borcu yoktur

Totoloji olacak ama yine de "oyunun bir başka kuralı" da şudur: "Borç almayan ya da alamayan borcu olmaz."

Bir yıldan fazladır Türkiye dış borç alıp, cari açık vermek için çırpınıyor. Londra'ya, New York'a hatta Tokyo'ya gidip, "roadshow" tabir edilen "kendini beğendirme" defilelerinde boy gösteriyor. Yetmiyor, sırf borç almak için dövize fahiş faiz bile veriyor. Buna rağmen, ancak eski borçların anapara taksitlerini ve faizlerini ödeyebilecek kadar döviz bulabiliyor. Dışarıdan bol döviz gelmeyince, döviz fiyatı yükseliyor. Döviz fiyatı artınca, enflasyon patlıyor. Enflasyon yükselince onu düşürmek için TL faizleri yükseltiyor. Reel sektör firmalarının borçları, durduğu yerde artıyor. Yüzen firmalar, batan firma oluyor. Yatırımlar geriliyor. Hane halkı gelirleri, fiyatların gerisinde kalıyor, iç talep daralıyor. İşsizlik artıyor. Milli gelir küçülüyor. Yani "kısır döngü" oluşuyor. Kök sebep: Sürdürülemez "dış-borç-kolik" yapısıdır. Yapısal reformun stratejik hedefi işte bu yapıyı değiştirme olmak zorundadır.

Daralma ne kadar sürer, nerede dama der?

Döviz fiyatı artınca, talebi düşüyor (ithalat azalıyor) arzı çoğalıyor (ihracat artıyor) bu sayede cari açık kapanıyor. İhracatla büyümenin yolu açılıyor. Ekonomik yapımız "cari açıkla büyüme" denen saçmalıktan vazgeçip "cari açısız büyüyen" bir yapıya evriliyor. Eğer çılgın proje sevdasından vazgeçer, gelir artışlarını enflasyonun, enflasyonu da devalüasyonun altında tutabilirsek, 2 yıl içinde

refah artışı başlar. Yok, halkın dayanma gücü kalmadı "enflasyon içinde küçülme" girdabından en kısa zamanda çıkmak için derhal bol sıcak para gelmeli, dersek dama deriz. Çünkü zaten ortalıkta ucuz sıcak para yok. Hemen herkesin "Nasıl olsa bıçak kemiğe dayanınca, hükümet de inadından vazgeçer, IMF de imdadımıza yetişir" diye düşündüğünü görüyorum. Olabilir. Ama IMF'yi yardıma ikna için bile "cari açısız büyüme" modeline geçtiğimizi kanıtlamamız gerekir.

Kıdem tazminatı fonunda mızrak çuvala sığmıyor Abdurrahman Yıldırım

Fon kurulmasında çalışanlar tazminatın 30 gün üzerinden yapılmasında ısrarlı. İşverenler bunun yarısını ödemeye razı olsa bile, Kıdem Tazminatı Fonu için şirketlerden çıkacak para dudak uçuklatıcı boyutta. Üstelik şirketler tarihleri boyunca en zor dönemini yaşıyor.

Kıdem Tazminatı Fonu'na kesinti oranının ne olması gerektiği, işverenlerin durumu ve tutumu, fona ödeme yapılmaması halinde tazminatların ne olacağı konuları geriye kalmıştı.

Kurulacak Kıdem Tazminatı Fonu'nun iyi kurgulanması, iyi yönetilmesi ve sermaye piyasasının geliştirilmesi halinde iyi sonuçlar verebileceğini düşünüyorum. Tek şartla: Yönetiminin özerk olması ve doğrudan devletin kontrolüne girmesi kaydıyla.

Devletin kontrolüne girdiğinde İşsizlik Fonu gibi bir performansı söz konusu olur ki, vasat ve doğrudan işsizlere ödeme dışında farklı alanlarda da kullanılıyor. Bireysel emeklilik sistemi de sermaye piyasasının gelişmemiş olması yanında baştan yanlış kurgulanmasından da iyi bir performans gösteremedi. Bu nedenle 2013 yılından itibaren devlet tarafından destekleniyor.



Asıl yarar devlete

Bu iki büyük fondaki gerçekleştirmelere karşılık devlet yine de Kıdem Tazminatı Fonunu kurmak istiyor. Çünkü 5 yılda bireysel emeklilik fonları ile birlikte GSYH'nın yüzde 10'una ulaşılacak bir finansal kaynağı yönetecek. Bu büyüklükte bir kaynağa hükmedecek olması cezbediyor. Makro düzeyde de tasarrufları artırmış olacak. Bu anlamda asıl yararı devlete olacak.

Fatura şirketlere çıkacak

Sistem hayata geçerse para özel sektör şirketlerinden çıkacak. Şu anda çalışanlara ait kıdem tazminatı karşılıkları şirketlerin bünyesinde tutuluyor ve özkaynak gibi kullanılıyor. Ta ki çalışan ayrılana ve tazminata hak kazanana kadar. Bütün çalışanlar da bir anda tazminatı istemeyeceğine göre şirketler tazminatlara karşılık ayırmıyor, ödeme zamanı gelince de ya işletme sermayesinden ya da borçlanarak veya taksitler halinde ödeme yapıyor.

Fonun kurulmasıyla birlikte en büyük kayba uğrayacak kesim sanıldığı gibi çalışanlar değil, çalıştıranlar yani işverenler olacak. Çünkü her ay brüt maaşlar üzerinden kıdem tazminatları Fona yatırılacak. Şirketlerden toplu nakit çıkışı olacak.

Faturanın boyutu

Peki bunun tutarı ne kadardır?

Mevcut haliyle ödenen maaşların yüzde 8,33'ü kadar. Bu oran 12 ile çarpıldığında yüzde 100'e gelir ki, bir yılda bir aylık maaş demektir. Mevcut sistem böyle çalışıyor. Her yıla bir maaş kıdem. İşçi kesimi kıdem tazminatı hesaplamasının 30 gün üzerinden yapılmaya devam edilmesinden kesinlikle ödün vermiyor. Bunda da haklılar.

Ancak yılda bir maaş hesabıyla her ay tüm çalışanlar adına yüzde 8,33 peşin ödeme yapmanın işyerlerine maliyeti de yüksek olacak. Durup dururken her çalışan için bir yıl içinde bir maaş daha fazla ödenecek. Bunun maliyeti aslında aynı işyerlerine her 12 çalışan karşılığında bir kişinin daha istihdam edilmesine denk.

En az 1 milyon yeni istihdam yükü

Toplamda Türkiye'de 12 milyon çalışandan olduğunu varsayalım, 1 milyon yeni istihdam alanı açılır ki, şirketler kesiminin üzerine binecek yükün büyüklüğü ortaya çıkar. Şimdiye kadar Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın bütün ısrarlarına ve her işyerinin bir kişi istihdam sözü almasına, kampanya düzenlemesine rağmen böyle etkili bir sonuç alınamadı.

Şirketler en zayıf döneminde

Üstelik içinde bulunduğumuz konjonktürde

tam olarak bir özel sektör borç krizi yaşanıyor. Şirketler tarihleri boyunca en zayıf durumdadılar. İlk kez bu yaygınlıkta konkordatoya gidiyor, iflas ediyor, bankalara borçlarını ödeyemiyor, çekleri karşılıksız çıkıyor, senetleri protesto ediliyor. Ve de istihdam üzerindeki vergi yükleri ve sosyal güvenlik ödemelerini devlet üzerine alıyor.

Hala şirketler ayaktaysa 2017 yılında verilen KGF kredileri, istihdam teşvikleri ve 2018 yılında yaygın biçimde bankalarla yapılan kredi yeniden yapılandırılmaları sayesinde.

İşte şirketlerin böyle bir döneminde devletin yine aynı şirketlere verdiklerini geri almaya kalkması, çok zordur. Şirketler ayakta zor dururken yeni bir nakit çıkışına bence tahammülleri yoktur. Ekonominin canlı ve büyümenin yüksek olduğu bir konjonktüre denk gelseydi iş kolay kotarılırdı.

Devlet katkısı ne kadar?

Bu açıdan fona yapılacak kesintiyi 30 gün üzerinden yapmanın imkanı yok. Öyle üç haftaya indirerek de şirketlerden tahsilat yapılamaz. Yarı yarıya düşürülürse belki. Buna da baştan razı gelseler bile sonradan ödememe yoluna gidenler çok olur.

Ödeme şirketlerin keyfine mi bırakılacak denilebilir. Ancak aynı şirketler kesiminde kayıt dışı çalıştırma yaygın, sosyal güvenlik kapsamına alınmış olsa bile sosyal güvenlik primlerini ödemeyen, ödeyemeyen de çok. Sosyal güvenlik primiyle kıdem tazminatının ne farkı var ki. İkisi de kamusal ödeme. Vergiyi ödemiyorlar, hatta vergi kaçakçılığı yapanlar çıkıyor.

Diyeelim ki kıdem tazminatında kesinti oranını işverenler için yarı yarıya düşürüp kabul ettirdiniz. Bu kez de çalışan tarafı durumu kabullenmeyecek. Diğer yarısını devlet mi üstlenecek? Birazını üstlenmeye hazır da, o kadarını değil galiba.

Rakamlar dudak uçuklatıcı

Çünkü rakamlar büyük. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak açıklamayı yaparken BES ile Kıdem Fonu büyüklüğünün 5 yılda GSMH'nın yüzde 10'una ulaşılacağını söyledi.

2020'den başlayarak 2025 yılına kadar ortalama 1 trilyon dolarlık milli geliri alsak 100 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşılacak demek. Yarısını BES oluştursa kıdem tazminatı için 50 milyar dolardan bahsediyoruz. Her yıla ortalama 10 milyar dolar ödeme düşer. Bugünkü kurla yıllık 50-60 milyar liralık bir büyüklükten söz ediyoruz. Özel sektörün bütün karı bu kadar. Bu hesabın bir yerinde hata veya eksiklik var. Mızrak çuvala sığmıyor.

İAOSB'den 'sanayiye can suyu vereceklerin' ufkunu açanlara teşekkür plaketi



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, kaliteli eğitim veren meslek liselerinin sayısının artırılmasıyla ebeveynlerin kafasındaki olumsuz 'meslek lisesi' algısının da değişeceğine dikkat çekti.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçüoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina firmalarının temsilcilerine teşekkür plaketi sundu. 'Türk sanayine can suyu verecek nitelikli elemanı yetiştirme' misyonu ile yola çıkarak, bugün Türkiye'de örnek gösterilen okullar arasına adını yazdıran Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde gerçekleştirilen plaket töreninde konuşan Uğurtaş, Türkiye'ye örnek olan bir okulu hayata kazandırmanın onurunu ve mutluluğunu yaşadıklarını söyledi.

İlerlemenin yolu

Uğurtaş, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin kaynakları ile yapılan okulun geliş-

minde emeği bulunan Norm Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Nedim Uysal'a katkılardan dolayı teşekkür ederek şunları söyledi:

"Tüm öğrencilerinin yüzde 100 burs ile eğitim aldığı okulumuz, sağladığı bütün olanaklar ile ülkemizin en iddialı eğitim-öğretim kurumları arasında yer almaktadır. Buradan mezun olacak gençlerimiz Türk sanayine can verecek, ülkemizin kalkınmasında yer alacaklar. Okulumuzun bu yılki giderleri için İAOSB'nin bütçesinden 10 milyon TL'lik kaynak ayırdık. Türkiye Cumhuriyeti var olduğu sürece Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, okulu finanse etmeye devam edecektir. Tüm sanayicilerimizden okulumuza yönelik yapılacak her türlü yardımı almaya hazırız. Burası yaşayan bir kurum olduğu için ihtiyaçların sonlanma şansı asla yok. Bugün 4 tane çok değerli firmanın okulumuza ve Türk sanayine armağan ettiği makineler için şükranlarımızı sunmak adına bir aradayız. Okulumuzun makine envanterine sağladıkları

katkı ile öğrencilerimizin bilgilerini uygulamalar ile pekiştirmelerine destek veren Sayın Nedim Uysal'a, Sayın Mehmet Çınarlı'ya, Sayın İbrahim Gökçüoğlu'na ve Dirinler Makina'ya teşekkür ediyorum. Türkiye sanayileşmede ilerlemek istiyorsa, teknik eğitime bugünkünden çok daha fazla önem vermek zorundadır. Biz, mevcut meslek liselerinde başarılı gençler yetiştiremediğimiz müddetçe, sanayimizin ihtiyacını karşılayacak ara eleman da sanayicinin istediği donanım ile mühendislik fakültelerinden mezun olan gençler de bulamayız. Kaliteli eğitim-öğretim veren okullarımızın sayısını ne kadar arttırsak, mezun olan gençlerimizin hemen ara eleman olarak iş bulduğunu ya da üniversiteleri kazandıklarını gösterir, böylece ebeveynlerin olumsuz 'meslek lisesi' algısını da kırarız. İAOSB olarak açtığımız bu okuldaki bir diğer misyonumuz da bahsettiğim bu algıyı kırmak... Umarım meslek lisesinin olumsuz algısını nitelikli okullar sayesinde kırarız ve Türkiye'nin sanayi konusundaki makûs tarihini yenileriz."

Sanayicilerin desteği

Norm Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Nedim Uysal da, "Umarım okula verilen makine desteği bir kıvılcım olur ve bu ateş günden güne yükselir. Tüm sanayici dostlarımı bu konuda desteğe çağırıyorum" dedi.



İbrahim Gökçüoğlu, aile olarak eğitime büyük önem verdiklerine dikkat çekerek, ebeveynlerin meslek lisesi algılarının olumlu yönde değiştirilmediği takdirde bu konuda başarı elde edilmesinin çok zor olacağına dikkat çekti. Bu anlamda EBSO çatısı altında yürüttükleri çalışmalar hakkında da bilgi veren Gökçüoğlu, "Emek harcamazsak başarılı olma lüksümüz yok. Eğitimde 4.0'ı yakalamadan Sanayi 4.0'a, 5.0'a ilişkin daha çok toplantı yaparız. Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Türkiye'de bir ilki başlatıyor. Bu eğitim yuvasını meydana getiren İAOSB'ye ve katkıda bulunan Norm Ailesi'ne teşekkür etmek istiyorum. Biz sanayicilerin de bu modern yuvaya destek olması gerekiyor" dedi.

Okula bağışta bulunan Ajan Elektronik firmasının sahibi Mehmet Çınarlı ise, mevcut sistem içerisinde yetişen ara eleman ve mühendislerin sanayinin beklentilerine karşılık veremediğine dikkat çekerek, mesleki eğitimin öneminin kavranması ve bu doğrultuda nitelikli eğitimin verilmesi ile sanayideki 'kalifiye eleman' sıkıntısına çözüm getirilebileceğini söyledi.

Konuşmaların ardından plaket takdimi gerçekleştirilirken, okula hediye edilen makinelerin de yer aldığı laboratuvarlar gezilerek, öğretmenler tarafından bilgi aktarıldı.



İKÇÜ Rektöründen işbirliği ziyareti



İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Saffet Köse ve ekibi İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ile bir araya gelerek, iki kurum arasındaki işbirliğinin artırılmasına yönelik yürütülebilecek çalışmalar konusunda fikir alışverişinde bulundular.

İAOSB ile sınır komşusu olduklarını hatırlatan Prof. Dr. Köse, "Birçok alanda ilklere imza atarak, sanayiye can veren kurumlar arasında yer alan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ile üniversite-sanayi işbirliği konusunda da ilklere imza atan çalışmalar yürütmek isteriz. Akademi ve sanayi camiasının birbirlerine karşı oluşturdukları 'ulaşılmazlık' algısını değiştirmemiz gerekiyor. 600 işletmesi ile yeni ürünlere imza atan, mevcutları ise geliştiren İAOSB ile el ele vererek, akademik bilgilerimizi somut ürünlere dönüştürmek isteriz" diye konuştu.

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş da üniversite-sanayi işbirliğine yönelik atılacak her türlü adımı yürekten desteklediklerinin altını çizerek, bu kapsamda yürüttükleri

çalışmalara değindi.

İAOSB'de 2011'den bu yana her yıl düzenledikleri Üniversite-Sanayi Eşleştirmesi (ÜSE) etkinliği ile yüzlerce firmayı onlarca üniversiteden katılan akademisyenler ile bir araya getirerek yeni fikirlerin hayata geçirilmesine olanak sağladıklarını hatırlatan Uğurtaş, etkinliğin 9.'sunun bu yıl Ekim ayı içerisinde gerçekleşeceği bilgisini paylaştı.

Prof. Dr. Saffet Köse'nin karşılıklı 'ulaşılmazlık' algısının değiştirilmesi' gerektiği konusundaki fikirlerine katıldığının altını çizen Uğurtaş, "Bizler de İAOSB olarak, söz konusu algının kırılması adına elimizden gelen her türlü çalışmayı hayata geçirmek konusunda hevesli olduğumuzu bildirmek isteriz. Sanayisi gelişmeyen bir ülkede ilerlemeden bahsetmem mümkün değildir. Söz konusu gelişim akademi camiasının desteği ile ivmelenerek daha verimli ve kaliteli hale gelecektir şüphesiz.

Bu nedenle bizler de Bölge sınırlarımızda komşumuz olan üniversiteniz ile değerli işbirliklerine aktif olarak rol almak isteriz" diye konuştu.

İAOSB Yönetimi Petrofer'in yeni üretim tesisinin konuğu oldu



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu, Petrofer Endüstriyel Yağlar San. ve Tic. A.Ş. tarafından açılan yeni gres üretim tesisini ziyaret etti.

Ziyaret esnasında tesis hakkında bilgi veren Petrofer Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Taşkın, "Açılan bu tesis günümüzün en modern donatılarına sahiptir. Bu tesisin üretimi ihracata destek olacak, gres ithalatını azaltacaktır. Ayrıca, yeni istihdam yaratmaktan da mutluyuz.

Petrofer olarak 50 ülkeye yaptığımız sanayi

yağları, gresleri ve motor yağları ihracatımız artarak devam edecektir" dedi.

Ziyarete katılan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Uysal, Yönetim Kurulu üyesi Mehmet Karahaliloğlu ve Bölge Müdürü A. Doğan Hüner, tesisin örnek bir tesis olduğunu belirterek, İAOSB'de bulunmasından memnuniyet duyduklarını belirttiler. Ziyaret sonrasında İAOSB Yönetim Kurulu Toplantısı da yeni tesisin toplantı salonunda gerçekleştirildi.



Geleceğin tekstil mühendislerine sektör duayenlerinden yol haritası



İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Uğurtaş, Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği öğrencilerine hitap ederken, “Okulda çok önemli akademik bilgilerle donatılabilirsiniz ancak iş tecrübesi yaşamadan ayakta kalamazsınız” dedi.

Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Mezunları Derneği, Mesleki Tekstil Paneli’nde Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü öğrencileri ile bir araya gelerek; geleceğin tekstil mühendislerine deneyimlerini aktardılar.

Tekstil sektörünün önde gelen isimlerinden İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı, Özgün Boya firmasının sahibi Hilmi Uğurtaş, Yalaz Tekstil şirketinin kurucusu ve Genel Müdürü Altan Yalaz, Simurg Tasarım Tekstil firma sahibi Mukadder Özden, MGM Tekstil firma sahibi Mustafa Tuncer, Creazone Tekstil şirketinin kurucusu Özgür Torun, Defacto Bölge İnsan Kaynakları İş Ortağı Özge Kovalı’nın katıldığı panelin moderatörlüğünü Geçmiş Dönem Konfeksiyon Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Mehmet Çetin Erdoğan yaptı.

Aldığınız anahtar siz geliştireceksiniz

Sanayi ile üniversitelerin iç içe olması gerektiğini vurgulayan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, öğrencilerin işletme içerisinde kazanacakları deneyimlerin ileride kendilerine ayrıcalık tanıyan önemli bir unsur haline dönüşeceğini söyledi.

Kazandığı puan ile tıp fakültesine kayıt yaptırabilecekken tekstil mühendisi olmayı tercih ettiğinin altını gururla çizen Uğurtaş, “Okul sizlere sadece bir anahtar bırakıyor. Sizler bu anahtar ile yetinmeyip araştırmacı olmalı, ‘ben her şeyi biliyorum’ diye asla kibirlenmemelisiniz. Mühendislerin en önemli özelliği şüpheli olmaktır, sürekli bir değerlendirmeye içerisinde olmalısınız. Ancak hepsinden

önce mühendisliğin ne olduğunu bilmeniz gerekir. Mühendis; sistemi kuran, organizasyonu sağlayan, sorunları çözen kişidir. Bu doğrultuda yolunuza başlayarak ilerlemeyi kafanıza koyarsanız, başarılı olursunuz” dedi.

1973 yılında Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Fakültesi’ne kaydını yaptırdığını bildiren Uğurtaş, sözlerini şöyle sürdürdü:

“O tarihlerde fakülteye girmek başlı başına bir ayrıcalıktır. Kontenjanımız 43 kişiydi. Mezun olduktan sonra Sümerbank’ta işe girdim ve en genç 60 tekstilciden biri oldum. 1987 yılında ise 1994 yılından bu yana İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren Özgün Boya şirketini kurdum. Sektöre yön veren, Türkiye’de yıkama ve parça boya işlemlerinin çitasını üst noktalara taşıyan bir firma olmanın gururunu yaşıyorum. Bugün üzerinize giydiğiniz denimler, bizim yaratıcılığımızla oluşmuştur. Meslek hayatıma bu şekilde devam ederken, sosyal alanlarda da Ege Bölgesi Sanayi Odası’nda bir dönem Meclis Başkan Vekilliği’nin yanı sıra 20 yıldır Meclis Üyeliği, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde de 16 yıldır Yönetim Kurulu Başkanlığı yapıyorum.”

Bilgilerinizi tecrübelerinizle yoğurun

Bir sanayici olarak öğrencilere sanayicilerin beklentilerini de aktaran Uğurtaş, sözlerine şöyle devam etti: “Okulda çok önemli akademik bilgiler ile donatılabilirsiniz ancak iş tecrübesini yaşamadan ayakta kalma şansınız asla olamaz. Bilgilerinizin üzerine ne

kadar tecrübe koyarsanız, süreç içerisinde o kadar iyi ve bir o kadar da aranan bir mühendis olursunuz. İlk yıllarınızda çalıştığınız işletmeler size yatırım yapıyor, sizin bedellerinizi ödüyor. O yüzden bu süreçlerde de sabırlı olun, kendinize ve işinize odaklanın. Zaten bir noktaya geldikten sonra işvereni- niz sizi elinden kaçırmak asla istemez. Öğrencilik yıllarında eldeki anahtar kullanmayı bilmiyoruz veya bu yılları boşa harcıyoruz. Geleceğimiz için verim içinde geçirmemiz gereken bu değerli süreci, layıkıyla değerlendiremediğimiz zaman da ortaya bir problem çıktığında, nasıl çözüm getireceğimiz konusunda bocalıyoruz. Staja gelen üniversiteli gençlerimizin, 'yaz bitsin de gideyim' niyetlerini üzümlere gözlemliyorum. Bizim mesleğimizde, özellikle terbiye kısmı zor bir iş olduğundan zaman içerisinde oluşacak bir tecrübe gerektiriyor. Çok çabuk vazgeçmeyin. Ben Sümerbank'ta devlet memuru olarak işe başladığım zaman aldığım ücret asgari ücretin altındaydı. Burada demek istediğim özverili çalışın ve işinize sahip çıkın. İşverenleriniz sizin ne yaptığınızı muhakkak gözlemliyor olacaklar. Mesaiye kalmak, verilen işi takip etmek, seveerek istekle çalışmak sizleri diğerlerinden farklılaştıracak, hayatınıza önemli artılar olarak geri dönecektir. Arkadaşlarımın hepsi çalışarak ve özveride bulunarak bugünkü noktalarına geldiler. Tek başına 'tekstil mühendisi' unvanı hiç kimseye hiçbir şey kazandırmıyor. Ben tekstil mühendisi oldum, kazandım diye bir şey yok. Çalışırsanız ve farklılaşırsanız bir yerlere gelebilirsiniz."

Yarı zamanlı işe girin tavsiyesi

Yalaz Tekstil şirketinin kurucusu ve Genel Müdürü Altan Yalaz da, şirket sahiplerinin merdivenleri hızlı çıkmaya çalışanları değil, istikrarlı ve uzun vadeli düşünenleri tercih ettiğini belirtirken, "Zaman ve para sizin tercihiniz. Vaktinizi iyi değerlendirmek istiyorsanız yarı zamanlı işe girmelisiniz. Okurken çalışan öğrenci her zaman başarılı olur" dedi.

Tekstil sektörünün ülkemize en büyük katma değeri yaratan sektörlerin başında geldiğini vurgulayan Simurg Tasarım Tekstil firma sahibi Mukadder Özden, "Ülkemizin önemli miktarda cari açığı var ve açığın kapanması için katma değeri yüksek ürünler satması gerekiyor. Moda sektörü bunun için son derece uygun. Bu sonuçlara baktığımızda da sektörün ve sektöre hizmet veren tekstil mühendislerinin bizler için ne kadar önemli olduğunu



anlayabiliyoruz. Son 1 yılınızda algılarınızı çok iyi şekilde açın ve öğretmenlerinizin verdiği her bilginin kıymetini bilin. Şu kapıdan çıktıktan sonra hiçbir şeyi size bedava vermeyecekler. Ne kadar çok bilgiyle dışarıya çıkarsanız, o kadar gücünüz artar" tavsiyesinde bulundu.

Creazone Tekstil şirketinin kurucusu Özgür Torun, tekstil mühendisi olmaktan gurur duyduğunu söyleyerek, "Gerçekten bu mesleği seviyorsanız devam etmelisiniz. Sektörün çeşitli departmanlarında, farklı şekillerde kariyerinizi geliştirme şansına sahipsiniz. Bir tekstil mühendisi aynı zamanda kimya mühendisi, bir işletmeci ve bir pazarlamacıdır. Alanınız çok geniş, bunu iyi değerlendirin" dedi.

Özgün, iyi bir yönetici, hedefi belli kişiler olun

MGM Tekstil firma sahibi Mustafa Tuncer ise, "Müşteriye giderken ürününü iyi bilen kişi, firmayı her konuda temsil edebilir. Tasarımlarınızın özgün ve size ait olması artı kazandırır. Pazarlamacı olarak bir ürünü herkes satabilir. Ama tasarımcılar ürününü nasıl satacağını daha iyi bilirler" şeklinde konuştu.

'Mühendisin' yöneticilik anlamını da taşıdığı- nın altını çizen Defacto Bölge İnsan Kaynakları İş Ortağı Özge Kovalı da, "Bir kurumu yönetmek için planlama, problem çözme, soruna odaklılık, stres yönetimi, motivasyon ve iletişim yeteneklerine sahip olmak zorundasınız. Buradaki en önemli nokta, müşterilerimizle doğru iletişim, planlama, zaman ve kriz yönetme şeklindedir. Her zaman kendinize bir hedef belirleyin, aksi takdirde geminizi 5 yıl sonra hiç ummadığınız bir limanda bulabilirsiniz. Bu yüzden bu sıralarda oturduğunuzda ilk önce kim olduğunuzu ve ne olmak istediğinizi keşfederek yola başlamalısınız" ifadesinde bulundu.

Panelin moderatörlüğünü yapan Prof. Dr. Mehmet Çetin Erdoğan da, öğrencilere üretim ve teknolojiye uyum sağlamaları gerektiği konusunda tavsiyelerde bulunarak, paneli sonlandırdı.

OSBDER Yönetim Kurulu ve üyeleri Diyarbakır OSB'yi ziyaret etti



OSBDER Yönetim Kurulu ve üye OSB'lerin Yönetim Kurulu Başkanları, Diyarbakır OSB'yi ziyaret ederek, Diyarbakır OSB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Odabaşı'ndan bölgedeki yatırım olanaklarına ilişkin bilgi aldılar.

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği (OSBDER) ve Gebze OSB Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Yıldırım, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Başkan Vekili ve İzmir Atatürk OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Dudullu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Önay, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Tekirdağ Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sözdinler, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Düzce OSB Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yirmibeşoğlu, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve İstanbul Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Telli, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Üyesi ve Bursa Hasanağa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Hukuk Danışmanı Av. Hasan Doğan ve OSBDER Genel Sekreteri Özgü Özkütük; Diyarbakır Organize Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Odabaşı ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından karşılandı.

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Yıldırım, Diyarbakır OSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu'na Diyarbakır'da birlikte olmaktan memnun olduklarını belirterek, Organize Sanayi Bölgeleri Derneği ve çalışmaları hakkında bilgi verdi. Yıldırım, küresel ve ulusal ekonomide günden güne zorlaşan şartlar altında üretim yaparak istihdam yaratmanın kaynak ve cesaret istediği bir dönem-

den geçildiğini vurgulayarak, bu süreçte üreten ve istihdam yaratan OSB'lerin ülke ekonomisindeki önemine değindi.

Diyarbakır OSB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Odabaşı da Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi ve Diyarbakır'daki yatırım fırsatları hakkında bilgi verdi. Odabaşı, Diyarbakır OSB'nin gıda ve tekstil üretimi ile ihracatında Türkiye'de önemli bir konumda olduğuna dikkat çekerek, "Diyarbakır OSB olarak özellikle yakın sınır komşularımız başta olmak üzere Ortadoğu ve bu bölgelerden etkilenen ülkelere yönelik ticari ilişki içerisindeyiz. Gıda ve tekstil ürünleri başta olmak üzere sanayi üretiminde de istenilen seviyede olmasa bile hatırı sayılır bir ihracat söz konusu" diye konuştu.

Diyarbakır'a yatırımın avantajları

Diyarbakır OSB'ye yapılacak yatırım için devletin sağladığı destek ve teşviklere de değinen Odabaşı, "Diyarbakır OSB'de yatırım yaptığınızda; Türkiye'den alacağınız makine-ekipmanlar için KDV ödemeyeceksiniz. Türkiye'ye dışarıdan makine-ekipman getirirseniz de Gümrük Vergisi ödemeyeceksiniz. Yapacağınız yatırım tutarının yüzde 70'i oranında Kurumlar Vergisi'ne de tabi olmayacaksınız. Fabrikada çalışan işçilerin sigorta priminin işveren hissesini 12 yıl boyunca devlet ödeyecek. Fabrikada çalışan işçilerin sigorta priminin işçi hissesini 10 yıl boyunca devlet ödeyecek. Fabrikada çalışan işçilerin gelir vergisi stopajını 10 yıl boyunca devlet ödeyecek. Yatırım tutarının yüzde 70'i kadar kredi kullanabilirsiniz. Kredi faizinin 7 puanını devlet size geri ödeyecek. Yatırım yeri yüzde 60 indirimli tahsis edilecek" dedi.



İhracatın Yıldızları'nda 10 İAOSB'li yer aldı

Ege İhracatçı Birlikleri, Türkiye'nin ihracatına 2018 yılında 23 milyar 110 milyon dolar döviz kazandıran 7 bin 500 üyesini temsilen sektörlerinde en fazla ihracat yapan 56 firmasını ödüllendirdiği, "İhracatın Yıldızları Ödül Töreni" düzenledi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren 10 firmanın yer aldığı listeye göre, ihracata can katan Bölge firmaları arasında şu isimler yer aldı: Sektör birincileri: Sun Tekstil, CMS Jant ve Makine. Sektör ikincileri: Schneider Elektrik, Üniteks Tekstil, Gımas Girgin, Nemak İzmir Döküm. Sektör üçüncüleri: Agamoda Deri Konfeksiyon, Roteks Tekstil, Abalıoğlu Yağ Sanayi, Polibak Plastik.

"İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"ne Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İzmir Vali Yardımcısı Ahmet Ali Barış ile Ege İhracatçı Birlikleri Başkanları katıldı.

Gün ihracatçıların...

"İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"nde konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, "Türkiye'nin temelinde, büyümesinde ihracat geçmişte de önemliydi. Türkiye'nin büyümesinde ihracatın bundan sonra daha fazla pay alması için tüm önlemlerin önü açılacak. Bir dönem finans, bir dönem inşaat sektörü. Ama artık değişmeyen

tek gerçek var. Üretim ve ihracat. Bundan sonra gün ihracatçıların günü olacak" dedi.

İhracatın Türkiye ekonomisi içindeki öneminin giderek arttığına işaret eden Gülle, Ege İhracatçı Birlikleri üyelerinin ülke ihracatı içinde başarılı performanslarıyla dikkat çektiğine vurgu yaptı.

Rekorlar kıra kıra bugünlere geldik

İhracatın rekorlar kıra kıra bugünlere geldiğini vurgulayan Gülle, Ege Bölgesi'nden 2019 yılının Mart ayında Rusya'ya ihracatta yüzde 100'lük artışla 14,5 milyon dolar, Güney Kore'ye ise yüzde 230'luk rekor artışla 10,5 milyon dolar ve Yemen'e ihracatta yüzde 230'luk sıçramayla 14 milyon dolar ihracat yapıldığını AB ülkelerine yapılan ihracattaki gerilemenin hedef pazarlardaki başarı ile kapatıldığını anlattı.



MOTORLU KARA TAŞITI, TREYLER (RÖMORK) VE YARI TREYLER (YARI RÖMORK) İMALATI



Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı, yarattığı katma değer, istihdam ve ihracat potansiyeli ve etkileşim içinde olduğu temel sanayi kollarıyla, ekonomimizin sürükleyici sektörlerindendir.

ÇALIŞMANIN ARKA PLANI

Çalışmanın Amacı

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Yönetimi tarafından, Bölgemizde yer alan sektörlerin gelişim noktalarını tespit etmek, sektörlerin rekabet güçlerine katkı sağlamak amacıyla sektörel araştırmalar gerçekleştirilmektedir. Bu araştırmalar ile sektörün mevcut durumunun İzmir, Türkiye ve Dünya genelinde raporlardan araştırılması, sektörü ileriye taşıyacak unsurların neler olabileceğinin İAOSB özelinde tartışılması ve Katılımcılarımızın firma stratejilerine fayda sağlayacak projelerin belirlenmesine yönelik, referans bir çalışma hedeflenmektedir.

2009 yılından bu yana; Makine-Metal Döküm, Plastik ve Kauçuk, Gıda ve İçecek, Tekstil ve Hazır Giyim, Kimyasal Ürünler, Elektrikli Teçhizat, Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman, Fabrikasyon Metal Ürünleri ve en son 18 Nisan 2019 tarihinde Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) sektörüne yönelik toplantılar gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın Kapsamı

4 aşamadan oluşan çalışma, İAOSB'de 30 parselde faaliyette bulunan 24 firmayı kapsamaktadır. Çalışmalara, 2019 Şubat ayı içinde başlanmış olup, belirtilen aşamalar tamamlanmıştır. Aşama-

lar sırasıyla;

- Sektör hakkında bilgi edinmek amacıyla yapılan masa başı araştırmalar,
- İAOSB firmaları, üniversite ve ilgili kurum yetkilileri ile gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler,
- 18 Nisan 2019 tarihinde gerçekleşen, Katılımcılarımızın, akademisyenlerin ve kamu kurum temsilcilerinin katıldığı odak grup toplantısı,
- İAOSB Haber Dergisinde yayınlanan çalışmanın bütününe ait rapordur.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışma kapsamında irdelenecek sektörün belirlenmesinde NACE sınıflamasından yararlanılmaktadır. NACE, Avrupa Birliği'nde ekonomik faaliyetlerin istatistiksel olarak sınıflandırılmasını sağlayan bir sistemdir. İktisadi faaliyet sınıflamasında 2009 yılına kadar NACE Rev.1 kullanılmış, 2010 yılından itibaren ise NACE Rev.2'ye geçilmiştir.(1)

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

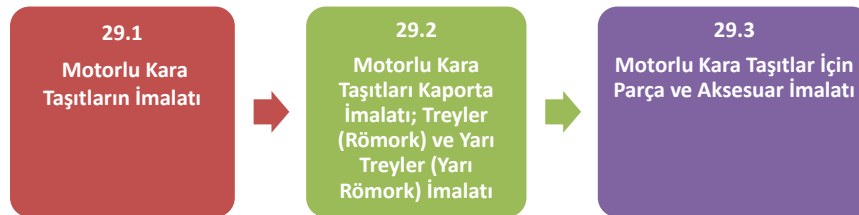


Çalışmanın özellikle saha görüşmeleri bölümünde; Michael E. Porter'ın "Elmas Modeli" analizi kullanılmıştır. "Model", ülkelerin, bölgelerin, firmaların rekabet gücü analizine 4 ana unsur çerçevesinde yanıt vermektedir.

Ana unsurlar; alt yapı, nitelikli iş gücü, coğrafi şartlar gibi "Girdi Koşulları", endüstriyel yapı ve birbirleri arasındaki rekabet durumunu belirleyen "Firma Stratejisi ve Rekabet Yapısı", endüstri içerisindeki ürün ve hizmetlere olan "Talep Koşulları" ve endüstriyi destekleyen "İlişkili ve Destekleyici" sektörlerdir.(2) Porter, rekabet gücünün gelişiminde ana unsurlar çerçevesinde; sektörün, bilgi üreten, eğitim veren kurumlar, sivil toplum örgütleri gibi destekleyici mekanizmalar ve devlet tarafından da desteklenmesi gerektiğini belirtmektedir.

SEKTÖRE GENEL BAKIŞ

NACE Rev.2-Kod:29 Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) sektörü; NACE Rev.2 sınıflandırmasına göre üçlü düzeyde "3 alt gruba" ayrılmakta olup, yaygın kullanımıyla "Otomotiv Endüstrisi" olarak da adlandırılmaktadır.



Kaynak: TÜİK, NACE Rev.2- Ekonomik Faaliyet Sınıflaması

Sektör, yarattığı katma değer, istihdam ve ihracat potansiyeli ve etkileşim içinde olduğu temel sanayi kollarıyla birlikte, gelişmiş ülke ekonomilerinde olduğu gibi ülkemizde de ekonominin sürükleyici sektörlerindendir. Ekonomik büyüme üzerinde yüksek çarpan etkisine sahiptir. 2017, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Türkiye Otomotiv Sanayi Rekabet Gücü ve Talep Dinamikleri Perspektifinde 2020 İç Pazar raporunda belirtildiği gibi; Almanya, ABD, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Japonya ve Kanada olmak üzere 7 ülkeden oluşan, Avrupa Birliği'nde G7'yi temsil eden ülkelerde, otomotiv sektörünün toplam ekonomik faaliyetteki direkt ve dolaylı etkileri bir arada ele alındığında

da, ortalama olarak, sektördeki 1 dolarlık katma değer artışı, toplam ekonomiye 3 dolarlık katma değer artışı sağlamaktadır.

Üretimde teknoloji kullanımını incelediğimizde; Avrupa İstatistik Ofisi "Eurostat" kurumunun verilerine göre sektör, "Orta-Yüksek Teknoloji" yoğunluğuna sahiptir.

Eski adıyla, T.C. Kalkınma Bakanlığı sektör araştırmalarına göre; ülkemizde faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğu Bursa, İstanbul, Kocaeli ve İzmir illerinde yoğunlaşmıştır.

Dünyada ve Türkiye'de sektör

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, "Türkiye Otomotiv Sanayi Rekabet Gücü ve Talep Dinamikleri Perspektifinde 2020 İç Pazar Beklentileri" raporu, KPMG, "2019 Küresel Otomotiv Sektörü" araştırması, Türkiye İş Bankası, "İktisadi Araştırmalar Bölümü, Sektörel Beklentiler"

analizlerine göre; Dünyada otomotiv üretiminin son 10 yıllık döneminde; 2008 küresel finans krizi kırılma noktası olmuş, üretimin Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya gibi gelişmiş ülkelere

geçmekte olan ülkelere geçiş süreci hızlanmıştır. Büyük markalar pazar paylarını korumak için üretim sahalarını; hem araçların satıldığı pazarlara yakın yerlere hem de görece işçiliğin ucuz olduğu bölgelere taşımışlardır. Değişen pazar ve rekabet koşullarına uyum sağlamak ve ayakta kalmak için, şirketler ortak projelere ve birleşmelere yönelmişlerdir. Türkiye'de de, küresel firmalarla üretim iş birliği yaparak, yoğun entegrasyon gerçekleştiren sektör "İhracata Yönelik Rekabetçi Bir Sanayi Niteliği" sürecine girmiştir. Bu nedenle, söz konusu analizlerde; Türkiye'de otomotiv sanayinde uygulanan üretim teknolojilerinin, uluslararası düzeyde firmaların kullandıkları yöntem ve teknolojilerle

İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) sektöründe, geçmişte incelenen tüm sektörlerle göre en yüksek sayıda mühendis, Ar-Ge ve çalışan istihdamı gerçekleştirildiği görülmektedir.



eşdeğer olduğunun altı çizilmektedir.

Sektör son dönemlerde dünya ekonomisinin genel durağanlığından etkilenerek yavaşlama sürecine girmiştir. 2019 yılı, KPMG Türkiye'nin hazırladığı rapor; Türk otomotiv sektörünün, önümüzdeki dönemde de küresel ve yerel unsurlardan kaynaklı birtakım zorluklarla baş etmek durumunda kalacağını belirtmektedir. Raporda; tıpkı 2008 dönemi gibi, küresel ekonomiden kaynaklı zorluklarla baş edebilmek ve sürdürülebilir bir sektör ekosistemi için 'dayanışmanın' gerekli olduğu vurgulanmaktadır. Özellikle tedarikçi düzeyinde iş birliklerinin önemi ön plana çıkmaktadır. Türkiye'de son 3 yılda otomotiv sektöründe görülen 23 birleşme ve satın alma işleminin büyük çoğunluğunun tedarik sanayi alanında gerçekleşmesi buna örnektir. Yine dünya markalarından, Ford ile Volkswagen'in elektrikli ve otonom araçlarını birbirlerinin fabrikalarında üretme kararı almaları, Volkswagen ticari aracını, Ford Otosan'ın Gölçük fabrikasında yapacak olması iş birliklerine örnektir. Bahsi geçen raporlar ve Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği (Clepa) araştırmaları, dünyanın, AR-GE konusunda, sürücüsüz araçları, dijitalleşmeyi, sıfır kaza çalışmalarını özellikle ekosistemi koruyan konuların önceliği nedeni ile sıfır emisyonu konuşmaya devam edeceğini öngörmektedir. Yine, KPMG'nin 2019 Küresel Otomotiv araştırması sonuçlarına göre teknoloji alanında iki önemli nokta ön plana çıkmaktadır. Türkiye'deki sürücülerin yüzde 43'ü, gelecek 5 yıl içinde araç almaları halinde hibrid elektrikli modelleri tercih edeceklerini dile getirmektedir. Türkiye'deki otomotiv yöneticileri de, 2019'un otomotiv taleplerinde, hibrid elektrik hareketliliğinin ardından dijitalleşmenin yer alacağını öngörmektedir. Günümüzdeki gelişmelere bakılırsa, önceki yıllarda yapılan tahminlemelerin gerçeği yansıttığı ve raporların geleceği doğrula-

dığı vurgulanabilir.

Firmalar için öne çıkan konular

Saha ziyaretlerinde, akademisyenlerimizin özellikle vurguladığı nokta; dijital ile birleşen mekanik teknolojilerin (akıllı ürünler) sektöre uzun vadeli kazanç sağlayacağıdır. Ürün akıllandıkça, daha fazla gelir sağlandığı, ekonomik veriler ile de doğrulanmaktadır. Bu kapsamda; firmalar için önem teşkil eden iki soru bulunmaktadır:

- Hangi ürünün kg fiyatı daha çok döviz getirir?
- Ciro içindeki Ar-Ge harcamalarının payı ne kadardır?

Türkiye'de ihracat artışının katma değer yaratıp yaratmadığı, sıkça tartışılan önemli konular arasındadır.

2018 yılı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre; Türkiye için ihracatta kg fiyatı 1,29 dolardır. 2018 yılı Türkiye'nin ihracatı 164 milyar dolar civarında olup karşılığında 127 milyar kg ürün satılmıştır. 1 kg ürün için Türkiye yaklaşık 1,29 dolarlık ihracat geliri elde etmiştir. (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracat rakamını, farklı ölçüm yöntemleri ile hesapladığı için iki kurumun rakamlarında farklılık olduğu önemle vurgulanmalıdır. TÜİK 2018 yılı Türkiye İhracat geçici verisi, 168 milyar dolar civarındadır.)

TİM'in araştırmaları; Türkiye'nin yarattığı katma değer düşük kalmasının nedenlerinden biri olarak, Türkiye'nin hem ihracat hem de ithalat kalemleri arasında aynı sektörlerin -otomotiv, makine, demir çelik ve elektrikli cihazlar- yer almasını belirtmektedir. Bir başka ifade ile; Türkiye, ithal ettiği ara malını, işleyerek, ihraç etmektedir. Bu nedenle; ihracat gelirimizin toplamına bakarak ihracatı değerlendirmek yeterli gelmemektedir.

Sektörel bazda incelediğimizde 2018 yılında

Türkiye, ihraç ettiği 1 kg üründen 6,97 dolar gelir elde etmiştir. Türkiye, ithalat yaptığı fasıllardan; örneğin 1 kg bilgisayara ortalama 600 dolar öderken, akıllı telefonların kg'ına yaklaşık 2 bin dolar ödemektedir. Teknolojik içerik arttıkça, satılan üründen daha fazla gelir elde edilmektedir. "Hangi ürünün kg fiyatı daha çok döviz getirir?" sorusu bu noktada önem kazanmaktadır.

Raporun saha çalışmasında ve Ar-Ge rakamları bölümünde, "Ciro içindeki Ar-Ge harcamalarının payı ne kadardır?" sorusunun önemine ilişkin kıyaslamalı veriler verilmiştir.

Sektör	Kg Başı İhracat Değeri (\$) (2018)
Mücevher	752,20
Savunma ve Havacılık	46,59
Hazır Giyim	14,42
Deri ürünleri	11,14
Tütün	7,11
Otomotiv	6,97

Kaynak: TİM, 2018

Bu kapsamda; firmalar için önem teşkil eden iki ekonomik analiz, dış ticaret verileri ve Ar-Ge harcamaları sırasıyla incelenmiştir.

Dış ticaret rakamları

Kıyaslanabilir en güncel Dünya Bankası verilerine göre 2015 yılında; dünya ihracatı 16,3 trilyon dolar civarında gerçekleşmiş olup, otomotiv sektörü ihracatı (ana ve yan sanayi toplam dahil) yaklaşık 1,3 trilyon dolardır. Türkiye'de sektörün rakamları, Türkiye'nin geneli ile kıyaslandığında, sektördeki ihracat, ithalattan daha fazla olup, dış ticaret fazlası vermektedir. 2018 yılı TÜİK geçici verilerine göre; Türkiye ihracatı 168 milyar dolar olup, sektörün Türkiye ihracatı içindeki payı yaklaşık yüzde 17 ile, 29 milyar dolardır. Yine TÜİK 2018 yılı geçici

verilerine göre; İzmir'in toplam ihracatı yaklaşık 10 milyar dolardır. Sektör ihracatının İzmir ihracatı içindeki payı, yaklaşık yüzde 6 olup, 637 milyon dolardır.

İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (karşılama oranı); kısaca ithalatın ne kadarının ihracat geliri ile karşılandığını göstermektedir. Oran; hem ülkeler arası karşılaştırmalarda hem de bir ülkenin ve söz konusu ülkedeki bir sektörün farklı zaman aralıklarındaki dış ticaret performansını ölçümlemek ve kıyaslamak için kullanılmaktadır.

Bu kapsamda; sektörün yıllar itibarı ile karşılama oranına baktığımızda 2018 yılında Türkiye için, yüzde 75 iken, sektör için bu oran yüzde 161 olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılında, Türkiye, ithalat için gerekli dövizin sadece yüzde 75'ini ihracat gelirinden karşılarken, ithalatı karşılamak için başka döviz kaynağı bulması gereklidir. Oysa sektör 100 dolarlık ithalata karşılık 161 dolarlık ihracat geliri yaratmıştır.

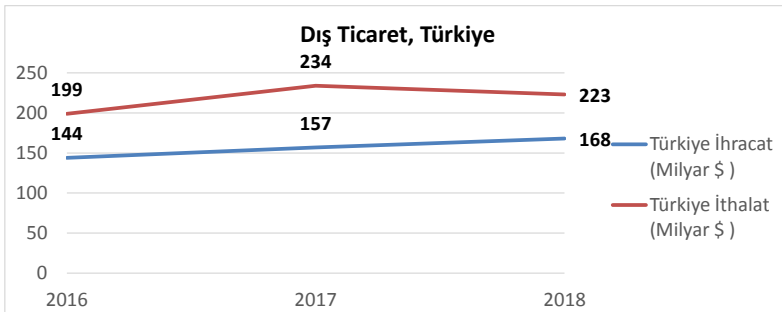
Ar-Ge Rakamları

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2016 yılı Ar-Ge faaliyetleri araştırması kapsamında, Türkiye'de 2017 yılı Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının, GSYİH içindeki payı yüzde 0,96'dır. Türkiye'nin 2023 hedefi yüzde 3'tür.

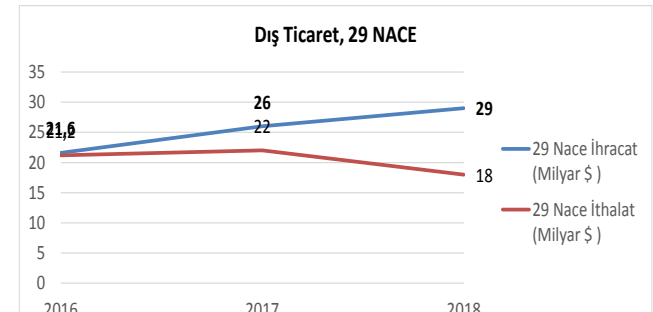
	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	
Yıllar	Türkiye	29 NACE
2016	72	104
2017	67	118
2018	75	161

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı, (2018 yılı geçici veridir)

2017 yılı için Türkiye Ar-Ge harcaması 30 milyar TL olarak gerçekleşmiş olup, bu büyüklük içinde "Kamu, Ticari Kesim ve Üniversitelerin" Ar-Ge harcamaları yer almaktadır. Türkiye Ar-Ge harcamasının içinde, otomotiv

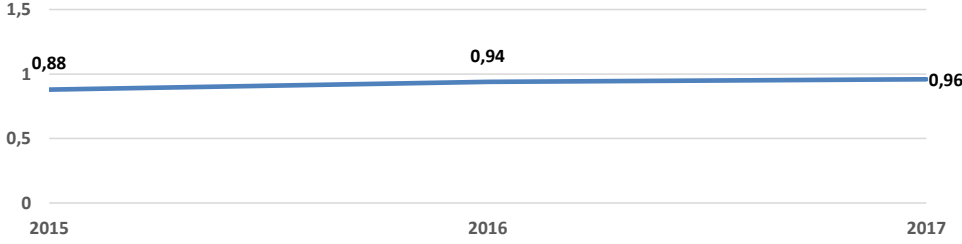


Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı, (2018 yılı geçici veridir)



Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı, (2018 yılı geçici veridir)

**Gayri Safi Yurt İçi Ar-Ge harcamasının
Gayri Safi Yurt İçi Hasıla içindeki payı
(%)**



Kaynak: TÜİK

24 farklı sektörün yer aldığı imalat sanayisinin Ar-Ge harcaması 10 milyar TL civarındadır. Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı Sektörü, en yüksek Ar-Ge harcaması gerçekleştiren ikinci imalat sektörü olup, yüzde 20'lik paya sahiptir.

sektörünün payı yaklaşık yüzde 6,6 civarında olup, 1,99 milyar TL'dir.

Kümeyi daraltmak gerekirse; 24 farklı sektörün yer aldığı imalat sanayisinin Ar-Ge harcaması, 10 milyar TL civarındadır. İmalat Sanayi içerisinde yer alan NACE Rev.2-Kod:29 "Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı" sektörü en yüksek Ar-Ge harcaması gerçekleştiren 2. imalat sektörü olup yüzde 20'lik paya sahiptir. Otomotiv sektörünün üretim değerinin, imalat sanayi üretim değeri içindeki payının yaklaşık yüzde 9 olduğunun vurgulanması ayrıca önem teşkil etmektedir.

Türkiye Ar-Ge Merkezleri

NACE Sınıfı	2017 yılı İmalat Sanayi Sektörlerinin Ar-Ge Harcaması	2017 yılı Sektörlerin İmalat Sanayi Ar-Ge Harcaması İçindeki Payı
	(Milyon TL)	(%)
26- Bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünler	2,61	% 26
29- Otomotiv	1,99	% 20
30- Diğer ulaşım araçları	1,47	% 15
27- Elektrikli teçhizat	843	% 8
28- Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	734	% 7
25- Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)	398	% 4
19-20- Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ve kimyasallar	331	% 3
21- Eczacılık ürünleri	314	% 3

Kaynak: TÜİK

Araştırma Raporu'na göre; Türkiye'de bulunan 1152 Ar-Ge merkezinin 141 tanesi, otomotiv

sektöründe faaliyet göstermektedir. 141 tanesinin 10 tanesi İzmir'de olup, bu merkezlerin 5'i İAOSB'de yer almaktadır.

İAOSB SAHA ANALİZİ BULGULARI

Saha çalışmasına katılan 12 İAOSB firmasına, raporun yöntem başlığında belirtilen metodoloji kapsamında aktarılan 4 ana başlıktaki sorular yöneltilmiştir. Ayrıca; firmaların, devlet, bilgi üreten eğitim veren





kurumlar ve sivil toplum örgütleri ile ilişkileri değerlendirilmiştir.

Coğrafya ve faktör koşulları

“İAOSB’de yer almanın avantajları nelerdir?” diye sorulduğunda; 12 firmadan 7’si “Altyapı Olanakları”, 6’sı “Ulaşım Kolaylığı” ve “Merkeze/Limana Yakınlığı”, 4’ü ise “Tedarikçilerin Yakınlığı” unsurlarını ilk 3 sıradan birine yerleştirmiştir. Bununla beraber 11 temsilcinin 7’si, tüm taşıma ve yerleşim masraflarının karşılandığı durumda, firmasını Türkiye’nin bir başka yerine taşıyabileceğini ifade etmiştir. “Taşıma nedeni” olarak; “Müşterilerden uzak mesafede olunması” ve “Büyümek için alan yetersizliği/ arsa maliyetlerinin yüksekliği” unsurları, en önemli nedenler olarak öne çıkmıştır. Bu bulguya destek verebilecek, “Türkiye’de hangi yer sizin sektörünüzde yapılan iş için en iyi yerdir?” sorusuna verilen yanıtlar arasında “İzmir dışı” yanıtları; “İzmir” yanıtlarının üç katıdır. İzmir, “kaliteli makinelerin kullanımı” ve “kaliteli üretim yapılması” unsurları ile olumlu değerlendirilirken; İzmir dışı adres olarak “Müşteri ve ana sanayiye yakınlık” unsurları ile Bursa, Kocaeli, İstanbul

ve Ankara gibi iller öne çıkmıştır. Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) sektörü özelinde, İnsan Kaynaklarının yapısını inceleme amaçlı yöneltilen sorulara alınan yanıtlar ışığında; İAOSB’de firma başına düşen ortalama çalışan sayısının 160, mühendis çalışan sayısı ortalamasının 16, yabancı dil bilen çalışan sayısı ortalamasının 18, Ar-Ge bölümü çalışan sayısı ortalamasının 15 olduğu görülmüştür. Aşağıdaki tabloda 2012 yılından bu yana İAOSB’de gerçekleştirilen 8 farklı sektörel çalışmaya ilişkin veriler yer almaktadır. Veriler incelendiğinde; İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) sektöründe, geçmişte incelenen tüm sektörlerle göre en yüksek sayıda mühendis, Ar-Ge ve çalışan istihdamı gerçekleştirildiği görülmektedir.

	İAOSB Sektörleri							
Ortalama Değerler	Motorlu kara taşıtı, treyler ve yarı treyler imalatı (2019)	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı (2018)	Makine ve Ekipman imalatı (2017)	Elektrikli Teçhizat İmalatı (2016)	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı (2015)	Tekstil ve Hazır Giyim imalatı (2014)	Gıda ve İçecek imalatı (2013)	Plastik ve Kauçuk imalatı (2012)
Çalışan sayısı	160	58	93	67	47	91	65	105
Mühendis sayısı	16	5	9	9	8	6	4	5
Ar-Ge çalışmalarında yer alan çalışan sayısı	15	4	8	8	7	4	2	2

Kaynak: İAOSB Sektörel Çalışma Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2012-2019

Sektörün mesleki eğitim ihtiyaçları analiz edildiğinde; ağırlıklı olarak üretime ve kontrolüne yönelik döküm, boya, talaşlı imalat, tahribatsız muayene, kalite kontrol ölçme; ayrıca İnsan Kaynakları ve mevzuat ile ilgili İş Sağlığı ve Güvenliği, Kaynakçı Eğitimi, MYK Sertifikalandırma ve

Firmaların 6'sı, rekabetin çalışmalarını olumlu yönde etkilediğini belirtirken; ağırlıklı olarak kendilerini daha rekabetçi olmaya mecbur eden rekabet baskısını hissettiklerini ifade etmişlerdir. Bununla birlikte yalnız 1 işletme, rekabetin çalışmalarını olumsuz etkilediğini; çünkü yararlı

olarak belirten firmaların aksine, kendilerini daha rekabetçi olmaya mecbur eden rekabet baskısını hissetmediklerini, hatta yatırımların az olduğunu ve müşterilerin hep belli firmalara yöneldiğini belirtmiştir.

Bölgedeki firmalarımızın, rekabeti yönetirken oluşturdukları strateji ise ilk olarak kaliteye dayanmaktadır. Öyle ki, saha görüşmeleri sırasında yöneltilen ifadelerden biri: "İtalya'dan bile daha ilerideyiz kalite olarak. Fiyat ile kriter koyan müşteri ile ilgilenmiyoruz artık; Çin'e

kaptırdığımız müşteriler önemli değil." şeklinde olmuştur. Bir başka firma temsilcisi ise, "ürettikleri parçaların emniyet unsuru olduğunu ve bu yüzden kalitenin kendileri için olmazsa olmaz olduğunu" belirtmiştir.

Tabloya göre; 12 firmadan 10 tanesi "kalite" unsurunu, 6 tanesi "maliyet" unsurunu, 4 tanesi ise "termin" unsurunu rekabetin dayandığı ilk 3 sıradan birine yerleştirmiştir.

Ana rakipler; ABD, Almanya, Fransa, İtalya, İspanya gibi gelişmiş ülkelerdeki yabancı firmalardır. İkinci sırada; özellikle Ankara, Bursa, İstanbul ve Konya illerinde konuşlanmış, ülkemiz firmaları yer almaktadır. Düşük maliyetli üretim

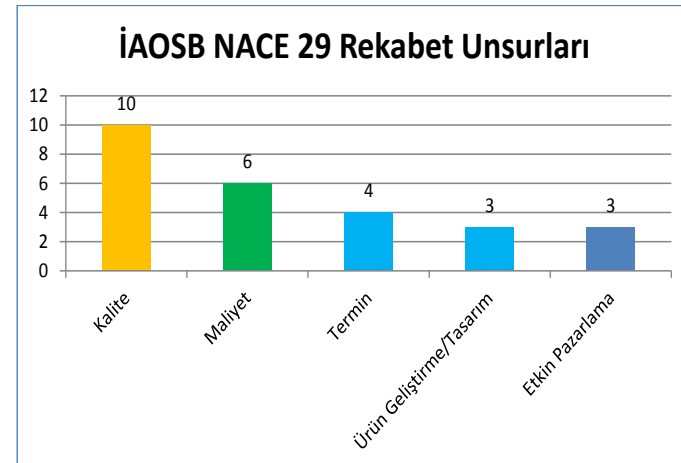
Turququality destekleri ile ilgili eğitimlere ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir.

Sektör genelinde Bölge firmalarının teknolojiye yaptıkları yatırımların ölçülebilmesi amacıyla yöneltilen sorulara; 12 firmanın 11 tanesi 2018 ve 2019 yıllarında yeni makine yatırımı yapmış olduğunu belirtmiştir. 2018 yılında firma başına düşen yeni makine yatırımı 2 milyon 914 bin 764 TL, makine bakımı harcaması ise 292 bin 441 TL olmuştur.

Rekabet yapısı ve firma stratejisi

Rekabet, işletmelerin daha iyiye ulaşmak için sahip oldukları en önemli güçlerden birisidir. Rekabet sayesinde firmalar; birbirlerini gözlemleyerek bulundukları durumu tespit etme ve sorunlarına çözüm yolları arama mecburiyeti ile karşı karşıya kalırlar ve bu sayede rekabet olmayan durumlara göre çok daha yenilikçi ve çözüm sağlayan ürün ve hizmetleri müşterilerine sunabilirler. Bu bölümde, firmaların iç dinamikleri, yapıları ve rekabet içinde bulundukları diğer oluşumlar ile olan etkileşimleri; ayrıca rekabet hakkındaki görüşleri ve yaşam stratejileri anlaşılmaya çalışılmıştır.

Saha analizine katılan 12 firmanın 6'sı, sektörde son 3 yılda firma sayısında artış gözlediklerini belirtmiştir. Firma sayısında artış olduğunu ifade eden firmalar; artışın kaynağını, mevcut yerel firmaların içerisinde doğan işletmeler ve Türkiye'nin diğer bölgelerindeki ulusal yatırımlar olarak göstermiştir.



Kaynak: İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı Saha Analizi Çalışması, Sektörde Rekabeti Belirleyen Unsurlar, 2019

Bölgedeki firmalarımızın, rekabeti yönlendirirken oluşturdukları strateji ilk olarak kaliteye dayanmaktadır. Üretikleri parçaların emniyet unsuru olduğunu belirten sanayicilerimiz için kalite 'olmazsa olmaz'dır.



yapan Tayvan, Çin, Hindistan, Mısır gibi ülkeler ve bazı diğer Avrupa ülkeleri de (Polonya, Çekya gibi) rakipler arasında yer almaktadır.

Saha analizine katılan 12 firmanın 8'i aile şirkettir. Ayrıca tek ortaklı, çok ortaklı, halka açık ve yabancı ortaklı işletme yapıları da mevcuttur. Firmaların 9'unda toplamda 20 patent, 40 endüstriyel model, 88 marka tescili, 1 coğrafi işaret ve 20 faydalı model tescili bulunmaktadır. 10 firma, ulusal ya da uluslararası fuarlara iştirakçi olarak katılmaktadır. Tercih edilen fuarlar, geniş bir yelpazeye dağılmaktadır. Ulusal fuarlar, büyük ölçüde uluslararası yapılan fuarların Türkiye'de gerçekleşen ayaklarından oluşmaktadır. Özellikle bazı firmalar; otomotiv, savunma sanayi, yapı, inşaat ve iş makineleri fuarlarını tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Uluslararası fuarlardan bazıları ise şunlardır: Hannover Messe (Almanya Endüstri ve Sanayi Fuarı), IAA (Uluslararası Otomobil Fuarı), IDEF (Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı), IDEX (İstanbul Ağız-Diş Sağlığı Cihaz ve Malzemeleri Fuarı), Automechanika (Otomotiv Satış Sonrası Ticaret Fuarı), Euroblech (Uluslararası Sac İşleme Teknolojileri Fuarı), EXPO (Dünya Fuarı), Equip Auto (Uluslararası Otomotiv Satış Sonrası ve Mobilite Hizmetleri Ticaret Fuarı), IFAT (Çevre Teknolojileri Ticaret Fuarı) ve REW (İstanbul Uluslararası Geri Dönüşüm Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı).

Kalite belgelerinde ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi), ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi), OHSAS 18001 (İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim

Sistemi) ve ISO 16949 (Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi) en sık belirtilen belgelerdir. Ayrıca CE (Avrupa Standartlarına Uyum), ISO 27001 (Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi), ASTM (American Society for Testing and Materials – Amerikan Test ve Malzeme Kurumu), ISO 10002 (Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi), PM10 (Hava Kalitesi Standardı bileşeni) ve ISO 28000 (Tedarik Zinciri Güvenlik Yönetim Sistemleri) belgelerinin de olduğu görülmüştür. İşletmelerin 10'u, kredi kullandığını; yine 10 tanesi, işletmenin büyütülmesi yönünde projesi olduğunu ifade etmiştir. Büyüme yönündeki proje konuları; yeni yatırımlar yapılması, alansal büyüme, üretim kapasitesinin artırılması, yeni ürün ve üretim yöntemleri geliştirme ve yabancı şirket ile iş ortaklığı olarak sıralanmaktadır.

Firmalar arası iş birliğinin ve sosyal sermayenin varlığının sorgulandığı sorulara alınan yanıtlara göre; 12 işletmenin 10'u, "Firmalar arası iş birliği vardır" demiştir. Söz konusu iş birlikleri tedarikçi-üretici, müşteri-üretici ve rakipler arasında gerçekleşebilmektedir. Başlıca iş birliği türleri; makine kullanımı ve bilgi paylaşımı, iş paslaşması, birlikte ürün geliştirme, müşteri ile Ar-Ge ve eğitim iş birlikleri, büyük rakiplerin tedarikçisi olma veya birlikte ortak projeler yapma ve tamamlayıcı iş kolundaki firmalarla iş birliği, birlikte üretim yapma olarak belirtilmiştir.

Firmaların 10'u Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirdiğini; bu çalışmaların, toplam ciroları içerisinde yüzde 2,66'lık bir pay aldığını belirtmiştir. Raporumuzun, Türkiye bölümünde belirtti-

ğimiz gibi, TÜİK'in "Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2017" çalışmasına göre; Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH) içindeki payı 2017 yılında yüzde 0,96 olmuştur. İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı sektörü Ar-Ge Harcaması oranı ise; yüzde 2,66 ile Türkiye genelinin üzerindedir.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde ise; 2019 yılında İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı sektörü 2,66'lık Ar-Ge harcaması oranı ile yıllara dağılan İAOSB sektörleri sıralamasında; Elektrikli Teçhizat, Makine ve Tekstil sektörlerinin gerisinde görülmektedir.

İAOSB Sektörleri ve Üretilen Ürünlerin İhrac Payları (%)						
Motorlu Kara Taşıtı, Treyler ve Yarı Treyler İmalatı (2019)	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı (2018)	Makine ve Ekipman İmalatı (2017)	Elektrikli Teçhizat İmalatı (2016)	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı (2015)	Tekstil ve Hazır Giyim İmalatı (2014)	Gıda ve İçecek İmalatı (2013)
% 58	% 38	% 38	% 30	% 20	% 86	% 61

Kaynak: İAOSB Sektörel Çalışma Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2013-2019

Sektördeki İAOSB firmalarınca neredeyse tüm dünyaya ihracat yapıldığı anlaşılmıştır. İhracat yapılan ülkeler arasında Almanya, İspanya, ABD, Fransa, İtalya, bazı diğer Avrupa ülkeleri, Ortadoğu ülkeleri, Güney Amerika ülkeleri, Afrika ülkeleri, Rusya, Avustralya, Uzak Doğu ülkeleri ve Türki Cumhuriyetler yer almaktadır.

"100 birimlik üretim yapmak için kaç birim ithalat yapıyorsunuz?" sorusuna verilen yanıtların ortalaması yüzde 18'dir.

Ana müşteri grubunun yüzde 73'ünü bir başka sanayi kolu oluşturmaktadır. Bu sanayi kolları;

otomotiv, savunma, tarım, makine, gıda, beyaz eşya gibi çok farklı sektörlerle yayılmaktadır. Diğer ana müşteri gruplarını, kamu kurumları ve bayiler oluşturmaktadır. Müşteri beklentilerinin neler olduğu konusu sorgulandığında ise; müşteriler birinci sırada

kaliteye, ikinci sırada fiyata ve üçüncü sırada termine önem vermektedir.

İşletmelerin maliyet bileşenlerine bakıldığında, dağılımın aşağıdaki gibi olduğu görülmüştür.

12 firmanın yalnızca 3'ü, tam kapasite ile üretim yaptıklarını belirtmiştir. Geri kalan 9 İAOSB sektör firmasının Kapasite Kullanım Oranı ortalaması, yüzde 69 olarak hesaplanmıştır. Tam kapasite ile çalışılmamasının nedeni olarak, müşteri

İAOSB Sektörlerinde Ar-Ge harcamasına ciro içerisinde ayrılan pay (%)							
Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı (2019)	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı (2018)	Makine ve Ekipman İmalatı (2017)	Elektrikli Teçhizat İmalatı (2016)	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı (2015)	Tekstil ve Hazır Giyim İmalatı (2014)	Gıda ve İçecek İmalatı (2013)	Plastik ve Kauçuk İmalatı (2012)
2,66	1,56	4,08	5,78	1,78	3,15	1,34	1,96

Kaynak: İAOSB Sektörel Çalışma Raporları Saha Analizi Çalışmaları 2012-2019

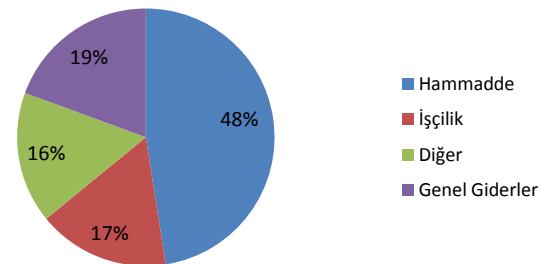
Talep yapısı

Talep koşulları, üretilen mal ve/veya hizmete olan talep değişkenlerini ifade etmektedir. Bunlar nitelikli talep, ihracat ve yeni pazar olanakları olarak tanımlanabilmektedir. Çünkü daha talepkâr iç pazar, rekabet avantajı doğurur. Aynı zamanda, güçlü ve değişimleri takip eden iç pazar, bölgesel firmaları küresel değişimleri takibe zorlar. Bu kapsamda; bu bölümde, müşteri tipolojisi, ana müşteri grupları, müşteri taleplerinin artış azalış yönü, beklentileri gibi konular araştırılmıştır. (2)

Saha analizine katılan 12 firmanın 10'u, son 3 yılda ürünlerine talebin arttığını belirtmiştir. Bu firmaların 6 tanesi, son 3 yıldaki büyümenin esas kaynağının "uluslararası" olduğunu ifade etmiştir. 8 firma ise, önümüzdeki 5 yıldaki büyümenin, uluslararası çalışmalar kaynaklı olacağını öngörmektedir.

İAOSB'de görüşülen 12 firmanın hepsi, ihracat yaptığını belirtmiş; buna karşın ortalama olarak üretilen ürünlerin yalnızca yüzde 58'inin ihrac edilebildiği öğrenilmiştir. Diğer İAOSB sektörlerinin geçmiş yıllardaki ihracat oranları aşağıdaki tabloda yer aldığı gibidir.

İAOSB NACE 29 Maliyet Bileşenleri



Kaynak: İAOSB Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı Saha Analizine katılan işletmelerin maliyet bileşenleri, 2019

taleplerindeki değişkenlik ve dönemsellik ifade edilmiştir. Yüzde 69'luk kapasite kullanım oranı ile sektör; Türkiye geneli Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı sektörünün Kapasite Kullanım Oranı ortalaması olan yüzde 84'ün altında seyretmektedir. (12)

Kritik ve önemli tedarikçi gruplarının başında ana metal sanayi gelmekte; motor/aktarma organları gibi tedarikçiler; boya, petrokimya sektörleri ve fason üreticiler bu grup ve sektörlerle takip etmektedir.

İlişkili olduğu ve desteklediği sektörler

Firmaların kendi sektörlerinde rekabet içinde bulunduğu diğer firmaların yanı sıra; bu rekabet çerçevesinde firmaya destek verebilecek tamamlayıcı sektör firmaları, işbirliği içinde bulunulan kurumlar, eğitim kurumları da destekleyici yapılar içerisinde. Devletin, firmalara destek olarak sunduğu fon veya hibelerin firmalara ulaşmasını sağlayan kamu kurumları; bir firmanın faaliyette bulunduğu sektörle ilişkide bulunan diğer sektörler ile bunların bünyesinde yer alan firmalar ve firmanın yer aldığı sektörde söz sahibi olan Sivil Toplum Kuruluşları, söz konusu firmanın faaliyetlerini doğrudan etkileyecek öğeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu kapsamda saha analizi esnasında görülen firma temsilcileri, Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı sektörünü destekleyen ve çevreleyen endüstrilerin başında sırasıyla; otomotiv, metal, inşaat, savunma ve tarım sektörlerinin geldiğini ve bu sektörleri akaryakıt, turizm, enerji/çevre gibi sektörlerin takip ettiğini belirtmişlerdir. Firma temsilcilerinden biri, "Hayatın her alanında ürettiğimiz araçlar yer alacaktır." diyerek ürettikleri ürünlerin birçok sektörü etkileyebileceğini ifade etmiştir. Bir başka firma temsilcisi ise, "tarım ile otomotiv sektörünün ilişkisinin gelecekte de devam edeceğini" belirtmiştir.

Söz konusu firmaların 9'u, kamusal fonlardan yararlandığını belirtmiştir. Kamusal fonlardan yararlananlar arasındaki 5'er firma KOSGEB ve TÜBİTAK, 3'er firma ise T.C. Ticaret Bakanlığı ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteklerinden yararlanmıştır. İzmir Kalkınma Ajansı ve Yatırım Teşvik desteklerinden ve EXIMBANK kredilerinden yararlanan işletmeler de mevcuttur.

İAOSB'deki firma temsilcilerinin iş birliği içinde olduğu kurum ve kuruluşlar arasında, TAYSAD (Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği), DÖVSADER (Dövme Sanayicileri Derneği), EUROFORGE (Avrupa Dövmeciler Birliği) ve OSS (Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği) belirtilmiştir.

İşletmelerin 10'u, üniversiteler ile iş birlikleri içerisinde bulunduklarını ifade etmiştir. Söz konusu iş birlikleri; akademisyenler ile iş birlikleri, laboratuvar olanaklarından yararlanılması ve ortak proje gerçekleştirilmesi şeklindedir.

ODAK GRUP TOPLANTISI

Masa başı çalışmalarından ve saha araştırmasından elde edilen bulguların derinlemesine değerlendirilmesi ve sektörü ileriye götürebilecek konuların tespit edilebilmesi amacıyla çalışmanın bu bölümünde Odak Grup Toplantısı gerçekleştirilmiştir. Derinlemesine mülakat adı da verilen odak grup toplantıları, bir sorunla ilgili yaratıcı görüşleri ortaya çıkarmak için grup etkileşiminden yararlanmak amacıyla kurgusuz, serbestçe akıp giden bir ortam yaratan çalışmalardır. (15)

Sektör hakkında yapılan masa başı çalışmalar, kurum ve İAOSB firmalarıyla yapılan yüz yüze görüşmelerden oluşan saha analizi sonucunda tespit edilen sorunlar; Ar-Ge ve Üretim, İnsan Kaynağı, Genel Ekonomi ve Maliyetler başlıkları altında gruplanmıştır. Odak Grup Toplantısında; ilk olarak bu sorunların arasından öncelikli olanların belirlenmesi amaçlanmıştır.

Sorun Analizi

Ar-Ge ve Üretim, İnsan Kaynağı, Genel Ekonomi ve Maliyetler başlıkları altında gruplanan sorunlar, başlıklardan izlenebilir.

AR-GE VE ÜRETİM

- Ar-Ge'de Avrupa'nın gerisinde olunması,
- Ar-Ge'ye zaman ayrılması,
- Makine ve metalurji mühendislikleri alanlarında teknik doküman eksikliği,
- Rakiplerin teknolojik olarak üstün olması,
- Üretim hacimlerinin küçüklüğü,
- Türkiye'nin; Ar-Ge'yi yaratan konuma geçememiş, takip eden konumda kalmış olması,
- Teknolojiyi yeterince takip edemememiz / getiremememiz, know-how eksikliği,
- Firmaların devlet desteklerini yeterince takip ediyor olmamaları,
- Üniversite - firma işbirliklerinin yetersiz olması,
- Ürün yaşam ömrünün kısa olması, ürünlerin kısa sürede değişmesi,
- Teknolojik Ar-Ge laboratuvarı eksikliği.

İNSAN KAYNAĞI

- Vizyon ve işbirliği eksikliği, birlikte çalışma kültürü eksikliği,
- Türkiye insanının, Türkiye vizyonu hakkındaki olumsuz düşünceleri, ülke potansiyeline olan güvensizlik, diğer ülkelerle olumsuz olarak karşılaştırılması,

- Yetişmiş teknik eleman bulma sıkıntısı,
- Türkiye'nin eğitim konusundaki eksiklikleri; yeterli kültür birikiminin oluşturulamaması,
- Ara eleman temininde yaşanan güçlük,
- Firma büyüklüğünün insan kaynağını çekme konusunda bir engel teşkil etmesi,
- Konusunda uzman insan kaynağına erişim ihtiyacı.

GENEL EKONOMİ

- Türkiye'nin ekonomik olarak stabil olmaması,
- Türkiye'nin gelecek öngörüsündeki sıkıntılar, buna bağlı olarak yabancı yatırımcıdaki tereddütler,
- Döviz kurundaki dengesizlik,
- İç piyasanın daralması,
- İlişkili sektörlerdeki yavaşlama,
- Yerli üretim mevcut olmasına rağmen piyasada ithal ürünün kullanılması,
- Tüketicinin ithal ürünü tercih etmesi,
- Yabancı ana sermaye eksikliği,
- İç talebin karşılanmasında yetersiz kalınması.

MALİYETLER

- Hammadde fiyatlarının yüksekliği,
- Enerji maliyetinin yüksek olması,
- Uzakdoğulu üreticilerin Türkiye'ye yakın bölgelerde yatırım yapmasıyla, yerel firmaların lojistik avantajının önüne geçmeleri,
- Otomotiv sektöründeki marka ve pazarlama eksikliği,
- Kullanılan üretim yöntemlerinin; yazılım, simülasyon programlarının maliyetlerinin yüksek olması,
- İşçilik maliyetlerinin yükselmesi,

- Bölgedeki arsa, bina ve fabrika bedellerinin yüksek olması.

Bu kapsamda tablodan öne çıkan sorunlar; vizyon ve iş birliği eksikliği, birlikte çalışma kültürü eksikliği, hammadde fiyatlarının yüksekliği ve yetişmiş teknik eleman bulma sıkıntısıdır. Toplantıda sorun başlıkları altında çıkan tespitler sırasıyla aşağıdaki şekilde belirtilmektedir:

Ar-Ge ve üretim

Bu başlık altında ifade edilen sorunların başlıcaları; Ar-Ge'de Avrupa'nın gerisinde olunması, teknolojik Ar-Ge laboratuvarlarının ve teknik dokümanların eksikliği, üretim hacminin küçüklüğü, teknolojinin takibinin eksikliği ve üniversite-sanayi iş birliğinin yetersizliği şeklinde olmuştur.

Sorunların çözümüne yönelik adımlar olarak aşağıdaki faaliyetlerin yararlı olacağı belirtilmiştir:

- Ekonominin daha kararlı bir hale getirilmesi ile sanayicinin, Ar-Ge konularına odaklanmasının daha mümkün hale gelmesi,
- Bankalar gibi kurumların, Bakanlıklar gibi devlet temsilcilerinin, Üniversitelerin Mühendislik bölümlerinin ve Sivil Toplum Kuruluşlarının bir araya geldiği, büyük ölçekli organizasyonların gerçekleştirilmesi,
- Firmalar ile üniversitelerin irtibatı olması için çaba gösterilmesi,
- Firmalar tarafından, devlet desteklerinin talep edilmesi ve ilgili kurumlarla irtibata geçilmesi için çaba gösterilmesi,
- Firmaların kurumsallaşma ile ilgili gerekli çalışmaları yapması,
- Üniversiteler bünyesinde tasarımı uğraşan kurumların kurulması ve bu kurumların firmalarla iş birliğine girmeleri,



- Yurtdışındaki enstitüleri, fuarları takip eden bir mekanizmanın oluşturulması; böylece sektör firmalarının yurtdışındaki gelişmelerden haberdar edilmesi.

İnsan kaynağı

Bu konudaki önemli alt başlıklar şunlardır: Vizyon ve iş birliği eksikliği, birlikte çalışma kültürünün eksik oluşu; yetişmiş teknik elemanların, konusunda uzman kişilerin ve ara elemanların teminindeki güçlükler; Türkiye'nin eğitim konusundaki eksiklikleri ve yeterli kültür birikiminin oluşturulamamış olması; Türkiye insanının Türkiye vizyonu hakkındaki olumsuz düşünceleri, ülke potansiyeline olan güvensizliği, diğer ülkelere göre yapılan olumsuz karşılaşmalar.

Sorunlara yönelik atılması gereken adımlar olarak aşağıdaki faaliyetlerin yararlı olacağı belirtilmiştir:

- Devletin yüksek teknolojiler, özellikle yazılım konusunda bir vizyon oluşturması,
- Eğitim sisteminde değişiklikler yapılması; bireylere küçük yaştan itibaren teknolojiye dönük fikirlerin aşılması için gerekli çalışmaların yapılması,
- Sektör paydaşlarının (Firmalar, Üniversiteler, Sivil Toplum Kuruluşları), eğitimle ilgili çalışmaları desteklemesi; teknik bilgi aktarımına ek olarak, sosyal ve kültürel donanım katkıda bulunan projelerde yer alması,
- Üniversitelerde öğrencilere gerekli özgüvenin verilerek, ülkelerine katkı koyabilecek bireyler olduklarının kendilerine hatırlatılması.

Genel ekonomi

Bu başlık altındaki sorunların bazıları şu şekilde belirtilmiştir: Ekonomide stabilite ihtiyacı; buna bağlı olarak yabancı yatırımcıdaki tereddütler; döviz kurundaki dengesizlik; yerli yerine ithal ürünlerin tercih ediliyor olması; iç piyasanın daralması.

Sorunlara yönelik atılması gereken adımlar olarak aşağıdaki faaliyetlerin yararlı olacağı belirtilmiştir:

- Devletin, Türkiye'nin yatırım yapılabilir bir ülke olarak algılanması için gerekli çalışmaları yapması,
- Devlet desteklerinin firmalarca takip edilerek, teknolojide fiyat rekabetinin kullanılmaya çalışılması,
- Üniversiteler ve yerli üreticiler tarafından geliştirilen teknolojilerle ilgili bilgi ve farkındalık oluşturulması ile teknoloji ihtiyacının Almanya gibi yüksek fiyatlı ülkeler yerine yerli kaynaklardan karşılanması,
- Firmaların birlikte çalışmaları,
- Gelecekte karlılık ve katma değer yaratabi-

leceği öngörülen, geleceğin ürünlerine yönelme,

- Firmaların birden fazla değer zincirinde faaliyet göstermeleri ile bir sektörden kaynaklanabilecek risklerin daha etkin bir şekilde yönetilebilmesi.

Maliyetler

Bu başlık altındaki sorunların bazıları şu şekilde belirtilmiştir: Hammaddede fiyatlarının, enerji maliyetlerinin, yazılım, simülasyon programlarının maliyetlerinin yüksekliği; otomotiv sektöründe bir markanın ve pazarlama faaliyetlerinin eksik oluşu; Uzakdoğulu üreticilerin Türkiye'ye yakın bölgelerde yatırım yapmasıyla, yerel firmaların lojistik avantajının önüne geçmeleri.

Sorunlara yönelik atılması gereken adımlar olarak aşağıdaki faaliyetlerin yararlı olacağı belirtilmiştir:

- Hammaddenin ithal edilmesi yerine Türkiye'de üretilebilmesi için çözümler getirilmesi,
 - Otomotivde bir markanın oluşabilmesi için pazar hacminin genişletilmesinin desteklenmesi.
- Sorun analizinin ardından aşağıdaki üç ana başlık hakkında görüşülmüştür:

1) Geleceğin ürünleri ve hizmetleri

Katılımcılara, geleceğin ürünleri ve hizmetleri ile ilgili gelişmelerin hangi yönde olduğu; müşterilerin beklentilerinin ve değişen tüketim alışkanlıklarının neler olabileceği sorulmuştur. Geleceğin ürünlerinin hangi özelliklere sahip olmasının beklendiği görüşülmüştür.

- Otonom araçlar, elektrikli araçlar, farklı alarımlardan yapılmış yeni teknolojiler, bulut hizmetlerini kullanan, arızalar ve sürücü davranışları konusunda tahmin yürüten araçlar vurgulanmıştır.

- Araç pilleri, şanzıman ve aktarma organları içinde yer alan bir takım özellikli parçaların Türkiye tarafından üretilebilmesi; ağır vasıta araçlara odaklanılarak, bu alandaki teknolojik fırsatların değerlendirilmesi; elektrikli araçlardaki güvenlik sıkıntıları, şarj yavaşlığı, menzil sıkıntısı vb. sorunların çözümlenmesi üzerinde durulmuştur.

- Son olarak, Türkiye bünyesindeki genç beyinlerin kazanılarak, teknolojik verilerin her 6 ayda bir 2 katına çıktığı bulgusundan hareketle, teknolojik veriler yaratan ekipler oluşturulmaya odaklanılmasının önemi vurgulanmıştır.

2) Geleceğin pazarları

Geleceğin pazarlarının hangi bölgelerde ve nasıl oluşacağı; bu pazarların oluşumunda rol alan aktörlerin kimler olabileceği konularında katılımcılardan bilgi alınmak istenmiştir.

• Almanya'nın, Çin ve Hindistan'daki mühendislerin gelişimine katkı yaparak ve onlara istihdam imkânı sağlayarak; söz konusu ülke pazarlarına kuracakları tesisler ya da uygulayacakları politikalar ile pazar payını artırmasının beklendiği vurgulanmıştır. Yine teknolojiyi bu bölgelere taşıyarak, bu bölgeleri kalkındıracağının altı çizilmiştir.

• Uzakdoğulu üreticilerin son yıllarda Avrupa'ya daha yakın olabilmek ve dezavantajları olan lojistik maliyetlerini azaltabilmek amacıyla bu bölgede yatırım yapmalarının, Türkiye açısından bir tehdit oluşturduğu, yine belirtilen bir diğer noktadır. Diğer yandan teknolojinin, şu an Tayvan ve Çin'de olduğunun vurgusu yapılmıştır.

• Hindistan'ın Türkiye yatırımlarının devam edeceği; Türkiye'nin istikrarlı bir şekilde hem iç talep, hem de araç sahipliğinin az olduğu bölgelerde teknolojik yatırımlar ile yeni hedefler belirlemesinin gerekliliği ifade edilmiştir.

3) Değer önerisi

Sektörde hali hazırda var olan yetenekler ve güçlü yönlerin kullanımı ile ortaya konabilecek değer önerisinin ne olabileceği üzerine konuşulmuştur.

• Türkiye'nin potansiyelinin değerlendirilerek, daha yatırım yapılabilir bir ülke algısına sahip

olabilmesi için gerekli çalışmaların, ilgili kurumlarca hızlandırılmasının gerekliliği,

• Üniversitelerin, teknoloji transfer ofislerinin (TTO) potansiyelinden yararlanabilmek adına sık sık ziyaret edilerek, güncel gelişmelerin takip edilmesi; Almanya, Amerika gibi ülkelerin know-how kaynaklarına erişimin sağlanabilmesi için gerekli çalışmaların ilgili kurumlarca gerçekleştirilmesinin önemi,

• Türkiye'de üniversitelerde yapılmaya başlayan kapsamlı çalışmaların firmalarca takip edilmesi, firmaların ithalat ile çok daha pahalıya tedarik edecekleri hizmet veya ürünleri, Türk firmalarından veya üniversitelerinden ucuza tedarik etmelerinin mümkün olacağı,

• Firmaların, projelerine kaynak bulabilmek adına, devlet desteklerine olan ilgilerinin artırılmasının önemi (Bu kapsamda, İzmir Kalkınma Ajansı'nın "Projem İzmir Masası" ile irtibata geçilerek, devlet destekleri ve proje yazımı hakkında her zaman bilgi alınabilmesinin mümkün olduğu),

• İzmir'deki birçok nitelikli firmanın bir arada olmasının avantajı ile ortak iş yapma kültürünün geliştirilmesinin mümkün olduğu ve firmaların bu anlayışı benimsemelerinin faydalı olacağı,

• Makine sağlığı konusunun, geleceğin önemli değerlerinden biri olacağı ve ileride makinelerin taşıdıkları sorunları, kullanıcılarına aktar-

masının/ anlatmasının mümkün olacağı vurgulanmıştır.



KAYNAKLAR:

- 1) NACE Rev.2-Altılı Ekonomik Faaliyet Sınıflaması, 2015 Güncellenmiş 2015 Baskısı,
- 2) Rekabet Üzerine, Michael Porter, Optimist Yayınları, Yayın No.211, Ulusların Rekabet Üstünlüğü ve Elmas Modeli Üzerine Bir Değerlendirme, İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, Cilt 2, Sayı 3, 2014, ss.85-91, Porter Modeli Uluslararası Rekabet, Özlem Öz, ODTÜ İşletme Bölümü
- 3) EUROSTAT Archive, NACE Rev. 2,
- 4) Türkiye Otomotiv Sanayii Rekabet Gücü ve Talep Dinamikleri Perspektifinde 2020 İç Pazar, Beklentileri, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Ocak 2017,
- 5) Otomotiv Sektörel Bakış Raporu, KPMG, 2018, 2019,
- 6) İş Bankası, İktisadi Araştırmalar Bölümü, Sektörel Beklentiler, 2018,
- 7) Otomotiv Sektöründe Özel Sayı, Türkiye Yatırım Ofisi, 2018,
- 8) Sektör Araştırmaları, Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği (Clepa)
- 9) Sektör Araştırmaları, Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD),
- 10) Türkiye İhracatçıları Meclisi, TİM
- 11) Türkiye İstatistik Kurumu, TÜİK,
- 12) Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası verileri, TCMB,
- 13) Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ar-Ge Merkezleri Raporu,
- 14) T.C. Ticaret Bakanlığı verileri.
- 15) Pazarlama İlkeleri Türkiye Uygulamaları Global Yönetimsel Yaklaşım, Prof. Dr. Ömer Baybars TEK, Beta Yayınları, 1999, ss. 158



OTELDEKİ OFİSİNİZ EVİNİZDEKİ KONFORUNUZ

İzmir'de...



Four Points by Sheraton İzmir iş toplantılarınız için aydınlık, manzaralı, yüksek teknoloji salonlar sunuyor. Sizin rahatınız için de her şey düşünüldü. Konforlu ve şık odalarımızda dinlenecek, deniz manzaralı balkonlarımızda İzmir'in keyfini çıkaracaksınız.

Rezervasyon için: 0 232 344 41 44 | reservation@fourpointsizmir.com

Çınarlı Mah. Ankara Asfaltı Cad. No:17-A 35110 Konak İzmir,Türkiye
T 232 344 41 44 F 232 344 41 50

[f](#) FPbSIzmir [t](#) FPbSIzmir [i](#) FPbSIzmir [in](#) Four Points by Sheraton İzmir

FOURPOINTSIZMIR.COM

Four Points by Sheraton İzmir Oteli, Marriott International Lisansıyla, Er Yabancı Turizm ve İnşaat A.Ş. tarafından işletilmektedir.

**FOUR
POINTS**
BY SHERATON
.....
İzmir

Banka kredileri eğilim anketi genel değerlendirmesi

Bankaların 2019 yılı ilk çeyreğine ilişkin değerlendirmeleri ile 2019 yılı ikinci çeyreğine ilişkin beklentilerini içeren Banka Kredileri Eğilim Anketi'nin 2019 yılı ilk çeyrek sonuçları incelendiğinde;

- Bankaların, işletmeler ve diğer bireysel krediler için uyguladıkları standartları gevşetmeye başladığı, bu gevşemeye sebep olan en önemli faktörlerin rekabet baskısına ilişkin faktörler olduğu görülmüştür. 2019 yılı ikinci çeyreği için beklentiler, işletmelere verilen tüm kredi türlerinde standartların temelde aynı kalacağı yönündedir.

- Anket sonuçları kredi talebi açısından incelendiğinde, yılın ilk çeyreğinde işletmelerin kredi talepleri genel olarak artarken, yabancı para

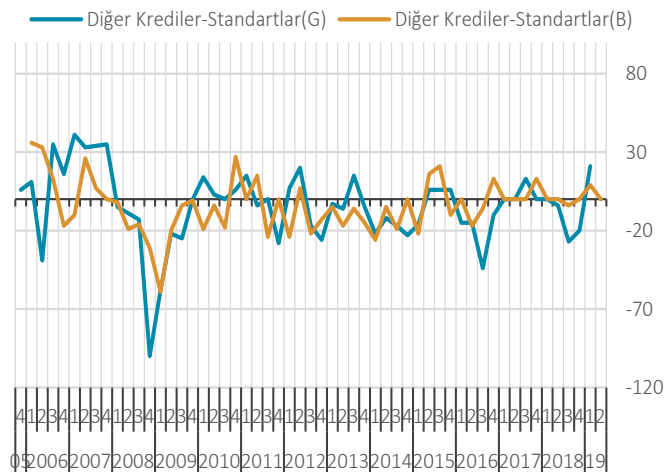
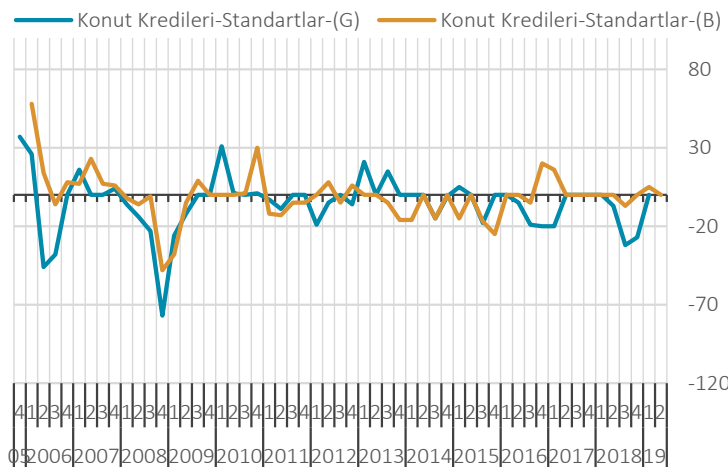
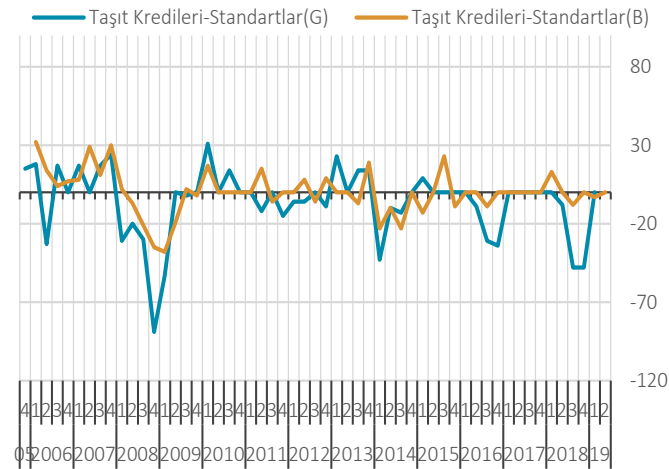
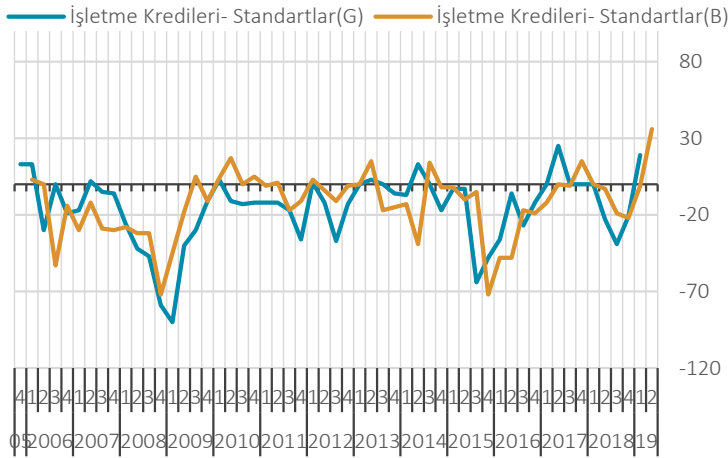
cinsinden açılan krediler ile büyük işletmelere verilen kredi taleplerinde azalışın sürdüğü görülmektedir. Tüm bireysel kredi türlerinde de kredi taleplerindeki azalış devam etmiştir. 2019 yılının ikinci çeyreğine ilişkin beklentiler, tüm işletme kredi türlerinde ve diğer bireysel kredi talebinde artış görüleceği, konut ve taşıt kredi talebinde ise azalışın devam edeceği yönündedir.

- Bankaların fon sağlama imkânlarının gelişimi incelendiğinde, yılın ilk çeyreğinde yurt içi ve yurt dışı fonlama koşullarında söz konusu eğilimin devam edeceği yönündedir.

Kredilere uygulanan standartlar

- Bankalar, işletmelere kullandırılan kredilere uygulanan standartları, geçen dönemde büyük

Grafik 1. Standartlarda Değişim Bildiren Bankaların Net Yüzde Oranları (>0;Gevşetme,<0,Sıkılaştırma), Gerçekleştirme (G), Beklenti (B)



çoğunlukla bildirdikleri beklentilerinin aksine, tüm kredi türlerinde gevşetmiştir. Banka dışı mali kesimin rekabeti, piyasa finansmanı kaynaklı rekabet, bankaların likidite pozisyonu, diğer bankaların rekabeti, talep edilen teminatlara ilişkin riskler, sermaye yeterliliği ile ilgili kısıtlar, para ve tahvil piyasasına erişim olanağı ve genel ekonomik faaliyetlere ilişkin beklentiler, işletme kredilerine uygulanan standartları gevşetici yönde etkilerken, standartların sıkılaştırılmasındaki tek faktörün endüstri ya da firmalara ilişkin görünüm olduğu görülmektedir. 2019 yılının ikinci çeyreği için bankaların beklentisi işletmelere verilen tüm kredi türlerinde gevşemenin devam edeceği yönündedir (Grafik 1).

• Bireysel kredilere uygulanan standartların değişimi incelendiğinde; bankaların konut ve taşıt kredi türlerine uyguladığı standartları değiştirmedikleri, diğer kredi türlerinde ise standartları gevşetmeye başladığı görülmektedir. Diğer bireysel kredilerde diğer bankaların rekabetinin standartları gevşetmeye başladığı görülmektedir. Diğer bireysel kredilerde diğer bankaların rekabeti standartları gevşetici yönde etkileyen tek faktör olmuştur. Gelecek çeyrek dönem için beklentiler, tüm bireysel kredi türlerinde standartların temelde aynı kalacağı yönündedir (Grafik 1).

Kredi talepleri

• İşletmelerin banka kredilerine olan talebi incelendiğinde, Türk Lirası cinsinden açılan krediler ile uzun ve kısa vadeli kredilerde artış görülürken, yabancı para cinsinden açılan krediler ile büyük işletmelere verilen kredilerde azalış olduğu görülmektedir. Bireysel kredi türleri açısından incelendiğinde tüm bireysel kredi taleplerindeki azalış devam etmiştir. 2019 yılının ikinci çeyreğinde, konut ve taşıt kredilerinde talepteki azalışın devam etmesi, tüm işletme kredi türlerinde ve diğer bireysel kredi talebinde ise artış olması beklenmektedir (Grafik 2).

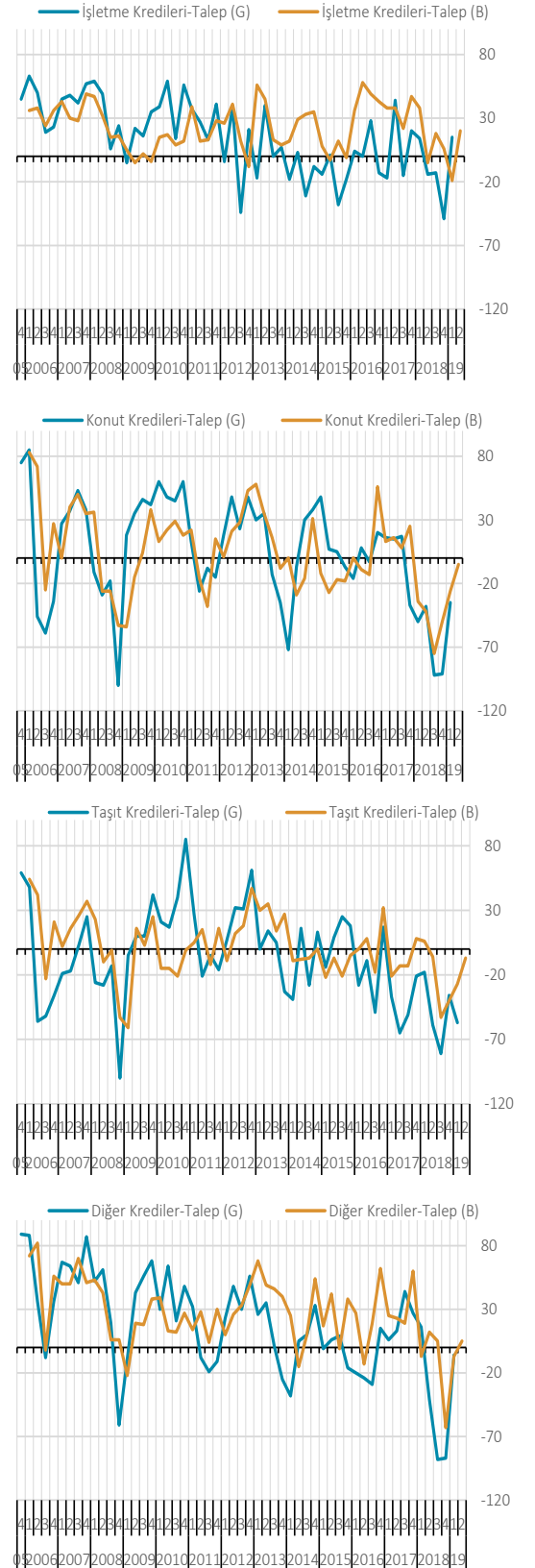
• İşletmelere verilen kredilerde, sabit yatırım, iç finansman ile stok artırımı ve işletme sermayesi talebi azaltıcı yönde etkileyen faktörler olurken; borcun yeniden yapılandırılması, birleşmeler/satın almalar ve yeniden yapılanma, satıcıların peşin alımlarda uyguladığı iskonto ve kolaylıklar, banka dışı mali kesimden alınan krediler, borçlanmak için menkul kıymet ihracı, hisse senedi ihracı, krediler üzerindeki vergi ve benzeri yükler ve diğer bankalardan alınan krediler talebi artırıcı yönde etkileyen faktörler olmuştur (Grafik 3).

• Bireysel kredi türlerinden konut kredisi talebini etkileyen faktörlere bakıldığında; bireysel tasarruflar, tüketici güveni, konut alımı

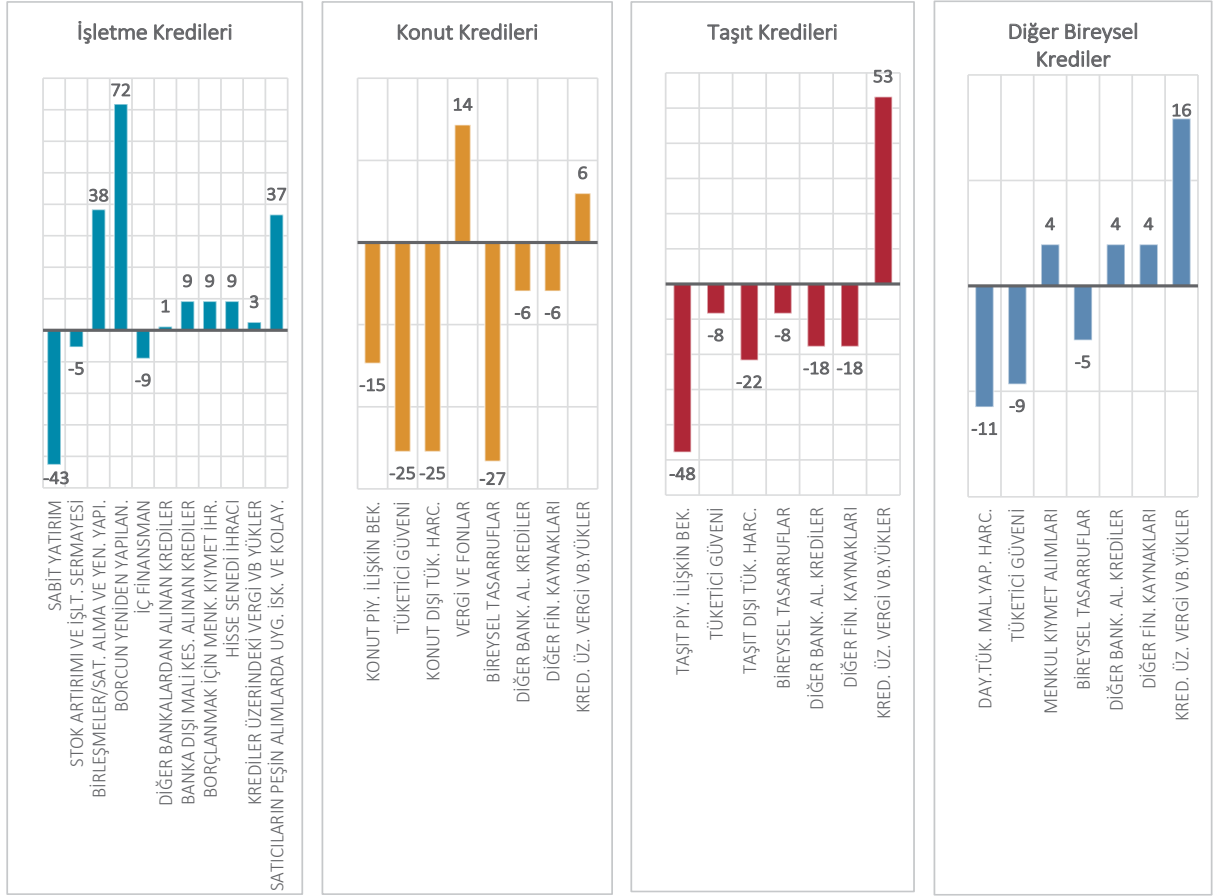
Banka Kredileri Eğilim Anketi | 2019 1. Çeyrek

Grafik 2. Kredi Taleplerinde Değişim Bildiren Bankaların Net Yüzde Oranları

(>0; Artış, <0; Azalış)



Grafik 3. Kredi Talebini Etkileyen Faktörler (Net Değişim Yüzdeleri)
(>0; Artırıcı Etki, <0; Azaltıcı Etki)

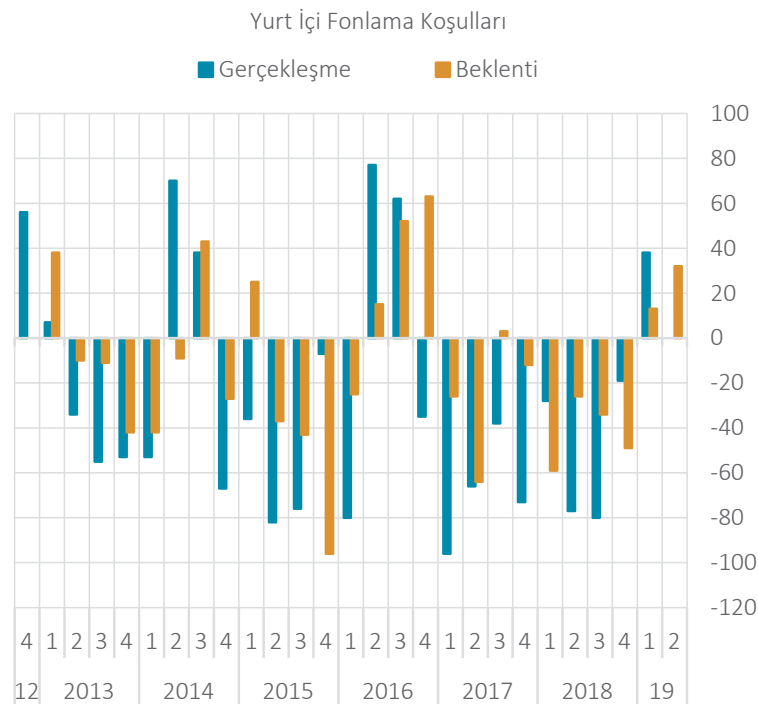


dışındaki tüketim harcamaları, konut piyasasına ilişkin beklentiler, diğer bankalardan sağlanan krediler ve diğer finansman kaynakları talebi azaltıcı yönde etkilerken, vergi ve fonlar ile krediler üzerindeki vergi ve benzeri yükler talebi arttırıcı yönde etkileyen faktörler olmuştur.

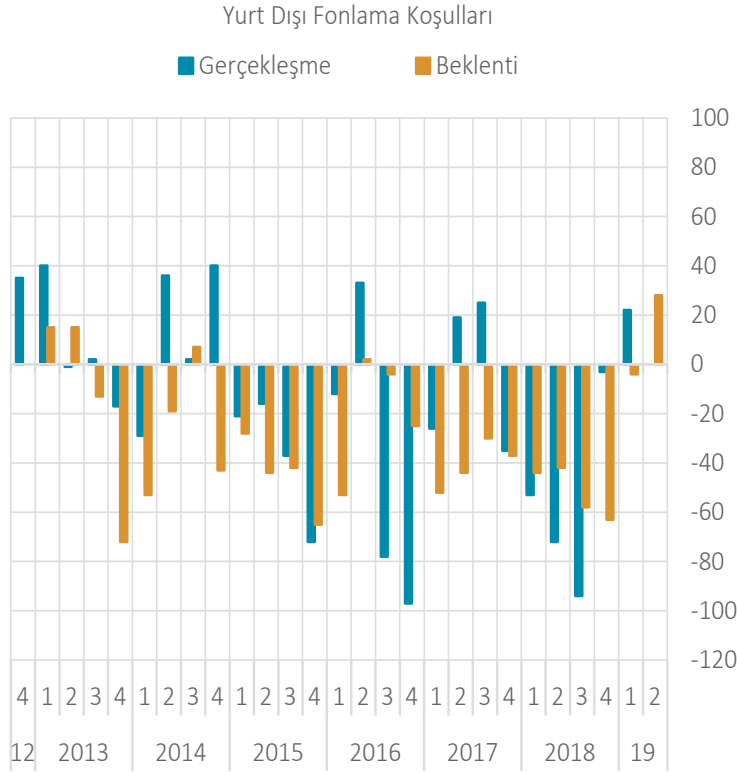
- Taşıt kredilerinde, taşıt piyasasına ilişkin beklentiler, taşıt alımı dışındaki tüketim harcamaları, diğer bankalardan sağlanan krediler, diğer finansman kaynakları tüketici güveni ve bireysel tasarruflar talebi azaltıcı yönde etkilerken, krediler üzerindeki vergi ve benzeri yükler talebi arttırıcı yönde etkilemiştir.

- Diğer bireysel kredilerde ise dayanıklı tüketim mallarına yapılan harcama, tüketici güveni ve bireysel tasarruflar talebi azaltıcı yönde etkilerken, krediler üzerindeki vergi ve benzeri yükler, menkul kıymet alımları, diğer bankalardan sağlanan krediler ve diğer finansman kaynakları talebi arttırıcı yönde etkilemiştir (Grafik 3).

Grafik 4. Fonlama Koşullarında Değişim Bildiren Bankaların Net Yüzde Oranları (>0; gevşeme, <0; Sıkılaştırma)



Grafik 4. Fonlama Koşullarında Değişim Bildiren Bankaların Net Yüzde Oranları (>0; gevşeme, <0; sıkılaştırma)



Kredi koşul ve kuralları

İşletmelerde kullandırılan kredilere uygulanan kredi koşul ve kurallarına bakıldığında; ortalama krediler ile daha riskli krediler üzerindeki kar marjının azaltıldığı, teminat ihtiyacı ve vadeye ilişkin koşul ve kuralların sıkılaştırıldığı,

faiz dışında alınan ücret ve komisyonlara ilişkin koşul ve kuralların ise gevşetildiği görülmektedir.

Konut kredilerine uygulanan koşul ve kurallar açısından bakıldığında; ortalama krediler ve daha riskli krediler üzerindeki kar marjını azaltırken vadeye ilişkin koşul ve kuralların sıkılaştırıldığı, kredi/teminat oranına ilişkin koşul ve kuralların ise gevşetildiği görülmektedir. Taşıt kredilerinde de ortalama krediler ve daha riskli krediler üzerinde ki kar marjı azaltılırken vadeye ilişkin koşul ve kuralların sıkılaştırıldığı gözlenmektedir. Diğer bireysel kredilerde ise ortalama krediler üzerindeki kar marjı azaltılırken vadeye ilişkin koşul ve kuralların da gevşetildiği gözlenmektedir.

Fonlama koşulları

Bankaların fon sağlama imkânlarının gelişimi incelendiğinde; yılın ilk çeyreğinde yurt içi ve yurt dışı fonlama

koşullarının gevşediği görülmektedir. Yurt dışı fonlama maliyeti ve diğer koşul ve kurallar yurt dışı fonlama koşullarını gevşetici yönde etkilemiştir. 2019 yılı ikinci çeyreği için beklenti, yurt içi ve yurt dışı fonlama koşullarının gevşemeye devam edeceği yönündedir (Grafik 4).





İAOSB'de istihdam semineri

İstihdam seferberliği kapsamında Nisan ayı sonuna kadar her istihdam için imalat ve bilişim sektörlerinde faaliyet gösteren işverenlere 2 bin 712,14 TL, diğer sektörlerde ise asgari ücretle sınırlı destek veriliyor.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ev sahipliğinde İstihdam Seferberliği 2019 kapsamında düzenlenen "İstihdam Teşvikleri" konulu toplantı; SGK İzmir İl Müdür Yardımcısı Bayram Özer, İŞKUR İzmir İl Müdür Yardımcısı Ayla Bozkurt ve İzmir Vergi Dairesi Başkan Yardımcısı Metin Sakarya'nın katılımları ile gerçekleşti.

2008 yılından bu yana SGK'nın uyguladığı istihdamı arttırmaya yönelik teşvikleri anlatan SGK İl Müdür Yardımcısı Bayram Özer, 2019 yılında 7103 sayılı Kanun'a fıkra olarak eklenen "Üç Aylık Ücret ve Üç Aylık Prim Desteği" konusunu detaylandırarak; "1 Şubat-30 Nisan 2019 tarihleri arasında işe aldığınız her sigortalının asgari ücret tutarı üzerinden ücret ödemesi yapılacaktır. Bu ücret iş görenlere değil, cari ay primini bir sonraki aydan mahsup etmek üzere, siz işverenlere destek olarak geri dönüyor. Bu destekten yararlanabilmek için işçinin İŞKUR'a kayıtlı işsiz olması, işveren açısından da SGK'ya borçlu olmaması ve aylık hizmet belgelerini tam zamanında ödemiş olması

gerekiyor. Destek süresi, istihdam edilen her bir sigortalı için 12 ay. Başvuranın 18 yaşından büyük 25 yaşından küçük erkek veya 18 yaşından büyük kadın veya engelli olması durumunda ise destek 18 ay süreyle uygulanacaktır. Ancak sadece 2018 yılında bildirilmiş sigortalı sayısına ilave aldığınız takdirde, sadece 3 ay prim 3 ay da devlet desteği alabiliyorsunuz. Bir de sigortalıların işe alındıkları aydan önceki 3 ayda 10 günden fazla sigortalılıklarının bulunmaması gerekiyor. 3 aylık prim ve ücret desteğinde işverenden kaynaklı nedenlerden dolayı 9 ay süreyle sözleşme feshi söz konusu olur ise, söz konusu meblağ, işverenden gecikme zammı olarak geri istenecektir. Ayrıca işverenlere yönelik istihdam teşviklerinin devam ettiği bunlardan biri olan çok tehlikeli üretim sınıfında yer alan iş yerlerinin geriye dönük 3 yıl içerisinde herhangi bir iş kazası bulunmaması durumunda, işsizlik sigortası priminden yüzde 1 oranında işvereni destekten yararlandırıyor. Sosyal yardım alanlarına uygulanacak destek kısmında İŞKUR'a kayıtlı işsizlerin,



devletten sosyal yardım almış olsa dahi, istihdamı halinde işveren sigorta primleri tarafımızdan 12 ay süre geçerli olmak üzere karşılanıyor” açıklamasında bulundu.

Sosyal hizmetlerde büyüyenleri istihdam edenlere destek

Destek tutarının sektörel bazda değişiklik gösterdiğini bildiren Özer; imalat ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren işverenlere 2 bin 712,14 TL, diğer sektörler için ise asgari ücretle sınırlı destek verdiklerini belirtti.

Sosyal hizmetler kurumlarında büyüyen, ancak devlet memuru olamayan kişileri istihdam eden şirketlerde de 5 yıl boyunca işveren ve işçi istihdamının tamamının devlet hazinesi tarafından karşılandığının altını çizen Özer; “İşsizlik ödeneği, alanlara ve engelli sigortalılara göre ayrı teşviklerimiz var. İşsizlik ödeneği alırken birini işe aldıysanız, bu kişinin ödeneği bitene kadar kısa vadeli primini ödemeye devam edersiniz. Ödenek bittiğinde ise geri kalan kısım işsizlik fonundan yine size yansacaktır. Engelli sigortalı çalıştıran iş yerlerinde yine prim kazanç alt sınır üzerinden kazandırılıyor. Aynı zamanda

genç, kadın ve mesleki belge sahibi olanların istihdamına yönelik teşvik, kültür yatırımları ve girişimleri hakkında uygulanan sigorta primi teşviki, araştırma, geliştirme ve tasarım faaliyetlerine ilişkin teşvik ve yeni nesil teşvikimiz de bulunmaktadır. Tüm bu teşviklerden yararlanabilmek için sahte sigortalı çalıştırmamanız gerekmektedir. Aksi takdirde 1 yıl ceza kesilmesi söz konusu” diye konuştu.

İŞKUR olarak işçi ve iş bulma hizmetlerinde aracılık etme görevlerinin kamu destekleriyle de güçlü hale geldiğini ifade eden İŞKUR İzmir İl Müdür Yardımcısı Ayla Bozkurt ise İŞKUR’un aracılık hizmetinin temelinde istihdamın korunması, geliştirilmesi, artırılması olduğunu söyledi. Bozkurt ayrıca, niteliksiz iş gücüne güç kazandırılması amacıyla Mesleki Eğitim Programları ve İşbaşı Eğitim Programları da düzenleyerek aktif iş gücü kapsamında çalışmalar yürüttüklerini belirtti.

Mesleki eğitim programı açma imkanı

Amaçlarının mesleki eğitim sürecinde işsiz bireye hem iş imkânı sunmak hem de işverenin üzerindeki yükü hafifletmek olduğunu altını çizen Bozkurt; “Kuruma kayıtlı işsiz olan 15 yaşını tamamlamış, emekli olmayan ve eğitim alacağı meslekle ilgili ön kriterleri sağlayan tüm işsiz vatandaşlarımız, açtığımız mesleki eğitim kurumlarımızdan faydalanabilirler. Burada verilen cep harçlığı, mesleğin içeriğine göre 40-50 TL arasında değişiklik gösteriyor. İşletmenin personel ihtiyacını karşılayamaması durumunda, işverenin en az 5 kişilik personel talebi için İŞKUR’a kurs talebinde bulunması ve aynı meslekte 10 kişinin toplanması halinde spesifik olarak mesleki eğitim kurs programları da düzenleyebiliyoruz. Buradaki kurs süresi maksimum 160 fiili gün oluyor. Bununla birlikte işverenin açılan kursları tamamlayanların en az yüzde 50’sini istihdam etme taahhüdünün bulunması şartı da aranıyor. SGK teşviklerinde de işsiz olma kriteri ile bağdaştırdığımızda, kişi İŞKUR’un mesleki eğitim programına devam ediyorsa, aktif sigortalı olamıyor” diye konuştu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve İŞKUR işbirliğinde geliştirilen Mesleki Eğitim ve Beceri Geliştirme İşbirliği Protokolü’nden (MEGİP) bahseden Bozkurt, cep harçlığının 77,7 TL olduğunu ve eğitimlerin 30 ile 45 saat arasında düzenlendiğini vurguladı.

Bozkurt, “İstihdam yükümlülüğü açısından işverenin mesleki eğitim süresinin 10’da 1’lik diliminin sonundaki katılımcı sayısının yüzde 7’sini istihdam etmesi bekleniyor. Bununla birlikte MEGİP’te bu oran 4’te 1’lik süre diliminin sonunda kalan katılımcıların yüzde 50’sinden oluşuyor” dedi.



Diğer program ve projeleri hakkında da bilgi veren Bozkurt, sözlerini şöyle sürdürdü: “İşbaşı Eğitim Programımız 3 ile 9 ay arasında mesleklerle göre değişkenlik gösteriyor. Burada da çalışan sayısının yüzde 30’u kadar kontenjanınız bulunuyor ve yüzde 50’lik istihdam taahhüdü istiyoruz. ‘Geleceğin Mesleği’ olarak nitelendirdiğimiz İşbaşı Eğitim Programları’nda ise 9 aya kadar program düzenleyebiliyoruz. 18-29 yaş arasındaki katılımcılar bu programdan yararlanabilirken, cep harçlığı olarak 85 TL veriliyor. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu’nda tanımlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’nde faaliyet gösteren işyerleri, teknoloji merkezleri, Ar-Ge, tasarım merkezleri, bilgi ve iletişim sektöründe en az 20 sigortalı çalışanı olan işyerleri bu programdan yararlanabiliyorlar. Gençlerimiz ile ilgili bir diğer proje ise ‘İşe İlk Adım Projesi’. Bu programın bitiminde zorunlu istihdam süresi dediğimiz süreçte 18-29 yaş arasındaki gençlerimizin alacağı asgari ücretin yüzde 50’si toplu olarak tarafımızdan ödeniyor. Eğer işveren 12 ay sonunda ‘biz iş görenle yolumuza devam etmek istiyoruz’ derse, asgari ücretin yüzde 25’ini ödemeye devam ediyoruz. Buradaki en önemli kıstasımız iş görenin en az yüksek okul ya da lisans mezunu olmasıdır. İmalat sanayinde mesleki eğitim kurslarımıza katılan kadınlarımızın kurs süresi boyunca 2-5 yaş arasında kreşe giden çocuğunun, faturalarını bize belgelemeleri durumunda, aylık kreş masraflarını da karşılıyoruz. Kadın istihdamını desteklemek amacıyla 80 TL cep harçlığı veriyoruz. Haftanın belirli günlerinde bir öğrenci yetiştirmek istiyorsanız bu noktada İşbaşı Eğitim Programı’ndan faydalanabilirsiniz. Buradaki işsizlik ödeneğimiz de 58,27 TL’dir.”

Çalışma ödeneği ile işçiye ve işverene destek

Bozkurt, işçi çıkarımlarını önlemek amacıyla kısa çalışma ödeneği ödedikleri dipnotunu düşe-

rek, “İşsizlik sigortası fonundan harcanan kısa çalışma ödendiğiyle işveren ve çalışanlarımıza destek olmaya çalışıyor, iş yerinde 3 ayı aşmamak üzere kısa çalışma halinde destek sağlıyoruz” dedi.

5746 Sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun’da yer alan teşvik ve desteklerden bahseden İzmir Vergi Dairesi Başkan Yardımcısı Metin Sakarya, kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge ya da teknik teknoloji merkezlerinde çalışacak destek tasarım veya Ar-Ge personellerine gelir vergisi istihdamı yarattıklarını, bu sayede 5 bin TL’lik brüt ücretteki 640 TL’lik gelir vergisinin 26 TL’ye düştüğünü vurguladı.

Sakarya; “Teknoloji geliştirme ile ilgili 4691 sayılı Kanun kapsamında Kazanç İstisnası ve Gelir Vergisi Stopajı olmak üzere iki ayrı teşvikimiz var. Kazanç istisnası, bölgenin yönetici şirketleriyle, bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri için 31 Aralık 2023 yılına kadar gelir ve kurumlar vergisi müstesnasını öngörüyor. Gelir vergisi stopaj teşvikinde ise, bölgede çalışan Ar-Ge, tasarım ve destek personeli, 31.12.2023 yılına kadar her türlü vergiden muaf tutuluyor. Serbest Bölgeleri kapsayan başka bir teşvikte ise Avrupa Birliği’ne tam üye oluncaya kadar ürettiğiniz ürünlerin yüzde 25’ini ihraç ederseniz, gelir vergisi ödemiyorsunuz. Personel istihdam ettiğiniz zaman da Vergi Başkanlığı olarak burada çalıştırılan personeller için Gelir Vergisi ve stopaj teşvikimiz var. 12 ay süreyle geçerli olan bu teşviklerde engelli veya 18 yaşından büyük kadın ve 18-25 yaş arası erkek işçi çalıştırırsanız bu süre 18 aya uzuyor. Zamanında vergilerinizi öderseniz size gelir ve kurumlar vergisi indirimi yapabiliyoruz. Yeni işyeri açmış gençlerimiz 3 yıl vergiden muaf tutulmakla beraber, 12 ay sigorta teşvikinden yararlanabiliyorlar” şeklinde konuşarak, sözlerine son verdi.

BAL'lılar BAL'lıları ağırladı



IAOSB Yönetim Kurulu Üyeleri Atilla Baysak, Sinan Atik ve Mehmet Karahaliloğlu, 1985 yılında mezun oldukları Bornova Anadolu Lisesi'nin (BAL) 9. sınıf öğrencileri ile yönetim kurulu olarak aldıkları karar doğrultusunda hayata geçirilen ve Türkiye'de örnek gösterilen Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bir araya geldiler.

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğretmenlerinin gruplara ayırarak okulu gezdirdiği BAL öğrencileri, okuldaki olanaklardan oldukça etkilendiklerini dile getirdiler.

Okulun konferans salonunda okula ilişkin

bilgilerin aktarılmasının ardından sahneye çıkan İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Karahaliloğlu, Bornova Anadolu Lisesi'nde geçirdikleri zamanları özlemle anımsadıklarına dikkat çekerek, şunları söyledi:

"Bornova Anadolu Lisesi'nde ortaokul ve lise eğitimimizi aldık. Hazırlık sınıfımızla birlikte toplam 7 yıl öğrencisi olduğumuz okulumuzun öğrencilerini, bugün burada ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. İAOSB'nin gurur duyduğu projelerinin başında gelen, bugün salonunda bir araya geldiğimiz Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisemizde sizler gibi geleceğe umutla bakmamızı sağlayacak gençler yetiştiriyoruz. Akademik ve uygulama eğitimlerinin yanı sıra sosyal ve sportif olanaklarıyla da Türkiye'de örnek gösterilen okulumuzun İzmir'in önde gelen okulları arasında yer almasının mutluluğunu yaşıyoruz. Bornova Anadolu Liseli olmaya gelince, söylenecek birçok şey çıkıyor ortaya... Bizler, 7 sene boyunca Bornova Anadolu Lisesi'nde kardeş gibi okuduk. İlkokuldan mezun olduktan sonra adım attığımız okuldan üniversiteye gidecek yaşa geldiğimizde ayrıldık. BAL mezunları olarak bir şeye ihtiyacımız olduğunda diğer mezun arkadaşlarımız hemen yardımımıza koşuyor. Sizler de arkadaşlarınızla sürekli dayanışma içinde olun."

Atilla Baysak ve Sinan Atik'in de Mehmet Karahaliloğlu'nun sözlerine katıldığı keyifli buluşma, eski mezunların ve yeni öğrencilerin birbirlerini ayakta alkışlaması ile son buldu.





Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal MTAL, Aliağa Ticaret Odası heyetini ağırladı

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal MTAL'yi bir heyetle ziyaret eden Aliağa Ticaret Odası Meclis Başkanı Adnan Saka, "İAOSB'yi öncü hizmetlerinden dolayı tebrik ediyorum" diye konuştu.

Aliğa Ticaret Odası Meclis Başkanı Adnan Saka öncülüğünde, Aliağa'daki meslek okullarının müdürleri ve işadamlarından oluşan heyet, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni ziyaret ederek, İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş'tan bilgi aldılar.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin

attığı her adımda öncü misyonunu sürdürdüğünü hatırlatan Adnan Saka, "İAOSB, her şeyin başında yönetim tarzı olarak Aliağa'dan farklı... İAOSB'nin Yönetim Kurulu, bu Bölge'de faaliyet gösteren sanayiciler içinden, yine kendi katılımcıları tarafından seçimle başa geliyor. Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin tüm masraflarını üstlenerek, sanayiye cansuyu vermeyi hedefleyen İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ne, kendi özel işinden ve sosyal hayatından vakit ayırarak Başkanlık yapan Hilmi Uğurtaş'ı da ayrıca tebrik ediyorum" ifadesinde bulundu.

Heyete ev sahipliği yapan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş da tamamen İAOSB'nin kendi özkaynakları ile yaptığı yatırımlara değinerek, "Yönetim Kurulu olarak yalnızca altyapı işlemlerinden sorumlu hissetmiyoruz kendimizi. Sanayicilerimizin rekabet edebilirlik güçlerine güç katmak için de elimizden gelen desteği; gerek seminerler, yarışmalar, çalıştaylar, üniversite-sanayi eşleştirme programları, gerekse şu anda





içinde bulunduğumuz okulumuzda sanayiye nitelikli eleman yetiştirme misyonu ile yürütmeye çalışıyoruz. Biz, çok iyi eğitim verelim, yabancı dil dâhil olmak üzere fen bilimleri ve matematik alanında mükemmel olsun çocuklarımız istedik. Çocuklarımızın tamamı yüzde 100 bursla eğitim alıyorlar. Bugün öğrenci başına maliyetimiz 18 bin TL'ye ulaşıyor. Bunun 6 bin TL civarındaki miktarını Bakanlıktan alıyor, geriye kalan öğrenci başına 12 bin TL'lik kısmı İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin bütçesinden karşılıyor. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin öz kaynakları ile 42 milyon TL'lik yatırımla hayata geçirdiği okulumuza duayen sanayici büyüğümüz Nedim Uysal da 7 milyon TL'lik bağışta bulunmuştur. Her yıl İAOSB'nin bütçesinden aktarılan 11-12 milyon TL'lik bütçe ile okulu-

muz yönetilmektedir. Tümü burslu olan öğrencilerimizin eğitimden kırtasiyeye, ulaşımından yemeğe, kıyafete kadar dört yıl boyunca tüm masraflarını karşılıyor, durumu iyi olmayan öğrencilerimize ekstra burs olanağı sağlıyoruz. Çocuklarımızı okulumuza lise giriş sınavlarıyla



alıyoruz Eğitim-öğretim hayatına ilk başladığımız yıl yüzde 30'luk dilimde öğrenci alırken; bu oran bu yıl yüzde 8'lik dilime düştü. Okulumuzun birkaç sene içerisinde İzmir'de en çok talep edilen özel okullardan birisi olacağına inanıyoruz" diye konuştu.

Meslek liseleri üzerindeki olumsuz algının kırılması ile Türk sanayinin önünün açılacağını vurgulayan Uğurtaş, "Türkiye'nin geleceğini kaybetmesini istemiyorsak elimizi taşın altına koymamız lazım. Biz de böyle bir okulu hayata geçirerek, bu anlamda örnek olmak istedik" dedi.

Toplantının ardından okulu gezen heyet üyeleri, Türkiye'ye örnek bir okul kazandıran Hilmi Uğurtaş nezdinde İAOSB Yönetimini ve katılımcılarını tebrik ettiler.



10. sınıflarımız Çanakkale'de

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi tarafından sosyal etkinlikler çerçevesinde her yıl 10. sınıf öğrencilerine yönelik düzenlenen Çanakkale gezisi, bu yıl 01-02 Nisan 2019 tarihlerinde arasında gerçekleştirildi. Asos-Behramkale'nin ziyareti ile başlayan gezi, Troia Antik kenti, Gelibolu Yarımadası, Kilitbahir Kalesi, Seyit Onbaşı Anıtı, Şehitler Abidesi, Morto Koyu, Seddülba-

hir Köyü, Ezineli Yahya Çavuş Anıtı, Tabyalar, Anzak Anıtı, 57. Alay Şehitliği ve Conk Bayırı, Nusret Mayın Gemisi, Deniz müzesi, Çimenlik Kalesi ve Aynalı Çarşı ile devam etti.

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, Çanakkale zaferini yerinde görerek ve öğrenerek, bu büyük destanın hikayelerini dinleyerek, evlerine birbirinden değerli onur, gurur ve güzellik dolu anı ile İzmir'e döndüler.

Türkiye Okullar Arası Drone Ligi Turnuvası okulumuzda gerçekleşti



Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi tarafından düzenlenerek geleneksel hale getirilecek olan okullar arası "Ulusal Drone Ligi" turnuvası okulumuzda yapıldı. Türkiye'nin çeşitli illerinden okulların katıldığı yarışmanın ilk etabında takımların üçer pilotu, önceden boyutları ve engelleri belirlenen parkurda drone uçuşlarını gerçekleştirdiler. Yarışmanın ikinci etabında parkur değişikliği

yapılarak takımlar tarafından yeni parkura göre kod yazımları yapıldı ve yazılan kodlara göre drone uçuşları sağlandı.

Öğrencilerin ezber bilgiden uzaklaşmalarını, kod yazabilmelerini, strateji planları hazırlayabilmelerini sağlayan yarışmada ayrıca okulumuz öğrencilerinin hazırladığı robotları yarıştıran, strateji ve akıl oyunları oynama fırsatı bulan öğrenciler keyifli bir günün ardından katılım sertifikalarını ve ödülleri aldılar.

Profesyonel Drone Kaptanı Enver Eşbe'nin de jüri üyeliği görevi üstlendiği yarışmada dereceye giren okullar ve sıralamalar şöyle:

- 1) U-DRONE-Uğur Koleji Narlıdere Kampüsü: Türkiye Birincisi
- 2) SEVİNÇ TEAM- İzmir Bornova Sevinç Ortaokulu: Türkiye İkincisi
- 3) KOÇ- MOONSHOT- Özel Koç Ortaokulu: Türkiye Üçüncüsü

TESLA-Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri yarışmaya gösteri grubu olarak katılmışlardır.



Matematik öğretmenlerimiz "2. Kanguru Matematik Sempozyumu"nda

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, öğrencilerinin akademik gelişimlerini sağlamak amacı ile öğretmen eğitimlerinin de önemine inanıyor, bu kapsamda düzenlenen sempozyum ve çalıştaylara katılım sağlamaya devam ediyor.

6-7 Nisan 2019 tarihlerinde Şirince'de düzenlenen, yurt içi ve yurt dışından gelen matematik öğretmenlerinin ve akademisyenlerin katıldığı 1 panel, 21 sunum ve 11 atölyeden oluşan "2. Kanguru Matematik Sempozyumu"nda, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğretmenleri hem eğitmen hem de katılımcı olarak yer aldı.

Okulun Müdür Yardımcısı ve Matematik Bölüm Başkanı Hasan Özcelce'nin rehberliğinde, okulun Elektrik-Elektronik ve Endüstriyel Otomasyon Bölümleri öğrenci ve öğretmenlerinin tasarladığı lazer arp, elektronik batari ve mızıkânın yer aldığı sunumda "Robotun Matematiği" konusu ele alındı. Kodlama sistemi ile yapılan, engelli insanların da müzik aleti çalabilmesini amaçlayan

robot orkestrasının görsel bir şölene dönüştüğü sunum, katılımcıların büyük beğenisini topladı.

Katıldıkları matematiksel modelleme, matematiğin yaşamla ilişkisi, materyal destekli eğitim ve materyal hazırlama, farklı ülkelerdeki matematik eğitimleri konulu sunum ve atölyelerden öğrendikleri yeni bilgileri, öğrencilerin eğitimleri için kullanabileceklerini belirten Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi matematik öğretmenleri, zümre içinde de paylaşımda bulunma fırsatı yakaladılar.



Öğrencilerimiz MUN konferansında

Öğrencilerinin ileri seviyede İngilizce bilimleri ve konuşmalarını hedefleyerek dil programlarını oluşturan Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, kulüp faaliyetlerinde de İngilizce çalışmalara önem veriyor.

Bu amaçla kurulan MUN Kulübü öğrencileri, yıl içinde yaptığı çalışmalar sonucunda 17-19 Nisan

tarihlerinde 400 öğrencinin yer aldığı MUN konferansına katılım sağladılar.

Eğitim kurumlarının öğrenci delegeleri çıkarak belli ülkeleri ve Birleşmiş Milletler kurumlarını temsil ettikleri eğitsel bir simulasyon olan MUN, genelde konferans, panel, çalıştay veya forum usulüyle yürütülen toplantıları içeriyor.

Öğrenciler, Kuzey Amerika ve Afrika ülkelerinin delegeleri olarak yer aldıkları panellerde "hapishane reformu, terör, silahlı drone kullanımlarının yarattığı tehlikeler" konusunda yaptıkları ön araştırmaları ve grupları ile oluşturdukları çözüm önerilerini İngilizce olarak dile getirme fırsatı buldular.

Araştırma yapmaktan, sosyal bir ortamda dünya sorunlarını tartışmaktan, çözüm önerilerinin bir parçası olmaktan ve tüm bu çalışmaları İngilizce yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını dile getiren Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, MUN çalışmalarına katılmaya devam edeceklerini belirttiler.



Özel çocukların özel projesi Prag'da tanıtıldı



Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Özel Eğitim Uygulama Okulu 1. Kademe'sinin Türkiye Ulusal Ajansı tarafından hibe almaya hak kazanan projesi "Herkes İçin Eğitim, Bütünleştirme İçin Herkes", ilk kurs faaliyetini Prag'da gerçekleştirdi.

Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı Avrupa Birliği Eğitim ve Gençlik Programları Merkezi Başkanlığı tarafından yürütülmekte olan Erasmus+ Programı Okul Eğitimi Personel Hareketliliği Faaliyeti kapsamında, 2018 yılı Teklif Çağrısı döneminde hibe almaya hak kazanan, Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Özel Eğitim Uygulama Okulu 1. Kademe'sinin 2018-1-TR01-KA101-056713 no.lu projesi "Herkes İçin Eğitim, Bütünleştirme İçin Herkes", 4 kişilik bir ekip ile ilk kurs faaliyetini 28 Ocak-01 Şubat 2019 tarihleri arasında Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag'da gerçekleştirdi.

Ülkemizde 19.09.2017 tarihinden itibaren yasal mevzuatta yer alan Özel Eğitimde Bütünleştirme Uygulamalarının AB ülkelerinde nasıl ve ne şekilde gerçekleştirildiğini, uygulandığını öğrenme ve bütünleştirici bağlamda aktif olarak sınıf yönetimi ile etkileşimde bulunma, hem ilgili bakanlıklarımızın hem de AB Komisyonu'nun önemsendiği "Bütünleştirme"nin her alana yayılmasını sağlamada yöntem ve tutum geliştirme

ve lider okul olabilme, özel gereksinimli öğrenciler için farklı öğretim tekniklerini öğrenme ve yeni müfredat geliştirebilme amaçlarıyla gerçekleştirilen kurs faaliyetine Okul Müdürü Veli Derin liderliğinde okul öğretmenlerinden Fırat Keser, Seher Akkaş Helmi ve Semra Akgök katıldı. Tüm bu amaçlara dair yetkinlikler yanında, yeni bilgi ve becerileri deneyimleme şansı bulan ekip adına konuşan Okul Müdürü Veli Derin, yeni bir ülke ve kültür tanınmanın da ayrıca bir güzellik olduğunu ifade ederek Türkiye Ulusal Ajansı'na teşekkürlerini iletti.

Bütünleştirme uygulamalarının Avrupa'nın farklı ülkelerinde ne şekilde uygulandığını deneyimlemek üzere, projenin ikinci kurs faaliyeti 08-12 Nisan 2019 tarihleri arasında Hollanda'nın Amsterdam şehrinde gerçekleştirildi.





deytour

www.deytour.com.tr

"Turizm ve Seyahat Danışmanınız"



330 52 56

info@deytour.com.tr

DÜNYANIN YENİ HAVACILIK MERKEZİNE YOLCULUK

DÜNYANIN EN FAZLA ÜLKESİNE UÇAN HAVAYOLU,
DÜNYANIN YENİ HAVACILIK MERKEZİNDE SİZİ BEKLİYOR.


İSTANBUL HAVALİMANI

**TURKISH
AIRLINES**



**AYRICALIKLARLA DOLU
UÇUŞ KEYFİ BUSINESS CLASS'TA**

TURKISHAIRLINES.COM

A STAR ALLIANCE MEMBER 

Endüstri devleri Bauma'da buluştu



Uluslararası Yapı Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Yapı Araçları, Ekipman ve Madencilik Makineleri Fuarı "Bauma", 08-14 Nisan 2019 tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde gerçekleştirildi. 614 bin metrekare sergi alanına sahip fuara 63 ülke ve bölgeden 3700 katılımcı yer alırken, 200'den fazla ülke ve bölgeden 620 bin ziyaretçi ağırladı.

Fuarda bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Üyesi Atilla Baysak, dünyanın önce gelen ticaret fuarlarında biri olan Bauma'nın endüstrinin kalbinin attığı yer olarak tanımlandığını belirterek böylesine önemli bir fuarda olmanın

**Atilla
Baysak**

Türk firmaları açısından çok önemli olduğunu dile getirerek, "Firmalarımız sektörlerdeki durumu gördüğü

gibi ile kendi ürünlerini de dünya pazarlarına sunma fırsatı buldular" dedi.

Fuara İzmir'den katılan TERBAY Makina Endüstri ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Baysak ise, sektörün en büyük fuarında yer almaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek, "Bu fuarda bir yandan sektörlerin teknolojik gelişmeleri ışığında geleceğe ilişkin beklentileri öğreniyoruz, hem de hedef pazarlara ulaşma yönünde önemli bilgiler topluyor ve kontaklar kuruyoruz" diye konuştu.





İzmir'in huzur veren mekanları: Sığacık

Bahar ayının gelmesi ile İzmir'in her köşesi evde oturmayı yasaklayan bir albeni ile insanları kendine çağırıyor. Güzel kentin güzel yerlerinden biri olan Sığacık, özellikle bahar aylarında ziyaretçilerle dolup taşıyor. Balıkçılarda yemeğini yiyen, sokaklarında alışveriş yapan, sahilinde çay içen insanlar, evlerine yüzlerinde tebessüm, içlerinde huzur ile dönüyorlar.

Antik dönemde Teos'un kuzey limanını oluşturan Sığacık, bugün Teos Marina ile şehresi değişen ve konuklarının sayısı artan bir mahalle. Pırıl pırıl kumu ve tertemiz deniziyle dünya çapında ünlü Akkum ve Ekmeksiz plajlarının bulunduğu Sığacık'ta birçok otel ve pansiyon bulunur.

Sığacık Limanı'ndan denize girilmese de ziyaretçiler, günübirlik motor turlarıyla Papaz Boğazı, Taş Ada, Azmak, Aktaşlı ve Çamağız bölgelerini keşfedebilmektedir.

Kanuni Sultan Süleyman'ın Rodos seferi sırasında, 1521-1522 yılları arasında, yapılmış olan Sığacık Kalesi, yapıldığı dönemde, kıyı yerleşmesini savunmaktan öte bir deniz üssü olarak hizmet vermiş, daha sonraki dönemlerde ise gümrük kontrol merkezi olarak kullanılmıştır. Yapıldığında 2 katlı olmasına rağmen günümüze tek katı ayakta kalabilmiş olan kalenin surlarına gizli merdivenlerden tırmanılmaktadır. Bu surların yapılmasında,

Antik Teos Kenti'nin taşlarından yararlanılmış olması sebebiyle duvarlarda, Teos şehrinden gelme kitabelere rastlanmaktadır.

Sığacık'ı ziyarete gelenlerin uğramadan geçmediği kale, bu şirin yerin doğası ve huzurunu tarihle bütünleştiriyor.

Türkiye'de Sakin Şehir Ağı'nın (Citta Slow) ilk üyesi olan Seferihisar'ın en çok ziyaret edilen bölgesi olan Sığacık'ta ciddi turizm hareketliliği de başladı. Pazar günleri düzenlenen yerel pazar, yerel üreticinin ürünlerini sattığı, kadınların el emeklerini sergilediği çok ilgi gören bir hafta sonu rotası hâline geldi. Siz de Sığacık'a uğrayarak hafta sonunun keyfine keyif katmayı unutmayın...





İzmir'de İsveç izleri

İzmir 17. yüzyıl başlarından itibaren önemli bir liman kenti olarak parlamaya başladığında bu sürecin üç önemli aktör-milleti vardı. Öncelikle İngilizler, daha sonra Hollandalılar ve Fransızlar. Her ne kadar Venedik Cumhuriyeti 1650'den itibaren Sakız Konsolosluğu'nu İzmir'e taşımış olsa da ticari bir etkinlikleri yok denecek kadar azdı. Bunun içindir ki zaten kentte yaşayan ve Santa Maria Kilisesi'ni kullanan Latin Katoliklerin hamiliğini dahi Hollandalılara bırakmışlardı. Yani Protestanlar Katolik kilisesinin hamiliğini üstlenmiş oluyordu.

Kentin yukarıda anılan milletler tarafından dinamize edilen ticaret hayatı 17 ve 18. yüzyıllarda devam etmiş, bu arada sürece dâhil olan başka milletler de olmuştur. Bunlar arasında Belçikalılar, İsviçreliler, Amerikalılar, Ruslar ve Avusturyalılar anılabilir. Ancak bugün Nordik ülkeler olarak andığımız Danimarka, Norveç ve İsveç gibi ülkeler de İzmir'in bu ticari hareketliliğine katılmıştır. Bu ülkeler de konsolosluk düzeyinde temsil edilmişler ve tüccarları kente yerleşmiştir.

İsveç, İzmir'de konsolosluk düzeyindeki temsilciliğini 1735 yılında açar. İlk konsolos Henrik Hackson (1706-1769), yaklaşık 10 yıl süreyle görev yaptığı İzmir'de (1736-1745) ülkesinin ticaret gücünün artması için yoğun çaba harcar. Bu çabaların en başında da, İsveç ticaret gemilerinin aracısız ve tefecisiz İzmir Limanı'na gelmesini sağlamak olmuştur.

İsveç 1738 yılında kurulan Levant Kumpanyası (Levantiska Kompaniet) aracılığıyla başta Osmanlı İmparatorluğu olmak üzere Doğu Akdeniz'de İsveç ticaretine önemli bir ivme kazandırmıştır.



Christian Hebbe



Asmund Palm

Kısa sürede İzmir bu ticaretin önemli bir merkezi haline gelir. Kumpanyanın İzmir'deki öncü isimleri Asmund Palm (1715-1780) ve Christian Hebbe (1725-1800) gibi tüccarlar olmuştur. Palm, İsveç ticaret kolonisinin İzmir'de tutunması ve varlığını güçlendirmesi için çaba harcamış ve bu konuda başarılı da olmuştur. 1738-1756 yılları arasında İsveç Levant Kumpanyası'nın başarısı için emek harcayan Palm, bu emeğinin karşılığını kendisine aynı zamanda "Titulär-konsuln" (İtibari Konsolos) unvanı verilmesiyle almıştır. Ancak 1738 yılından itibaren büyük emeklerle inşa edilen İsveç Levant Kumpanyası ile Doğu Akdeniz ticareti, deniz yolculuğunun korsanlar nedeniyle güvensizliği ve mesafenin uzak olması nedeniyle maliyet yükü bu ticaretin 1756 yılında sonlandırılmasına neden olur. Aradan geçen 14 yıl sonunda 1770 yılında İsveç'in Levant ticaretine yeniden başlaması yoluna gidilir. Hatta Osmanlı'nın sadece İzmir, İstanbul gibi liman kentlerinde değil diğer kentlerinde de İsveçli tüccarların yer alması ve mümkünse ticaret odaları kurmaları izlenecek politika olarak belirlenir. Bu tarihten itibaren İsveç'in İzmir'deki temsilciliği ve ticari etkinliği kesintisiz olarak devam eder. Öyle ki, 1. Dünya Savaşı sonunda Osmanlı topraklarındaki Alman varlığı ve kurumları tasfiye edilirken,



İzmir'de İsveç
Konsolosu olarak
görev yapan Friedrich
Wilhelm Spiegelthal

İzmir Alman Konsolosluk ve kilise arşivi İsveç Konsoloslugu'na emanet edilir.

İsveçlilerin İzmir bağlamında üzerinde durulması gereken bir özelliği de İzmir'in tarihinde ilk bankayı kurmuş olmalarıdır. İzmir'deki İsveç Konsolosu Dankelman'ın himayesinde bir araya gelen sermaye sahipleri, 1842 yılında "Bank of Smyrna" adı altında İzmir'deki ilk bankayı kurarlar. Aynı zamanda Osmanlı ülkesindeki ilk banka olma özelliğine sahip olan İzmir Bankası, Osmanlı Hariciye Nezareti'nin, İsveç Kralı, İsveç Dışişleri ve İsveç Elçiliği nezdindeki girişimleri sonucu 1 yıl sonra kapatılır.

İsveç ile İzmir arasında uzun yıllara dayanan bu ticaret ilişkisinin, kültürel yansımaları da olmuştur. Bu yansıma aynı zamanda iki odak arasında ticaretin nelere dayandığına

da işaret etmektedir. İsveç diline Smyrna kökenli olarak şu ürün isimleri girmiştir;

- Smyrna-duk=İzmir örtüsü
- Smyrna-fickon=İzmir inciri
- Smyrna-flor=İzmir tülü
- Smyrna-flossa=İzmir dokuması
- Smyrna-garn=İzmir ipliği
- Smyrna-knut=İzmir düğümü
- Smyrna-korint=İzmir kuş üzümü
- Smyrna-matta=İzmir halısı
- Smyrna-ull=İzmir yünü
- Smyrna-vete=İzmir buğdayı
- Smyrna-vin=İzmir şarabı (1712'den beri)

İsveç ile İzmir arasındaki bu ticari ilişkinin bilimsel yanını temsil eden ise Fredrik Hasselquist (1722-1752) olmuştur. Doğabilimci ve hekim olan Hasselquist, 27 yaşında genç bir bilim insanı olarak 1749 yılında kente geldiğinde yeni kurulmakta olan İzmir'deki İsveç kolonisi için bir heyecan ve dinamizm yaratmıştır. Dünyaca ünlü doğabilimci Carl von Linné'nin öğrencisi olan genç bilim insanı uzun yıllar İzmir'de kalmış, başta Mısır olmak üzere yakın çevrede yolculuklara çıkarak inceleme ve gözlemlerde bulunmuştur. Yakalandığı tüberküloz hastalığı sonucu 9 Şubat 1752'de, 30 yaşındayken Buca'da hayata gözlerini yummuştur. Dönemi üzerine İzmir hakkındaki tıp ve diğer konulardaki gözlemleri paha biçilemez değerdedir. Notlarını yazarın ölümünden sonra 1757 yılında hocası Linné yayınlamıştır.

İzmir ve İsveç söz konusu olduğunda anılması gereken bir diğer isim de hiç kuşku yok ki, Friedrich Wilhelm Spiegelthal'dir (1829-1897). Kendisi aslen Alman olan Spiegelthal, 19. Yüzyıl son çeyreğinde uzun yıllar çeşitli görevler yaptığı İzmir İsveç Konsoloslugu'na konsolos olarak atanmıştır. Prusya

Konsolosu (1851-1859) olan kardeşi Ludwig Peter

Spiegelthal gibi arkeolojiye meraklı olan Friedrich, İzmir'de

ve çevrede topladığı birçok arkeolojik objeyi Batı Avrupa müzelerine bağışlamıştır. Alman ve İsveç müzelerindeki birçok İzmir kökenli objenin bağışçısı olarak Spiegelthal ailesinin bu iki üyesinin adı geçmektedir.



Elektronik ticarete yükümlülükler

En basit tanımı ile e-ticaret mal veya hizmet alım ya da satımının elektronik ortamda gerçekleştirilmesidir. 6563 Sayılı “Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun” ve diğer hukuki düzenlemeler kapsamında e-ticaret yapan firmaların yerine getirmeleri gereken temel yükümlülükler mevcuttur.

Bu uyulması gereken ana kuralları en basit şekilde Satış Öncesi, Satış Sonrası ile Cayma Hakkı ve Ürünün İadesine ilişkin kurallar olmak üzere gruplara ayırabiliriz.

Satış İşlemi Öncesi Yerine Getirilmesi Gereken Temel Şartları özetlemek gerekirse; e-ticaret yapacak olan hizmet sağlayıcılar, adresleri, iletişim numaraları, işletme adı ya da tescilli marka gibi kendilerini tanıtan ayrıntılı tüm bilgilere ana sayfalarında, herkesin kolaylıkla ulaşabileceği şekilde yer vermek zorundadır. Satış platformunda satılan ürün veya verilen hizmetle ilgili ve satış işleminin nasıl gerçekleşeceği konusunda ayrıntılı ve açıklayıcı bilgi verilmesi gerektiği gibi ürünün ya da hizmetin satın alınmaktan vazgeçilmesi halinde de mevcut olması gereken şartlar ile uyumsuzluk yaşanması durumunda yapılması gerekenler ile ilgili alıcıları bilgilendirmekle yükümlüdür. Ürüne ilişkin toplam fiyat bilgisi ve ek masraflar gösterilirken ön bilgilendirme yapıldığına dair alıcıdan onay almak zorunludur. Yine internet sayfasında Mesafeli Satış Sözleşmesi’nin cayma hakkına ilişkin maddeleri 16 punto ile diğer maddeler ise en az 12 punto ile yer almalıdır. E-ticaret sitesinin arayüzünde; alınan ürün, ek masraflar ve toplam bedel gibi bilgilerin yer aldığı sipariş özetinin de yer alması gerekmektedir. Ayrıca satış platformunda alıcının alışverişten vazgeçmesi ya da siparişini değiştirmesi imkanı da alıcıya sağlanmalıdır.

Satış Sonrasında Uyulması Gereken Şartlar ise; olması gereken ön bilgilendirme kurallarına uyularak yapılan online alışverişlerin ardından mutlaka satış platformundan siparişin alındığına dair alıcıya bilgi verilmelidir. Ayrıca alıcıya SMS, telefon, e-posta gibi iletişim araçlarından biri ile tekrar bilgi verilmesi de zorunludur. Siparişin tamamlanmasının

ardından onaylanan Mesafeli Satış Sözleşmesi, elektronik ya da fiziki ortam aracılığıyla tüketiciye gönderilmelidir. Satış işleminin gerçekleştirilmesinin ardından, e-ticaret sitesinde belirtilen süre içerisinde ürün mutlaka tüketiciye teslim edilmelidir. Eğer herhangi bir teslim süresi belirtilmemişse sipariş tarihinden itibaren 30 gün içerisinde teslimat gerçekleştirilmelidir. Teslimat süresinin aşılması durumunda tüketici, sözleşmeyi feshederek yasal faiziyle birlikte ödediği bedeli talep edebilir.

Cayma Hakkı ve Ürün İadesine ilişkin olarak ise; cayma hakkı ile tüketici aldığı mal veya hizmeti hiçbir gerekçe bildirmeden, teslim aldığı tarihten itibaren 14 gün içinde iade edebilir. Alıcı, satıcıya bu bildirimi teslim tarihinden itibaren 14 gün içinde yapmalıdır. Satıcı da alıcının bu talebini aldıktan sonra en geç 10 gün içinde, alıcıya herhangi bir masraf yükletmeksizin iadesi ile yükümlüdür. Tüketici cayma hakkını kullanırken herhangi bir sebep göstermesine ya da cezai bedel ödemesine gerek yoktur. Cayma hakkı her ürün için geçerli değildir. Çabuk bozulabilen ya da son kullanma tarihi geçebilecek ve iadesi hijyen kurallarına uygun olmayan ürünler için istisnalar mevcuttur. Şirketler bu hususları özellikle Mesafeli Satış Sözleşmesi’nde belirtmelidirler.

Söz konusu yükümlülüklerin yerine getirilmesi yasal zorunluluk olduğu gibi e-ticaret şirketinin kalıcılığı, müşteri memnuniyeti açısından da ayrıca önem arz etmektedir.





Aşılar güvenilir ürünlerdir

Yazının başlığı aslında bilinen bir gerçeğin tekrarı gibi gelse de, maalesef aşı karşıtı propagandalar sonucu, toplumda giderek artan bir aşı direnci oluşturmuş durumda. Hiçbir bilimsel dayanağı olmayan, bilgi kirliliğinin hızla yayıldığına endişe ile tanıklık ediyoruz. Uzağa gitmeye gerek yok sadece 2011 yılında 183 olan aşı reddi, 2017 yılında 23 bin 600'e yükselmiş durumda. Aile kararıyla aşı reddi bu sayıyı asgari 4 kişi ile çarpılırsa 4 kat arttıracağına göre neredeyse 100 bin aşıya onay vermeyecek bir nüfus var. Bu akıl almaz artış halk sağlığı sorunlarını, salgın risklerini, ölümle sonuçlanabilecek vakaları beraberinde getirdiği gibi ülkemizin geleceği olan çocuklarımızı da tehdit etmektedir.

Aşılar sayesinde menenjit, çocuk felci, kızamık, kabakulak gibi hastalıklar ölümcül olmaktan çıkmıştır. Dünya Sağlık Örgütü verileri aşılar sayesinde her yıl 3 milyon kişinin enfeksiyona bağlı ölümünün engellendiğini, pek çok bulaşıcı hastalığın da önüne geçildiğini göstermektedir. Dünya Sağlık Örgütü 2019 yılında sağlığı tehdit eden 10 nedenden birisinin de "aşı kararsızlığı" olduğunu göstermektedir. Kızamık vakalarındaki artış tamamen bu aşı reddi olgusuna dayanmaktadır.

Sağlık Bakanlığı, aşıların güvenilir ürünler olduğunu, özellikle bebek ve çocuklarda aşı ile önlenebilir hastalıkların ortaya çıkışının engellenmesinin, bu hastalıklardan kaynaklanan ölümlerin ve sakatlıkların (çocuk felci gibi) önüne geçilmesinin hedeflendiğini kamuoyu ile paylaşmakta, ancak "aşı kararsızlığı" da buna rağmen giderek artmaktadır.

Aşı olmamak bir hak değildir. Olmamalı. Hiçbir bireyin başka bir bireyin hayatını riske etme lüksü olamaz. Zira aşılar genellikle salgın hastalıkların sağlığında kullanılır. Ben bu riski alıyorum, aşı olmayacağım deme hakkına sahip değilsiniz. Zira hastalanırsanız sizin yüzünüzden diğer bireyler de hasta olabilir. Örneğini, konunun daha iyi anlaşılması için hayvan dünyası üzerinden vereceğim. 2018 Mart ayında Norveç'te 17 geyik CWD isimli bulaşıcı hastalığa yakalandı. Norveç hükümeti zor bir karar almak zorunda kaldı. 1407 geyik itlaf edilmek zorunda kalındı. Yani bulaşıcı hastalığa yakalanan 17 geyik, diğer geyiklerin de hayatına mal oldu. Bu hastalık neyse ki insanlarda olmuyor. Ancak kara veba diye tarihe geçen ve Avrupa'da 100 milyona

yakın insanın ölümüne sebep olan o uğursuz günler de unutulmamalı (1430-1450 yılları arasında).

Aşı reddinde sıklıkla karşılaşılan argümanlardan birisi de aşıların güvenilir olmadığı yönündeki bilimsel temelden yoksun iddialardır. Oysa aşılar, üretim ve dağıtım aşamalarında çok sıkı kontrollerden geçirilmekte. Ülkemizde uygulanan tüm aşılar Dünya Sağlık Örgütü, EMA, FDA gibi dünyaca kabul görmüş otoritelerce ya da TITCK tarafından ruhsatlandırılmakta, Dünya Sağlık Örgütü tarafından önerilen ve onaylanan GMP (iyi üretim prosedürleri) kurallarına uygun üretilmektedir.

Öncelikle aşı ile ilgili medyada yaratılmaya çalışılan olumsuz algının ortadan kaldırılması, medyada bilimsel temelden yoksun açıklamalar yapan kişilere yasal yaptırımlar uygulanmalıdır. Bir çocuğun aşılanmamasının tüm çocukların sağlığının tehlikeye attığı göz önünde bulundurularak çocuklarını aşılatmayan ailelere tıpkı zorunlu eğitime karşı çıkanlara uygulanan yasal işlemlere benzer işlemler uygulanmalıdır.

Son olarak, ülkemizin de taraf olduğu Birleşmiş Milletler Çocuk Hakları'na dair sözleşmesinin 3'üncü maddesi kapsamında çocuğun üstün yararı gözetilerek aşı politikaları bir an önce gözden geçirilmeli, aşı karşıtlığına karşı yaptırımlar uygulanmalıdır.

Aşı reddine ilişkin karşıımızda duran tablonun vahim bir hal aldığını ve mevzunun geleceğimiz olduğunu bir kez daha hatırlatıyor, sağlık otoritesini ve sağlık alanındaki tüm paydaşları konuya ilişkin duyarlılık göstermeye, sorumluluk almaya, hep birlikte hareket ederek halk sağlığını tehdit eden bu duruma karşı ortak tavır sergilemeye davet ediyorum.

Türk Eczacıları Birliği'nin aşı karşıtlığına dikkat çeken feryadı bu yazının kaynağıdır.





Hoşlanmadığınız birini nasıl yönetirsiniz?

Herkes yetersiz patronlardan ya da işlevsiz iş arkadaşlarından şikayet ediyor ama peki ya astlarınız? Yönettiğiniz kişi sizi çıldırtırsa ne yapmalısınız? Eğer davranışı performansıyla alakalı bir konuya, sizi rahatsız eden şeyi iletmenin dolambaçsız bir yolu var. Fakat bu kişilerarası bir sorunsal ne yapmalısınız? Birlikte yemek yemekten kaçındığınız birine karşı adil bir yönetici olabilir misiniz yoksa ekibinizdeki herkese aynı şekilde davranmanız gerektiğini mi öğrenmeli misiniz?

Uzmanlar ne düşünüyor?

Tabii ki ekibinizdeki herkesi severseniz işiniz çok daha kolaylaşır. Ama bu durum da hem siz, hem grup, hem de şirket için en iyi seçenek olmayabilir. "Birbirinden hoşlanan insanlar organizasyonel başarıda gerekli olan rekabeti yaratmaz," diyor The Blame Game kitabının yazarı, Organizasyonel Psikolog Ben Dattner. Good Boss, Bad Boss kitabını yazarı, Scaling Up Excellence kitabının Huggy Rao ile eş yazarı ve Stanford Üniversitesi'nde Yönetim Bilimi ve Mühendislik Profesörü olan Robert Sutton da bu fikre katılıyor. Sutton'a göre, "İnsanları sevmenizi sağlayan bir liste var ve bir grubun etkili olmasını sağlayan da bir liste var. Bu iki listede yer alan maddeler birbirinden çok farklı." Tüm ekibinizi barbekü partinize davet etmek isteyeceğiniz türden insanlarla doldurmak ne mümkündür ne de ideal olandır. Ama bir çalışandan hoşlanmamanın ciddi tehlikeleri var. Bilinçli ya da bilinçsiz olarak o kişiyi yanlış yönetebilir ya da adil davranmayabilirsiniz ya da ekibinize sağlayacağı değerli faydaları gözden

kaçırabilirsiniz. İşte size hoşlanmadığınız birinden fayda sağlamanız için birkaç öneri...

Bunun kötü bir şey olduğunu düşünmeyin

Berbat şakalarına dişlerinizi sıkarak sırtatabilir ya da masasında ısıklık çılmaya başladığında yüzünüzü buruşturabilirsiniz ama astlarınıza karşı duyduğunuz bu asgari sempati en kötü şey olmayabilir. "Performans açısından bakıldığında, yönettiğiniz birini çok sevmek, sevmemekten daha problemlidir" diyor Sutton. Çekimine kapıldığınız kişiler muhtemelen size nazik ve hoş davranan çalışanlardır ve size kötü haberleri iletmez, sizi pohpohlayıp durur. Ancak sizi zorlayan ve kıskırtan kişiler aslında yeni içgörüler sağlayan ve grubun başarısını yükselten çalışanlardır. Sutton "Farklı bakış açılarına sahip olan ve tartışmaktan korkmayan insanlara ihtiyacınız var" diyor ve ekliyor: "Organizasyonu aptalca şeyler yapmaktan alıkoyan kişiler işte tam olarak bu çalışanlardır."

Kendinize odaklanın

Hoşlanmadığınız biriyle uğraştığınızda günler olduğundan daha uzun gibi gelebilir. Hayal kırıklığınızı yönetmeyi öğrenmeniz önemli. Karşınızdaki kişinin sizi ne derece rahatsız ettiğini düşünmek yerine, neden bu şekilde tepki verdiğinize odaklanın. "Kontrol düğmesi onların elinde değil, yalnızca düğmeyi zorluyorlar" diyor Dattner. Aşağıdaki soruları kendinize sormanızı öneriyor:

- Problem kişinin kendisi mi yoksa bana hatırlattığı biri mi? "Size kaba davranan teyzenizi hatırlatan rekabetçi bir insanla karşı karşıya olabilirsiniz ve bu durumda yaptığı hiçbir şey size doğru gelmez."

- Karşımdaki gibi biri olmaktan mı korkuyorum? Örneğin astınız sürekli insanların sözünü kesiyor ve siz de bunu yapmaktan korkuyorsanız, daha şiddetli tepki gösterebilirsiniz.

- Sorun yaşadığım bir grubun üyesi mi? Bu soru önyargılar ve muhtemel yasal problemler alanına giriyor ama içinde saklı olabilecek peşin yargılar konusunda kendinize dürüst olmanız gerekiyor. "Karşıınızdakini şekillendiren genel kalıpların ötesini görmeye çalışın."

"Bu işi çözmek için terapiye gitmek zorunda değilsiniz ama sizi en çok rahatsız eden davranışlar ya da durumlar hakkında kendinize karşı dürüst olun" diyor Dattner. Duygularınızı karış-





tıran tetikleyicileri saptadığınız zaman tepkilerinizi de yumuşatabilir ya da değiştirebilirsiniz. Unutmayın: Birinden farklı bir kişi olmasını istemektense bakış açınızı değiştirmek çok daha kolaydır.

Bozuntuya vermeyin

Herkes patronunun kendisinden hoşlanmasını ister. Çalışanınıza karşı hisleriniz ne yönde olursa olsun, davranışınızdan etkilenecek ve herhangi bir itiraz ya da memnuniyetsizliğinizi performansına bağlayacaktır. Adil, tarafsız, sakın olma yükümlülüğü sizde. Dattner "Duygularınızı yüz ifadenize yansıtmamanız çok önemli. Profesyonel ve pozitif bir tutum sergilemelisiniz" diyor.

Olumlunun peşinde olun

Kimse yüzde yüz sinir bozucu değildir. Favorileriniz arasında en çok sevdiğinizi ve sizi en çok rahatsız edenler arasında da en kötüyü bulmak kolaydır. "Yıldızlarınızın eksikliklerini aramak ve hoşlanmadıklarınızın zihninizdeki özelliklerini iyileştirmek daha dengeli hareket etmenize yardımcı olabilir" diyor Dattner. O kişide sevdiğiniz şeyi bulmaya çalışın. Sutton da "En iyiyi göz önünde bulundurun, neyde iyilerse ona odaklanın ve ekibe nasıl katkıda bulunabileceklerine bakın" diyor. Sık sık şu soruyu sormanızı öneriyor: Becerileri ve sınırları belli olan kişiler, ekibin iyiliği için en fazla neler yapabilir? Beklenilenden daha başarılı olan kişiler ek projeleri de üstlenebilir mi? Yavaş konuşan birinin yavaşlığı tüm ekibi henüz o cevap vermeden harekete geçirebilir mi?

Önyargılarınızı değerlendirmelerinizin dışında tutun

Biri sizin canınızı sıktığında, özellikle de-

ğerlendirme ve maaş süreçlerinde tedbirli davranarak önyargılarınızı uzak tutmalısınız. Dattner kendinize şu soruyu sormanızı öneriyor: "Diğer insanlar için kullandığım standartların aynılarını mı kullanıyorum?" Eğer adil olmaktan bir hayli uzaklaştığınızı görürseniz, Sutton, aynı kişinin iş stilini bilen başka bir yöneticiden tavsiye almanızı öneriyor. Değerlendirmenizin adil olup olmadığıyla ilgili samimi bir değerlendirme talep edebilir; çalışanınızın güçlü taraflarını bulmak için, bir arkadaşınızdan şeytanın avukatını oynamasını isteyebilirsiniz. "Liderlik tek başına bir macera olarak düşünülüp yanlış nitelendiriliyor. Aslında daha çok takım sporu gibi bir şey" diyor Sutton.

Birlikte daha fazla vakit geçirin

Bu, duymak istediğiniz son şey olabilir ama problemli çalışana kendinizi daha çok maruz bırakarak durumu özümseyebilirsiniz. Bazen en güçlü ilaç en etkili tedavidir. Sutton, zor görevlerde işbirliği yapmanın insanlar arasındaki ilişkiyi nasıl kuvvetlendirdiğini gösteren çalışmalardan bahsediyor. "Eğer beraber çalışırsanız, zaman içinde onları takdir etmeye başlarsınız" diyor. En zorlu projelerinizde onları görevlendirin ya da önemli bir girişimde sağ kolunuz rolünü oynamasını isteyin. Daha da önemlisi, önyargılı olmamayı unutmayın. Dattner da "Bugün en çok sevdiğiniz çalışanınız yarın hiç sevmediğiniz birine dönüşebilir. Hoşlandığınız insanlar yarın bir gün en güvenilmeyecek kişiler yerine geçebilir" diyor.

Unutulmaması gereken kurallar

Yapın:

- Kendinize karşı dürüst olun – duygularınızı karıştıran tetikleyicileri saptayın.
- Dışarıdan bir görüş alarak çalışanın performansını değerlendirirken önyargılarınızı dahil etmediğinizden emin olun.
- Açık fikirli olun – bakış açınız değişebilir.

Yapmayın:

- Birinden hoşlanmamanın kötü bir şey olduğunu farz edin – farklı bakış açıları ekibin başarısı için önemlidir.
- Birinden hoşlanmadığınızı belli etmeyin – herkes patronu tarafından sevilme ister.
- Hoşlanmadığınız insanlarla çalışmaktan kaçınmayın – zor bir görevde işbirliği yapmak ilişkinizi pozitif yönde değiştirebilir.

Kaynak: Amy Gallo



Üretken Tasarım'ı tanıyalım

Üretken tasarım, doğadaki evrimsel yaklaşımı odağına alır ve bulut bilişim aracılığıyla ele alınan mühendislik problemine sayısız çözüm sağlamak için seçenekler sunar. Daha açıklayıcı bir ifadeyle; tasarımcılar ya da mühendisler, üretim yöntemi, maliyet kısıtlaması, temel ölçülendirme, dayanım ve malzeme seçimi gibi birçok temel parametreyi eklerler. Bunun neticesinde yapay zeka ve bulut bilişimi kullanan üretken tasarım, tanımlanan mühendislik problemi için olası kombinasyonları araştırır ve tasarım alternatifleri oluşturur. Bu mühendislik problemi üzerinde çalışan kişiler üretken tasarım ile elde ettikleri alternatifleri test ederek hangi çözüm yolunun kendi sistemi için en ideal ve uyumlu olduğuna kanaat getirir.

Üretken tasarımın özellikleri

- Üretken tasarım, optimize edilmiş karmaşık şekiller ve iç kafesler oluşturmanıza olanak sağlar. Bu formlardan bazılarının geleneksel üretim yöntemleri ile yapılması imkânsız olsa da katmanlı imalat gibi gelişen teknolojilerle gelecekte üretimi

mümkün kılınabilecektir. Karmaşık şekilli ve iç kafesli yapıların oluşturulması bize ne gibi bir artı getirir diye aklımıza bir soru takılabilir? Ağırlık olarak daha hafif ve dayanım olarak daha yüksek tasarımlı ürünlerin oluşumunu sağlar.

- Girilen parametrelere göre çok sayıda tasarım seçeneği oluşturulur ancak yazılım, çakışan tasarım kriterlerini algılayarak bu oluşturulan alternatifler arasında indirgeme işlemi yapabilir. Bu da bir tasarımcı için zamandan tasarruf anlamına gelir.

- Tasarımcı, X diye adlandıracağımız bir mühendislik sorunu için ne kadar deneyimli olursa olsun sınırlı sayıda çözüm önerisi getirebilir. Üretken tasarım, yazılım aracılığıyla birçok çözüm önerisi sunarak tasarımcıya farklı perspektiften bakış açısı sunma olanağı sağlar.

- Üretken tasarım; otomotiv, uzay, inşaat, endüstriyel yapı ürünleri endüstrilerinde dünya üzerinde kullanımı artma eğilimi gösterir.

Kaynak: <https://www.autodesk.com/solutions/generative-design>

Norm Sanat 'ta sezonun ilk sergisi açıldı



İzmir'de sanatseverlerin yakından tanıdığı İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Norm Sanat Galerisi, yılın ilk sergisini açtı. Sanatseverlerin büyük ilgi gösterdiği sergide Norm Sanat Galerisi Grubu'ndan 20 resim sanatçısının 150 eseri yer alıyor. Yağlı boya, özgün ve linol baskı tekniği ile yapılan eserler 16 Mayıs 2019 gününe kadar Norm Sanat Galerisi'nde görülebilecek.

Serginin açılışı için düzenlenen kokteyle Salıhlı Kaymakamı Levent Kılıç, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ve davetliler katıldı.

Serginin açılışında konuşan Norm Holding Kurucu Onursal Başkanı Nedim Uysal, eşi Bilge Uysal ile birlikte resim sanatına gönül vermiş 20 kişinin 6 aylık emeklerinden oluşan serginin kendisine büyük bir heyecan verdiğini söyledi. Norm Holding olarak sanata destek olmaya çalıştıklarını ifade eden Uysal, "Sanayici dostlarımın da bu güzel eserleri alarak sanata destek olmasını bekliyorum, tüm emekleri için sanatçılarımıza teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Norm Sanat Galerisi Koordinatörü Gülperi Çelik Yıldız ise eşi Gültekin Yıldız ile 6 ay

boyunca 20 kişilik bir ekiple güzel bir çalışma ortamında resim yaptıklarının altını çizerek, "Ortaya birbirinden güzel eserler çıktı. Sanatseverlerin büyük ilgi göstereceğine inandığım bu güzel eserler 16 Mayıs 2019 tarihine kadar sergilenecek" dedi.

Sergiye katılan sanatçılar

Bilge Uysal, Betül İslamcıoğlu, Emel Danişmentli, Emel Deral, Ferda Kocaer, Gülperi Arlı, Gülperi Çelik Yıldız, Gültekin Yıldız, Melek Uyarağalar, Meryem Berksoy Veziroğlu, Mine Taylan, Nursel Kurban, Nüket Atık, Oya Özbahçıvar, Ümrân Tümer, Zehra Çalışkan, Gülser Karamanlıoğlu, Mülkiyet Şimşek, Nurten Demirakça.





ALTO heyeti lisede incelemede bulundu

ALİAĞA Ticaret Odası (ALTO), İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde mesleki eğitimin kalitesini yükseltmek amacıyla büyük girişimler sonucu kazandırılan Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesini ziyaret ederek incelemelerde bulundu. İzmir'in ve Türkiye'nin örnek okulları arasında yer alan, son teknoloji ile donatılmış atölyelerde eğitim verilen liseyi gezen Aliğa Ticaret Odası Meclis Başkanı Adnan Saka ve beraberindeki heyet, İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş'tan okul hakkında detaylı bilgi aldı. Saka, "Ülkemizde güçlü bir ekonomi ve gelecek inşa etmenin şartlarından biri nitelikli iş gücünü geliştirmektir. Bunun da yolu mesleki eğitimden geçiyor" dedi.

■ HABER MERKEZİ

ARADA BİR HILMI UĞURTAŞ postaege@posta.com.tr KARA BULUTLARI DAĞITALIM

Türkiye'deki seçim meydanlarında uzun yıllardır geri planda tutulan ekonominin bu kez seçmenin ilk gündem maddesi olduğu bir seçim dönemi yaşadık. Biz sanayiciler elbette, yerel seçimler ile ilgili kendi yaptığımız yanarda, özellikle yatırım ve çalışma ortamının iyileştirilmesi ve gelişmesi alanından da yakından ilgilidik. Lojistikten, insan gücüne teminine kadar çok geniş bir yelpaze içinde mayide üretimi ve istihdamı yaratacak, verimli çalışma alanı yaratarak dünya ile sabit edilebilir bir ortamın kurulması hususunda yerel seçimler ile birlikte yapılacak pek çok şey var. Seçim dönemi içinde de bizim adayların ile ortaya gelerek bölgemizin eni sanayimizin ihtiyaçlarını ve çözüm yollarını paylaştık. Sonrasında da bizlere in taahhütleri takip edeceğiz.

★ Türkiye ekonomisi 2019 yılını geçen ilk üç ayında bir fotoğraf veremedi. Üretiminde düşüş ediyor. Piyasa da kamru tarafından desteklere rağmen düzeye ulaşmadı. Cari açısı, ithalatın ile dış ticaretin

Ancak c bütümler düşmesi i çıkması d görünümü bozuyor. S ekonomik verilerle değeriendir son derece i olan beraber pek çok sos, sorunu getire işsizliğin artışı da iktidari. Küresel ekonomideki salı artıyor ve çok kan bir ekonomiyi sahip olan Türkiye adını çok itir atmalıdır. Küresel sistemde yaşanan sıkıntılar ne yazık ki Türkiye'de de beldentleri bozduğu gibi Türkiye'ye yönelik balas açsının da olumsuzda çökelmesine neden olmaktadır.

Risk faiz ilişkisinde, riskin iştirine enflasyon, büyüme, işsizlik, cari açık, borçluluk gibi verilerin yanında siyasal ve sosyal sorunlarda girmektedir. Bu durumda Türkiye'nin riskleri yüksek seyretmekte, bu risk düzeyi faizleri yükselmeye zorlamakta kredi derece CDS primi seyretmekte

Türkiye serbes ekonomisi üzerine c ekonomisi gerektirdi olumsuz artımla ise yeni ateşleri döngü yapıları atılacak kayıbe olabir

Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde incelediler

İstanbul, Ankara, İzmir, Tekirdağ, Bursa, Gebze ve Düzce'den gelen 30 girişimci, Diyarbakır OSB'deki üretim tesislerini gezdi

(AA) - İstanbul, Ankara, İzmir, Tekirdağ, Bursa, Gebze ve Düzce'den gelen 30 girişimci, Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde inceledi. Aralarında Gebze OSB Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Yıldırım, Düzce OSB Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yirmibeşoğlu, İstanbul Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Senol Telli, İzmir Atatürk OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüz Sözdinler, Bursa Hasanağa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun'un da yer aldığı 30 kişilik heyet, Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (OSB) fabrikaları gezdi. Diyarbakır OSB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Odabaşı, gezinin ardından düzenlenen toplantıda, yatırım avantajları hakkında bilgi verdi. Odabaşı, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin kalkınması için devletin başlatmış teşvik uygulamaları sayesinde aralarında Diyarbakır'ın da yer aldığı 6.1 yatırım

Teşvik uygulamasının girişimcilere sigorta desteği ve kurumlar vergisinde büyük avantaj getirdiğine işaret eden Aziz Odabaşı, şöyle konuştu: "Diyarbakır OSB'de yatırım yaptığınızda, Türkiye'den alacağınız makine ekipman için KDV ödemeyeceksiniz. Dışarıdan makine ekipman getirirseniz, gümrük vergisi ödemeyeceksiniz. Yapacağınız yatırım tutarının yüzde 70'i oranında kurumlar vergisini ödemeyeceksiniz. Fabrika çalışan işçilerin sigorta priminin işveren hissesini 12 yıl boyunca devlet ödeyecek. OSB'ye 10 milyon dolar yatırım yapan, teşvik uygulamasından faydalanan fabrikalarda imal edilen ürünlerin 3 katıya ibraç edildiğini dile getiren Odabaşı, "Özellikle mermer, tekstil, gıda ve turizm ile inşaat alanında önemli mesafeler katettik. Erbi'e haftada 3, Almanya'ya 6 uçak seferi yapılmaktadır." diye konuştu. Girişimciler daha sonra enteliki tarihi ve turistik mekanları da gezdi.

Sanayiye can suyu verenlere teşekkür

İZMİR Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Özel İzmir Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina, Norm Civata firmalarının temsilcilerine teşekkür plaketi sundu. "Türk sanayine can suyu verecek nitelikli elemanı yetiştirme" misyonuyla yula çıktıklarını kaydeden Uğurtaş, Türkiye'ye örnek olan bir okulu hayata kazandırmanın onurunu ve mutluluğunu yaşadıklarını söyledi.

10 milyonluk bütçe

STUTTGART'TA NORM RÜZGARİ

ULUSLARARASI bağlantı elemanları sektörünün en büyük buluşma noktası olan Fastener Fair'in sekizinci Stuttgart'ta gerçekleştirildi. Dünya devi firmalar ve temsilcilerinin katıldığı, 45 ülkeden 987 firmanın dahil olduğu fuarda Norm Holding'in lokomotif şirketi Norm Civata

Sanayiye can suyu verecekler

■ İZMİR Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Başkanı Hilmi Uğurtaş, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina'ya teşekkür plaketi sundu. "Tüm öğrencilerinin yüzde 100 bursla eğitim aldığı okulumuz, sağladığı bütün olanaklarla ülkemizin en iddialı eğitim öğretim kurumları arasında yer alıyor" diyen Hilmi Uğurtaş, buradan mezun olacak gençlerin Türk sanayine can vereceğini ve ülke kalkınmasında yer alacaklarını söyledi.

MESLEK LİSESİ ALGISI

"Okulumuzun bu yılki giderleri için İAOSB'nin bütçesinden 10 milyon TL'lik kaynak ayırdık" diyen



Uğurtaş, şöyle devam etti:

"Burada yaşayan bir kurum olduğu için ihtiyaçların sonlanması çarın asla yok. Türkiye sanayileşmede ilerlemek istiyorsa, teknik eğitime bugünkünden çok daha fazla önem vermek zorunda. Biz, mevcut meslek liselerinde başlanı gençleri yetiştiremediğimiz müddetçe, sanayimizin ihtiyacı karşılayacak ara eleman da

sanayicinin istediği donanımına mühendislik fakültelerinden mezun olan gençler de bulamayız. Kaliteli eğitim öğretim veren okullarımızın sayısı ne kadar artarsak, mezun olan gençlerimizin hemen ara eleman olarak iş bulduğunu ya da üniversiteleri kazandıklarını gösterir, böylece ebeveynlerin olumsuz 'meslek lisesi' algısını da kırarız."

KALİFİYE ELEMAN SIKINTISI

Norm Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Nedim Uysal da "Okula verilen makine desteği bir kavıncı olur ve bu atış günden güne yükselir" dedi. Makine donanımına katkıda bulunan sanayici İbrahim Gökçuoğlu ise aile olarak eğitime büyük önem verdiklerine dikkat ederek, ebeveynlerin meslek lisesi algılarının olumlu yönde değiştiği takdirde bu konuda baş edilemediğini çok zor olacağını dikkat çekti. Ajan Elektronik'te Mehmet Çınarlı da mev sistemde yetişen ara eleman ve mühendislerin sanayinin beklerine karşılık veremediğine çekerek, mesleki eğitimin ön nün kavranması ve bu doğru nitelikli eğitimin verilmesi yideki 'kalifiye eleman' sıkı çözüm getirilebileceğini soy

Egeli sanayiciler teşekkür plaketi

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni makine donanımına katkıda bulunan firmaların temsilcilerine teşekkür plaketi verildi

Türkiye serbes ekonomisi üzerine c ekonomisi gerektirdi olumsuz artımla ise yeni ateşleri döngü yapıları atılacak kayıbe olabir

Diyarbakır OSB Başkanı Odabaşı, "OSB'ye 10 milyon dolar yatırım yapan, teşvik uygulamasından faydalandığı süreçte..."

Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde incelediler

İstanbul, Ankara, İzmir, Tekirdağ, Bursa, Gebze ve Düzce'den gelen 30 girişimci, Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde inceledi. Aralarında Gebze OSB Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yirmibeşoğlu, İstanbul Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Telli, İzmir OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı E...

Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun'un da yer aldığı 30 kişilik heyet, Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (OSB) fabrikaları gezdi. Diyarbakır OSB Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Odabaşı, gezinin ardından düzenlenen toplantıda, yatırım avantajları hakkında bilgi verdi. Odabaşı, Doğu ve Güney...

İlidiğini söyledi. Teşvik uygulamasının girişimcilere sigorta desteği ve kurumlar vergisinde büyük avantaj getirdiğine işaret eden Aziz Odabaşı, şöyle konuştu: "Diyarbakır OSB'de yatırım yaptığınızda, Türkiye'den alacağınız makine ekipman için KDV ödemeyeceksiniz. Dışardan makine ekipman getirirseniz, gümrük vergisi ödemeyeceksiniz. Yabancı yatırım tutarının yüzde...

çalışan işçilerin sigorta priminin işveren hissesini 12 yıl boyunca devlet ödeyecek. OSB'ye 10 milyon dolar yatırım yapan, teşvik uygulamasından faydalandığı süreçte parasını geri alıyor." Diyarbakır OSB'deki fabrikalarda imal edilen ürünlerin 3 kıtaya ihraç edildiğini dile getiren Odabaşı, "Özellikle mermer, tekstil, gıda ve turizm ile inşaat alanında önemli mesafeler katettik. Erbil'e haftada 3, Almanya'ya 6 uçak seferi yapılmaktadır." diye konuştu.



Uğurtaş'tan 'lise' için katkı verenlere plaket

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina firmalarının temsilcilerine teşekkür plaketi sundu. Okulun geleceği için emeği bulunan Norm Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Nedim Uysal'a da teşekkür eden Uğurtaş, "Türkiye'ye örnek bir okulu hayata geçirmenin onur ve mutluluğunu yaşıyoruz. Buradan mezun olacak gençlerimiz sanayiye can verecek. Sayın Nedim Uysal'a, Sayın Mehmet Çınarlı'ya, Sayın Gökçuoğlu'na ve Dirinler Makina'ya teşekkür ederim."

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde (iAOSB) yer alan Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina firmalarının temsilcilerine teşekkür plaketi verildi. Türk sanayiye can suyu verecek nitelikli eleman yetiştirme misyonu ile yola çıkan ve Türkiye'de örnek gösterilen Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne, gerçekleştiren iAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "MEB'den 6 bin 500 TL destek alıyoruz, öğrenci başına maliyet ise 15 bin lira. iAOSB'nin okula ayırdığı kaynak ise 10 milyon lira. Bu şekilde okulu yapıp idare ettirmek Türkiye'de birçok organize sanayi bölgesinin cesaret edeceği bir şey değil. Elimizi taşın altına koyduk. iAOSB, 10 milyon lira gibi ciddi bir kaynağı buraya aktarıyor. Eğer Türkiye sanayilemede bir yere gelmek istiyorsa teknik eğitime bugünden daha fazla destek vermek zorundayız. Yapmazsak ara eleman ihtiyacını karşılayamadığımız gibi mühendisliklerden bizim istediğimiz gibi mühendislerin yetişmesi mümkün değil." Ajan Elektronik Genel Müdürü Mehmet Çınarlı, sanayicilerin okula olan yardımlarının artması gerektiğini ifade ederken Norm Grup Onursal Başkanı Nedim Uysal ise sanayicilere destek çağrısında bulundu. EBSO Başkanı Yardımcısı ve Gökçuoğlu Makine Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Gökçuoğlu ise velilere meslek liselerinin doğru anlamışması gerektiğini söyleyerek "Uygulamamıza bu yıl EBSO Teknik Eğitim Komitesi olarak başlıyoruz. Velileri ilna etme noktasında sanayiciler olarak bilgilendirmeye çalışacağız. Türkiye'de hiçbir meslek lisesi programına bizi karşılamıyor. Biz de bu konuda bir ilke olarak, öğrencilerimize le birlikte çalışacağız. Birlikte yapalım, bir ilke yapalım" dedi.

Sanayicilerden BÜYÜK JEST!



ÖZEL iAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan firmaların temsilcilerine plaketleri verildi.

Sanayicilerden eğitime destek

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan firma temsilcilerine plaketleri verildi.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde (iAOSB) yer alan Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin makine donanımına katkıda bulunan Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve Dirinler Makina firmalarının temsilcilerine teşekkür plaketi verildi. Türk sanayiye can suyu verecek nitelikli eleman yetiştirme misyonu ile yola çıkan ve Türkiye'de örnek gösterilen Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne, gerçekleştiren iAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "MEB'den 6 bin 500 TL destek alıyoruz, öğrenci başına maliyet ise 15 bin lira. iAOSB'nin okula ayırdığı kaynak ise 10 milyon lira. Bu şekilde okulu yapıp idare ettirmek Türkiye'de birçok organize sanayi bölgesinin cesaret edeceği bir şey değil. Elimizi taşın altına koyduk. iAOSB, 10 milyon lira gibi ciddi bir kaynağı buraya aktarıyor. Eğer Türkiye sanayilemede bir yere gelmek istiyorsa teknik eğitime bugünden daha fazla destek vermek zorundayız. Yapmazsak ara eleman ihtiyacını karşılayamadığımız gibi mühendisliklerden bizim istediğimiz gibi mühendislerin yetişmesi mümkün değil." Ajan Elektronik Genel Müdürü Mehmet Çınarlı, sanayicilerin okula olan yardımlarının artması gerektiğini ifade ederken Norm Grup Onursal Başkanı Nedim Uysal ise sanayicilere destek çağrısında bulundu. EBSO Başkanı Yardımcısı ve Gökçuoğlu Makine Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Gökçuoğlu ise velilere meslek liselerinin doğru anlamışması gerektiğini söyleyerek "Uygulamamıza bu yıl EBSO Teknik Eğitim Komitesi olarak başlıyoruz. Velileri ilna etme noktasında sanayiciler olarak bilgilendirmeye çalışacağız. Türkiye'de hiçbir meslek lisesi programına bizi karşılamıyor. Biz de bu konuda bir ilke olarak, öğrencilerimize le birlikte çalışacağız. Birlikte yapalım, bir ilke yapalım" dedi.

başına maliyet ise 15 bin lira. iAOSB'nin okula ayırdığı kaynak ise 10 milyon lira. Bu şekilde okulu yapıp idare ettirmek Türkiye'de birçok organize sanayi bölgesinin cesaret edeceği bir şey değil. Elimizi taşın altına koyduk. iAOSB, 10 milyon lira gibi ciddi bir kaynağı buraya aktarıyor. Eğer Türkiye sanayilemede bir yere gelmek istiyorsa teknik eğitime bugünden daha fazla destek vermek zorundayız. Yapmazsak ara eleman ihtiyacını karşılayamadığımız gibi mühendisliklerden bizim istediğimiz gibi mühendislerin yetişmesi mümkün değil." Ajan Elektronik Genel Müdürü Mehmet Çınarlı, sanayicilerin okula olan yardımlarının artması gerektiğini ifade ederken Norm Grup Onursal Başkanı Nedim Uysal ise sanayicilere destek çağrısında bulundu. EBSO Başkanı Yardımcısı ve Gökçuoğlu Makine Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Gökçuoğlu ise velilere meslek liselerinin doğru anlamışması gerektiğini söyleyerek "Uygulamamıza bu yıl EBSO Teknik Eğitim Komitesi olarak başlıyoruz. Velileri ilna etme noktasında sanayiciler olarak bilgilendirmeye çalışacağız. Türkiye'de hiçbir meslek lisesi programına bizi karşılamıyor. Biz de bu konuda bir ilke olarak, öğrencilerimize le birlikte çalışacağız. Birlikte yapalım, bir ilke yapalım" dedi.

gini ifade ederken Norm Grup Onursal Başkanı Nedim Uysal ise sanayicilere destek çağrısında bulundu. EBSO Başkanı Yardımcısı ve Gökçuoğlu Makine Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Gökçuoğlu ise velilere meslek liselerinin doğru anlamışması gerektiğini söyleyerek "Uygulamamıza bu yıl EBSO Teknik Eğitim Komitesi olarak başlıyoruz. Velileri ilna etme noktasında sanayiciler olarak bilgilendirmeye çalışacağız. Türkiye'de hiçbir meslek lisesi programına bizi karşılamıyor. Biz de bu konuda bir ilke olarak, öğrencilerimize le birlikte çalışacağız. Birlikte yapalım, bir ilke yapalım" dedi.



"Veliler, meslek lisesi için ikna edilmeli"

400 öğrenciye tam burslu eğitim imkanı veren Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne katkıda bulunan şirketler için düzenlenen törende, velilerin çocuklarını meslek liselerine yönlendirmeye ikna edilmesinin önemine değinildi. 7'DE



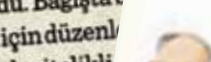
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Bursa, Gebze ve Düzce'den gelen 30 girişimci, Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde inceledi. Aralarında Gebze OSB Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yirmibeşoğlu, İstanbul Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Telli, İzmir OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı E...

Üreten Diyarbakır'a YATIRIM ZAMANI

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Bursa, Gebze ve Düzce'den gelen 30 girişimci, Diyarbakır'daki yatırım fırsatını yerinde inceledi. Aralarında Gebze OSB Yönetim Kurulu Başkanı Selim Yirmibeşoğlu, İstanbul Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Telli, İzmir OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Çerkezköy OSB Yönetim Kurulu Başkanı E...

Norm Cıvata, Gökçuoğlu Makina, Ajan Elektronik ve
Dirinler Makine, Özel İzmir Atatürk OSB Nedim Uysal
Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne öğrencilerin güncel
teknolojiyi takip etmeleri için makine bağışında bu-

lundu. Bağışta b
mu için düzenle
recek nitelikli
bu okulu kurd
Başkanı Hil
burslu okuy
von TL ayı



TÜRK sanayisine can suyu verecek nitelikli elemanı yetiştirme misyonu ile yola çıkan Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinin nakine ihtiyacı doğurmuş bir şekilde bulunan **MESLEK**

ÖZEL LİSELER, MESLEKİ ÇİN İKNA EDİLMELİ

İktidarı taşıyacak olan ekibin başkanı olarak görev alan Erdoğan, 1997'de kurulan 'Yeni Türkiye' adlı düşünce kuruluşunun başkanı olarak görev yapmıştı. Erdoğan, 2002'de kurulan 'Yeni Türkiye' adlı düşünce kuruluşunun başkanı olarak görev yapmıştı.

değerli. ASKORP, mükemmel bir kuruma sahiptir. Bu kurumun başkanı, Dr. İsmail Aksoy, bu konuya ilişkin olarak, bir işbirliği anlaşması imzalamıştı. Eğer Türkiye'de bu tür bir işbirliği anlaşması imzalanırsa, bu tür işbirliklerin başlatılması için büyük bir adım atılmış olur. Bu tür işbirliklerin başlatılması için büyük bir adım atılmış olur. Bu tür işbirliklerin başlatılması için büyük bir adım atılmış olur.

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

Sakal'ın Atlatıldığı
Kamçılara karşı
 Sakal'ın kamçılara karşı yaptığı eylemler
 nedeniyle tutuklanarak, sonradan tahliye
 edilen Sakal'ın, sonradan tutuklanarak
 mahkûm olduğu görülmüştür.

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Çelebi Anadolu Lisesi'ne makine donanımı sağlayan eğitim dostu firmalar ödülünü aldı.

diğerleriyle bir arada çalışmaları için emeklerini...

[illegible]

Sanayicilerden eğitime 'makine' desteği

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

Tokat Ballica Mağarası Dünya Mirası Geçici Listesi'nde



Tokat Valiliği'nin '2023 Tokat Vizyonu' doğrultusunda gerçekleştirilen başvuruyla 'Ballica Mağarası' UNESCO Geçici Dünya Miras Listesi'ne alındı. UNESCO Dünya Mirası Listesi Yolunda Ballica Mağarası Projesi kapsamında, son 5 yılda 400 binden fazla kişinin ziyaret ettiği Ballica Mağarası'nın UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'ne girmesiyle birlikte mağaranın tanınırlığının artması bekleniyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Tokat Valisi Ozan Balcı, Ballica Mağarası'nın Tokat ve Türkiye için bir değer olduğunu kaydetti. Bu anlamda Ballica Mağarası'nın UNESCO Geçici Dünya Miras Listesi'ne alınması için yaptıkları başvurunun kabul edildiğini belirten Vali Balcı, "Bu anlamda Ballica Mağarası'nın daha çok tanıtımı yapılacak, böylece ziyarete gelecek olan yerli ve yabancı turist sayısının artmasına, aynı zamanda Tokat'ın tanıtımına katkı sağlamış olur" dedi.

Büyük ve görkemli

Milyonlarca yılda oluşan doğa harikası mağara, henüz ziyarete açılmayan ve keşfedilmemiş bölümleriyle gizemini korumayı sürdürüyor. Yaşı yaklaşık 3,4 milyon yıl olarak tespit edilen Ballica Mağarası, şimdiye kadar tespit

edilen tüm mağara oluşumlarına sahip olmanın yanı sıra, özgün Soğan Sarkıtları'yla da uluslararası önem taşıyor.

Dünyanın en büyük ve en görkemli mağaralarından birisi olan Tokat Ballica Mağarası ziyarete açılan 680 metre uzunluğunda sekiz salonuyla ziyaretçilerini hayran bırakıyor. Mağaranın ziyarete açılan bölümlerinde dolaşmak, her adımda hayrete düşüren, heyecan veren gizemli bir yolculuğa çıkmak gibi geliyor. 1995 yılında turizme açılan mağara büyük damla taşlar salonu, sütunlar salonu, mantarlı salon, fosil salon, çöküntü salonlarıyla ziyaretçilerini bekliyor.

KOAH hastaları tercih ediyor

Ballica Mağarası, temiz oksijenli havası ile KOAH (Kronik Obstrüktif Akciğer Hastalığı) ve astım hastalarına şifa oluyor. Tokat'ın Pazar ilçesine bağlı Ballica Köyü'nde, deniz seviyesine göre 1085 metre rakımda yer alan Ballica Mağarası'nın yıl içindeki ortalama sıcaklığı 18 derece. Nem oranıysa yüzde 54 seviyesinde. Mağaraya erken saatlerde gelen hastalar belirli noktalarda oluşturulan banklarda 3-4 saat oturarak bol bol oksijen alıyor. Dışarıda oksijen tüpüyle dolaşan hastalar mağarada oksijen tüpü takmadan rahat nefes alabiliyor.



İAOSB VAKFI

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı

BİR ADIM DAHA İLERİYE HEP BİRLİKTE



Sizleri Vakfımıza Davet Ediyoruz...

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



A.O.S.B'de
20 YILDIR
HİZMETİNİZDEYİZ.

MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ

Sanayi Tesisleri Elektrik Montajı
Trafo & Enerji Nakil Hatları
Güç & Kumanda Pano İmalatları
Kompanzasyon Pano İmalatı & Bakımı
Paratoner Projelendirme, Uygulama & Bakım
Arıza Bakım Hizmetleri
Proje Ve Taahhüt
Topraklama Ölçümler & Raporlama
İç Tesisat Uygunluk Tespit & Belgelendirme
Trafo Müşavirlik & Bakım
Aydınlatma Tasarım & Uygulama



Ömer Güler Elektrik Proje Taah. Müh. Enerji Tes. San. ve Tic. Ltd. Şti.
A.O.S.B. 10022 Sokak No:2 Çiğli - İZMİR Tel: 0232 328 10 42 - Fax: 0232 328 1043
www.gulerenerji.com / info@gulerenerji.com