

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ



2018

OCAK
2018

SAYI 147

GELECEĞE UMUTLA BAKABİLMEK

İAOSB
sanayicilerinin
beklentileri

10. SAYFADA



STRATEJİK
ÜRÜNE
DESTEK
GELİYOR



ENFLASYON
RAKAMLARI
ALARM
VERİYOR



UĞURTAŞ:
2018 VE 2019'U
BERABER
PLANLAYALIM

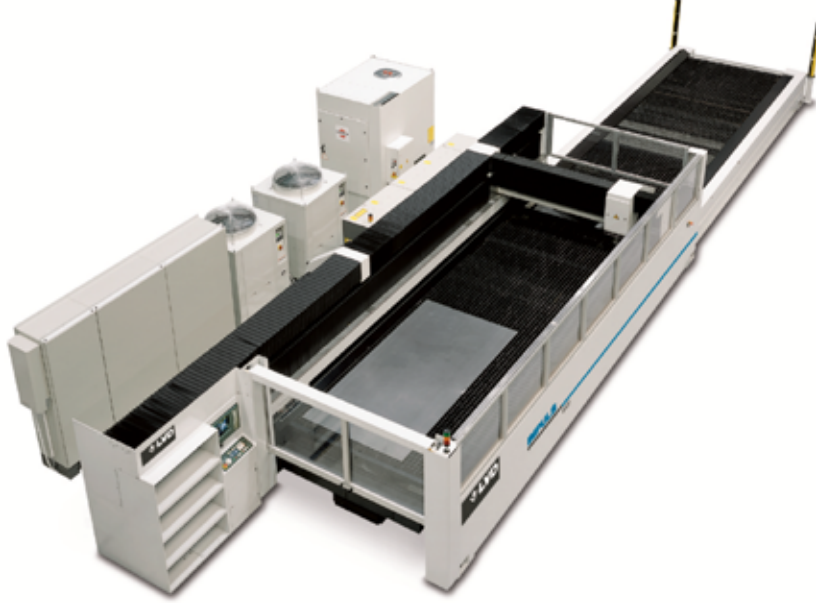
LAZER KESİM MAKİNEMİZ HİZMETİNİZDE

2000 X 6000 MM TEZGAH BOYUTU

25 MM SİYAH SAÇ KESİM

20 MM KROM SAÇ KESİM

16 MM ALÜMİNYUM SAÇ KESİM



demsac®

Demsac Çelik San. ve Tic. A.Ş.



TEL : 0232 376 70 71

FAX : 0232 376 70 72

info@demsac.com.tr

www.demsac.com.tr

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

Su Sayaçları da Elektrik Sayaçları gibi Akıllandı!..



Tarımsal Su Sayacı
WOLTMAN



**Çok Hüzmeli Yaş Tip
Su Sayacı**
MARS



Ultrasonik Isı Sayacı
NEPTÜN



**Kompozit Gövdeli Mekanik
Su Sayacı**
WORLD



Ön Ödemeli Su Sayacı
STAR



**Pirinç Gövdeli Dijital
Su Sayacı**



Endeks Takip Ekranı
ETE-10



GSM\GPRS Modem
GM-10



Data Concentrator
DC-230



Tek Fazlı Aktif Sayaç
LUN10



**Tek Fazlı Import-Export
Aktif-Reaktif Sayaç**
LSM10



**Ü Fazlı Import-Export
Aktif-Reaktif Sayaç**
LSM40

LUNA

Türkiye 2018 ve 2019'u beraber planlamalı

Hilmi
UĞURTAŞ

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Küresel sistemde ve Türkiye’de siyasetten ekonomiye, ekonomiden sosyal ve kültürel düzlemlere kadar her alanda ciddi savrulmaların yaşandığı bir yılı geride bıraktık.

2017 yılında küresel dünyanın bir parçası olmanın ne demek olduğunu çok daha iyi anladık.

Dünyanın herhangi bir ülkesinde yaşanan siyasi ya da ekonomik bir döngünün az ya da çok bizi de etkilediğini gördük. Bu döngü ve hareketler dünya politikasına ve ekonomisine yön veren ülkelerde olduğunda etkisini çok daha güçlü hissettik.

Trump dönemi ABD’sinin, kendi iç siyasetinde yaşanan karmaşanın yanında, önce ABD vizyonu ile neredeyse dünyada karıştırmadığı yer kalmadı. Ekonomik anlamda da ABD Merkez Bankası’nın bilanço küçültme programı ile üretimi kendi topraklarına çekme gayreti, Türkiye gibi sıcak para ve yabancı yatırım kaynakları ile ekonomisini döndüren ülkeleri gittikçe zorlar hale geldi.

Doğu’da Çin ve Asya Pasifik ülkelerinin üretim baskısını, Batı’da Trump’ın ataklarını gören Avrupa ise ekonomilerinin pozitif yönde hareketlenmesi için gayret sarf ediyor.

Türkiye’nin en büyük ve önemli ekonomi partneri olan AB ülkelerindeki siyasi erklerin gerginliği arttıkça, oluşan ortam iş dünyamızı temkinli olmaya zorluyor.

Türkiye’nin Rusya ile bir denge yakaladığını düşünenler ise, çok çabuk değişen politikalardan dolayı iki ülkeyi bir türlü stratejik ortak olarak tanımlamıyorlar.

Tüm bu küresel gelişmeler bize, küresel politika ve ekonomi alanlarında akıllı hareket etmemizi ve ülkemizin menfaatlerine dikkat etmemiz gerektiğini bir kez daha gösteriyor.

Bu anlamda 2017’ye baktığımızda hangi konularda ödevimizi doğru yapıp yapmadığımızı rakamlar ortaya koyuyor.

Yakalanan güzel bir büyüme oranı beraberinde, dış ticaret ve cari açık ile geliyor.

İhracatta rekorlar kırarken, ithalatın nasıl arttığını da görmemiz gerekiyor.

Türkiye hala sıcak paranın tercih ettiği bir ülke ama bu gerçek yüksek faiz gerçeğini örtmüyor.

2017’de KGF, Eximbank, KOSGEB gibi kamu destekleri ile çevrilen çarkla yakalanan büyüme için 2018’de aynı kaynakları hizmete sunup sunamayacağımız henüz net değil.

Özel sektör güçlü borçlandı, sorumluz aynı güçte geri ödeyebilecek mi?

Kur hareketleri ile hareketlenen sanayi 2018’de hangi kur döngüsü içinde kalacak?

Bugüne değin faiz, kur ve enflasyon gibi hedeflerden feragat edilerek ya da sıcak para girişi ile finanse edilen büyüme stratejisi 2018’de nasıl olacak?

Tüm bu denklemlere bir de seçim ortamı eklendiğinde neler yaşayacağımızı göreceğiz.

2019 seçim sandığı ne görüldüğü kadar uzak, ne de 2018’i unutturacak kadar yakındır. Türkiye siyaseti ekonomi ve finans anlamında belki de



Ülkemizin huzuru ve geleceği için başlatılan "Zeytin Dalı" operasyonunun Kahraman Türk Ordusunun başarısı ile sonuçlanacağına inancımız tamdır. Tüm dileğimiz, şehit ve gazi sayımızın en az sayıda olmasıdır. Bugüne değin bu vatan için canını feda eden tüm şehitlerimize rahmet, geride kalan ailelerine ve sevdiklerine başsağlığı, yaralanan gazilerimize de acil şifalar diliyoruz.

2018 ve 2019'u bir paket halinde planlamalıdır.

İş dünyasının 2018 yılında 2017'ye göre göreceli bir düzelme yakalansa da çok farklı bir ortam olmayacağını düşündüğünü görüyoruz.

Şirketlerin büyüme hedefleri de ölçeklerine ve uluslararası pazarlardaki konumlarına göre değişiyor. İhracata çıkabilen, belli bir üretim ölçeği yakalayan firmalar kendilerini daha güvende hissederken, iç pazara kilitlenmiş özellikle KOBİ'lerin kötümser olduğunu görüyoruz.

Yeni yılda şirketlerin genel olarak temkinli ve iç kaynaklı büyümeyi tercih ederek, yatırımlarını sınırlı tutacakları görülmektedir.

Özellikle yatırım, yeni alanlara giriş, satın alma ve istihdam konularında temkinli bir yaklaşım söz konusudur.

Şirketlerin 2018 ajandalarındaki ana başlıklar ise sürdürülebilirlik, verimlilik, dijitalleşme, büyüme ve karlılığı artırma olarak gözükmektedir.

Bu başlıkların altında ise operasyonel olarak karlılığın yönetilmesi, sürekli iyileştirme projelerinin çalıştırılması, maliyet indirimi ve tasarruf gayretleri öne çıkmaktadır.

Risk alanları sorulduğunda ise; kur hareketleri, enflasyondaki yükseliş, yabancı yatırım ve fonlarda azalma tehlikesi, OHAL'in uzaması, siyasi krizler söylenmektedir.

Takip edilemeyecek, yetişilemeyen teknolojik değişimler, küresel istikrarsızlıklar, sıcak çatışmaların devamı veya artması, hammadde fiyatlarında olabilecek anormal değişimler de küresel risklerin başında görülmektedir.

Bu değerlendirmelere bakıldığında, Türkiye

için tek çıkış olan, her yıl istikrarlı bir biçimde büyüme ve bu büyümenin üretime dayanması ve istihdam yaratması gibi temel konularda istenen başarıya ulaşmak için gidilmesi gereken yolun çok zorlu olduğu görülmektedir.

Ancak, dünyada ne olursa olsun, Türkiye'nin atacağı adımlar vardır.

Ülkemizdeki iş ve yatırım ortamının öngörülebilir, hukukun üstünlüğü ve serbest piyasa kurallarının işlediği bir çatı altında, rekabet gücünün artırılması ve bu sayede sürdürülebilir bir ekonomi yaratılması ve bu ekonominin dinamikleri içinde sosyal kalkınmanın sağlanması önceliğimiz olmalıdır.

Tüm bunları gerçekleştirebilecek insan kaynağının yetiştirilmesi ve ekonominin çarkları arasına sokulması da çok önemlidir.

Bu yolda özellikle KOBİ'lerimizin ciddi bir biçimde ve sürekli desteklenmeye ihtiyaçları vardır. KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisindeki ve istihdamındaki yeri asla unutulmadan; hukuksal, eğitsel, finansal destekler ve mevzuat desteği ile zenginleştirilerek üreten KOBİ'ler ile büyümenin yaratılması önemlidir. Ülke sanayisinin yuvası olan OSB'lerimiz ise işletmelerimizin ulusal ve küresel rekabet gücünü arttırabilecek yapıya kavuşturulmalıdır. OSB'lerimizin sağlacağı üretim ve istihdam ortamı Türkiye'nin büyümesinin süreceği en verimli alanlardır. Değişen ve gelişen koşullara ayak uydurabilen, barındırdığı sanayi tesislerine de bu koşulları sunabilen OSB'ler; büyümenin filizlendiği, yeşerdiği ve ürün alındığı yerler olacaktır.

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

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





22 KOSGEB'den Ürün Destek Programı

- 8 İAOSB sanayicilerinden yıl sonu ve yeni yıl değerlendirmeleri
- 22 KOSGEB'den Ürün Destek Programı
- 26 Gabon heyeti Bölgemizi ziyaret etti
- 28 Enflasyon alarm veriyor
- 30 Bakan Zeybekci'den enflasyon açıklaması
- 31 Cari açık Kasım'da beklentiği aştı
- 32 Dış borç 438 milyar dolara yükseldi
- 33 Bütçe 2017'de 47,4 milyar TL açık verdi
- 34 İşsizlik Ekim'de yüzde 10,3
- 35 Yargıtay: İnternet hesabından çalınan paradan banka sorumlu
- 36 2017'de birleşme ve devralmalar azaldı
- 37 Bitcoin'de kafalar karışık
- 38 Küresel ısınma firmaları zorluyor
- 40 Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?

- 44 2018'de dünyada beklenen ekonomik büyüme öngörülleri
- 50 17. yüzyılda İzmir ticaretinde İngiliz-Hollanda rekabeti
- 54 Kırılgan Beşli hikayesinin neresindeyiz?
- 56 Orta gelir tuzağını konuşmayı unuttuk mu?
- 58 Piyasa aldırmazlığı
- 60 İş dünyası için Arabuluculuk Kanunu'nun önemi
- 62 İlk ve nihai yatırımcıya göre bir değerlendirme
- 66 Deneyimlemeden bilemezsiniz
- 70 Öğrencilerimiz sporda da bir adım önde
- 72 "Peri'li işler"
- 73 İAOSB TSM Korusu gönülden bağladı
- 74 Basında İAOSB





- 28 Enflasyon alarm veriyor
- 37 Bitcoin'de kafalar karışık
- 44 2018'de dünyada beklenen ekonomik büyüme öngörülleri
- 50 17. yüzyılda İzmir ticaretinde İngiliz-Hollanda rekabeti
- 70 Öğrencilerimiz sporda da bir adım önde
- 73 İAOSB TSM Korosu gönülden bağladı



Hüseyin DOĞAN



Meryem Fulya YAZICIOĞLU

İAOSB sanayicilerinden yıl sonu ve yeni yıl değerlendirmeleri

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren sanayiciler, geride bıraktığımız 2017 yılını değerlendirirken, 2018 yılına ilişkin öngörülerini paylaştılar.

Norm Holding Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Uysal, ekonomik anlamda başarılı bir yılın geride bırakıldığına dikkat çekerek, 2018'de de olumlu verilere imza atılacağına inandıklarını bildirdi.

Atik Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Sinan Atik de 2017 yılında gerek ulusal gerekse uluslararası bazda yaşanan her türlü probleme rağmen başarılı bir senenin geride bırakıldığını bildirirken, 2018 yılında da söz

konusu ivmelenmenin devam edeceğini öngördüklerini söyledi.

Gürmak Amortisör Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Kadri Şeker, sanayicileri cengaverlere benzeterek, her türlü zor koşula rağmen Türkiye'de sanayicilik yapanların, bu işe gönül verdikleri için yola devam ettiklerini söyledi. Şeker, tüm olumsuz şartlara rağmen 2017 yılının beklentilerin üzerinde bir başarı ile geride bırakıldığını vurguladı.

Elektral Elektromekanik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda Türk-Alman İşadamları ve Akademisyenleri Derneği (TAİAD) Başkanı Mehmet Sayıl Dinçsoy da Ar-Ge ve inovasyon temelli firmaların başarı-



lı bir yılı geride bıraktıklarını vurgularken, son dönemde siyasal anlamda yaşanan çalkantılı sürecin endişe verici olduğunu söyledi.

Petrofer A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda DEİK Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın da son dönemlerde global ölçekte yaşanan ekonomik sıkıntıların 2017'de pozitif bir sürece girmeye başladığını vurgulayarak, bu olumlu havanın ve döviz kurlarındaki hareketlenmenin Türk sanayine ilerleme fırsatı sunduğunu söyledi.

Libal Makina Otomat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Denetim Kurulu Üyesi Aydın Tümentümür de 2017 yılının dünya ekonomisi üzerinde olumlu bir etki bıraktığını vurgulaya-

rak, oluşan güvensizlik ortamının bir an evvel düzeltilmesi gerektiğini bildirdi.

Anadolu Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı ve İAOSB Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Oral, 2017'de oluşan zorlu piyasa koşullarının yarattığı eksikliklerin 2018'de sanayide yerleşme ve ilerleme ile kapatılabileceğini ifade etti.

Ar-Can Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Cem İnam ise 2017'in beklentilerin karşılandığı bir yıl olduğuna dikkat çekerek, 2018'de ekonomi ve üretim konusuna ağırlık verilmesi gerektiğini söyledi.

Batel Elektromekanik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve ATAER Yönetim Kurulu Üyesi Tevfik Mağara da tüm zor şartlara rağmen sanayicilerin üretmek zorunda olduklarının altını çizdi.

Luna Elektrik Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı ise 2017'nin ikinci yarısının daha tempolu geçtiğini vurgulayarak, 2018 yılında iş dünyası olarak daha fazla üretim odaklı çalışacaklarını, dolayısıyla büyüme anlamında daha verimli bir yıl geçirileceğini öngördüklerini söyledi.

Tolkar Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace de 2018 yılında turizm başta olmak üzere tüm sektörlerin eski canlılığına kavuşmasını beklediklerini bildirdi.

GEO Tekno Enerji Mak. Otomasyon Isıtma Soğutma Müh. Proje Taah. San. Tic. Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Mehmet Ertekin de 2017 yılının ulusal ve küresel ölçekte belirsizliklerle dolu bir yıl olduğuna dikkat çekerek, hükümetin yapısal reformları ödün vermeden hayata geçirmesi gerektiğini söyledi.

Verbo Boya-Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Kürüm ise üretimde ilerlemenin Ar-Ge ile sağlanabileceğini, bu konuda KOBİ'lere yönelik desteklerin daha makul şartlar altında sağlanması gerektiğini söyledi. Gelişen Ar-Ge ile ilerleyen ekonomiye sahip olunabileceğinin altını çizen Kürüm, 2018'de bu alanda yapılacak çalışmaların gelişme ve kalkınmaya pozitif yansıtacağını bildirdi. Güven Haddecilik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fettah Güventürk ise 2017'nin beklentileri karşılayan bir yıl olduğuna dikkat çekerek, 2018'in daha verimli geçeceğine inandıklarını söyledi.

Yaman Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Yaman da 2017'nin zor bir yıl olarak geride kaldığını vurgularken, 2018'in daha stabil ve öngörülebilir bir yıl olmasını dilediklerini iletti.

FATİH UYSAL / Norm Holding Yönetim Kurulu Başkanı:

2018 yılında Ar-Ge faaliyetlerimiz artacak

Norm Holding Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Uysal, 2017’de dünya otomotiv devlerine bağlantı elemanları ihraç eden bir holding olarak bölge ve ülke ekonomisine katkı sağlama vizyonunu layıkıyla tamamlamanın gururunu yaşadıklarını vurgularken, 2018 yılında da Ar-Ge faaliyetlerini arttırarak Endüstri 4.0 dönüşümünün Türkiye’deki öncüleri arasında yer almakta kararlı olduklarını söyledi.

2011 yılından beri holding şirketlerinden Norm Cıvata bünyesinde faaliyet gösteren Ar-Ge merkezinde 8 patent, 4 faydalı model aldıklarını, özel sektör Ar-Ge merkezleri arasında son iki yıldır üst üste Türkiye birinciliği kazandıklarını hatırlatan Uysal, geride kalan 2017’yi değerlendiren 2018 beklentilerini şöyle açıkladı:

“Hem İAOSB, hem İzmir, hem de Türkiye adına başarılı bir yılı geride bıraktık. 2017 yılında Türkiye ekonomisi ile ilgili pek çok gösterge olumluydu. Bu göstergelerin beklentilerin üzerindeki rakamlara ulaşmasında, özellikle ihracatçı şirketlerin başarılı performansı olumlu bir etki yarattı. 157,1 milyar dolar gibi bir ihracat rakamının yakalanmış olması, sanayicilerimizin özverili çalışmasının bir ürünüdür. 2018 yılında bu rakamın 170 milyar doların üzerine çıkmasını öngörüyoruz. Biz de dünya otomotiv devlerine bağlantı elemanları ihraç eden bir holding olarak bölge ve ülke ekonomisine katkı sağlama misyonumuzu layıkıyla tamamlamanın gururunu yaşadık.

2016 yılında grup şirketlerimizin lokomotifleri olan Norm Cıvata; Türkiye’nin en çok ihracat gerçekleştiren 183. şirketi olmuştu. Önümüzdeki günlerde açıklanacak olan 2017 sıralamasında daha da üstlerde yer alacağız. Yalnızca ihracatımızı değil, her yıl ciromuzu da arttırmayı hedefliyoruz. Norm Holding olarak büyümenin en önemli sonuçlarından birinin de sağladığımız istihdam artışı olduğunu düşünüyoruz. Grup şirketlerimizin büyüme yolunda attığı her adımda artan istihdamımız, ülke ekonomisinde artı değer yaratıyor.



Bizler, ülkemizin değerlerine sahip çıkmanın önemine inanıyoruz. Bu kapsamda coğrafi bölge bazlı projelerimiz tüm hızıyla sürüyor. Yine bu bilinçle 2018 yılında da bugüne kadar olduğu gibi yerli ham madde kullanımını desteklemeyi sürdürürken, kalitemizden de asla ödün vermeyeceğiz.

Ar-Ge faaliyetlerine çok önem veren ve katma değerli, yüksek teknolojiyi üretimi kendisine hedef olarak belirlemiş Norm Holding adına 2018 yılından en büyük beklentimiz Ar-Ge faaliyetlerine desteklerin artarak sürmesi. Günümüz koşullarında küresel piyasada rekabetçi olabil-

menin yolu, endüstriyel dönüşümü yakalamaktan ve katma değerli üretimden geçiyor. 2011’den beri holding şirketlerimizden Norm Cıvata bünyesinde faaliyet gösteren Ar-Ge merkezimizde şu ana kadar 8 adet patent, 4 adet faydalı model aldık. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından her yıl düzenlenen özel sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi’nde iki yıldır üst üste “metal ürünler” Türkiye birinciliğini Norm Cıvata Ar-Ge merkezi kazanıyor. Norm Somun bünyesinde yer alan tasarım merkezimiz de, Norm Cıvata Ar-Ge merkezi ile işbirliği içerisinde yeni tasarım projeleri hazırlayarak firmanın ürün gamını genişletiyor. 2018’de de Ar-Ge faaliyetlerimizi artırarak sürdüreceğiz. Norm Holding olarak Endüstri 4.0 dönüşümünün Türkiye’deki öncüleri arasında yer almakta kararlıyız.”



SİNAN ATIK / Atik Metal Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Yeni yatırım planlıyoruz

Atik Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve İAOSB Yönetim Kurulu Üyesi Sinan Atik, 2017 yılının hem döküm sektörü hem de firmaları bazında başarılı geçtiğini belirtirken, bu ivmenin 2018 yılında da devam edeceğine inandığını söyledi. 2018 yılında büyümeyi hedeflediklerini ve yeni yatırımlar planladıklarını bildiren Atik, yılmadan çalışmaya devam edeceklerini vurgulayarak şu değerlendirmeleri yaptı:

“Dünyada ve ülkemizde 2017 yılında pek çok sorunlar ve gerginlikler yaşansa da, hem genel olarak döküm sektörü için hem de firmamız Atik Metal bazında başarılı bir yıl geçti. 2017 yılında Atik Metal olarak, hem üretim bazında hem de ciro bazında yüzde



30'luk bir büyüme yakaladık. Bu büyümenin verdiği güvenle de 7,5 milyon Euro'ya varan makine ve teçhizat yatırımı gerçekleştirdik.

Bu ivmenin 2018 yılında da devam edeceğini ümit ediyoruz. 2018 vizyonumuzda en az yüzde 15'lik bir büyüme hedefimiz ve 5 milyon Euro civarında yatırım planlamamız var. Bizler gerek ülkemizdeki gerekse de dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyor, her türlü makro ve mikro problemleri masaya yatırarak, çözüm yolları üretiyoruz. Sanayici olarak en iyi bildiğimiz şey çalışmak. Bu nedenle de 2018 yılında da yılmadan, vazgeçmeden çalışmaya ve koşturmaya devam edeceğiz. Di-

liyoruz bu yıl, hem firmamız için hem sektörümüz için hem de ülkemiz için hayırlı bir yıl olur.”

KADRI ŞEKER / Gürmak Yönetim Kurulu Başkanı

Ülkesini sevmeyenden sanayici olmaz

Gürmak Amortisör Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Kadri Şeker, 2017 yılı değerlendirmesi ve 2018 yılı beklentilerine ilişkin şu görüşleri ifade etti:

“2017 yılı, 2008'de başlayan küresel krizden bugüne kadar olduğu gibi uluslararası ve ulusal düzlemde pek çok sorunla uğraşılan bir yıl oldu. Ancak bu duruma rağmen 2017 yılının ekonomi anlamında çok kötü geçtiğini söyleyemeyiz.

Yeni yılla birlikte uzun yıllardır dile getirdiğimiz beklentilerimizi bir kez daha tekrar etmekte fayda görüyorum. Türkiye'de sanayicilik yapmak tam anlamı ile bir gönül işidir, bir cengaverliktir. Unutmamak gerekir ki sanayi olmadan da kalkınma olmaz.

Gelişen ekonomi ve finans ortamına bakarsanız,



üretmenin dışında rant ekonomisine yönelmek çok kolaydır. Ancak biz sanayicilerin içinde var olan üretme, istihdam yaratma, ihracat yapma heyecanı olduğu sürece bizler bu mücadeleden vazgeçmeyeceğiz. Bu uğraştaki beklentimiz; önümüzü daha iyi görebilmek, ihracatın ve istihdamın daha çok desteklenmesi, sanayicilere verilen teşvik ve desteklerin nitelik, nicelik olarak artırılması ve daha da önemlisi sürdürülebilir olmasıdır.

Görünen odur ki, küresel ve bazı bize özgü sorunlar 2018'de de devam edecektir. Ülkemizin jeopolitik konumu farklı problemleri ortaya çıkarabilir. Ancak bizler sanayici olarak içimizdeki çalışma azmi ve gücünü kaybetmeden yo-

lumuza devam edeceğiz. 2018'de sanayicinin önünün açılması, yatırım ve iş yapma ortamının geliştirilmesi en büyük temennimizdir.”

TAMER TAŞKIN / Petrofer Yönetim Kurulu Başkanı

Giden satıyor

Petrofer Endüstriyel Yağlar Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda DEİK Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, küresel ekonomideki yavaşlama döneminin 2017’de yaşadığı pozitif değişimin etkisi ve döviz kurlarının Türk sanayicisinin ihracat anlamında önünü açtığını belirterek, Türkiye’nin kalite ve verimliliğe odaklanması, sanayicinin de ihracat pazarlarını çeşitlendirmesi gerektiğini savundu.

Herkesin işinin sadece bugününe değil geleceğine bakmasını, gelecekte var olmayacak sektörlerdeki işleri ya daha az maliyetli ülkelere taşıma ya da satmalarını öneren Taşkın, karşılıklı güven ilişkileri içinde ABD ve AB ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinin önem taşıdığını bildirdi.

Tamer Taşkın, 2017 değerlendirmesinin yanısıra 2018 için görüşlerini şöyle açıkladı:

“Dünya ekonomisinde 2008 yılında başlayan yavaşlama ve duraksama dönemi 2017’de pozitif yönde bir değişim yaşadı. Gerek bu değişimin etkisi gerekse de döviz kurlarındaki hareketlenme Türk sanayicisinin ihracat alanında önünü açtı.

Petrofer A.Ş. olarak 2017 yılının bizim için çok başarılı geçtiğini söylemekten mutluluk duyuyorum. Bu başarımızın en önemli kanıtı ise, siyaset düzleminde Almanya-Türkiye arasında yaşanan tüm gerginliklere rağmen Alman ortaklı bir firma olarak yeni bir yatırıma girmemizdir. Bu da ekonominin siyasetten de ayrı hareket edebildiğine güzel bir örnek teşkil etmiştir.

Bizim en önemli pazarlarımızdan biri olan demir-çelik sektörü çok iyi bir yıl geçirdi. Çin’de uygulanmaya başlayan çevreye duyarlı uygulamalar bu sektördeki uygun olmayan işletmelerin kapanmasına ve dolayısıyla taleplerin güçlü olan Türk demir-çelik sanayisine kaymasına imkan sağladı. Ayrıca, hükümetin aldığı kararlar ile yerli sanayiye koruma adımları bu sektörümüzdeki kapasiteyi kullanmamıza ve hatta yeni yatırımlara girilmesine olanak sağladı.

Ürün tedarik ettiğimiz diğer önemli bir sektör olan otomotiv ve yan sanayisi de 2017 yılında ihracatta çok başarılı oldu. Gittikçe artan kalite ve verimlilik oranları bu sektörümüzde pozitif bir



etki yarattı. Özellikle AB pazarına ihracatımız çok iyi rakamlara ulaştı. Petrofer olarak bugün 40 ülkeye ihracat yapmanın gururuyla yaşıyoruz.

Sektörlerdeki bu hareketlenme bize de pozitif olarak yansıdı. Petrofer olarak çalışan sayımız da 2016 yılında olduğu gibi 2017 yılında da yüzde 10 arttı. Son 5 yılda istihdam sayımızdaki artış yüzde 100’e ulaştı. Bugün hükümetimiz ve TOBB başta olmak üzere ülkemizde ciddi bir istihdam seferberliği başlatıldı. Ancak bizim gördüğümüz gerçek şudur: Yeter ki işler iyi olsun, işler iyi olunca istihdam zaten olacaktır. Ekonomik ve siyasi

istikrarın devamı ile iş ortamının iyileştirilmesi ve geliştirilmesi hiçbir zorlama olmadan istihdamı arttıracaktır.

İstihdamdan bahsederken, ülkemizdeki ciddi bir çelişkiden de söz etmeliyiz. Bir tarafta yüzde 30'lara varan genç işsizliği varken, diğer tarafta Edirne’den Gaziantep’e kadar ziyaret ettiğim her ilde karşıma çıkan en büyük sorun uygun eleman bulamamak oldu.

Bugün Türk sanayicisi fabrikasını kuruyor, 50 adet CNC makinasını alıp fabrikasına getiriyor ama bu makinaları çalıştıracak 50 tane adam bulamıyor. Türk sanayisinin gelişimi için bu konu önceliklidir. Eğitim sistemi değişen şartlar ve ihtiyaçlara uygun hale getirilmelidir. Mesleki ve teknik okulların oluşturulması çok önemlidir. Bu konuda sanayicilerin duyarlılığı artmış ve özellikle OSB’ler içinde bu tür okulların kurulması yönünde ciddi adımlar atılmaktadır.

Ulusal ekonomimize baktığımızda ise, geleneksel olarak temel sektörlerimizden olan tekstil de artık üreticilerimiz basic mallarda rekabet yerine modeller yaratarak, yılda birden çok koleksiyon ile pazarlara girmektedir. Üretilen malın Avrupa pazarına TIR ile 5 günlük yol olması avantajı da kullanılmaktadır.

Ayrıca, Kredi Garanti Fonu gibi finansal destek mekanizmalarının devreye girmesi, Eximbank’ın çeşitlenen ve güçlenen destekleri, sat-kirala gibi yeni finansal enstrümanların iş hayatına da ciddi olumlu etkilerini gördük. Ben 40 yıllık iş hayatımda ilk 2017 yılında bir alacak çekimin arkası vurulmadan, bir alacak senedim protesto olma-

dan bir yıl geçirdim.

Tabii, Türk sanayisinde yaşanan bu pozitif görünümün esnaf ve KOBİ'lere özellikle de kendini yenileyemeyen KOBİ'lere yansımadığını da görüyoruz. Dünya müthiş bir değişim yaşıyor. Herkesin işinin sadece bugününe değil, geleceğine bakması lazım. Gelecekte var olmayacak sektörlerdeki işlerimizi ya daha az maliyetli ülkelere taşımalı ya da oralara satarak elden çıkarmalıyız.

Bu pazarlar derken herkesin aklına önce Afrika geliyor. DEİK'in Afrika Ülkeleri Koordinatör Başkanlığı'na tekrar seçilen bir iş adamı olarak evet Afrika önemli bir pazardır, hükümet 55 ülkenin 40'ında büyükelçilik açmış, THY her ülkeye uçmaktadır ancak Afrika'nın bir Avrupa ya da Amerika pazarı olmadığını belirtmeliyim.

Yaşanan tüm sıkıntılı süreçlere rağmen ülkemizin ihracatının yüzde 45'i Avrupa'yadır. En önemli iş ve yatırım partnerlerimiz Avrupa'dandır. Afrika yeni bir pazardır, gelecektir, elbette orada yerimizi almalıyız ancak karşılıklı huzur ve güveni sağlayarak Avrupa ve Amerika

ile ekonomik ilişkilerimizi geliştirmeyi asla göz ardı etmemeliyiz.

2017'de 160 milyar dolara gelen ihracatımız bizleri sevindirir de, çeşitli siyasi ve politik değişimler neticesinde kan kaybettiğimiz Libya, Mısır, Ortadoğu pazarlarını da unutmamalıyız. Eğer o pazarlarda eski konumumuzu koruyabilmiş olsaydık, bugün ihracatta 200 milyar doları yakalamak işten bile değildi.

Bir başka gözden kaçırmamız gereken pazar da İran'dır. İran pazarı büyüme ve gelişmeye çok açıktır. Bugün dünya haritasını önümüze alıp batı da yukarıdan aşağıya İtalya'dan geçen bir çizgi, doğu da ise Hindistan üzerinden bir çizgi çizersek çalışan ülke Türkiye'dir. Türkiye'nin bu çalışmasını iki sihirli sözcük olan kalite ve verimlilik üzerine oturtması şarttır. Tabii bir de her zaman söylediğim gibi, fabrikamızda, büromuzda oturarak değil, giderek, koşarak çalışmaya devam etmeliyiz. Unutmayın, giden satıyor.

Bu duygular içinde herkese mutlu, huzurlu ve başarılı bir yeni yıl dilerim."

M. SAYIL DİNÇSOY / Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı

KOBİ'ler ülkemizin teminatı

Elektrik Elektromekanik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda TAİAD Başkanı Mehmet Sayıl Dinçsoy, sanayi kuruluşlarının ihracata yönelmeleri, kalite ve inovasyon perspektiflerini de bu yönde oluşturmaları gerektiğini savundu.

Dinçsoy, uluslararası gelişmelere de dikkat çekerken şu değerlendirmeyi yaptı:

"Konjonktüre genel olarak baktığımızda bir kıstas teşkil etmese de; geçtiğimiz yıl Elektrik A. Ş. için oldukça olumlu geçmiş ihracatımız da iç pazar satışımız da ciddi bir artış göstermiştir. Ayrıca yatırımlarımız da artmış olup Ar-Ge inancımızı da resmi bir Ar-Ge Merkezine dönüştürmüş bulunmaktayız.

Buradan çıkacak sonuç, sanayi kuruluşlarımızın dış pazarlara yönelmeyi ve de kalite ve inovatif perspektiflerini buna uydurmalarıdır. Esasen bunca badireye rağmen yine de büyük bir temel türbülansa girmememizin nedeni burada gizlidir. Devlet desteklerinden de istifade ederek



hızla gelişen girişimcilerimiz ve KOBİ'lerimiz bu ülkenin teminatı olmuştur.

Ancak ifade etmeliyim ki, hızla içine çekildiğimiz Ortadoğu bataklığı beni ciddi endişelendirmektedir. Çünkü burada Türkiye'nin menfaati diğer tüm devletlerden farklıdır. Hatta hepsinin menfaati bize karşı ve Akdeniz'e koridor açmak yönündedir.

Maalesef ABD, Rusya ve bunlardan birine yaslanan Suriye buna dahildir. Ata'mızın "Yurtta Sulh Cihanda Sulh" ışığını hatırlamalı oyuna gelmemeliyiz.

Çünkü buna dahili bedhahların hatta Ege adaları konusunun eklenmesi tehlikesi vardır. Suriye'deki, Irak'taki Suudi Arabistan'daki müthiş petrole geçişi 6 kat pahalı kılması, bu tehlikenin altında yatan ana nedendir. Artık ne ABD Türkiye'ye ne Türkiye ABD'ye inanmıyor.

Keşke zamanında Suriye ile dost kalabilseydik. İşte bunlar da ciddi endişelerim. Oyun büyük.

Tanrı Türkü korusun."

AYDIN TÜMENTÜMÜR / Libal Yönetim Kurulu Başkanı

İstihdam ağırlıklı ve rekabetçi büyümeliyiz

Libal Makina Otomat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Denetim Kurulu Üyesi Aydın Tümentümür, Türkiye ekonomisinin 2018 yılında istihdam ağırlıklı ve rekabetçi büyümeye ihtiyacı olduğuna dikkat çekti. Geçen yıl ekonomide jeopolitik belirsizlikler ve finansal piyasalardaki çalkantılar nedeniyle olumsuzluklar yaşandığını hatırlatan Tümentümür, zaman kaybedilmeden ekonomiye güvenin güçlendirilmesi, yatırımlarla birlikte istihdam artışının sağlanması gerektiğini söyledi.

Tümentümür, büyümenin de rakamsal değil kalite olarak artmasını savunurken, tüm olumsuzluklara rağmen karamsarlığa meydan vermeden mücadeleye devam edilmesini istedi.

Aydın Tümentümür'ün 2017 değerlendirmesi ve 2018 yılından beklentilere ilişkin görüşleri şöyle:

2017'de dünya ekonomisi, bir önceki yıla göre daha iyi bir performans sergiledi.

Küresel ekonominin 2017'deki olumlu seyrinden sonra, 2018 yılında;

ABD-Kuzey Kore gerilimi,

Almanya'da koalisyon hükümeti sancısı,

İspanya'nın Katalonya bölgesinde bağımsızlık hamlesi,

Ortadoğu'da yaşanan hareketlilikler belirleyecek ve Türkiye ekonomisini de global anlamda etkileyecektir.

2017'de yaşadığımız ve 2018'de de Türkiye'yi sınır bölgelerindeki tüm komşu ülkelerinde yaşanan siyasi ve/veya ekonomik krizlerde direkt olarak etkileyecektir.

Bu güvensizlik ortamı 2017'de yerli ve yabancı sermayenin Türkiye dışında çözüm arayışının artmasına; yatırımların durağanda kalmasına, dövizin artışı, kredi faiz oranlarının yükselmesi ve istihdamda daralma konularında olumsuz etkiledi.

Bunlara bir de 2016'da büyümeyi desteklemek amaçlı yapılan;



Kamu harcamalarının artırılması,

Bazı ürünlerde KDV indirimleri,

İstihdam seferberliği nedeniyle,

2017 başında vergi gelirlerinde de ciddi kayıplar yaşandı. Buda merkezi yönetim bütçe dengesi ciddi biçimde bozulmasına sebep oldu.

Bu arada 2017 sonunda güven endeksi verilerine baktığımızda;

Reel sektör güven endeksinde dış ticaretteki canlılığın etkisiyle yüzde 0,5'lik arttı,

Tüketici güven endeksi yüzde 3,0 geriledi.

Hizmet ve perakende sektörlerinde geriledi, yüzde 2,0 ve yüzde 2,3'lerde kaldı.

İnşaat sektöründe yüzde 5,5 geriledi.

Sonuç itibari ile 2017'deki işsizlik oranımız yüzde 11'leri gördü.

Bu güvensizlik ortamı, yerli ve yabancı sermayenin Türkiye dışında arayışının artmasına; dövizin artışı, kredi oranlarının olumsuz seyrine sebep oluyor.

Türkiye ekonomisinin 2017'deki sonuçları ve 2018 beklentileri

1- Ekonomik büyüme yavaşlayabilir

2017'deki ekonomik büyümenin yüzde 5'in üzerinde olduğu, 2018'in ise bu büyüme oranını tutturmanın daha da zor olacağı ve yüzde 5'in altına düşebileceği tahminleri yapılmakta. Bu arada tahminlenen mevcut büyüme yöntemleri, kalitesi ve özellikle sürdürülebilirliğine yönelik soru işaretleri de devam ediyor.

2- İşsizliğe karşı nitelikli büyüme olabilecek mi?

2018'deki yüzde 5'lerdeki bir büyüme oranı ve 1 milyona yakın istihdam artışı öngörülleri ile işsizlik oranında, dönem sonunda yüzde 9,6'ya inebileceği tahmin ediliyor.

3 - Gelir dağılımında artan eşitsizlik, orta direk erozyonu

Gelir adaleti ve bölgesel gelir dağılımındaki olumsuz tablo devam ediyor. TÜİK'in 2015 gelirlerini esas alan 2016 yılı gelir ve yaşam koşulları

araştırmasına göre, en zengin yüzde 10'un geliri ile en yoksul yüzde 10'un geliri arasındaki uçurum da 1,77 puan artarak 38,52 kata yükseldi.

Son iki yılda yüzde 5'lik gelir dilimlerine göre tüm gelir gruplarının payı azalırken, sadece en zengin yüzde 5'lik dilimin payı arttı. En zengin yüzde 5'in payı iki yılda 1,80 puan artarken, toplam gelirden aldığı pay ise nüfusun yüzde 45'inin gelirinden fazla.

4- Açıklar artıyor

Son iki yılda düşen petrol fiyatlarına rağmen, 2017 yılında yaşanan emtia fiyatlarındaki artış, yurtiçindeki güçlü altın talebi ve enerji ithalatındaki artışlar nedeni ile cari açıklarımızın genişlemesinin nedenleri olarak görülüyor.

2017 sonunda 39 milyar dolara ulaşan cari açık, 2018 için beklenen cari açık tahmini 42 milyar dolar olacak.

5- Enflasyonda çift hane baskısı

TÜFE yıllık enflasyonu, Ağustos'tan itibaren tekrar çift haneli seviyelere yükseldi. Ağustos'taki hızlanmaya enerji fiyatları etkili oldu.

2017'nin Üçüncü çeyreğinde bankacılık sektöründe kredi büyümesi hız kesti.

Fakat makroekonomik zayıflıklar nedeniyle faizlerde düşüş sağlanamıyor.

Büyümenin finansmanındaki zorluklar, yatırımlar ve dolayısı ile istihdamın iyileştirilmesi ve sürdürülebilirliği konularında soru işaretleri oluşuyor.

Sonuç:

Bütün bu olumsuzlukların ana sebebi; kısmen jeopolitik belirsizlikler ve kısmen de finansal piyasalardaki çalkantılardan kaynaklı olsa da, en kısa zamanda;

- Türkiye ekonomisine güvenin güçlendirilmesi,
- Yatırımların öncülüğünde istihdam artışı ve işsizlikte düşüşü sağlamak,
- Büyümenin niceliği değil niteliğinin artırılması önem kazanıyor.

Bölgemizde ve ülkemizdeki tüm olumsuz gelişmelere rağmen, karamsarlığa meydan vermeden, mücadeleye devam.

Başka bir Türkiye yok.

TEVFIK MAĞARA / Batel Yönetim Kurulu Başkanı

Yolumuza devam edeceğiz

Batel Elektromekanik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve ATAER Yönetim Kurulu Üyesi Tevfik Mağara, şartlar ne olursa olsun çıktıkları üretim yolculuğuna devam edeceklerini bildirdi.

Tevfik Mağara, hem şirket hem de sektör olarak 2017 yılı değerlendirmesi ve 2018 beklentilerini de şöyle açıkladı:

"2017 yılı bütçe çalışmalarını yaparken günün koşullarını göz önüne alarak 2016 yılı cirosunu baz aldık ve ciromuzu orta hal vaki olursa 28 milyon TL ile sınırlı olacağını kabul ederek yolumuza devam ettik.

Burada temel prensibimiz, şirket olarak kalitemizi en üst noktada tutarak şirketin yaşını ileriye taşımak sureti ile aranan üretici haline gelmektir. Bu prensibi kendi adımıza üretim yaptığımız 12 yıldır muhafaza ediyoruz.

Neticede yurt içi satışlarımız 30 milyon 200 bin TL, yurt dışı satışlarımız 6 milyon 800 bin TL olarak gerçekleşmiştir.



İçinde bulunduğumuz sektör, NACE kodu 27.12 olan elektrikli cihazların şalt cihazları (transformatörler kullanılarak gerilimin yüksek formdan alçak veya ters forma dönüştürüldüğü elektrik üretim, iletim ve dağıtım sistemi) içinde yer almaktadır.

2018 yılı bütçesi tahminlerinde korkumuz, piyasa koşullarındaki belirsizlikten dolayı bütçeyi kısıtlı tutarak taleplere cevap verememektir.

2018 yılında, geçen yıl Ar-Ge çalışmaları ile geliştirdiğimiz yeni ürünümüzle ciromuzun 45

milyon TL olacağını tahmin ediyoruz.

Sektörün en büyük ihtiyacı akredite laboratuvarın ülkemiz de olmayışıdır. Bu konuda yurtdışı laboratuvarlara büyük paralar ödemekte ve zaman kaybı yaşamaktayız.

Bana göre sanayici, koşullar ne olursa olsun hem ağırlar hem gider gelinden farklı değildir. Yolumuza devam edeceğiz."

FARUK ORAL / Anadolu Makina Yönetim Kurulu Başkanı

Hedef yerlileşme ve sanayide ilerleme

Anadolu Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı ve İAOSB Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Oral, Türkiye'nin içinde bulunduğu olumsuzluklardan çıkması için 2018 yılında hedefin yerlileşme ve sanayide ilerleme olması gerektiğini savundu. Sanayi üretimi ve ihracatta kalitenin artması için katma değeri yüksek ürünler üretimi- ne dikkat çeken Oral, KOBİ'lerin Ar-Ge ve Tasarım Faaliyetlerine İlişkin Desteklerden faydalanmasını önerdi.

Faruk Oral, 2017 değerlendirmesi ve 2018 yılından beklentilere ilişkin şu görüşleri paylaştı:

"2017 yılı Türkiye'de genel olarak yüksek enflasyon oranı ile anılan bir yıl olmuştur. Döviz kurunda yaşanan belirgin artış, lira cinsinden kredilerin mevduata oranının yüksek olması geçtiğimiz yılı sıkıntılı geçirmemize sebep olmuş ve piyasayı zorlamıştır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2017 yılı 3.çeyrek için açıkladığı büyüme oranı 11,1 olmasına karşılık piyasada bu artış hissedilmemekle beraber yaşadığımız huzursuzluk ve belirsizlik halen devam etmektedir.

2018 yılında hükümetimizin yerlileşme ve sanayileşme üzerine önemli politikalar yaratması gerekmektedir. Bu politikalar, ülkenin uzun dönemli, kalıcı büyümesini sağlayacaktır ve ihracatı arttıracaktır. Sanayi tesislerinin faal oldukları süre boyunca ülkedeki verimlilik, istihdam, katma değer ve ihracat gelirlerini arttırdığı bir gerçektir. Ayrıca konut ya da alışveriş merkezi gibi inşaat projelerinden çok daha fazla ve uzun süreli getiriler sağladığını da unutmamamız gerekir. 2017 yılında makine ve teçhizat yatırımlarının 2016'da ulaşılan değerinin altında olması ise gelecekte üretim kapasitesi açısından sorun yaşayacağımızın bir göstergesidir.

Yabancı sermayeler de ekonomideki durgunluğun derinleşmesinden endişe etmektedir. AB ile son dönemde gerilen ilişkilerin 2017'de daha da kötüleşmesi, Ortadoğu'daki savaş, OHAL, Güneydoğu'daki çatışma ortamı biz sanayicileri olduğu kadar Türkiye'deki yabancı yatırımcıyı da risk altına sokmaktadır.

Bu aşamada bu zorlu süreci başarıyla geçmek



için hükümetimizin sanayiye, tarıma ve ihracatçıya desteğini artırması, nakit prim desteğini ve teşvikleri fazlaştırması, Eximbank kaynaklarını genişletmesi gerekmektedir. Böylelikle sanayiciler bir can suyu bulacak, üretimlerine ve yatırımlarına hız verecektir.

2018 yılında ihracatı arttırmanın yanında ihracatın kalitesinin de yükseltilmesi gerekmektedir. Bunun için de yüksek teknolojik ürünlerinin payını arttırma yolunu aramamız gerekmektedir. 2018 yılı aynı zamanda sanayi ve KOBİ'ler için Endüstri 4.0'ı daha iyi anlama yılı olacaktır ve akıllı fabrika kavramlarının öğrenilmesi gerekmektedir. Dünya sanayisini

değiştiren ve 4. Sanayi Devrimi olarak nitelendirilen Endüstri 4.0'a hazırlık çalışmaları, büyük işletmeler kadar KOBİ'ler için de hayati önem taşımaktadır. Çünkü yaşama ve çalışma biçimimizi kökten değiştirecek bir teknolojik devrimin eşiğinde olduğumuz belirtiliyor. Düşüncelerin, daha hızlı ürüne çevrildiği akıllı fabrikaların artması gerekmektedir. Akıllı fabrikalar ile yakalayacağımız verimlilik ve yüksek kalite, dünyadaki rakip firmaların teknolojileri ile aynı seviyede olmalıdır. Artık tüm dünyada çeşitli sektörlerden işadamları, yeni yüzyılın kapısını aralayacak yeni teknolojileri ve bunlara şirketlerine nasıl adapte edeceklerini tartışıyor. KOBİ'ler de akıllı sistemlerin kontrol ettiği, seri üretimin yerini daha az miktarlarda ve kişiye özel üretime bıraktığı akıllı fabrikalara geçiş stratejileri oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu teknolojiyi yakalamak için tüm KOBİ'lerin Ar-Ge ve Tasarım Faaliyetlerine İlişkin Desteklerden faydalanması gerekmektedir. Dünyada devam eden dijitalleşme trendinin, Endüstri 4.0 devriminin getirdiği gelişmelerden kopmamak, hatta öncüsü olmak üzere özellikle teknoloji odaklı stratejilerin oluşturulması Türk ekonomisinin gelişmesi açısından çok önemlidir.

Sonuç olarak 2018 yılında hedefimiz yerlileşme ve sanayide ilerleme olmalıdır. Bu ülkemizin içinde bulunduğu olumsuzluklardan çıkış noktasıdır. Bireysel olarak bile bu hedefi benimsemeli ve her ne olursa olsun yerli malı tüketmeye çalışmalıyız. Büyük hareketler en ufaktan başlar."

MUSTAFA KARABAĞLI / Luna Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı

Büyüme ve ihracatta artışa odaklanıyoruz

Luna Elektrik Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, 2018 yılında büyüme ve ihracatta artış beklediklerini ifade etti. 2018 yılında iş dünyası olarak daha çok üretime odaklanacakları ve büyümenin daha fazla olacağı beklentisini taşıdıklarını bildiren Karabağlı, 2017 değerlendirmesi ve 2018 beklentilerine ilişkin şu ifadeleri kullandı:

“Ülkemiz 2017 yılına hepimizi oldukça derinden sarsan bir terör eylemi ile girmişti. Sonrasında referandum sürecinde yılın birkaç ayı geride kaldı. Referandumun ardından herkesin işine baktığı bir döneme girdik ve nispeten bazı yurt dışı siyasi çalkantılar ve benzeri faktörler ortaya çıksa da 2017 yılının ikinci yarısı ilk yarısına göre daha yüksek bir tempoda ve verimli geçti. Elektro-



nik ve sayaç sektörü açısından da durum bu şekilde gerçekleşti ve hem satış cirolarına hem de satış tirajlarına yansdı.

2018 yılına daha stabil bir havada ve tedirginliklerden uzak bir şekilde girdiğimizi düşünüyoruz. Ayrıca her ne kadar erkene alınma ihtimali de olsa planlı herhangi bir seçimin olmaması biraz daha siyasi çalkantılardan uzak bir yıl olacağı beklentisindedir. İş dünyası olarak daha çok işimize ve üretime odaklanacağımız ve büyümenin daha fazla olacağı bir yıl olacağını düşünüyoruz. Sektörel olarak da benzer umutları taşımakta ve buna göre yatırımlar yapmaktayız. Beklentimiz 2017 yılından daha hızlı

bir büyüme ve daha fazla ihracat oranı elde etmektir. Sanayi ve iş dünyasının bu yönde bir hazırlık içinde olmasının doğru olacağını düşünüyoruz.”

FETTAH GÜVENTÜRK / Güven Haddecilik Yönetim Kurulu Bşk.

İyimser beklenti var

Güven Haddecilik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fethah Güventürk, 2018’den iyimser bir tablo beklentisi bulunduğunu söyledi.

2017 yılını değerlendiren, 2018 yılına ilişkin öngörülerini paylaşan Güven Haddecilik San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Güventürk şunları söyledi:

“2017:

Ülkeler arası sıkıntılar, cari açık artışı, işsizlik artışı, enflasyon artışı gibi sıkıntıların yanında kalkınmanın kayda değer bir seviyeye ulaşması, Ar-Ge teşvikleri-



nin artması gibi oluşumlar görünümü bir nebze pozitif çevirmiştir.

2018:

Önümüzdeki yılın seçim senesi olması nedeniyle, bir parça iyimser bir tablo beklentisi vardır.”



FATİH MEHMET ERTEKİN / GEO Yönetim Kurulu Başkanı

2018 reform yılı olmalı

GEO Tekno Enerji Mak. Otomasyon Isıtma Soğutma Müh. Proje Taah. San. Tic. Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Mehmet Ertekin, 2017 yılının hem dünya hem de Türkiye için belirsizliklerle dolu geçtiğini belirterek, hükümetin 2018-2020 yılları için oluşturulmuş Orta Vadeli Plan'ı (OVP) ödünsüz uygulayıp yapısal reformları gerçekleştirmesini istedi. Tüm hızıyla süren rekabette 2018 yılında teknoloji ve katma değeri yüksek ürün üretimiyle aşılabacağına dikkat çeken GEO Yönetim Kurulu Başkanı Ertekin'in, 2017 değerlendirmesi ile 2018'e yönelik beklentileri şöyle:

"Son yıllarda , 'Endüstri 4.0' vb. gelişmelerle dünya da rekabet koşulları hızla farklılaşarak, yeni teknolojik dönüşümle yüzyıllardır alışılagelelen üretim felsefesinin kökten değişmesine zemin hazırlamaktadır. Aynı zamanda dünya ekonomisi mevcut para politikaları ile alınan önlemlerle 2008 yılından bu yana istenen toparlanmayı sağlayamamaktadır.

Globalleşme, tüm dünya ülkelerini bütün bir ekonomi de birbirine yapısal bir entegrasyona sokmuşken, 2017 yılı ilginç "korumacılık önlemlerine" sahne olmuştur. Bu durum bizim gibi ülkeler için "krizi" sırtlanma gibi bir tehlike doğurabilecektir.

1929 bunalımından bu yana görülen en karmaşık ve köklü küresel ekonomik kriz , "gelişmiş ülkelerin" bile aşmakta zorlandıkları bir aşamadır. Bir de korumacı yaklaşımlarla sonuçları açısından kontrolden çıkma eğilimleri taşıyabilecek gelişmelere yol açmaktadır. BREXIT, İspanya'da ayrışmacı eğilimler, ekonomik çözümsüzlükleri daha karmaşık hale götürecektir. Bu tür eğilimler tüm ülkeleri tek başına ya da farklı gruplaşmalarla çözümler aramaya itmektedir.

Dünyada genel olarak petrolün oldukça düşmüş olan fiyatının artmaya başlaması, FED'in faiz artırma adımlarıyla şekillenen kur hareketlerinden sanayimizin, tarımın ve genel olarak ekonomimizin daha az etkilenmesi için yetkili kurumlar çaba sarf etmektedir. Merkez Bankamız konjonktürün de verdiği bazı olanakları kullanarak



kur artış ve inişlerini de kontrol altında tutmaya çalışmıştır. 2017 yılı ülke ekonomisi açısından talep değil maliyet baskısı altında geçti diyebiliriz.

Ama hükümetin aldığı önlemlerle açılan teşviklerin yatırımları artırması GEO olarak bizim de ciromuzu geçmiş yıllara göre artırmamıza olanak verdi. Ancak ülke ekonomisinin genel durumu açısından turizm, inşaat gibi önemli sektörlerde, sektörel bazda sıkıntılar olduğu görülmektedir. Ayrıca bölgemizin içinde bulunduğu jeopolitik durum çevre ülkelerle olan ticaretimizi, dolayısıyla ülke ekonomisini olumsuz etkilemektedir.

2017 verilerine göre genç işsizliğin Türkiye için çok yüksek olduğunu belirtmeliyiz. Genç işsizliğe çözüm olacak ekonomi politikalarının aslında can alıcı bir ülke sorunu olmaya başladığı gözükmektedir. GEO olarak küresel krizden korunarak genç kuşak işsizliğine çözüm sağladık. 2017 yılında da, kadromuzu alanında uzman gençlerle ve deneyimli çalışanlarla takviye ederek iş yapma kapasitemizi artırdık.

Rekabetin anahtarı katma değerli ürün

Küresel ekonominin 2018'deki seyrini ise ABD-Kuzey Kore gerilimi, Almanya'da koalisyon sancısı, Katalonya'daki bağımsızlık hamlesi, Ortadoğu'da yaşanan hareketlilik ve sınır bölgemizdeki gelişmeler belirleyecek. Bunlar kriz oluşturma potansiyeli yüksek başlıklar olarak durmaktalar. Ayrıca dünya ekonomisinde motor ülkeler olan gelişmiş ülkelerde tüketici güveni de çok düşmüş durumda.

Türkiye için ise 2017'de gördüğümüz yüksek sayılabilecek büyümeyi 2018 de göremeyeceğiz. Hükümet, 2018-2020 yılları için oluşturulmuş OVP ödünsüz uygulamalı ve yapısal reformları yapmalıdır. Ancak bu çabalar işsizliği azaltacak ve gelir dağılımında yükselen eşitsizliği düzeltmemize bir nebze olanak sağlayacaktır.

2018 de genel olarak ani kur dalgalanmalarının sonuçlarını maliyet enflasyonunda hissedeceğiz. Cari açık tehlikesinin üstesinden gelebilmemiz için, nitelikli ve katma değerli üretime yönelik önlemler almamız gerekmektedir. 2018 yılında da bu krizin kendisini jeopolitik krizlere de çevirecek

sonuçlarından Türkiye'nin en az etkilenmesi için firma olarak bizde üretimimizi büyük çaba, özveri ve stratejik planlarla yürüteceğiz.

Teknolojik ürün ve üretime dayalı olan ekonomik rekabetin, eğitilmiş ve donanımlı iş gücü yaratarak aşılabileceğini düşünerek, ürün yelpazemizde kendi kod yazılımlarıyla çalışan makineler üretmek üzere tüm hazırlıklarımızı tamamladık.

2018 de dünya ekonomisi için olası kötü

senaryolarla baş edebilmek üzere Ar-Ge ve Ür-Ge biriminde istihdam ettiğimiz konusunda uzman yenilikçi ve genç yazılım mühendisleri ve teknisyenlerimiz yeni projeler için büyük bir heyecan ile çalışıyoruz.

GEO, ürettiği enerji verimliliği ve teknolojik düzeyi yüksek cihaz ve ekipmanlarla sanayimize uluslararası düzeyde rekabet gücü kazandıracak maliyeti düşük tasarruflu tesisler kurmayı 2018 de sürdürecektir."

CEM İNAM / Ar-Can Makina Yönetim Kurulu Başkanı

Ekonomi ve üretim ilk madde olmalı

Ar-Can Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İAOSB Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Cem İnam, 2018 yılında ekonomi ve üretimin Türkiye gündeminin en üst sıralarında yer alması gerektiğini söyledi. Normalleşmenin tesis edilmesini isteyen İnam, 2018'de bu gelişmelerin sağlanamaması halinde yine çok zorlu bir yıl yaşanacağını dile getirdi.

Ar-Can Makina Yönetim Kurulu Başkanı İnam'ın hem firma hem de ülke açısından geride kalan yıla ve 2018'e ilişkin değerlendirmesi şöyle:

"2017 yılı son birkaç yıl da olduğu gibi satış anlamında beklentilerimizi karşılayan bir yıl oldu. Ancak buna rağmen yurt içi satışların düşmesi bizleri rahatsız etti. Bunun da ana sebebi de Türkiye'deki müşterilerimizin ağırlıklı olarak satış yaptığı Orta Doğu coğrafyasında yaşanan sorunlardır.

Düşen yurt içi satışlarını ise yüzde 90'lara varan ihracatımız dengelemektedir. İhracatta da yelpazeyi geniş tutmak ve tüm dünyayı hedef almak suretiyle, sıkıntıya giren coğrafyaların satışlarının düşmesi riskinden elimizden geldiğince uzak durmaya çalışıyoruz. Bununla birlikte, ülkemizin siyasi sorunlar yaşadığı ülkelere satış yapmak sorun olmaya başladı. Yaşadığımız



bir diğer önemli sorun ise ara eleman bulamamaktır. Yatırım yapıyoruz, tezgahlar alıyoruz, ama çalıştıracak insanı bulamıyoruz! Eğitim sisteminin mesleki ve teknik eğitime odaklı bir yapıyı hızlı bir biçimde geliştirmesi gereklidir.

2018 yılından satış anlamında beklentilerimiz olumlu. Bunun da sebebi günlük politikalardan ziyade, uzun vadeli, aklın ve bilimin ışığında yön vermeye çalıştığımız pazarlama faaliyetlerimizdir. Bu sayede her geçen gün yeni alternatifler yaratma gayreti içindeyiz.

Ancak 2018 yılındaki en büyük riskimiz, ülkemizin içinde bulunduğu kırılgan ekonomi ve siyasi gerginliklerdir. Bu ortam önümüzü görmeyi zorlaştırmaktadır. Kısa vadeli planlar dahi yapmakta zorlanıyoruz. Oluşan ortamda kimi müşterimiz "Avrupa bankasında hesap açın, peşinat ödememizi oraya yapalım" gibi tekliflerde bulunmaya başlamıştır. Ülkemizdeki OHAL'in kaldırılması, TBMM'nin çalıştırılması, ekonomi ve üretimin hedef olarak en tepeye konması ve de en önemlisi adalet ve hukukun tesis edilmesi ile normalleşmenin tesis edilmesini beklemekteyiz.

2018'de bu gelişmeleri sağlayamazsak bizleri yine çok zorlu bir yılın beklediğini söyleyebiliriz."

CENK KARACE / Tolkar Makina Yönetim Kurulu Başkanı

2018'den umutluyuz

Tolkar Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace, firma olarak 2017'de belirledikleri hedeflere ulaştıklarını bildirirken, 2018 yılında turizm başta olmak üzere sektörlerin eski canlılığına kavuşmasını beklediklerini söyledi. Karace, 2017 yılının değerlendirmesini ve 2018'den beklentilerini şöyle özetledi:

"Firmamız İAOSB'de çamaşırhane ve tekstil sektörlerine yönelik sanayi tipi makineler üretmektedir. Bu çerçevede oteller, ticari çamaşırhaneler, hastaneler ve sağlık kampüsleri, üniversiteler, yurtlar, resmi devlet kuruluşları ile giyim ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren endüstriyel yıkama ve boyama yapan tüm işletmelere yönelik ürünleri üretmekteyiz.

2017 yılında ihracat satışlarımıza yoğunlaşmak ve yükseltmek, yurt içi satışlarımızda büyümeye devam etmek ve yeni yatırım hedeflerimiz



vardı. 2017 yılı sonunda gerek ihracat, gerek yurt içi büyüme hedeflerimizi gerçekleştirdiğimizi görmekteyiz. Satış hedeflerimizin tutturulması ile paralel olarak üretim adetsel ve parasal değerlerimizi de gerçekleştirmiş olmamız bizi 2018 yılı için daha da umutlandırmaktadır. Ayrıca 2018 yılı içinde turizm sektörünün de eski canlı yapısına kavuşmasını beklemekteyiz.

2017 yılında yapılan çalışmalar ile firmamız Ar-Ge Merkezi unvanı kazanmıştır. Ayrıca 2017 son çeyrekte üretim kapasitemizi arttırmak yönünde ek fabrika alanı yatırımımızı da başlatmış durumdayız. 2018 yılı için, 2017 de sağladığımız

büyüme ivmesini daha da ileri götürecek yurt içi ve yurt dışı stratejik kararlar ve hedeflerimiz mevcuttur.

2018 yılı yeni fabrika yatırımımızı tamamlayıp, üretim kabiliyetimizi artırma hedefimiz vardır. Ar-Ge'de her zaman kalite ve yenilik hedefine sahibiz."

HAKAN YAMAN / Yaman Petrol Yönetim Kurulu Başkanı

2018'de zorluklar geride kalsın

Akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren Yaman Petrol Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Yaman, 2017'nin fiyatların öngörülenlerin üzerinde yükseldiği için üretici ve tüketicilerin olumsuz etkilendiği bir yıl olduğunu hatırlatırken, 2018'in beklentilerin karşılandığı öngörülebilir bir yıl olmasını diledi. Yaman Petrol Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Yaman'ın 2017 değerlendirmesi ve 2018 yılı beklentileri şöyle:

"Geride bıraktığımız 2017 yılı; petrol, enerji, emtia ve



döviz fiyatlarının, enflasyon ve faiz oranlarının öngörülerin üzerinde yükseldiği ve bunlara bağlı olarak üretici ve tüketicinin olumsuz etkilendiği oldukça zorlu bir yıldır.

2018 yılının genç, dinamik ve yaratıcı nüfusumuzla;

Önceki yıl yaşanan tüm zorlukların geride kaldığı,

Sanayi, tarım, hayvancılık ve her üretim alanının programlandığı ve desteklendiği,

Gerek üretici gerek tüketici açısından beklentilerin karşılandığı daha stabil ve öngörülebilir bir yıl olmasını diliyorum."

MESUT KÜRÜM / Verbo Boya Yönetim Kurulu Başkanı

Bankacılık, Ar-Ge ve KDV’de sorunlar çözülmeli

Verbo Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Kürüm, bankaların yaptıkları işlemlere uyguladıkları komisyonlar, Ar-Ge teşvikleri ve uzun vadeli satışlarda KDV’nin firmalara getirdiği finansman yükünün giderilmesine ilişkin çözüm önerileri ortaya koydu.

Kürüm’ün özellikle KOBİ’lere yarar sağlayacak nitelikteki değerlendirmeleri ve önerileri şöyle:

“Bankaların birlik kanalıyla kartel benzeri bir oluşumuna dur denilmesi gerekiyor. Bankacı arkadaşlar istedikleri her türlü komisyonu mudilerin hesaplarından re’sen alabiliyorlar. Bunların mutlaka düzeltilmesi, düzenlenmesi, denetim altına alınması gerekir.

Bürokratlar da teşvikler konusunda sanayiciye fiilen ne kadarlık bir nakit teşviki yapıldığını, ne kadarlık vergi teşviki sağlandığını açık ve net olarak anlatmalı.

Ar-Ge konusuna gelince... Üretim olmazsa Ar-Ge olabilir mi? Üretime baştan yatırım yapıp sonuna kadar aynı gidilir mi? Geliştirmek için Ar-Ge yapmak gerekir. Ar-Ge’nin katma değeri yüksek ama yapısı KOBİ olan firmalara katkı sağlaması mümkün değil. Bilişim sektörü de madem



sanayi kabul edildi, kişi sayısı mı önemli yoksa üretilen değer mi?

Kimya sektörü katma değeri en yüksek sektörlerden birisi. Hammaddelerde dışa bağımlı olsak da karışımlarda ve kimyasal reaksiyonlar sonucunda elde ettiğimiz ürünlerde ölçülebilir bir karlılık yaratılmadığı için katma değeri yüksek karlılık oluşturuyor.

İnşaatla ilgili teşviklerden hâlâ vazgeçilmedi. Kalkınmaya da faydası var büyümeye de, ama Türkiye’de oluşan üretim pastasını büyütme bir faydası yok. Büyümeye üretip ihracat yaparak fayda sağlanabilir. Bunu yaratacak sanayi ise herhangi bir

teşvik görmüyor.

Katma Değer Vergisi, uzun vadeli satışlarda firmalara büyük bir finansman maliyeti getiriyor. Maliye’nin bu durumu göz önüne alarak 6 ay ve üzerindeki vadeyle yapılan satışlarda bir uygulama geliştirmesi lazım.

Devletimizin paraya ihtiyacı var, bu da ancak vergi ile kazanılır. Adil vergi düzeninin dışına çıkıldığında KOBİ olarak nitelendirilen firmalarda firmayı büyütecek sermaye birikimine kesin olarak mani oluyor.

Umarım 2018’de tüm bu sorunlar düzelir.”



KOSGEB'den bir destek daha Stratejik Ürün Destek Programı

İAOSB'nin ev sahipliğinde KOSGEB Başkanlığı tarafından düzenlenen toplantıda, stratejik ürün kalemlerine yönelik ürünlerin pazarlanması ve yeni pazarlara erişilmesi konusunda detaylı bilgiler aktarıldı.



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi seminerleri kapsamında düzenlenen "KOSGEB Stratejik Ürün Destek Programı" bilgilendirme toplantısı, KOSGEB Kuzey Hizmet Merkez Uzmanı Hasan Kahraman ve İAOSB katılımcılarından FTA Havacılık Genel Müdürü Birol Mordeniz'in katılımıyla gerçekleşti.

KOSGEB Başkanlığı tarafından Türkiye'nin ithal etmek zorunda kaldığı stratejik ürün kalemlerine yönelik hazırlanan program ile ilgili stratejik ve katma değeri yüksek ürünlerin pazarlanması ve yeni pazarlara erişilmesi konularında detaylı bilgilerin aktarıldığı toplantıda sektörel deneyimlerini aktaran Mordeniz, izlenilecek yol haritasındaki en önemli unsurun tek bir konu üzerinde uzmanlaşıp ilgili tescil, belge ve sertifikaların alınması olduğunu vurguladı.

Mordeniz, "Havacılık sektörünü askeri ve sivil olmak üzere iki ana kategoriye ayırmak mümkün. Bunlarda kendi içinde uçak motoru, uçak dış aksan ve uçak iç aksan parçaları, elektrik-elektronik kısımlarda kullanılan yardımcı ekipmanlar vs. gibi ayrılıyor. Bunların tamamını aynı çatı altında üretmeniz pek mümkün olmadığından branşlaş-

manız gerekiyor. Burada izlenecek ilk yol kalite sistemini kurmak ve idame ettirmek. Faaliyet alanınız ile ilgili hangi konuyu seçtiyseniz o konunun gerekliliklerini yerine getirmeniz gerekmektedir. Bir de burada en önemli şey şirketinizin kalite bölümünün ürünle ilgili aldığı kararlarda şirketin üst yönetiminden etkilenmeden karar verebileceği bir sistemi oluşturması gerekiyor. Bu size iş verecek müşteriler tarafından çok dikkat ediliyor" dedi.

Uzmanlık ve dürüstlük önemli

Birol Mordeniz, havacılık sektörü ile ilgili şunları anlattı:

"İç pazarda havacılık sektörü ile ilgili ana müşteri dediğimiz firmaların web sitelerinde başvuru formları yer alıyor, oraya ön başvuruda bulunuyorsunuz ve eğer en alt seviyede gereklilikleri yerine getiriyorsanız mutlaka



size geri dönüyorlar. Ancak bunun yanında dış pazara baktığınızda, bizim sektörümüzün kalite sistemi olan AS 9100'ün yayımlandığı uluslararası platformlar var. Hangi firmanın AS 9100 kullandığını görebileceğiniz gibi onlar da sizi görebiliyor. Bizim bu platformda çalıştığımız bir firma oldu. Burada süreç şu şekilde işliyor; müşteriye gelen resim, doküman vs.

olsun bunun korunmasıyla ilgili başka bir yere gitmeyecek, yetkisiz kişiler görmeyecek gibi size bir takım sorumluluklar yüklüyor. Bununla ilgili bir anlaşma imzalanıyor ve sektörün ilerleyişi hakkında tüm gereklilikleri yaptıysanız işi alıyorsunuz. O zaman da imalat yapılacak parça için süreçler başlıyor. Parçayı Türkiye'de bulamadığınızda Amerika'yı tercih ediyorsunuz ancak bir sorun çıktığında geri gönderimi, alımı ve tekrar üretimi vs 2-3 yıllık imalat sürecine denk geliyor. Havacılık sektöründe yüksek adetli üretim pek düşünülmez. 20 bin uçak varsa bu 40 bin parça eder ve o da 20 yıllık bir üretim sürecine denk gelir. Dolayısıyla sürümden kazanmak isteyenlerin daha çok otomotiv gibi diğer sektörlerle yönelmeleri gerekmektedir. Havacılık sektöründe en önemli şey kesinlikle ve kesinlikle dürüstlüktür. Kalite kontrol bölümünüzün bağımsız olması gerekmektedir. Çünkü kontroldeki kişi tedarikçi sektörünü oluşturan kişidir. Bir malzemeye ihtiyacımız olduğunda o malzemeyi ana firmanın tedarikçi listesinden aldığınız ve kurallara uyduğunuz zaman orada oluşacak sorunlar artık onun sorumluluğundadır. Bir nevi sizi kurtarmış oluyor. Ucuz mal alımı çok büyük risk. Bu yüzden tedarikçi zincirinin dışına pek çıkmamak gerekiyor."

İthalata bağımlılık bitirilecek

2015-2018 yılı kalkınma planı içerisinde ithalatın önünü kesmek ve ihracat oranlarını arttırmak amacıyla hazırlanmış oldukları Stratejik Ürün Destek Programı hakkında detaylı bilgiler



aktaran Hasan Kahraman da, Türkiye Sanayi Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018 yıllarına göre, ithal bağımlılığı yüksek olan ürünlerin yerli üretimini destekleyeceklerini belirtti.

Program kapsamında yapılacak yatırım ya da makine ve kalıp alımları ile ilgili yüzde 70 oranında geri ödemesiz olmak üzere geri ödemeli ile birlikte yüzde 100 destek oranı sağlayacaklarını bildiren Kahraman, "Bu program ile ithal ettiğimiz ürünleri ve parçaları ülkemizde üretme ya da tedarik etmeyi, bunların yerli teknolojilerle geliştirmesini sağlamayı, büyük işletmelerle küçük işletmelerin birlikte iş yapabilme yeteneğinin artırılmasını ve özellikle NACE açığının azaltılmasını hedefliyoruz. Burada önemli olan şirketlerin yurt dışından almak zorunda kalacağı bir lisans patent veya veri transferi gibi süreçlerde KOSGEB tarafından destek sağlanmasıdır. Örneğin işletme size bir numune getirdi ve o numunenin benzerini



sizden üretmeniz için talep etti. Bu kapsamda büyük işletmenin size verecek olduğu ya da sizin kendi imkânlarınızla almak zorunda olduğunuz numunelerin ya da benzer ürünlerin giderleri de KOSGEB desteği kapsamında size geri ödenecektir" dedi.

Başvuru ve destek süreçleri

Başvuru sürecini de aktaran Kahraman, işletmelere sağlanacak proje faaliyetinin 4 aylık dönemlerde gerçekleştirildiğini vurgulayarak şu bilgileri verdi:

"İşletmeler kendi yapmış olduğu faaliyetlerle ilgili bir rapor hazırlar ve hazırladığı rapor

Program kapsamında yapılacak yatırımlarla ilgili yüzde 70 oranında geri ödemesiz destek sağlayacaklarını bildiren KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Merkezi Uzmanı Kahraman, yerli teknolojiyi geliştirmek istediklerini söyledi.

uzman tarafından değerlendirilir. Bir problem yok ise destek ödemesi gerçekleştirilir.

Kurul üyelerimiz KOSGEB Başkanlık biriminde görevli kişilerden Başkan Yardımcısı, Daire Başkanı, Başkan Baş Müşaviri, öğretim üyelerinden alanlarında bilgili kişiler tarafından oluşuyor. İzleme sürecinde KOSGEB’de bir uzman sizinle işletmenizden sorumlu olacak. Bu işletmede yine yer alacak izlemeleri gerçekleştirecek.

Aranızda imzalanan protokol kapsamında büyük işletmelerin bazı sorumlulukları var. Küçük işletmelerin ilgili yatırımları plana uygun şekilde gerçekleştirip gerçekleştirmediğini denetleyecek ve sizden talep edeceği belli standartlar olacak, o standartlarla ilgili işlemleri yapıp yapmadığınızı kontrol edecek. O manada da bir görüş formu hazırlayacak ve bunu KOSGEB’e iletmesi gerekecek. Sizin alacak olduğunuz destek büyük işletmenin bir nevi onayına kalacak.

Talep etmeniz halinde, destek kararı verilen tutarın yüzde 25’ine kadar erken ödeme alma imkânına sahip olacaksınız. Bunun için başlangıç tarihinden itibaren 3 ay içerisinde başvuru yapıl-

ması gerekiyor. 1 kez erken ödeme talebinde bulunabiliyorsunuz. Erken ödeme talebinde bulunduğunuz tutarın da minimum yüzde 20’sine kadar teminat bedeli getiriyorsunuz. Ödeme için 4 ayda bir getirmek zorunda olduğunuz izleme raporları var. Bu raporlar, projenin tamamlanmasında değerlendirilecek ve gerçekleşen rakamlarla, hedeflenen rakamların ne kadar birbirleriyle örtüştüğüne bakılacak. Projeniz başarısız tamamlansa dahi uygunsuz iş yapılmadığı sürece geri ödemesiz desteklerin iadesi sizden yine istenmeyecek.

Son olarak başvuru formuyla ilgili kısımda fizibilite raporumuz var. Yatırım yapılacak alanla ilgili firmanın detaylı bir fizibilite raporu hazırlaması gerekiyor. Bu raporda işletmenin mevcut makine yapısı, makine parkuru, kapasite raporu, kapasite raporunda yer alan makine bilgileri, ürettiğiniz ürünler, hangi üründen ne kadar üretiyorsunuz vb gibi işletmenin her şeyini anlatmanız gerekmektedir.

KOSGEB’in proje hazırlaması konusunda çeşitli destekleri var hazırlık aşamasında öğrenmek istediğiniz farklı konular olması halinde her türlü desteği bizlerden den alabilirsiniz.”

Makine yatırıma KDV muafiyeti, otomotive ÖTV indirimi geliyor

Maliye Bakanı Naci Ağbal, yatırımları ve istihdamı teşvik etmek amacıyla bir düzenleme hazırlığına başladıklarını belirterek, “Makine ve teçhizat harcamalarına yönelik kampanya başlatıyoruz. 2018 ve 2019’da makine ve teçhizat alırsanız KDV almayacağız” dedi. Ağbal, otomobil ve ticari araç üretilirken araca takılan aparatların da ÖTV’ye tabi olduğunu hatırlatarak, “Yerli üretici ÖTV’sini ödeyip, bunları araca takıyor. Sonra araç tamamlanıp satıldığında aracın tamamı üzerinden tekrar ÖTV alınıyor. Sektör aracın imalatında araca takılan teçhizatla ilgili ÖTV iadesi talebinde bulunmuştu. Burada bakanlar olarak talebi olumlu değerlendirdik” diye konuştu.

Ar-Ge ile ilişkili alımlar da muaf

Makine ve teçhizat harcamalarında artış olduğunu anlatan Ağbal, “Kamu maliyesi, ekonomiye büyüme tarafında, özellikle vergi

ayağında destekleyici unsurlar getirecek. 2018’de özellikle yatırım tarafında makine teçhizat harcamalarını destekleyecek düzenlemeler yapmamız gerektiği görünüyor, o konuyla ilgili hazırlıklarımızı tamamladık” dedi.

Mobilya, beyaz eşya ve konut sektörlerinde geçen yıl yapılan geçici vergi indirimleriyle olumlu sonuçlar alındığını kaydeden Ağbal, “Makine ve teçhizat harcamalarına yönelik kampanya başlatıyoruz.

2018 ve 2019’da makine ve teçhizat alırsanız KDV almayacağız. Artan ihracat yatırım harcamaları ve ihracatla Türkiye ekonomisine yönelik büyüme potansiyeli de yukarı çekilecek” diye konuştu.

Ağbal, yine 2018 ve 2019 yıllarında Ar-Ge merkezlerine alınacak makine ve teçhizatlar ile Ar-Ge ile doğrudan ilişkili alımlara KDV istisnası yoluyla destek vermek istediklerini de söyledi.



Sayın Katılımcımız,

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Dr. Faruk ÖZLÜ'nün katılımları ile gerçekleştirilecek olan Özel İAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisemizin açılışında sizleri de aramızda görmekten onur duyacağız.

Saygılarımla,

Hilmi UĞURTAŞ

*İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu Başkanı*

İletişim

Tarih : 08/02/2018

Saat : 11.30

Adres : 10038 Sokak No:13 İAOSB Çiğli / İzmir

LCV : (0232) 376 71 76 – 298 –bbaziki@iaosb.org.tr

Açılış törenimize çiçek/çelenk gönderimi yapılmamasını, bu isteği olan misafirlerimizin gönderi bedellerini İAOSB Vakfı'nın Vakıfbank İAOSB Şubesi'nde bulunan **TR79 0001 5001 5800 7300 8741 43** iban numaralı hesaba yatırımları rica olunur.





Bölge katılımcılarından Petrofer A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Taşkın'ın öncülüğünde Türkiye'ye gelen Gabon Büyükelçisi Hermann Imagault, Türkiye ve Gabon arasındaki ticari ilişkiyi arttırmak amacıyla İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti.

İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu ile görüşen Imagault, İzmir' in ekonomi ve iş olanakları konusunda stratejik bir şehir olduğunu belirterek, Bölge'de yürütülen projeler hakkında bilgi aldı.

Gabon'un magnezyum, altın, elmas gibi değerli madenler konusunda zengin olduğunu vurgulayan Imagault, hammaddeyi dönüştürmeye çalıştıklarını belirterek yeni endüstri alanlarına adım atmak istediklerini belirtti. Türkiye'nin 2023 hedefi gibi Gabon'un da 2035 hedefi olduğunu vurgulayan Imagault, Gabon'un yüzde 85'inin ormanlık alan olduğunu ve telekomünikasyon, hastane, okul vb gibi hizmetler vermek istediklerini açıklayarak, konuyla ilgili İAOSB'de faaliyet gösteren firmalarla iş birliği yapmak istediklerini söyledi.

Bölgedeki faaliyetler ve projeler hakkında

detaylı bilgiler aktaran İAOSB Bölge Müdür Yardımcısı Ayşe Avanoğlu da, Türkiye'deki organize sanayi bölgelerinin altında toplandığı 2 ana yapı olan OSBDER ve OSBÜK'ten bahsederek, Bölge faaliyetleri hakkında şu bilgileri verdi:

"İzmir içerisinde toplamda 13 adet Organize Sanayi Bölgesi var. Burada sanayicilerimize doğalgaz, su, elektrik altyapı hizmeti sunuyoruz. Öğrencilerin yüzde 100 burslu okuduğu bir mesleki ve teknik Anadolu lisemiz var. Bu sayede eksikliği hissedilen kalifiye eleman sıkıntısına da çözüm olmaya çalışıyoruz.

Aynı zamanda, sanayicilerimize onların rekabet gücünü arttıracak farklı destek hizmetleri, eğitimler, seminerler, master programları, üniversite ile iş birliği programları, Ar-Ge çalışmaları, inovasyon çalışmaları ve mesleki eğitim konusunda hizmetler veriyoruz."

Bölge ziyaretlerinin ardından, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin potansiyelinden oldukça etkilendiklerini ifade eden Gabon Büyükelçisi Imagault, İzmir'in kendileri için kaçınılmaz bir fırsat olduğunu bir kez daha önemle vurguladı.



Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman
personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle
size zaman ve para kazandırmak için
1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza
ve tecrübemize güvenin.

Enflasyon alarm veriyor



Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, 2017 Aralık ayında TÜFE yüzde 0,69 oranında arttı ve 2017 enflasyonu yüzde 11,92 düzeyine çıktı. Üretici enflasyonu da Aralık ayındaki yüzde 1,37 artışla yüzde 15,47'yi buldu.

Merkez Bankası'nın 2017 yılı için "yüzde 5,0" olan "enflasyon hedefi" ile yılın dördüncü Enflasyon Raporu'nda belirlediği "yüzde 9,8 enflasyon öngörüsü" tutmadı.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, Türkiye genelinde tüketici fiyatları Aralık ayında yüzde 0,69 arttı ve 2017 yılı enflasyonu, bir önceki yılın yüzde 8,53'lük enflasyonuna göre 3,39 puan artışla yüzde 11,92 düzeyine, 12 aylık ortalamalara göre yıllık enflasyon da 11,14 düzeyine yükseldi.

TÜİK verilerine göre, yurt içi üretici fiyatları da Aralık ayında yüzde 1,37 arttı ve yıllık üretici enflasyonu yüzde 15,47'yi buldu. Üretici fiyatlarında 12 aylık ortalamalara göre yıllık artış da yüzde 15,82'e çıktı.

Merkez Bankası, 1 Kasım'da açıkladığı dördüncü enflasyon raporunda 2017 yılına ilişkin enflasyon öngörüsünü, yüzde 8,7'den, yüzde 9,8'e yükseltti.

Merkez Bankası'nın dördüncü Enflasyon Raporu'nun sunumunda konuşan Merkez Bankası Başkanı Murat Çetinkaya, "Aralık ayında enflas-

yonda düşüş sürecinin başlamasını bekliyoruz" dedi.

Merkez Bankası, 2018 yılı için bir önceki rapor da yüzde 6,4 olarak açıklanan enflasyon öngörüsünü de yüzde 7,0'ye yükseltti.

Hedeflemeler hiç tutturulamadı

Merkez Bankası'nın enflasyon hedeflemesine başladığı 2006 yılında bu yana enflasyon hedeflerinin hiç tutturulamadığı dikkat çekiyor.

Merkez Bankası'nın açık hedeflemeye geçtiği 2006 yılında yüzde 5 hedef koymasına karşılık, gerçekleşme yüzde 94 sapma ile 9,7 oldu.

Enflasyon hedefindeki sapma 2007 yılında yüzde 110 oldu.

Hedefteki sapmanın en yüksek olduğu yıl ise 2008 oldu. 2008 yılında hedef yüzde 4 olarak belirlenmesine karşılık, yıl sonunda enflasyon yüzde 152 sapma ile yüzde 10,1 olarak gerçekleşti.

Küresel finansal krizin etkili olduğu 2009-2010 yıllarında ise enflasyon hedeflerindeki sapmalar negatif oldu.

Krizin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında



Tehlikeli boyutlar

Üst üste açıklanan veriler, ekonomide işlerin pek de parlak gitmeyeceğinin işareti niteliğinde. Global Menkul Değerler, 2018 Türkiye Strateji Raporu'nda, enflasyonun baş ağrıtaacağı belirtilirken, "BIST100 için 12 aylık süreçte yeni hedefimizi yüzde 9 potansiyel ile 126 bin olarak belirliyoruz. En iyi senaryo 145 bin, en kötü senaryo 101 bin olacaktır" denildi.

Diğer yandan, CHP Milletvekili Faik Öztrak, Hazine'nin net borçlanma ve nakit açığının da tehlikeli boyutlara ulaştığına dikkat çekti. 2017'de Hazine nakit açığının, bir önceki yıla göre, yüzde 58,2 artarak 60,5 milyar lira olduğunu aktaran Öztrak, "Veri tarihinin açık rekoru 2017'de kırıldı" dedi.

Net borçlanma da geçen yıl yüzde 168 artarak 78,4 milyar lira oldu. Bu borçlanmanın da yine bir rekor olduğu belirtildi. Öztrak, "Sorulması gereken soru, 2017'de Hazine net açığı 60,5 milyar lira iken, neden 78,4 milyar lira net borçlanma yapıldı" diye sordu.

Baş ağrıtaacak

Öte yandan, Global Menkul Değerler (GMD) raporuna göre, enflasyonun bu yıl da baş ağrıtmaya devam edeceği belirtildi. Raporda, özetle şu tespitlere yer verildi:

Jeopolitik riskler ve ABD'de devam eden davayı bir kenara bırakırsak, çift hanelerde seyreden enflasyonu göz önünde bulundurduğumuzda enflasyon gelişmeleri TCMB için baş ağrıtan konular olmaya devam edecek gibi görünüyor.

Dışsal ve kontrol edilemeyen faktörlerden dolayı, risk algısı hızlı salınımlar gösterebilir. Özellikle, mevcut ortamda, yatırımcı duyarlılığı piyasanın iki yönü için de ana sürükleyici olmayı sürdürecektir.

Kurumsal yatırımcıların uzun vadede risk alma iştahının yüksek kalması beklenebilir. Yine de mevcut piyasa dinamikleri nedeniyle kazanç ve kayıplar arasında dalgalanmalar devam edebilir ve bu fiyat hareketleri yıl ortasına kadar görülebilir.

Durumu değerlendiren Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, hükümet olarak fiyat istikrarının önemli olduğunu belirterek, "Enflasyonun tekrar aşağı doğru bir trende sokulması bizim için kritik öncelik" dedi.

enflasyon hedefinde sapma yüzde -13,3, 2010 yılında ise yüzde -1,5 oldu.

Enflasyon hedefindeki sapma oranları, 2011'den itibaren sırasıyla yüzde 8,0, yüzde 24 ve yüzde 48 oldu.

Yıllık enflasyon 2015 yılında yüzde 8,81 ile, Merkez Bankası'nın yüzde 5,0 olan hedefinden yüzde 76,2 saptı.

Enflasyonda 2016 yılındaki sapma yüzde 59'u, 2017 yılında da yüzde 138,4'ü buldu.



Bakan Zeybekci'den enflasyon açıklaması

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, açıklanan enflasyon rakamlarına ilişkin, "Hedeflerimiz bu değildi, 2017 sonu itibarıyla tek haneli rakamlara inmek şeklindeydi. Burada enflasyona sebep olan etkenlere baktığımızda yine şu noktaya geliyoruz; enflasyonun sebebini talebin fazlalığı olarak görürsek eksik teşhiste bulunmuş oluruz. Tedavide, sorunların çözülmesinde de o kadar zorlanmış oluruz. Talep kadar arz yaratamamak şeklinde görürsek daha doğru teşhiste bulunmuş oluruz. Tek sıkıntımız, ihtiyacı talep edilen miktarda sağlayamamak. Onun için daha çok üretimi sağlayacak enstrümanlar



üretmek, bol, ucuz ve kolay ulaşılabilir imkanlar sağlamak şeklinde devam edecek. Arzı artırmak, üretim aşamasından tüketim noktasına varana kadar yüzde 50 kayıp kabul edilebilir değil. Direkt arzın eksik olmasına yansıyor. Enflasyonun kalıcı olarak ortadan kaldırılmasını sağlayıcı, arzı artırıcı tedbirlerimiz devam edecek" diye konuştu.

Arzın artırılacağını, ithalat tedbirleriyle çok hızlı şekilde müdahale edileceğini anlatan Zeybekci, günlük müdahaleleri yapmayı da planladıklarına işaret etti. Bakan Zeybekci, yapısal tedbirlerle enflasyonla mücadele edileceğini dile getirdi.

Merkez Bankası hükümete enflasyon mektubu gönderecek

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), yüzde 5 olarak hedeflenen 2017 enflasyonunun yüzde 11,92 oranında gerçekleşmesi nedeniyle hükümete açık mektup gönderecek. Banka, açık mektupta enflasyon hedefinden sapmanın nedenleri ve enflasyonun tekrar hedefe ulaşması için alınan tedbirleri açıklayacak. TCMB Başkanı Murat Çetinkaya ile bir başkan yardımcısının imzalarını taşıyacak mektup, hükümet adına Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'e iletilecek.

Merkez Bankası Kanunu'nun 42'nci maddesi uyarınca, enflasyonun hedeften belirgin şekilde sapması durumunda TCMB'nin, sapmanın nedenlerini ve alınması gereken önlemleri hükümete yazılı olarak bildirmesi ve kamuoyuna açıklaması gerekiyor.

TCMB'nin, 6 Aralık 2016 tarihinde yayımlanan "2017 Yılında Para ve Kur Politikası" başlıklı temel politika metninde, Merkez Bankasının temel amacının fiyat istikrarını sağlamak olduğu anımsatılarak, bu çerçevede

2017-2018-2019 yılları için enflasyon hedefinin hükümet ile varılan mutabakat çerçevesinde yüzde 5 düzeyinde belirlenmişti.

TCMB'nin hesap verme yükümlülüğünün bir unsuru olan belirsizlik aralığının her iki yönde 2 yüzdelik puan olduğu belirtilen metinde, "Enflasyonun yıl içinde üçer aylık dönemlerin sonu itibarıyla yıl sonu hedefinden 2 yüzdelik puandan fazla farklılaşması durumunda, sapmaya yol açan nedenler ile hedefe ulaşılması için alınan ve alınması gereken önlemler Enflasyon Raporu aracılığıyla kamuoyuna açıklanacaktır. Gerçekleşen enflasyonun yıl sonunda belirsizlik aralığının dışında kalması durumunda ise hükümete açık mektup yazılacaktır" ifadelerine yer verilmişti.

Analistler, 2017 yılında enflasyonun hedefi üzerinde gerçekleşmesinde döviz kurlarındaki yukarı yönlü sert hareketler, emtia ve gıda fiyatlarındaki artış ile fiyat ayarlamalarının etkili olduğunu belirtti.



Cari açık Kasım'da beklentiyi aştı

Cari işlemler açığı, 2017 Kasım ayında, önceki yılın aynı ayına göre, 1 milyar 947 milyon dolar artışla, 3,8 milyar dolar dolayında olan beklentileri 400 milyon dolar kadar aşarak, 4,2 milyar dolara yükseldi. Merkez Bankası'nın verilerine göre, bunun sonucunda, 12 aylık cari işlemler açığı 43 milyar 752 milyon dolara çıktı.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın cari açık açıklamasında, "Söz konusu gelişmede, ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığının bir önceki yılın aynı ayına göre 1 milyar 824 milyon dolar artarak 4 milyar 674 milyon dolara ve birincil gelir dengesi açığının 555 milyon dolar artarak 1 milyar 44 milyon dolara yükselmesi etkili oldu" denildi ve şu verilere yer verildi:

Hizmetler dengesi altında seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirler, bir önceki yılın aynı ayına göre 322 milyon doları tutarında artarak 1,2 milyar

dolara yükseldi.

Birincil gelir dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 532 milyon dolar artarak 952 milyon dolara çıktı. İkincil Gelir Dengesi kalemi kaynaklı girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 42 milyon dolar artarak 255 milyon dolara yükseldi.

Doğrudan yatırımlardan kaynaklanan net girişler bir önceki yılın aynı ayına göre 329 milyon dolar azalarak 306 milyon dolara geriledi.

Portföy yatırımlarında 1 milyar 333 milyon dolarlık net çıkış gerçekleşti.

Alt kalemler itibarıyla incelendiğinde, yurtdışı yerleşiklerin hisse senedi piyasasında 24 milyon dolar ve devlet iç borçlanma senetleri piyasasında 58 milyon dolar net satış yaptığı görüldü.

Yurtdışında ihraç edilen tahvil ve bonolarla ilgili olarak bankalar ve diğer sektörler sırasıyla 887 ve 51 milyon dolar net geri ödeme yaptı.

Diğer yatırımlarda 501 milyon dolar tutarında net giriş oldu. Diğer yatırımlar altında, yurtiçi bankaların yurtdışı muhabirlerindeki efektif ve mevduat varlıklarında 532 milyon dolar, yurtdışı bankaların yurtiçindeki mevduatlarında ise 531 milyon dolar net azalma yaşandı.

Yurtdışından sağlanan kredilerle ilgili olarak, bankalar, Genel Hükümet ve diğer sektörler sırasıyla 8 milyon, 242 milyon ve 665 milyon dolar net kullanım gerçekleştirdi. Resmi rezervlerde bu ayda 3,914 milyon dolar net çıkış oldu.



Dış borç 438 milyar dolara yükseldi

Türkiye'nin brüt dış borç stoku 438 milyar dolara yükselerek milli gelirin yüzde 51,9'una ulaştı. Türkiye'nin brüt dış borç stoku 30 Eylül itibarıyla 438 milyar dolar, net dış borç stoku ise 282,1 milyar dolara yükseldi. Hazine Müsteşarlığı, 30 Eylül itibarıyla brüt ve net dış borç stoku, Hazine garantili dış borç stoku ve kamu net borç stoku ile AB tanımlı genel yönetim borç stoku verilerini açıkladı.

GSYH'ye oranı yüzde 51,9

Bu dönemde Türkiye'nin brüt dış borç stoku 438 milyar dolar oldu, stokun milli gelire oranı yüzde 51,9 olarak hesaplandı. Türkiye'nin net dış borç stoku da aynı dönemde 282,1 milyar dolar olarak gerçekleşti, stokun milli gelire oranı yüzde 33,4 olarak kayıtlara geçti. Söz konusu dönemde Hazine garantili dış borç stoku da 13,5 milyar dolar oldu. Kamu



net borç stoku ise bu dönemde 229,5 milyar lira olarak gerçekleşti.

AB tanımlı genel yönetim borç stoku 836 milyar lira, bu rakamın milli gelire oranı ise yüzde 28,2 olarak kayıtlara geçti.

Türkiye'nin brüt dış borç stoku, AKP döneminde giderek yükseldi. AKP'nin iktidara geldiği 2002 yılında 129 milyar dolar olan Türkiye'nin brüt dış borç stoku, 2006'da 208, 2010 yılında 291, 2014 yılında 402, Eylül 2017'de ise 438 milyar dolara yükseldi. 2002 yılına göre artış yüzde 239 oldu.

Yavaşlama kaçınılmaz

Economist dergisine göre, Türkiye'nin 2018'de yüksek büyüme oranlarını yakalaması mümkün değil. Dışarıdan borç bulmak artık daha zor.

İngiliz iş ve finans dergisi The Economist, Türkiye ekonomisinin yakıtının bitmekte olduğunu ve 2018'de yavaşlamanın kaçınılmaz olduğunu öne sürdü.

"Var gücüyle çalışan Türkiye ekonomisi dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri. Ama bu ne kadar sürer?" başlıklı yazıda, 2017'de ekonominin büyümesinde kolay kredinin önemli payı olduğuna dikkat çekilirken, genel görünümün tamamen umut verici olmadığı belirtildi.

Cari açığındaki artış, TL'deki değer kaybı ve

yabancı yatırımdaki düşüşe işaret eden dergi, yüksek enflasyon hayaletinin de geri döndüğünü hatırlattı.

"Amerika'nın, İran'a yönelik ambargoları deldiğinden şüphelenilen Türk bankalarına yönelik ceza vereceğine dair korkular da ülkenin kuruna zarar verdi" diyen Economist,

"Her halükârda bu yıl yavaşlama kaçınılmaz görünüyor. Uzmanlar, Türk bankalarının, Kredi Garanti Fonu üzerinden başka bir büyük kredi enjeksiyonu için fon tabanına sahip olmadığını belirtiyor" ifadelerine yer verdi.

Dışarıdan borç bulmanın artık daha zor olacağını belirten dergi, "Ekonomi 2017'de tam kapasite çalışıyordu. Şimdi, yakıtı bitmeye başlıyor" değerlendirmesini paylaştı.



2017 Aralık ayı bütçe açığı 20,9 milyar TL olarak kayıtlara geçerken, 2017 genelinde bütçe açığı 47,4 milyar TL oldu.

Maliye Bakanı Naci Ağbal, 2017 yılı merkezi yönetim bütçe gerçekleştirmelerini açıkladı.

Buna göre bütçe açığı 2017 Aralık ayında 20,9 milyar TL oldu. Açık, 2017 genelinde ise 47,4 milyar lira seviyesinde gerçekleşti. Ağbal, "Bu, OVP'de revize edilen rakamdan 14,3 milyar lira daha olumlu" yorumunda bulundu. Açık, 2016'da 29,9 milyar TL olmuştu.

2016'da 20,3 milyar TL faiz dışı fazla verilmişken, 2017'de 9,3 milyar TL faiz dışı fazla verildi. Geçen yıl, bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 13,8 artarak 630,3 milyar liraya ulaştı. Bütçe giderleri ise yüzde 16 büyüme ile 677,7 milyar TL olarak kaydedildi. Vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,8 artarak 536 milyar TL olurken; faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 16,3 artarak 621 milyar TL'ye çıktı. Bakan Ağbal, 2017 yılında genel devlet bütçe açığının GSYH'ye oranının yüzde 2'nin altına düşmüş olacağını, merkezi yönetim bütçe açığının ise GSYH oranının yüzde 1,5 seviyesinde kalacağını söyledi. "Bütçe açığı gerçekleşmesi ile Hazine'nin nakit gerçekleşmesi birbirini teyit eden gerçekleştirmeler" diyen Ağbal, "Bütçe açığının aşağı gelmesi Hazine'nin borçlanma programı üzerinde de olumlu etki meydana getirmiştir" şeklinde konuştu.

Ağbal, konuşmasının devamında şunları kay-

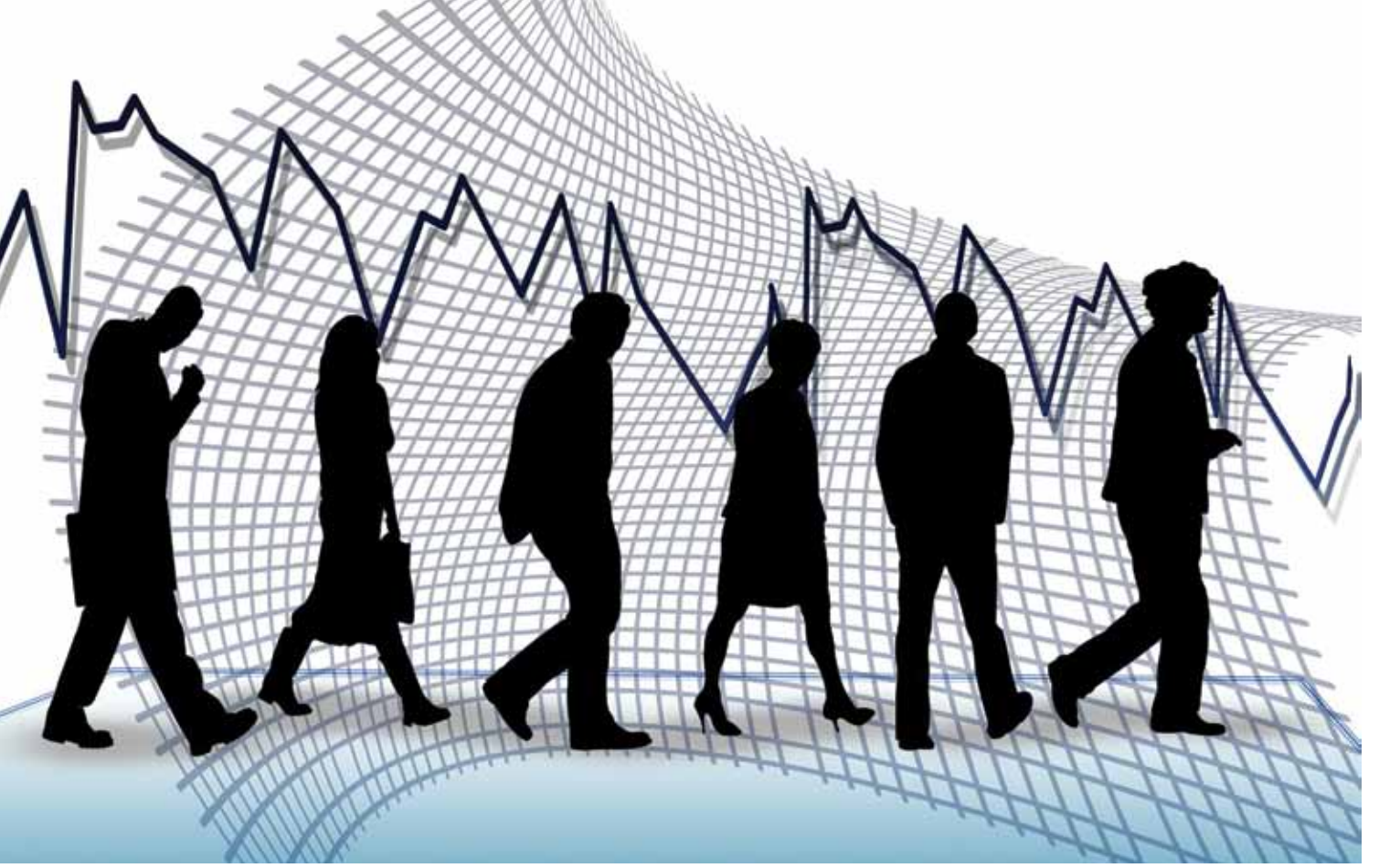
detti:

"2017 yılında faiz harcamaları 56,7 milyar TL oldu. Her 100 TL'den sadece 10,6 lirası faize gitti.

Ülkemizin ihtiyacı olan, özellikle alt yapı yatırımlarına bütçeden ilave gelirimiz olduğu sürece her zaman daha fazla kaynak ayıracağız. Ekonomik istikrarı ve mali disiplini elden bırakmayacağız. 2016'da tahakkuk ettirilen verginin yüzde 87'si mükellefler tarafından doğrudan ödenmişti. 2017'de bu oran yüzde 94'e çıktı. Vatandaş ekonomideki canlanmaya paralel olarak vergisini zamanında ve tam ödedi."

1,2 milyon kişi borçtan mahkemelik

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi'nin verilerine göre, 2017 yılının 11 aylık döneminde bireysel kredi ya da kredi kartı borcundan dolayı 1,2 milyon kişi mahkemelik oldu. TBB Risk Merkezi'nin Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı Kasım 2017 Raporu'na göre; bireysel kredi kartı borcundan dolayı yasal takibe girenlerin sayısı, Ocak-Kasım aylarını kapsayan 11 aylık sürede, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,0 azalarak 820 bin kişi oldu. Buna karşılık, bireysel kredi borcundan dolayı yasal takibe alınan kişi sayısı ise aynı dönemde yüzde 3,4 artarak 690 bin kişi oldu.



İşsizlik Ekim'de yüzde 10,3

Türkiye'de işsizlik oranı, Ekim 2017'de bir önceki yılın aynı dönemine göre 1,5 puan azalarak yüzde 10,3 oldu.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2017 yılı Ekim ayı işsizlik rakamlarını açıkladı.

Türkiye'de işsizlik oranı, Ekim ayında yüzde 10,3 olarak gerçekleşti.

İşsizlik oranı bir önceki ay Eylül'de yüzde 10,6; geçen yılın aynı döneminde (Ekim 2016) ise yüzde 11,8 düzeyinde yer almıştı.

2017 yılı geneline bakıldığında; Ocak ayında yüzde 13 ile zirve yapan işsizlik rakamları, son 7 aydır yüzde 11 altında bulunuyor.

TÜİK'ten istihdam verilerine ilişkin olarak yapılan açıklama şöyle:

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2017 yılı Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 360 bin kişi azalarak 3 milyon 287 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 1,5 puanlık azalış ile yüzde 10,3 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1,8 puanlık azalış ile yüzde 12,3 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,9 puanlık azalış ile yüzde 19,3 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,5 puanlık azalış ile yüzde 10,5 olarak gerçekleşti.

İstihdam edilenlerin sayısı 2017 yılı Ekim döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 378 bin kişi artarak 28 milyon 645 bin kişi, istihdam oranı ise 1,4 puanlık artış ile yüzde 47,6 oldu.

Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 229 bin, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 1 milyon 148 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 19,3'ü tarım, yüzde 19,1'i sanayi, yüzde 7,6'sı inşaat, yüzde 54'ü ise hizmetler sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tarım sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 0,1 puan, sanayi sektörünün payı 0,3 puan azalırken, hizmet sektörünün payı 0,4 puan arttı, inşaat sektörünün payı ise değişim göstermedi.

İşgücüne katılma oranı yüzde 53,1

İşgücü 2017 yılı Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 18 bin kişi artarak 31 milyon 932 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 0,7 puan artarak yüzde 53,1 olarak gerçekleşti. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,3 puanlık artışla yüzde 72,4, kadınlarda ise 1,1 puanlık artışla yüzde 34,2 olarak gerçekleşti.

Yargıtay: İnternet hesabından çalınan paradan banka sorumlu

Bilgisayarına virüs gönderilerek şifresi ele geçirilen vatandaşın hesabından 2 bin lira üçüncü bir kişinin hesabına aktarıldı. Yargıtay, şifre ve parolanın davacının kusuru ile üçüncü kişilerce ele geçirildiğini ispatlayamayan bankanın sorumlu olduğuna hükmetti. Kararla birlikte, vatandaşın internet bankacılığı şifresi kullanılarak bilgisi ve izni dışında hesabından çekilen 2 bin lirayı banka ödeyecek.

Kocaeli'de ikamet eden ve internet bankacılığı kullanıcısı bir vatandaş, bilgisi ve izni dışında hesabından 2 bin liranın çekilerek başka birinin hesabına aktarıldığını görünce büyük şok yaşadı. Yapılan incelemede kimliği belirsiz kişilerin 'oltalama' diye tabir edilen yöntemle, internet bankacılığı kullanan vatandaşın bilgisayarına virüs göndererek internet bankacılığı şifresini ele geçirdikleri belirlendi. Olayda bankanın sorumlu olduğunu öne süren vatandaşın zararının karşılanması amacıyla Kocaeli 1. Sulh Hukuk Mahkemesi'ne müracaat etti. Duruşmada konuşan davacı vatandaş, davalı bankadaki hesabından 2 liranın kimliği sonradan belirlenen diğer davalının hesabına internet bankacılığı yoluyla aktarıldığını söyledi. Gerekli tedbirleri almayan davalı bankanın kusurlu olduğunu ileri süren davacı, 5 bin lira maddi, bin lira manevi tazminat talep etti. Davalı banka avukatı ise davacının 'oltalama' tabir edilen yöntemle bilgisayarına virüs gönderilmek suretiyle bilgilerinin alındığını, davacı tarafından ek güvenlik tedbirlerinin kullanılmadığını iddia etti. Şifre ve parola bilgilerinin korunmadığını, bu bilgilerin müvekkili sisteminden değil davacıdan ele geçirildiğini savunan banka avukatı, davanın reddini istedi. Davacının hesabından çalınan 2 bin liranın hesabına yatırıldığı diğer davalı da hesabına gelen paranın kardeşi diğer davalıca çekildiğini kaydetti.

Mahkeme, banka dışındaki davalıların 'hırsızlık' suçunu işlediklerinin mahkeme kararınca sabit olduğuna dikkat çekerek, olayda bankanın kusurunun bulunmadığına hükmetti. Kararda, davacı ile davalı banka arasında imzalanan sözleşmeye göre davacının şifresinin gizli kalması için gerekli dikkat ve özeni göstereceğinin, şifresini üçüncü



kişilere açıklamayacağını, şifrenin üçüncü kişiler tarafından kullanımın sonuçlarından tamamı ile kendisinin sorumlu olduğunu kabul ve taahhüt ettiği hatırlatıldı. Davaya konu havale işleminin davacının internet bankacılık işlemlerini gerçekleştirmek için üretilen şifre kullanılarak yapıldığı, davaya konu olayda davalı bankanın herhangi bir kusurunun bulunmadığı gerekçesiyle bankaya karşı açılan davanın reddine karar verildi. Kocaeli 1. Sulh Hukuk Mahkemesi, diğer üç davalıdan 2 bin lira maddi ve bin lira manevi tazminatın müştereken ve müteselsilen tahsiline karar verdi. Kararı davacı temyiz etti.

İspat yükü bankada

Dava dosyasını yeniden inceleyen Yargıtay 11. Hukuk Dairesi emsal bir karara imza attı. Davacıya ait mevduat, davalı bankaya karşı gerçekleştirilen sahtecilik işlemi ile hesaplardan çekilerek başka hesaplara havale edildiğinin vurgulandığı kararda; "Bu durum davalı bankayı aldığı mevduatı iade etme yükümlülüğünden kurtarmayacağı gibi, ispat yükü kendisinde olan davalı banka, davacıya vermiş olduğu şifre ve parolaların davacının kusuru ile üçüncü kişilerce ele geçirildiğini de kanıtlamamıştır. Bu itibarla, somut olayda davacıya atfedilecek her hangi bir kusurun ispat edilememesi sebebiyle tüm kusurun davalı bankada olduğunun kabulüyle sonucuna göre bir karar verilmesi gerekirken, yazılı şekilde davalı banka yönünden davanın reddine karar verilmesi doğru olmamış, hükmün bu sebeple davacı yararına bozulması gerekmektedir. Kararın davacı yararına bozulmasına oy birliği ile karar verilmiştir" ifadeleri yer aldı.

2017'de birleşme ve devralmalar azaldı



Rekabet Kurumu, 2017'de 22,3 milyar liralık birleşme ve devralma gerçekleştiğini açıkladı. 2016'da söz konusu rakam 29,2 milyar TL seviyesindeydi.

Rekabet Kurumu tarafından hazırlanan 2017 birleşme ve devralma işlemleri raporu Başkan Ömer Torlak tarafından düzenlenen toplantıyla kamuoyuna duyuruldu. Torlak, 2017'de kuruma başvuru birleşme ve devralma işlemlerinin toplamının 2016'ya göre azalarak 22,3 milyar TL olduğunu açıkladı. Torlak 2016 birleşme-devralma işlem hacminin 29,2 milyar TL olduğunu hatırlattı.

Ömer Torlak, 2017'de 184 adet birleşme ve devralma işlemi incelediklerini açıkladı. Torlak'ın verdiği bilgilere göre bu işlemlerden 168'i birleşme ve devralma dosyası, 5'i özelleştirme, 8'i kapsam dışı bildirim, 3'ü de bilgi notundan oluştu. Torlak gerek işlem sayısı, gerekse hacmi bakımından 2017'deki işlemlerin önceki yıllar ortalamasına göre düştüğünü kaydetti.

184 işlemin 90'ı Türk şirketler arasında

Rekabet Kurumu raporuna göre, 184 işlemin 90'ı tarafların ikisinin de Türkiye'de kurulmuş şirketler arasında oldu. Bunlardan 31'i de her iki tarafın sahipleri de Türk vatandaşı olan şirketler oldu. Tarafları Türk olan işlemlerin hacmi 5,3 milyar TL olarak gerçekleşti. Tarafların bir tarafı Türk, bir tarafı yabancı olanların işlem sayısı

54, işlem hacmi de 11 milyar TL oldu. Tamamı sahiplik bakımından yabancı ülke vatandaşları olan şirketlerde ise 6 milyar TL tutarında, 5 işlem gerçekleşti.

24.5 milyar liralık özelleştirme

2017'de birleşme ve devralmalarda "özelleştirme" kapsamında yapılan işlemler 24,5 milyar TL tutarında gerçekleşti. İşlem sayısı ise 5 adet oldu. Özelleştirmesi tamamlanan 3 işlemin tamamı hidroelektrik santrallerinin satışından gerçekleşti.

En fazla işlem yapan ülke Hollanda oldu

Birleşme devralma işlemlerinde yabancı şirketlerin Türk şirketlerine yönelik alımlarının hacmi 15,1 milyar TL oldu ve 47 işlem gerçekleşti. Bu tür işlemler adet bakımından toplam işlemlerin yüzde 52'sini, işlem hacmi bakımından ise yüzde 68'ini oluşturdu.

İşlem sayısı bazında sırasıyla en fazla işlem yapan ülkeler Hollanda, Japonya, Fransa ve Lüksemburg olurken, işlem tutarı bazında ise Hollanda, Jersey / Manş Adası, Lüksemburg sıralaması gerçekleşti.

Yabancıların işlemleri en çok toptan ve perakende ticaret, elektrik üretim ve dağıtım, imalat sanayii sektörlerinde yapıldı.

Bu arada, Türkiye'de de faaliyette bulunan yabancı şirketler, küresel olarak yaptıkları birleşme-devralma işlemi dolaylı olarak Türkiye'ye de etki edeceği için Rekabet Kurumu'na başvuru ya da bildirimde bulunuyor. Kuruma bu kapsamda 90 işlem için başvuru yapıldığı belirtildi.





Bitcoin'de kafalar karışık

Hızlı yükseliş ve sert kayıplarla dikkat çeken Bitcoin, ülkelerin de kafasını karıştırırdı. Rusya sürekli yasak koyup kaldırırken, Çin sanal para ticaretini durdurdu. Kanada ve ABD'de ise Bitcoin ticareti serbest, Asya ülkeleri de endişeli.

Dünya genelinde tartışma konusu olan elektronik para birimi olan Bitcoin'in ise ne zaman patlayacağı bilinmeyen bir balon olduğunu herkes söylüyor. 2017 yılını 997 dolar seviyesinde başlayan Bitcoin, yıl içinde 19 bin 498 doları test etti ve yılı 14 bin 165 dolar ile kapadı. ABD'li milyarder ve yatırımcı Warren Buffett, sanal para birimlerinin sonunun 'kötü' olacağına inandığını söyledi.

ALMANYA: 2013 yılında, dünya henüz Bitcoin'in ne olduğunu anlamaya çalışırken Almanya Bitcoin'i "özel bir para" olarak kabul ediyor. Alman Merkez Bankası yönetim kurulundan Carl-Ludwig Thiele, Bitcoin'i hem merak hem de şüpheyle izlediklerini söyledi.

RUSYA: Bitcoin işlemleri Rusya'da kimi zaman yasaklanıyor, kimi zaman serbestleştiriliyor. Rus uzmanlar Bitcoin'i Rusya'nın kışlarına benzetiyor: "Baş edilmesi zor ama kaçınılmaz."

ÇİN: 2018 yılının ilk günlerinde Çin'in Bitcoin'e karşı hamlelerine Bitcoin madenciliğine karşı alınan önlemler de eklendi. Çin bir yandan Bitcoin'in ardında yatan blok zinciri teknolojisinde lider ülke olmak istediğini söylerken, diğer yandan da Bitcoin üretimi ve ticaretini kısıtlamaya çalışıyor.

JAPONYA: Bitcoin'i yasal bir ödeme biçimi olarak kabul ediyor. Merkez bankası da Bitcoin

fiyatlarındaki artışı normal bulmadığını, yatırım veya spekülasyon amaçlı olduğunu belirtiyor.

KANADA: Bitcoin işlemlerinin oldukça serbest olduğu ülkelerden biri.

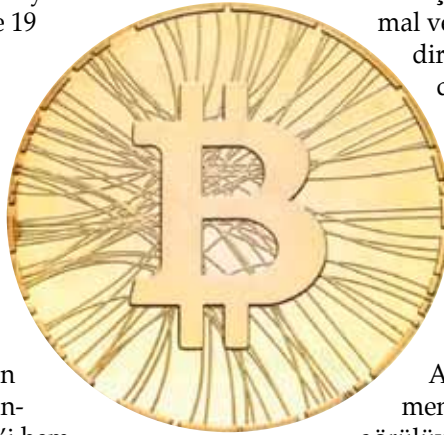
ASYA ÜLKELERİ: Bitcoin'in bir balon olmasından ve bu balonun er ya da geç patlamasından endişeli görünüyor. Bu gruba Endonezya, Singapur, Hindistan, Güney Kore, Yeni Zelanda ve Avustralya'yı eklemek mümkün.

BİRLEŞİK KRALLIK: Kripto paralar mal ve hizmet satışı altında vergilendirmeye tabi tutuluyor ve ileriki dönemde Bitcoin'e daha sıkı kontroller getirilmesi planlanıyor.

ABD: Burada Bitcoin bir emtia olarak tanımlanıyor ve Bitcoin aracılığıyla gerçekleştirilecek her tür sahtekarlık ve manipülasyon karşısında sıkı önlemler alınacağı belirtiliyor. ABD'de, pek çok şirket ve işletmenin Bitcoin ile ödeme kabul ettiği görülüyor.

GÜNEY KORE: Hükümet kripto para piyasasını tamamen yürürlükten kaldırmaya yönelik bir yasa tasarısı hazırladığı açıkladı.

TÜRKİYE: Yasal bir dayanağı olmayan kripto paralara ilişkin düzenlemelerin geliştirilmesi için bir çalışma grubunun oluşturulmasına karar verildi. Kripto paraların Türkiye'de yasal bir dayanağı yok. Gerçekleştirilen işlemler de herhangi bir resmi otoritenin güvencesi altında değil. Tüm bu hususlar çerçevesinde, kripto paralar ile ilgili işlem yapan kişilerin herhangi bir zarara uğramamaları için dikkatli olmaları ve olumsuzlukların farkında olmaları gerekmektedir. (Kaynak: Karar gazetesi)





Bu kış havaların sıcak gitmesi tekstilciyi olumsuz etkiledi. Firmalar kış ürünlerini sezonunda satamadıkları için indirim kampanyalarıyla stokları eritmeye çalışıyor. Küresel ısınma bir yandan da kumaşların cinsini belirliyor.

Kış sezonunda havaların sıcak gitmesi hazır giyim ve ayakkabıda stokları şişirdi. Mağazalarda ilkbahar yaz sezonuna geçmeye sayılı günler kalırken firmalar, kış ürünlerini sezonunda satamadıkları için indirim kampanyalarıyla stokları eritmeye çalışıyor. Sektör temsilcilerine göre hazır giyim firmaları cirolarının yüzde 60'lık bölümünü kış sezonu ürünlerinden yapıyor. Kışın sıcak geçmesi ve ürünlerin satılmaması şirketlerin kârlılıklarına olumsuz yansıyor.

Stoklarda sıkıntı

Küresel ısınma sadece su ve enerji kaynaklarını tüketmekle kalmıyor hayatın tüm alanını etkiliyor. Havalar ısındıkça giyilen kıyafetler de inceliyor. Üstelik sadece yazın değil, artık kışın da ince ve doğal kumaşlardan üretilen giysiler tercih ediliyor. Bununla beraber, havalar soğumaya başladığında 'yazlıkları kaldırıp kışlıkları çıkarma' geleneği de yavaş yavaş tarihe karışıyor. 'Kışlık' satışları yüzünden kâr edemeyen tekstilciler, artık ince kışlıklardan oluşan yeni koleksiyonlara yöneliyor. Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel, kışın sıcak geçmesi nedeniyle kış sezonundan kaynaklı stokların şu anda sıkıntı verecek boyutta olduğunu belirterek, "Uluslararası büyük markalar Ocak ayından itibaren ilkbahar yaz sezonu ürünlerini mağazalara getirmeye başlıyor. Bizde hızlı modada ise Şubat ayı itibarıyla yeni sezon ürünler mağazalara giriyor. Kışlık ürünler bedeli ağır olan ürünler. Üretim maliyetleri de yüksek. Kışlık olan bot, mont gibi ürünle-



BÜYÜK SEZON İNDİRİMİ

%% %% %% %%

rin sezonunda indirimli satılması, sektörde zaten düşük olan kârlılığı daha da olumsuz etkiliyor. Soğukların geç gelmesi kış ürünlerinin indirim dönemine denk geliyor. Kış ürününü indirim döneminde satmak kârlardan götürüyor” dedi.

Her sezon için ürün

Şu anda bot, mont, eldiven, bere ve çizme-lerin raflarda beklediğini bunların mağazalar-da çok büyük yer de işgal ettiğini dile getiren Öncel, Orhan Veli'nin şiirine de atıfta bulunarak, “Bizi bu güzel havalar mahvetti. Geçen yıl başta

Avrupa olmak üzere birçok ülkede yüzyılın soğuğu yaşanmıştı. Markalar küresel iklim değişikliği nedeniyle mevsimi öngöremediği için ona göre ürün bulunduramıyor. Her sezona göre üretim yapıyor. Hızlı modada hep yeni ürünler olmak zorunda. Depolarda sıkıntı olduğu için yeni ürünlere yer bulmak da zorlaşıyor. Kış ürünlerinin birim fiyatının yüksekliğinden dolayı ciroların yüzde 60'ı bu dönemde yapılır. Özellikle Aralık ayı, yeni yıl alışverişlerinin de etkisiyle 1,5-2 ay gibi hesaplanır. En fazla satışın yapıldığı aydır” ifadesini kullandı.

Kumaşlar inceliyor

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meclisi Başkanı Şeref Fayat, iklim değişikliği nedeniyle kumaşların incelendiğini belirterek, “Artık yüksek gramlar yerine daha düşük hafif gramlık kumaşlar kullanılıyor. İhracatta da iç tüketimde de son 10 yıldır kumaşlar ve kullanılan hammaddeler küresel ısınmaya göre şekilleniyor” dedi. Küresel ısınma nedeniyle kumaş gramajları önemli oranda azaldı. Kumaş dokumaları incelendi. Firmalar küresel ısınmaya göre iş planlarını da değiştiriyor. Bahar ve geçiş döneminde satılması planlanan ürünlerin çeşit ve miktar olarak üretimi çok azaldı. Bunun aksine örneğin ayakkabı sektöründe daha sıcak yaz aylarında satılması planlanan açık ayakkabılar ve sandaletlerin üretimi ve çeşitleri ise geçmiş yıllara oranla daha yüksek adetlere çıktı. Ayakkabıya daha fazla yer verilirken, bot ve çizme modellerinin sayısı azalıyor.

Kaynak tükeniyor

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği tarafından hazırlanan Türk Hazır Giyim Sektörü İçin Yol Haritası Ufuk 2030 Raporu'na göre, küresel sürdürülebilirlik eğiliminin etkisi altında hazır giyim tüketimi ile üretiminde kullanılan doğal kaynakların korunması arasında yeni bir denge kurulması gerekiyor. Tekstilin ana maddesi olan pamuk, dünya su tüketiminin yüzde 2,6'sını kullanıyor. Mevcut hızıyla 2030'da pamuk için su talebi potansiyel arzını yüzde 40 aşacak. Endüstriyel kirli su atıklarının yüzde 17-20'si tekstil yıkama ve boyama ile baskı işlemlerinden geliyor. Elyafın nihai ürüne kadar olan üretim sürecinde yaklaşık 8 bin sentetik kimyasal ürün kullanılıyor.

Tekstil sektörü doğal kaynak bağımlılığı en yüksek sektörlerden biri. Hızlı moda üretimiyle tüketimin hızlanması doğal kaynak kullanımını da artırıyor. Gelecek yıllarda yenilenebilir geri dönüşümlü dayanıklı elyafaların kullanımı ve üretimi artacak. Yıkama yani su ihtiyacı en az olan ürünler tercih edilecek. İkinci el tüketimi yaygınlaşacak.



Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?

Merkez'den bir parmak bal
Uğur Gürses



Merkez Bankası Para Politikası Kurulu (PPK), politika faizini yüzde 8, piyasayı fonladığı Geç Likidite Penceresi faizini yüzde 12,75'te bıraktı. Piyasanın beklentisi de değişiklik yapmaması yönündeydi. Banka adım atmasa da sıkı duruşun korunacağını altını çizmesi dolar kurunu geriletti.

Merkez Bankası enflasyona teslim bayrağını çekti, faizde

değişikliğe gitmedi. Efektif olarak neredeyse tüm likidite fonlamasını yaptığı yüzde 12,75'lik Geç Likidite Penceresi faizi ile diğer kısa vadeli faizleri değiştirmede. Kurlar hafif geriledi. "Faizi değiştirmede ama kurda da fırlama olmadı" rahatlığının nedeni de "cambazın sunduğu bir parmak baldan" öte, piyasalardaki risk iştahının hala canlı olması. Bunun çok uzun zaman geçmeden acılaşacağı bugünden belli. Yıllık enflasyon hedefi yüzde 5 iken; Ağustos sonundan yıl sonuna 4 ayda çekirdek enflasyon tam 5 puan artarken, bankanın bu sürede yaptığı faiz artışı sadece tavanda geç likidite penceresinde yarım puanlık artış oldu.

Hedefin 2,4 katı

Bankanın toplantı özetinde yaptığı açıklama "Kurul, para politikasındaki sıkı duruşun korunmasına karar vermiştir" sözü devam ettiriliyor. Çekirdek enflasyon yüzde 10'un üzerinde bir ivmeyle tam gaz giderken, mevcut faizlerin sıkı olduğunu iddia edilmesi bankanın itibarını iyiden iyiye sarsıyor.

Açıklamada, "Enflasyon görünümünde baz etkisi ve geçici faktörlerden bağımsız belirgin iyileşme ve hedeflerle uyum sağlanana kadar para politikasındaki sıkı duruş kararlılıkla sürdürülecektir" denilirken, yukarıda siyah olarak belirtilen sözler dün ilk kez metne "bir parmak bal" olarak yerleştirilmiş.

İyi de bu duruş; sıkı da değil, yüzde 5'lik hedefle de uyumlu değil, "baz etkisi ve geçici faktörlerden bağımsız" biçimde enflasyonu hedefle uyumlu hale

getirmek için banka da ciddiye alınır adım atmış değil.

"Sıkı duruş" diye tanımladıkları bu duruşla, Başkan Murat Çetinkaya ve ekibi 2017 yılını yüzde 12'lik enflasyonla tamamlarken, bu; enflasyon hedefinin iki katından iki puan daha fazla bir sonuç demek. Geçmiş dönemlerde hedeften epey sapılmasının "hedef 2+2" formülü ile gösterilebileceği tek bir dönem var; o da Durmuş Yılmaz'ın başkanlığı döneminde, yüzde 4'lük enflasyon hedefinin yüzde 10'luk gerçekleşme ile sonuçlandığı yıl olan 2008. Merkez Bankası 2008 yılı ortasında enflasyon hedefinin epey uzağında kalarak tutturamayacağını gördüğünde, yılın ortasında Haziran ayında hedefi hükümetle beraber yüzde 4'ten yüzde 8'e yükseltmişti. 2017 sonuçlarının ışığında 2018 yılında, yüzde 12'lik bir enflasyonda hala yüzde 5'lik hedef varmış gibi davranıldığı gibi, enflasyon yükselişini seyreden Merkez Bankası da mevcut faizleri "sıkıymış gibi" gösteriyor.

Enflasyon hedefinin 2,4 katı bir sonucun üzerinde oturan herhangi bir merkez bankası, "sıkı duruyorum" derse gülünür geçilir, ayrıca itibar da kaybeder.

Uzun süre olmaz

İşin daha vahim tarafı; bu hali ile "enflasyon ve enflasyon beklentilerinin bulunduğu yüksek seviyeler fiyatlama davranışları üzerinde risk oluşturmaya devam etmektedir" diyen bir merkez bankasına, "siz bu tabloda neredesiniz?" sorusu sorulur. Fiyatlama davranışı tarihsel zirve olarak tanımlanabilecek bir yayılma içinde bozulurken, bunun farkında olan bir merkez bankasının "tepki fonksiyonu" nedir? Olmadığına tanık oluyoruz.

Son 4 ayda yıllık enflasyon hedefi kadar yani 5 puanlık çekirdek enflasyon artışına 0,5 puanlık tepki, hem de "sıkıyım" diyerek sunmak kamuoyu ile dalga geçmek değil midir? Hiçbir merkez bankasının gündelik likidite kanalı olarak kullanmadığı, sadece olağanüstü durumlarda açtığı "geç likidite penceresinden" likidite vermeyi neredeyse bir yıldır sürdüren Merkez Bankası, bari iddia ettiği "sıkı duruşu" mevcut normal penceresine taşısaydı. Taşısaydı da "ertesi gün bile faizi aşağı çekebilirim" havasını elde tutmaktan uzak dursaydı. Bankanın dün verdiği "enflasyonda baz etkisi ve geçici unsurlardan bağımsız biçimde iyileşme sağlanana kadar" balını yutmak için "sıkı durup durmadığına bakmak gerekiyor. Piyasalar da bu "balı" uzun süre yutmaz. Cambaz düşer, enflasyon düşmez.



En kötünün geride kaldığını varsaymayın Uğur Civelek



Yeni bir yıl ile birlikte, beyaz bir sayfa açarak her şeye sıfırdan başlamak ne yazık ki mümkün olmuyor. Geçici bir ateşkesin ardından, devralınan miras ile birlikte mücadeleye devam etmek dışında bir seçenek olamıyor. Ağırlaşmış sorunlar ve dengesizlikler kendilerini hatırlatarak, her kesimin afyonunu patlatıyor;

piyasalar yeniden hareketleniyor, geleceğe yönelik beklentiler gelişmelerin yönüne göre farklılaşıyor. Küresel eğilimlerin sürdürülebilir olmayışı, belirsizliği artırarak olağandışı durumlar ile karşılaşmamıza sebep olabilecek gibi görünüyor.

Geride bıraktığımız yılın ilk haftalarını anımsamak bu açıdan yararlı olabilir! Geleceğe yönelik endişeler her tarafı sarmış, korkularla

yüzleşmekten kaçınmanın yeni yolları aranmaya başlamıştı. Bu olumsuz durum ilk çeyrek sonrasında kısmen aşılmış, sorunların ağırlaşması pahasına yıl kurtarılmıştı. Gerçekleri görmezden gelen iyimser senaryolar ve bunları destekleyen iki önemli piyasadaki yapay eğilimler sonuç üzerinde belirleyici olmuştu. Piyasaların 2018 yılına ilişkin tahminlerine bakılır ise, aynı oyunu gidebildiği yere kadar sürdürmeye çalışacakları varsayılabilir.

Yükselmesi beklenen uzun vadeli tahvil faizlerinin kısmen gerilemesi ve euronun güçlendirilmesi sayesinde dolar endeksinin zayıflaması, geride bıraktığımız yılın öngörülenden iyi geçmesi ve yılın kurtarılmasında belirleyici oldu. Bu yapay zorlamalar sayesinde riskten kaçınma eğiliminin güçlenerek yıkıcı olmasına izin verilmedi ve ekonomik beklentilerin olumsuzlaşması önlenildi; gelişmişler ile gelişenlerin ayrışması ötelendi.

Eğer durum böyle olmasa, euronun dolara karşı değeri 1,10 seviyesinin altında kalsa ve on yıl vadeli ABD Devlet Tahvilleri'nin getirisi yüzde 2,80 düzeyini aşmış olsa, 2017 yeni bir küresel krizin etkili olmaya başladığı dönem olabilirdi. Gelişen ekonomilere 300 milyar dolar kadar net kaynak girişi olmaz, tam aksine bir o kadarı çıkmak üzere kapıları zorlamış olabilirdi. Dolar diğer paralara karşı yeni rekorlara yelken açarken, gelişen ekonomilerin risk primleri artı-

yor ve paraları değer kaybediyor olurdu. Olumsuzlaşan beklentiler, sermaye ve emtia piyasalarını sert bir şekilde gerilemeye zorlayabilirdi.

Bu açıdan değerlendirdiğimizde, euronun değerinde ve uzun vadeli tahvillerin getirisindeki eğilimlerin yönü 2018 yılına ilişkin beklentilerin değişkenliğinde belirleyici olacak. Başta finansal yapı olmak üzere küresel düzeni oluşturan kurumsal yapı, bu iki değişkene yönelik günü kurtarmak adına acil ihtiyaç durumundaki eğilimleri tahmin diyerek pazarlamaya çalışıyor. 2018 yılsonu için euronun dolara karşı 1,25-1,30 seviyelerine çıkmasını ve verim eğrisi düzleşecek diyerek uzun vadeli tahvil getirilerinin yükselmesini sipariş etmeye çalışıyor. Fakat bu zorlama, aksi yöndeki eğilimleri besleyerek kırılma riskini yükseltmeye devam edeceğinin sinyallerini de üretiyor.

Euro'nun güçlenmesi AB genelinde enflasyonun yükselmesini geciktirerek para politikasının gevşek kalmasına sebep oluyor ve söz konusu paranın değerlenmesi nedeniyle fonlama parası olabildiğini engelliyor. Ayrıca geride bıraktığımız sene genelinde AB ülkelerinde yapılan genel seçimlerde ortaya çıkan oy dağılımı, iyimser senaryolara bağlı beklentiler ile uyum sağlamıyor. Euro'daki değerlenme söz konusu bölgedeki sorunları ağırlaştırıyor ve bu duruma müdahale olasılığı güçleniyor. Uzun vadeli tahvil faizleri konusunda ise, ABD para otoritesi ile piyasalar arasındaki uzlaşmazlık derinleşiyor; piyasaların yapay zorlamaları, ABD Merkez Bankası'nı faiz yükseltimi konusunda daha ısrarlı ve etkin olmaya itiyor.

2018 yılında yaşanacaklar üzerinde, bu iki değişkenin değerindeki dalgalanmalar muhtemelen belirleyici olacak. Her şey piyasaların umduğu yönde giderse kısa vadeli rehabetler derinlik sarhoşlukları yaratacak; aksi takdirde ise ortalık karışmaya başlayacak. Bu iki seçenek arasındaki farklılığın çok büyük olması ise, fiili belirsizlik ve kırılma riskinin çok yüksek düzeylerde olacağı anlamına gelecek.

Zor bir yıl bizi bekliyor! Kısa vadeli varsayımlara güvenerek risk almak, her zamankinden daha tehlikeli olabilir!

'Biraz enflasyon olsa ne olur?' denirse...

Erdal Sağlam

Ekonomiden sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, asli görev olarak üstlendiği "Piyasaları sakinleştirme görevi" ne devam ediyor.

Diğer bakanların değinmediği, ama herkesin konuştuğu risklere konuşmalarında yer



verip, bu risklerin gerçekleşmeyeceği konusunda ikna etmeye çalışıyor. Yani onların dilinden konuşarak, piyasaları sakinleştirmeye çalışıyor.

Ekonomideki olumlu gelişmelere ağırlık verip, risklerin ise gerekli tedbirlerin alınmasıyla giderilip, olumlu seyrin sürdürüleceğini söylüyor. Bir tür "beklenti yönetimi", yani...

Mehmet Şimşek, bu amaçla son dönemde sık sık toplantılara katılıp konuşmalar yapıyor, basına demeçler veriyor. Geçen haftaki bir konuşmasında da hükümetleri döneminde ne kadar iyi büyüdüklerini, bu yolla gelişmiş ülkelerle farkın nasıl azaldığını ve azalmaya devam edeceğini anlatmış. Ancak bunu yaparken yüksek enflasyon tehlikesine de dikkat çekip, rasyonel değerlendirmeler yapmış.

Enflasyonun yüzde 10'un üzerine çıktığını, bunun Türkiye'nin en acil problemlerinden biri olduğunu kaydeden Şimşek, "Sakin aranızda, 'biraz enflasyon olsa ne olur' diye düşünen olmasın. Çünkü 'biraz enflasyon' yıkıcı olur. Enflasyonun yüksek ve dalgalı olduğu ülkelerde büyüme düşük olur, makro ekonomi öngörülebilir olmaktan çıkar" demiş. Fiyat istikrarının büyümenin olmazsa olmaz bileşeni olduğunu kaydederek, "Eğer Türkiye sağlıklı, sürdürülebilir yüksek büyümeyi istiyorsa, mutlaka ve mutlaka enflasyonu düşük tek haneye indirmek zorundadır" diye eklemiş. Buna karşılık enflasyonda geçici bir artış olduğunu düşündüklerini, bunda en büyük etkinin kur etkisi olduğunu belirten Bakan Şimşek, önümüzdeki dönem enflasyonun tekrar aşağı geleceğine inandıklarını çünkü sıkı para politikasının devrede olduğunu söylemiş. Sıkı para politikasının kredi politikası çok genişlemeci olduğu için geçen yıl etkili olamadığını kaydeden Şimşek, "Merkez Bankası'nın politikası geçen sene KGF nedeniyle etkili olamadı. Şimdi biz KGF'de imalat sanayini, arz yönünü ve ihracatı destekleyeceğimiz için daha nötr bir etkide olacak ve parasal sıkılaştırmanın etkilerini önümüzdeki dönemde enflasyonda görmeyi umut ediyoruz" demiş.

organize gayrimenkul BÖLGEMİZİN EMLAKÇISI

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

0 232 328 28 28 - 0 532 552 12 55

AOSB, ULUKENT, ALİAĞA, MANİSA, MURADIYE, KEMALPAŞA, TURGUTLU
BAĞYURDU, GAZİEMİR, SARNIÇ, TORBALI, PANCAR ve CİVAR BÖLGELERDE
SATILIK - KİRALIK FABRİKA ve DEPOLAR İLE SATILIK SANAYİ ARSALARI

AOSB'DE SATILIK FABRİKA BİNASI



10.000 M2 ARSADA
5.000 M2 KAPALI ALAN
13.000.000 TL

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

Kuantum Özel Sağlık Hizmetleri Ltd. Şti
İlnak Su Ürünleri San. Tic. A.Ş.
Yükselen Çelik A.Ş.
RSG Yapı Motor Sis. San. Tic. A.Ş.
Fatih Kral Mobilya Ltd. Şti
GEO Müh. San. Tic. Ltd. Şti

ÇİĞLİ ŞUBE: 8049/2 SK. NO:1 DA:2 ATASANAYII SİTESİ GİRİŞİ

ÇİĞLİ - İZMİR

KEMALPAŞA ŞUBE: OSB MAH. ANKARA ASFALTI SARITAŞ İŞ MERK.

NO:10/1 KEMALPAŞA - İZMİR

www.organizeemlak.com

organizeemlak@gmail.com



2018'de dünyada beklenen ekonomik büyüme öngörülleri

Dünyanın bütün ülkeleri iç ve dış sorunlarını çözüme kavuşturup ekonomik refahlarını artırmayı hedefliyor. Ancak gerek iç politik gelişmeler gerekse uluslararası konjonktür, iş başındaki yöneticileri zorluyor.

ABD

Donald Trump ile birlikte öngörülebilirlikten uzaklaşıyor. "Önce Amerika" politikasının küresel ve ulusal ekonomiye etkileri izlenecek. Cumhuriyetçi Parti içindeki gerilimler ABD'nin iç gündemini değiştirebilir. 2018 için büyüme tahminleri yüzde 2,2; enflasyon beklentisi ise yüzde 2.

ALMANYA

Merkel bir kez daha kazansa da koltuğunda artık eskisi kadar rahat değil. Parlamentoda gergin günler yaşanabilir. Almanya sadece AB'nin patronu konumunda değil, neredeyse Avrupa ekonomisinin hamisi ve koruyucusu durumunda. Rusya'nın presine karşılık Avrupa'daki liberal demokrasinin de korunması için en büyük güvence Almanya. 2018 için büyüme tahminleri yüzde 1,8, enflasyon ise yüzde 1,5.

ARJANTİN

Merkez Sağ hükümet sürdürülebilir ekonomi hedefi ile



bir reform paketi başlattı. Siyasi gerginliklere rağmen 2018 yılında GSYH'nın yüzde 3,3 büyüyerek son 6 yıldaki en iyi düzeye gelmesi bekleniyor.

ANGOLA

Kırk yıl süren Dos Santos döneminden sonra perişan haldeki ekonomiyi devir alan Gonçalves'e güven var. Ancak petrol fiyatlarındaki zayıflık devam ederse ekonomi sıkıntılı olacak. Büyüme beklentisi yüzde 2,4; enflasyon beklentisi ise yüzde 16.

AVUSTRALYA

Erken seçim sonrası solun güçleneceği böylece sağlık ve eğitim harcamalarının artacağı düşünülüyor. Çin'e paralel olarak ekonomisinde yavaşlama bekleniyor. 2018 yılında büyümenin yüzde 2,4 olması bekleniyor.

BULGARİSTAN

Koalisyonun siyasette yarattığı stres 2018'de devam edecek gibi. Kuru desteklemek için atılan adımlar ekonomide reformları geride bırakıyor. AB'den gelen fonlar ekonominin yine can suyu olacak. Büyümenin yüzde 3,3; enflasyonun ise yüzde 2 olması bekleniyor.

BREZİLYA

Hükümetin istihdamı modernize etme gayretleri devam edecek. Emeklilik ile ilgili sistem değişimi tartışmaları gündemi alacak gibi. Ülke de siyaset sert gidiyor. Ne zaman, nasıl bir siyasi skandal çıkacağı bilinmiyor. Büyümenin yüzde 2 dolaylarında olması bekleniyor.

ÇEKYA

Babis hükümetinin gündeminde kamuda reform, orta gelir tuzağından çıkış, yolsuzluklarla mücadele gibi ağır konular var. Büyüme tahmini yüzde 2,3; enflasyon beklentisi ise yüzde 2.

ÇİN

Ne denirse densin; Şi Cinping'in liderliğinde belirlenen yolunda devam ediyor. Son yıllarda borçlarla desteklenen ekonomiyi 2018'de kontrol almak isteyeceklerdir. Bu çaba büyüme ve gelir artışını düşürebilir. Yine de 2018'de yüzde 5,8 büyüme, yüzde 1,8 de enflasyon öngörülüyor. Kişi başına gelirin de 10 bin dolara yaklaşması hedeflenmekte.

ENDONEZYA

Widodo yönetimi ucuz enerji için attığı adımlarla iş dostu bir ortam yaratı ancak yolsuzluk gibi temel ve ağır sorunlarda reformlar gecikti. Verimlilik artışı için asgari ücret üzerinde çalışmalar sürüyor. Büyümenin yüzde 4,8; enflasyo-

nun ise yüzde 4,6 olması bekleniyor.

FRANSA

Macron'un Fransa'ya yeni bir ivme ve moral getirdiği tartışılmaz. Üstelik elinde reformları hayata geçirecek çoğunlukta mevcut. Vergi ve istihdam reformu öncelikli alanlar. Kişi başına gelirin 41 bin dolara yaklaştığı ülkede 2018 için büyüme beklentisi yüzde 1,7.

GÜNEY AFRİKA

Ekonomik büyümenin yüzde 2'nin altında kalma olasılığı var. Ülkenin kredi notunun düşürülmesi yeni yatırımların yavaşlamasına neden olabilir. Kırılgan bir ekonomi.

GÜNEY KORE

Yüzde 2'nin altında tutacakları enflasyon ile yüzde 3'lük bir büyüme yakalaması bekleniyor. Global markaları ile uluslararası yatırımlara devam etmesi öngörülüyor.

HİNDİSTAN

1,35 milyar nüfusu ile sessizce ilerleyen dev. Ekonomik yapılarını daha etkin ve rekabetçi yapma hususunda hızla çalışıyorlar. 2018'de yüzde 8'e yaklaşan bir büyümeyi, yüzde 4'lük bir enflasyonla sağlayabilirler. Ancak kişi başına düşen gelirin hala 2 bin dolarda seyretmesi ciddi bir sıkıntı alanı.

IRAK

Var olan karışık ve kaotik ortam sürecektir gibi. Abadi'nin 2018 Nisan'ındaki seçimi kazanacağı öngörülüyor. Ekonominin büyüme tahmini yüzde 3,4 ama var olan etnik ve mezhepsel temelli iç sorunların yanında büyük devletlerin müdahalelerinin etkileri devam edecek gibi.

İNGİLTERE

Brexit tartışmaları ve uygulamaları ülke siyasetini ve ekonomisini germeye devam edecek gibi. Kemer sıkma politikalarının gevşemesi ve genel bütçe dengelerine olumsuz yansımaları düşünülüyor. Büyüme yüzde 1,3 dolaylarında, art arda 4. kez yavaşlama gösterecek gibi.

İRAN

Ülkedeki iç gerginlik ve ABD ile yaşanan sorunların ülke ekonomisini zorlaması bekleniyor. Ancak yine de temkinli liberalleşme politikaları devam edebilir. Düşük petrol fiyatlarının olumsuz etkisini dengeleme gücü var. Ancak Suudi Arabistan ile sıcak bir çatışma olasılığı ciddi bir risk olarak görünüyor.

İSPANYA

Ekonomi canlı. Ancak siyasette ekonomi



Seçim yılını yaşayacak ülkelerde siyaset ön planda, seçimi geride bırakanlarda hükümetin ömrü tartışılıyor. Reformlar yavaş ilerliyor. Yatırım dostu ekonomi politikaları uygulayabilenler yüksek büyümeye odaklanıyor.

kadar hareketli. 2020'ye kadar süresi olan hükümetin ömrü tartışılıyor. Bu ortamdan dolayı da beklenen reformları hayata geçirmek zor. İşsizliğin azalması sağlanıyor. Büyüme tahmini ise yüzde 2,8.

İTALYA

Seçim yılını yaşayacak olan ülkede siyaset ön planda. 2017'de hareketlenen büyümenin 2018'de yüzde 1'lerde kalması bekleniyor.

JAPONYA

Ekonomi büyütme için yaptıkları tüm çalışmalar ne yazık ki istedikleri ivmeyi yakalamalarına yetmiyor. Binde 4 enflasyon ile yüzde 1 büyüme beklentisi var.

KAZAKİSTAN

Büyüme tahmini yüzde 2,3; enflasyon tahmini ise yüzde 6,2. Petrol fiyatlarındaki durağanlık sürerse ekonomik dengeleri üzerindeki baskının sürmesi beklenmekte.

MACARİSTAN

Fidezs'in Nisan'daki seçimleri kazanarak 3. kez iktidara gelmesi bekleniyor. Başbakan Orban'ın seçimden gelen gücü eline alarak ekonomide uygulayacağı sıkı bir politika ile yüzde 3,5'e yaklaşan bir büyüme yakalanabileceği düşünülüyor.

MALEZYA

Çin'deki yavaşlamadan etkilenmeden yoluna devam ediyor. Tüketici harcamalarındaki artış ekonomiye destek oluyor. Yabancı yatırıma dost tutumu avantaj sağlıyor. 2018'de yüzde 5 büyümesi şaşırtıcı olmayacak.

MEKSİKA

Hükümetin ABD'nin uygulayacağı korumacı tedbirlere karşı geliştireceği politikalar çok önemli. 2018'de yapılacak seçimler öncesinde NAFTA müzakerelerinin bitmesi bekleniyor. 2018 için büyüme tahmini ise yüzde 2 dolaylarında olacağı.

MISIR

Sisi'nin IMF destekli plan için çalışacağı düşünülüyor. Bu planın temel hedefleri ekonomiyi ve iş ortamını geliştirmek. Yapılacak bazı reformların toplumsal tepki yaratması söz konusu. Büyümenin yüzde 4'lerde seyretmesi, enflasyonun ise yüzde 20'lere yaklaşması bekleniyor.

NİJERYA

Devlet Başkanı Buhari görevi Osinbajo'ya bırakırsa güç dengesinin kuzeyden güneye kayması beklenebilir. 200 milyona yaklaşan nüfusu ile daima mezhep çatışmaları riski taşıyan bir ülke. Ancak ülke ekonomisi resesyondan çıkmış görünüyor. Beklenen büyüme yüzde 2,2 dolaylarında.

PAKİSTAN

Reformlar yavaş ilerlediği için iş ortamı beklenen şekilde değişimi yakalamış değil. Ancak yüzde 5'i aşan sağlıklı bir büyüme trendi içinde gözükmemekte.

PERU

El Nino'nun yarattığı yıkımın ekonomideki olumsuz etkileri atılmaya çalışılıyor. 2018'de yüzde 3,5 civarında bir büyüme öngörülüyor.

POLONYA

Yatırım dostu ekonomi politikaları GSYH'yi yukarıya çekmeye devam ediyor. 2018'deki büyüme beklentileri yüzde 3,4.

PORTEKİZ

2017'de yakalanan büyümenin 2018'de daha ılımlı bir şekilde yüzde 1,7 gibi olması beklenmemekte.

ROMANYA

Ekonomi problemleri ile mücadelede özellikle kamuoyu tarafından eleştirilen reformları yapmakta çok istekli gözüküyorlar. Ancak yine de 2018'de yüzde 2,5 enflasyon ile yüzde 4,5'lik bir büyüme yakalamaları bekleniyor.

RUSYA

Mart'ta seçim var. Putin 4. kez koltuğa oturacak. Batı'nın özellikle ABD'nin ekonomik yaptırımları ve bunlara Rusya'nın vereceği tepki merakla bekleniyor. İşsizliğin artışı ve petrol fiyatlarındaki durağanlık ekonomiyi sıkıyor. 2018'de yüzde 1,5 dolaylarında çok da güçlü olmayan bir büyüme öngörülüyor.

SLOVAKYA

Yüzde 1,7 enflasyon ile yüzde 3,8 büyüme yakalayabileceği öngörülüyor.

SLOVENYA

Yatırımcı dostu uygulamaları ile yüzde 1,5 enflasyonla, yüzde 4 büyümeyi yakalaması bekleniyor.

SRI LANKA

IMF programı ile büyümesini sürdürüyor. 2018'de yüzde 5'e yaklaşan bir büyüme bekleniyor.

SURİYE

Ciddi bir bölünme riski içinde. ABD ve Rusya egemen olduğu ve içine pek çok ülkenin karıştığı ciddi bir çatışma ortamı var. Türkiye'nin ulusal güvenlik nedenleri ile müdahil olmak zorunda kaldığı bir ortam var. Enflasyonun yüzde 30'larda; büyümenin ise yüzde 3,5 dolaylarında olması bekleniyor.

SUUDİ ARABİSTAN

Veliaht Prens ile başlayan güç transferinin süreceği görülüyor. ABD destekli İran karşıtı politikaların devam edeceği kesin gibi. Dünya'daki petrol talebinin zayıflama trendi ekonomiyi yapılandırmak için yeni yolların aranmasına neden oluyor. Enerji gelirlerinde yaşanabilecek düşüşler nedeniyle büyümenin yüzde 2,3 gibi seyretmesi bekleniyor.

TAYLAND

2018 yılında yüzde 3,6 dolaylarında büyümesi beklenen ülkede, eğitim çalışmaları ile kişi başına düşen gelirin artırılması hedefleniyor.

VENEZUELA

Hiper enflasyonun ve borçların ödenememesi neticesinde yüzde 0,6 civarında bir daralma beklenirken, enflasyon tahminleri yüzde 1000'i aşıyor.

VIETNAM

Ekonomisini liberalleştirme yönünde ciddi adımlar atan ülke Asya'nın en iyi performanslarından birini sergiliyor. Ücretlerde sağlanan artış ve krediye ulaşmada sağlanan kolaylıklar büyümeyi yüzde 6,5'lara taşıyabilir.

YUNANİSTAN

2018'de yüzde 1,8 ile son on yılın en iyi büyümesini yakalaması bekleniyor. Enflasyonu yüzde 1 dolaylarında tutabilecekler. Kişi başına gelirin de 18 bin doları aşacağı öngörülüyor.

Hindistan için enerji üretecek olan Bhutan'ın yüzde 9,2; Anguilla'nın ise yüzde 8,2 büyümesi bekleniyor. Diğer büyüme öngörülmesi ise şöyle: Kamboçya yüzde 7,2, Bangladeş ve Gine yüzde 6,9, Gana ve Myanmar yüzde 6,7, Fildişi Sahilleri ve Cibuti yüzde 6,6.

Kaynak: The Economist (The World in 2018) + Dünya + Anonim

**TURKISH
AIRLINES**



DÜNYADA EN ÇOK ÜLKEYE UÇAN HAVAYOLU

TURKISHAIRLINES.COM

A STAR ALLIANCE MEMBER





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



17. yüzyılda İzmir ticaretinde İngiliz-Hollanda rekabeti

İzmir, 16. yüzyıl ile 17. yüzyıl başlarında küçük bir liman yerleşimi iken Levant ticaretini kendine çekmiş ve bu özellik 19. yüzyılda doruk noktasına ulaşmıştır. Vergi avantajları da ticaretin İzmir'e kaymasında etkindir.

İzmir çok zengin bir tarihsel birikime ve yazılı kaynağa sahip olmasına rağmen yeterince üzerinde araştırma yapılmamış ve Türkçe yazılı kaynak üretilmemiş bir kenttir. Özellikle kentin 17. yüzyıl başlarından itibaren Levant ticaretinde önemli bir liman kenti olarak yükselmeye ve bu özelliği Sakız adasından devralarak sürdürmesi İzmir'in önemli bir merkez olmasını sağladığı gibi önemli kaynak üretilmesini de beraberinde getirmiştir.

İzmir, 16. yüzyıl sonları ile 17. yüzyıl başlarında küçük bir liman yerleşimi iken Levant ticaretini kendine çekmiş ve bu özellik 19. yüzyılda doruk noktasına ulaşmıştır. Bu ticaretin başlıca etkenleri Doğu ile Batı arasında yürütülmekte olan ticaretin merkezi olan Doğu Akdeniz'de (Şam, Halep ve Beyrut) yerel güçlerin bu ticareti kontrol etmek istemesi ve merkezi Osmanlı yönetiminden bağımsız hareket ederek güvensiz

bir ortam oluşturmaları olmuştur. Ayrıca İzmir'in bağlı olduğu Kaptanpaşa Eyaleti'nin sahip olduğu vergi avantajlarından yararlanıyor olması bu ticaretin İzmir'e kaymasında rol oynamıştır. Güvenli bir körfezin sonunda yer alması ve 1604 Fransız kapitülasyonları bu sonucu doğuran önemli etkenlerdir.

Böylece Batı'nın Doğu ticareti İzmir'e yönelmiş ve İngiliz, Fransız ve Hollandalı tüccarlar bu yeni vergi cenneti yeni liman kentine yerleşmeye başlamışlardır. Bu milletlerin sahip oldukları Levant ticaret kumpanyaları bu ticaretin yürütülmesinde etkili olmuşlardır. Bu sebeple kente yerleşen tüccarlar ve konsolos-tüccarların ikamet ettikleri deniz kıyısındaki yerleşim de Frenk Mahallesi olarak anılır olmuştur. Her konsoloshanenin antreposu ve önünde yükleme-boşaltma imkânı sağlayan iskeleleri bugünkü Konak Pier'den doğuya doğru uzanmaktaydı. İç Liman'ın doğu

ucundan itibaren başlayan bu noktada bir de Frenk gümrüğü kurulmuştu.

Elbette bu ticareti yürüten milletler arasında rekabet de söz konusuydu. Özellikle Hollandalılar ile Fransızlar ve İngilizler arasındaki bu rekabet birden fazla deniz savaşıyla sonuçlanacak boyutlardaydı. Osmanlı merkezi yönetimi de bu rekabete duyarsız değildi. Özellikle güçlü İngiliz deniz ve ticaret yapısına karşı yükselmekte olan Hollanda deniz ve ticaret yapısını desteklemek böylece İngiliz politikasına bir denge getirmek amaçlanıyordu.

17. yüzyılda Hollanda "Altın Çağı"nı yaşıyordu. Özellikle Kutsal Roma Cermen İmparatorluğu'ndan elde ettikleri bağımsızlık süreci bu altın çağın başlangıcının en önemli etkenini oluşturuyordu. 1585'te kurulan Utrecht Birliği ve bu birliğin süreç içinde "Yedi Alçak Ülkeler Birliği Cumhuriyeti"ne dönüşmesi "Altın Çağı"nı taçlandırıyordu.

Gerek İspanya'dan kovulan Sefarad Yahudilerinin gerekse Fransa'dan kovulan Huguenotların Hollanda'ya yerleşmesi bu süreci tetiklemiş ve Hollanda bilim, sanat ve ticarete önemli başarılar elde etmişti.

Bu sürece bir başka önemli etki de, Avrupa siyasetinde yıldızı parlayan Hollanda'yı Osmanlı'nın İngiliz ve Fransız siyasetine karşı bir denge unsuru olarak görmesinde aranmalıdır. Bu denge politikasının izlenmesinde önce kaptanıderya sonra da sadrazam olan Halil Paşa ismi etkili olmuştur. Hollanda'nın Osmanlı nezdinde ilk elçisi olan Cornelis Haga'nın Halil Paşa tarafından korunup kollanması ve Hollanda'ya kapitülasyonlar verilmesinde yardımcı olması bu ilişkinin önemli bir aşaması olmuştur. Hollanda'nın 1612 yılında aldığı

kapitülasyonlar hem Doğu Akdeniz hem de yeni yükselmekte olan İzmir ticaretini önemli ölçüde belirlemiştir. Bu ticareti yürütmek için Hollandalılar 1625 yılında "Akdeniz Ticaret ve Seyrüsefer Müdürlüğü"nü kurmuşlardır.

17. yüzyıl, Doğu Akdeniz ticaretinde İzmir'in öne çıkmaya ve yükselişe geçmeye başladığı bir dönem olmuştur. Bu ticareti yürüten aktörler olan Venedik, İngiliz ve Fransızların bu ticaret içinde Hollanda ile rekabet yürüttükleri ve Hollanda'nın bu süreçte avantajlı bir konumda olduğu görülmektedir. Osmanlı'nın Akdeniz ve Ege'deki Venedik ve Ceneviz egemenliğine son vermesi ticaretin Akdeniz'de yoğunlaşmasını da beraberinde getirmişti. Süreç içinde Venedik bu rekabette geriye düşmüş 1694 Sakız İşgali ve İzmir Tehdidi ile birlikte de tamamen kopmuştur. Örneğin Aralık 1701'de İzmir'e gelen Seyyah Tournafort, şehirde Venedik Konsolosu'nun (Francesco Luppazolo) bulunduğunu ancak tek Venedik tüccarının dahi bulunmadığını aktarır. Artık Doğu ve dolayısıyla İzmir ticaretindeki rekabet İngilizler, Fransızlar ve Hollandalılar arasındadır. Bu bağlamda Fransız rekabetini göstermesi açısından Fransa'nın Osmanlı Elçisi Nointel'in (Charles Marie François Olier, 1635-1685) Hollandalılar için söylediği, "Bunlar korsanlıklarını her yere yayıyorlar!" sözü manidardır. Bu rekabet nedeniyle İngiltere-Hollanda arasında birçok defa savaş meydana gelmiştir. Hatta Hollanda ile yeni bir savaş başlatmak isteyen İngiltere, 9 Mart 1672'de İzmir'den Hollanda'ya gitmekte olan ticaret gemilerine saldırmış ve 2 yıl sürecek olan yeni bir savaş başlatmıştır.

izmir merkez oldu

İzmir, Hollandalıların Doğu ticaretinin

azalmasından veya artmasından bağımsız olarak Hollanda ticaretinin merkezi ve deposu olmuştur. Özellikle Hochepped ailesinin konsolosluk görevine getirilmesinden sonra bu istikrarlı ilişki süreklilik kazanmıştır. Öyle ki 18. yüzyıl sonlarına (1795) kadar Hollandalılar İzmir'deki Katoliklerin hamisi olmuş, Santa Maria Kilisesi bir Hollanda Kilisesi olarak anılmıştır. Bu tarihten sonra Avusturya-Macaristan İmparatorluğu





Elbette ticareti yürüten milletler arasında da rekabet söz konusuydu. Özellikle Hollandalılar ile Fransızlar ve İngilizler arasındaki bu rekabet, birden fazla deniz savaşıyla sonuçlanacak boyutlara kadar ulaşmıştı.

şehre konsolos atayarak bu hamiliği devralmıştır.

18. yüzyıl boyunca İzmir’de Fransızlar Ermeniler, İngilizler Rumlar ve Hollandalılar da Yahudiler aracılığıyla ticaretlerini yürütmüşlerdir. 17. yüzyıl ikinci yarısında Hollanda’nın İngilizlerle birçok defa yenilmesine bağlı olarak Osmanlı açısından gözden düşen Hollandalıların Doğu ticaretinde düşüş başlamıştır. Bu düşüş, Sabetay Sevi olayından zaten olumsuz etkilenmiş olan İzmir Yahudi Cemaati’ni de etkilemiştir. Özellikle Livorno üzerinden İzmir Hollanda ticaretini yürütmekte olan Yahudiler İzmir’de devreden çıkmıştır. Bu boşluğu güçlü bir şekilde Rumlar doldurmuşlardır.

İzmir-Hollanda ticaretini Rumlar o kadar ileri götürmüşlerdir ki Hollanda’da temsilcilik açarak Hollanda sanayisinin ihtiyacını İzmir üzerinden karşılamaya başlamışlardır.

Özellikle Hollanda dokuma sanayinin ihtiyaç duyduğu pamuk, İran’dan gelen ipek, Ankara ipliği, baharat ve kurutulmuş meyveler İzmir-Hollanda arasındaki ticaretin ana unsurlarını oluşturuyordu.

1671, 1675 ve 1677 yılları arasında İzmir’de bulunan Hollandalı tüccar sayısı 22, 30 ve 28 civarındadır. Bu dönem İzmir-Hollanda arasındaki ticaretin inişe geçmeye başladığı bir dönemdir. Aralık 1701’de şehre gelen Tournefort şehirdeki Hollandalı tüccar sayısını 18-20 olarak vermektedir. Tabi bu arada 1688 depreminin etkilerini de unutmamak gerekir.

Hollanda konsolosları etkin

1614 yılında İzmir’de konsolosluk düzeyinde temsil edilmeye başlayan Hollandalılar 1661 yılında cemaat yönetimi oluşturarak cemaatlerini kurmuşlardır. Erken bir dönemde cemaatleşen Hollandalılar, erken bir dönemde de şehirde kilise sahibi olmuşlardır. Felemenk Kilisesi olarak anılan bu kilise günümüzde İzmir Rum Ortodoks Kilisesi olarak hizmet vermeye devam etmektedir.

Hollanda’nın İzmir’deki ilk konsolosu hakkında kesin bir arşiv bilgisi olmamasına rağmen, İstanbul’daki Elçilik Sekreteri Ernst Brinck’in yazdığı bir rapordan İzmir’de 1614 yılında Hollanda Konsolosu olduğunu öğreniyoruz. Saptanabilen konsoloslar sırasıyla Venedikli Nicolo Orlanda, bir Rum olan Duca Giovanni, Michel du Mortier, Gerard Smits ve Cornelius le Bruyn’un İzmir’de olduğu tarihte konsolos olan Jacob van Dam...1687 yılında van Dam’dan görevi devralan ve 100 yıldan fazla bu ailenin bünyesinde kalacak olan konsolosluk görevine Amsterdam’lı zengin bir tüccarın oğlu olan Daniel Jan Hochepped getirilecektir...Hochepped’in İzmir’de gösterdiği başarı ve İmparatorluğun (Kutsal Roma Cermen) çıkarlarını koruması karşılığında İmparator tarafından Baron unvanı verilecektir. 1723 yılında İzmir Konsolosluğu görevine gelen oğul Daniel Alexander Hochepped ise Avusturyalı esirler konusunda gösterdiği girişimlerin karşılığı olarak İmparatoriçe Maria Theresia tarafından İmparatorluk Graf’ı olarak ödüllendirilecektir.



Pay bedelini ödemede temerrüde düşülmesi

Bilindiği üzere anonim şirketi pay sahiplerinin, pay bedelini ifa borcu bulunmaktadır. İşbu borç pay sahipleri açısından asli borç niteliğindedir. Pay bedeli ifa borcuna ilişkin genel ilkelere, Türk Ticaret Kanunu'nun 480. ve devamı maddelerinde detaylı bir şekilde yer verilmiştir.

Pay bedeli yani sermaye borcunun vadesi esas sözleşmeyle veya genel kurul kararıyla belirlenebilmektedir. Eğer bahsi geçen hususlardan biri söz konusu değilse, yönetim kurulu tarafından sermaye borcunun ödenme zamanı belirlenmektedir. İşbu bedel ise yönetim kurulu tarafından, pay sahiplerinden ilan yoluyla istenmektedir. İlanda ödenmesi istenen sermaye borcunun oranı veya tutarı ile ödeme tarihi ve ödemenin nereye yapılacağı açıkça belirtilir. Yönetim kurulunun bu yetkisi devredilemez. Ayrıca tek borç ilkesine uyarınca esas sözleşme ile pay sahibine, pay bedelini veya payın itibari değerini aşan primi ifa harcında borç yükletilemez. Ödenmeyen sermaye borçlarının takip ve tahsilatı yönetim kurulunun yetki ve görevindedir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 482/1. maddesinde; pay bedelinin süresinde ödenmemesi halinde ise pay sahibinin herhangi bir ihtarla gerek kalmaksızın temerrüde düşeceği ve temerrüt faizi ödemekle yükümlü olduğu düzenlenmiştir.

Öte yandan pay bedelini ödemede temerrüde düşülmesi halinde temerrüt faizi ödeme yükümlülüğünün yanı sıra; anonim şirket esas sözleşmesi ile, temerrüt halinde pay sahibine ceza ödeme yükümlülüğü de getirebilmektedir. Bahsi geçen ceza, temerrüt faizinden farklı bir kavramdır. Pay bedelini ödemede temerrüde düşen pay sahibi hem temerrüt faizini hem de şirket esas sözleşmesinde öngörülen cezayı ödemek zorunda kalabilecektir. Temerrüt faizi ve cezanın yanında Türk Ticaret Kanunu'nun 482/f.3 maddesi uyarınca şirketin tazminat hakkı da saklı bulunmaktadır.

Temerrüt halinde yönetim kurulu tarafından, iştirak taahhüdünden ve yaptığı kısmi ödemelerden doğan haklarından yoksun bırakılması pay sahibinin şirketten çıkarılması veya iskat edilmesi ve söz konusu payı satın pay sahibinin



yerine başkasının alınması veya verilen pay senedi varsa bunları iptal edilmesi ihtimalleri mevcuttur.

Iskat, sermaye koyma ifa borcunu yerine getirmeyen ortakların, ortaklıktan çıkarılması şeklinde tanımlanmaktadır. Türk Ticaret Kanunu'nun 407. maddesinin ikinci fıkrasında; "pay sahibi belirlenen tarihte sermaye koyma borcunu yerine getirmeyip, temerrüde düşerse, şirket yönetim kurulu mütemerrit pay sahibini kısmi ödemelerden doğan haklardan mahrum etmeye ve şirketten çıkarmaya yetkilidir." hükmü yer almaktadır. Iskat usulü, yalnızca sermaye taahhüdü borçlarında uygulanmaktadır. Pay sahibinin diğer borçları için uygulanması mümkün değildir.

Temerrüde düşen yani mütemerrit pay sahibinin şirketten iskatinin ve cezai şartın uygulanabilmesi için, yönetim kurulu tarafından, mütemerrit pay sahibine, esas sözleşmenin öngördüğü şekilde ilan yoluyla şirketin internet sitesinde de yayımlanacak bir mesajla ihtarla bulunmaktadır. Bu ihtarla mütemerrit pay sahibinin pay bedelini bir ay içinde ödemesi aksi halde ilgili paylara ilişkin haklarından yoksun bırakılacağı ve sözleşme cezasının isteneceği belirtilir.

Nama yazılı pay senetlerinin sahiplerine ise bu davet ve ihtar, ilan yerine iadeli taahhütlü mektupla ve internet sitesi mesajı ile yapılmaktadır. Bir aylık süre mektubun alındığı tarihten başlar. Mütemerrit pay sahibi, yeni pay sahibinin ödemelerinden açık kalan tutar için şirkete karşı sorumludur.

Sonuç olarak yukarıda izah edilmeye çalışıldığı üzere; temerrüt faizi, cezai bedel, iskat vb. durumlarla karşılaşılması açısından pay sahiplerinin asli borcu niteliğinde olan pay bedelinin vadesinde ödenmesi hususu önem arz etmektedir.



Kırılgan Beşli hikayesinin neresindeyiz?

Yaşanan ulusal ve küresel sorunlar ve geliştirilemeyen çözümler nedeniyle kırılgan ekonomiler içinde önlerde sayılmaya devam ediyoruz. Kırılganlığı, alınganlık ile karşılamadan bu grubun içinden çıkma yolu bulunmalı.

Kırılgan Beşli Sınıflandırması 2013 yılında ABD'li bir yatırım bankası olan Morgan Stanley (MS) tarafından yayınlanan "Küresel Görünüm" raporunda ortaya çıktı. Bu sınıflandırmanın dayandığı noktaya baktığımızda da; ABD Merkez Bankası FED'in tahvil alımlarını azaltacağını açıklamasından sonra paraları en çok değer kaybeden ülkeler olan Brezilya, Hindistan, Endonezya, Türkiye ve Güney Afrika'nın dış finansman olayları karşısında daha kırılgan ve çok etkilenen ülkeler olarak gruplandırılmasıdır. Bu gruplandırma küresel finans çevrelerinde dikkate alınan bir kıstas haline geldi. 2016 yılında MS bu grubunu yeniden düzenledi. Brezilya ve Hindistan'ı gruptan çıkardı, Meksika ve Kolombiya'yı ekledi.

2017 Eylül TCMB	Milyon USD
TCMB	703
Genel Yönetim	5,812
Bankalar	95,489
Kredi	49,590
DTH	15,189
Banka Mevduatı	18,495
TL Mevduat	12,215
Reel Sektör	68,069
Ticari Krediler	41,525
Diğer Krediler	25,554
ARA TOPLAM	170,073
Cari Açık	40,000
GENELTOPLAM	210,073

Kaynak: www.mahfiegilmez.com

Bu sınıflandırmanın uluslararası finans ve politika camiasında ilgi gördüğünü gören Standart and Poor's'da 2017'de başka bir grup oluşturdu. Onun grubunda da Arjantin, Türkiye, Katar, Mısır ve Pakistan yer aldı.

Türkiye'nin 2013 yılından bugüne bu 5 en çok kırılgan ülke grubundan çıkamamasının haksızlık ve yanlışlık olduğu söylemini de geliştirdi. Türkiye'nin yakaladığı bazı büyüklüklerin 2013-2017 döneminde potansiyel ortalamaların üstüne çıktığı dönemler oldu. Ancak bu grupta kullanılan, büyüme, işsizlik, enflasyon, göstere faiz yıllık ortalaması, bütçe dengesinin GSYH'ya oranı,

dış borç stoğunun GSYH'ya oranı, cari dengenin GSYH'ya oranı gibi göstergelerde, kendini bu grubun dışına atacak kadar gelişme kaydedemediği

Çeşitli Göstergeler	2013	2014	2015	2016	2017 Tah.
Büyüme (%)	8,5	5,2	6,1	3,2	5,5
İşsizlik (yıllık ortalama) (%)	9,0	9,9	10,3	10,9	11,0
Enflasyon (yılsonu)	7,4	8,2	8,8	8,5	10,5
Gösterge Faiz Yıllık Ortalama) (%)	10,1	8,0	11,2	10,6	14,0
Bütçe Dengesi / GSYH (%)	-1,0	-1,1	-1,0	-1,1	-2,0
Dış Borç Stoku / GSYH (%)	41,0	43,0	46,3	46,8	51,5
Cari Denge / GSYH (%)	-6,8	-5,0	-3,8	-3,8	-4,8
Döviz Açık Pozisyonu (Milyar USD)	395	443	384	363	450

Kaynak: www.mahfiegilmez.com

görülmektedir. Kırılganlığı tarif edenler bunu, yüksek cari açık oranlarının, yüksek enflasyon oranlarının ve istikrarsız büyüme rakamlarının varlığına bağlıyorlar. Genel değerlendirmelerde ise eğer dünyada devam eden genişleyici para politikaları terk edilirse, kırılgan ekonomiye sahip ülkelerin dış finansman kaynağı bulmakta zorlanacağı ya da daha yüksek maliyetle bulacağıdır.

2017 yılı Eylül sonunda, Türkiye'nin 1 yıl içinde 170 milyar doları vadesi dolan krediler ve 40 milyar doları da doğacak cari açıktan olmak üzere 210 milyar dolara ihtiyaç duyacağını gösteriyor. Dış finansmana böylesine ciddi bir oranda ihtiyaç duymak doğal olarak Türkiye'nin en kırılgan ülkeler içinde sayılmasına yol açmakta.

Bu kırılganlık çalışmalarına sürekli yeni değerlendirmeler ekleniyor. Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF) de bunlardan biri. IIF, sermaye akışları ve Küresel Ekonomik Göstergeler gibi raporlarında kullanılmak üzere ülkelerin kırılganlık noktalarını birbiri ile karşılaştıran bir sıcaklık haritası oluşturdu.

Bu çalışmada, ülkelerin kırılganlıkları dış finansmana bağımlılık, yerel reel ve finans sektöründeki kırılganlıklar ve uygulanan politikaların

kredibilitesi ve siyasi istikrar düzlemleri değerlendirilmekte. Türkiye, 20 göstergenin 8'inde en kırılgan ülkeler arasında gözükmektedir. Tabloda Türkiye'nin dış finansmana bağımlılığı değerlendirmesinde çok kırılgan olduğu dikkat çekiyor.

Türkiye'nin "Cari Açık", "Cari Açık-Net Doğrudan Yabancı yatırımların GSYH'ya oranı", "Döviz rezervlerinin kısa vadeli yükümlülükleri karşılama oranı", "Yerel Reel ve Finans sektöründeki kırılganlıklar" özellikle finans dışı kurumsal borçların GSYH'ya oranı ve "özel sektörde reel kredi büyümesi" gibi alanlarda çok dikkatli olması gerektiği gösterilmiş. "Uygulanan politikaların kredibilitesi ve siyasi istikrar" sınıfında ise en kırılgan ülkeler olarak Arjantin, Brezilya ve Ukrayna gözükmektedir. Türkiye için bu kategoride en kırılgan nokta ise "reel faiz oranları"dır. Türkiye kamu borcunun GSYH'oranında ise nispeten rahat olduğu söylenebilir.

Bir zamanlar, BRIC ülkeleri ile birlikte (Brezilya, Hindistan, Rusya, Çin) yükselen piyasaların en parlak örnekleri olarak gösterilen bu ülkelerin arasına Türkiye, Güney Afrika, Meksika ve Endonezya da katılıyordu. Ancak

geçen süreç içinde, yaşanan ulusal ve küresel sorunlar ve geliştirilemeyen çözümler nedeniyle kırılgan ekonomiler içinde önlerde sayılmaya devam ediyoruz. Bu kırılganlığı, alınganlık ile karşılamadan bu grubun içinde bir an önce çıkmanın yolları bulunmalıdır. **Derleyen:**

Hüseyin Doğan





Orta gelir tuzağını konuşmayı unuttuk mu?

Tanımlanmasından da görüleceği gibi “orta gelir tuzağı” bir tuzaktır. Bu tuzak imgesi sadece rakamsal verileri tahrip etmekle kalmaz, yatırım ve iş yapma ortamını da olumsuz etkiler. Güven piyasalara yerleştirilmelidir.

Dünya Bankası her yılın Temmuz ayı başında ülke ekonomilerinin GNI (gross national income=gayri safi milli gelir) yöntemiyle hesaplanmış gelirlerine göre ülkeleri sınıflandırır.

<https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2017-2018>

Bu sınıflandırmalar için kullanılabilecek TR

Yeni rakamları (TÜİK’in revize ettiği GSYH serisine göre), TR Eski (TÜİK’in revizesinden önceki duruma göre), IMF hesaplaması, Dünya Bankası hesaplaması gibi veriler mevcut.

Türkiye’nin kişi başına ortalama gelir rakamlarına baktığımızda “Üst Orta Gelir” düzeyinde olduğumuzu söyleyebiliriz. Ancak, uzun yıllardır bu düzeyde kaldığımızı da göz önüne alırsak,

Türkiye için “Orta Gelir Tuzağı’na (OGT) düşmüş ve bir türlü çıkamamış” değerlendirmesini de yapmak yanlış olmaz.

Ülkelerin bu rakamlarına bakıldığında Türkiye’nin bu konuda attığı en önemli adımın, GSYH’nın hesaplanmasında yaptığı revize olduğunu görürüz.

Oysa; OECD Türkiye ve Avusturya Masası Şefi Rauf Gönenç’in yaptığı çalışmada ülkelerin orta gelir tuzağından çıkmaları ülkelerin elindedir. Önce çıkış için irade ortaya konmalı, uygun politikalar geliştirilmeli sonra da uygulanmalıdır, görüşü dikkat çekicidir.



Dünya Bankası verilerine göre, Mısır, Fas, Hindistan, Endonezya, Arjantin, Brezilya, Malezya, Meksika, Türkiye gibi ülkeler bu sınıfta yer alıyor.

Ekonomilerdeki istikrarın en önemli temellerinden biri açıklık yapısıdır. Yani, güçlü kararların üretildiği, yasaların egemen olduğu bir ortamın güçlü büyümeye doğrudan pozitif etkisi vardır. Oysa, Türkiye Dünya Bankası'nın 2017 Yönetişim Endeksi'nde son 8 ülke arasındadır.

Sağlıklı büyümenin bir diğer gücü de eğitim sistemi ile verim ve istikrar ilişkisinin birlikteliğidir. Eğitim sistemi istenilen düzeyde değilse, iş dünyasında istikrarı koruma ve verimi arttırmak kolay değildir. Bu nedenle OGT'den de çıkış zordur.

Sağlıklı büyümek ve OGT'den çıkabilmek için etkili ve kapsayıcı finansal uygulamalar gereklidir. Kapsayıcı mevzuatlar ile kapsayıcı kurumların varlığı yatırımı, özellikle yeni yatırımı ve yatırımcıyı destekleyecektir. Gelişmekte olan ülkelerde bunun eksikliği fazlasıyla hissedilmektedir.

"Orta Gelir Tuzağı" tanımlamasından da görüleceği gibi bir tuzaktır. Bu tuzak imgesi sadece rakamsal verileri tahrip etmekle kalmaz, yatırım ve iş yapma ortamını da olumsuz etkiler. Tuzağı ortadan kaldıracak güven unsurları piyasalara yerleştirilmelidir. Eğer bu yapılanma sağlanamazsa, resmi olmayan ve adı konmamış kurallar ortaya çıkmakta ve böylece söylentilere göre karar verilen ortamda istikrarlı bir büyüme

1 Temmuz 2017'deki tablo

Kişi başına gelir aralığı (USD)	Ülkelerin sınıflandırılması
1,005 USD ve daha düşük	Düşük Gelirli ülkeler
1,006 – 3,955 USD	Düşük Orta Gelirli ülkeler
3,996 – 12,235 USD	Üst Orta Gelirli ülkeler
12,235 USD ve üstü	Yüksek Gelirli ülkeler

yakalanamamaktadır.

OGT'nin yarattığı gerilim emek ile sermaye arasındaki ilişkilere de olumsuz yansımaktadır. OGT'nin devamından ne çalışan ne de yatırımcı memnun kalmaz. Çünkü, Türkiye gibi ekonomiler büyümek, istihdam yaratmak, üretmek ve refah düzeyini arttırmaya kurgulanmak zorundadır.

Oysa, OGT'den çıkıldığı an, öncelikle güven yokluğu yaşayan ülkelere ciddi bir güven aşısı etkisi yapacaktır. Güvenin tesisi, beraberinde ekonomik ve finansal anlamda diğer olumlu gelişmelerin hareketlenmesine yol açacaktır.

OGT'den çıkılması demek, KOBİ'lerin yaşam sürelerinin uzaması ve gelecekte KOBİ sınıfını atlamalarına ortam yaratılmasını sağlayacaktır. OGT'den kurtulan KOBİ'ler modern işletmeciliğe çok daha kolay yürüyebilecektir.

OGT'nin çıkılması demek sadece ekonomik anlamda değil, sosyal anlamda da denge unsuru yaratacaktır. Toplumsal yaşamda yer bulan katmanların birbirileri ile ilişkileri daha ılıman ve yapıcı hale gelecek bu da sosyal hayatın kalitesi ve huzurunu arttıracaktır.

OGT'den çıkış stratejilerini çok özel, bilinmeyen stratejiler olarak algılamamak gerekir. Aslında kendi ekonomimizin büyümesi ve gelişmesi için istediğimiz her şey OGT'yi geçmemizi sağlayacak unsurlardır.

Ulusal tasarrufların artırılması, AR-Ge ve inovasyon kapasitemizin artırılması ve katma değer üretiminde artışın sağlanması, beşeri sermayenin gelişimi, fikri mülkiyet haklarının korunması, işgücü piyasalarının emek ve verimlilik düzleminde yeniden yapılanması ve ulusal verimlilik stratejileri OGT'den de çıkışın yollarıdır.

Burada önemli olan bu konuda yapılan araştırmaları, yöntemleri ve bunları uygulayarak başarı olan ülkeleri takip ederek, elde edilen bilgilerin ülkemiz gerçeklerine uyumlu hale getirilmesini göz ardı etmememiz gerektiğidir.

Derleyen: Hüseyin Doğan





Piyasa aldırmazlığı

Kısa sayılacak sürede yaşanan küresel ve yerel şoklar finansal piyasaları geçmişte olduğu gibi dalgalanmalar içine sürükledi. İnsanlar bozulan dengelerden etkilenmiş olsalar da kazanç sağlayacak yolları buldular.

Davranışsal ekonomi ve davranışsal finans, günümüzün gözde yaklaşımları arasında yer alıyor. Adından da anlaşılacağı gibi davranışsal ekonomi ve davranışsal finans, ekonomi ile psikolojiyi bir araya getirerek insan davranışlarını ele alıyor. Bu iki yeni girişim, psikolojiyi bu kadar öne çıkarmayan ve insan davranışlarını sanki birer matematik fonksiyonuymuş gibi ele alarak konuya yaklaşan neoklasik ekonomi teorisine meydan okuyan yaklaşımlar. Neoklasik teorisinin en başta varsayımlarının gerçek dünyayı tam olarak yansıtmadığından hareketle ortaya çıkan arayışlar serisindeki son aşama.

Borsa başta olmak üzere tahvil, bono piyasası, türev ürünler piyasası vb. gibi sermaye ve para piyasasının alt piyasalarının oluşturduğu finansal piyasalara baktığımızda ilginç bir durumla karşılaşyoruz. Bu ilginçlik bütün ekonomilerde karşımıza çıkıyor olsa da gelişme yolundaki ülkelerde çok daha fazla görülüyor.

Finansal piyasalarda gerek işlemleri yöneten gerekse bu piyasalara para yatıranlar, doğal olarak, yaptıkları işin ve yatırdıkları paraların peşine düşüyorlar. Bu peşine düşüş zamanla birçok başka konunun önüne geçiyor ve neredeyse yaşamın en önemli belirleyicisi haline geliyor. O arada ülkede birçok şey kötüye gitmiş, değerler kaybolmaya başlamış olsa da bunlar hep ikinci plana itiliyor.

İş insanı A'nın batı standartlarına göre yetişmiş, hukuka saygılı, ülkesini seven, laiklikten yana bir kişi olduğunu düşünelim. A, mevcut hükümete oy vermiyor, hükümetin yaptıklarını beğenmiyor ve desteklemiyor olsun. A, bir yandan yaptığı ticaret ve sanayi işlerinden para kazanırken bir yandan da yatırım danışmanı B'yi dinleyerek parasını finansal piyasalara yatırmış bulunuyor. Yatırım danışmanlığı yapan B, A ile benzer görüşlere, yakın yetiştirme tarzına sahip bir konumda. B, A ve onun gibilerin paralarını yönetiyor, yönlendiriyor ve gelirini de bu işten kazanıyor olsun. Bu ortamda A ve B aşağı yukarı aynı durumun peşinde koşacaklar, A, yatırdığı para üzerinden para kazanmaya devam etmeyi isterken, B de, bu işlerden para kazanmaya devam edebilmek için, parasını yönettiği A ve benzeri durumdaki kişilerin daha çok kazanmasını isteyecektir. A ve B mevcut hükümetin yaptıklarından mutlu olmasalar bile bu hükümetin değişmemesini, beğenmeseler de mevcut siyasal ortamın devam etmesini isteyeceklerdir. Çünkü bu siyasal ortamın bozulması, hükümetin düşmesi, yeni hükümet arayışlarının ortaya çıkması gibi haller



istikrarsızlık yaratacak ve finansal piyasalar bor-sadan kurlara, faizlerden diğer getirilere kadar kayıplarla karşılaşacaktır.

A ve B, büyük bir çelişki içindedirler. Bir yan-dan beğenmedikleri, desteklemedikleri, içinde bulunulan sosyal, kültürel ve hukuki ortamı bozduğundan şikâyet ettikleri hükümetin git-mesini istemekte, bir yandan da hükümetin git-mesinin yaratacağı boşluğun oluşturacağı para kayıplarıyla karşılaşmak istememektedirler.

Küresel sistem, son birkaç yılda geçmiş-le karşılaştırılamayacak kadar büyük ve sık şokları peş peşe yaşadı. Büyük olasılıkla ben-zer şokları yaşamaya önümüzdeki dönemde de devam edecek. Küresel krizin devam eden etkileri, Trump'ın seçilmesi, Rusya'ya ekonomik ambargo, Ortadoğu'da yaşanan savaş, Brexit, Kuzey Kore'nin füze denemeleri ve tehditleri, Avrupa'da seçimlerden net sonuçlar çıkmaması ve hükümet kurma sorunları, Trump ile ilgili soruşturma son birkaç yıla damga vuran küresel şoklardan akla gelen ilk örnekler. Bunlara ek olarak her ülke kendi içinde kimi büyük, kimi küçük şoklar yaşadı. Kısa sayılacak bir süre-de yaşanan küresel ve yerel şoklar finansal piyasaları geçmişte ciddi dalgalanmalar içine sürükledi. Böyle sık yaşanan şoklarla siyasette, dış politikada, ekonomide, finasta ortaya çıkan bozulmalar, çökmeler, denge kayıpları A ve B'yi ciddi anlamda etkilemiş olsa da onlar bu etkileri hızla kenara koyup kazanç sağlamaya devam edecek yolları arayıp buldular.

Daha önce yaşanan ekonomik krizlerde para ve iş kayıpları yaşayan A ve B, bunları bir daha yaşamak istememekte, buna karşılık hükümetin yaklaşımlarını da kesinlikle desteklememekte-dirler. A ve B, piyasada dalgalanma olmaması ya da bu dalgalanmaların para kayıplarına ne-den olmaması için, inanmadıkları, beğenmedik-leri hükümeti istemeyerek de olsa desteklemek-te ve hatta zaman zaman o hükümetin partisine

oy bile vermektedirler. Bir yandan bu sistemden para kazanmaya devam ederken bir yandan da kazandıkları paralarla bir mülk alıp ya da yabancı bir bankada mevduat yapıp, yabancı bir başka ülkeye yerleşerek çocuklarını orada daha iyi bir ortamda yetiştirmenin hayallerini kura-cak çelişkiler yaşamaktadırlar.

Burada ortaya koymaya çalıştığım analize "piyasa aldırmaçlığı" adını veriyorum.

Notlar:

Bu analiz sadece finansal piyasalar için değil bütün piyasalar için geçerlidir. Finansal piyasa-lar her gün gözümüzün önünde olduğu için onu örnek olarak aldım.

Metinde geçen A ve B birer örnektir ve bu ör-nekler bütün dünyada sayılamayacak kadar çok sayıdadır. A ve B'nin yaşadığı çelişkiler bütün dünyada görülse de gelişme yolundaki ekono-milerde çok daha yaygın ve etkilidir.

A ve B'nin sayısı bir ülke nüfusunda çok yer tutmayabilir. Ne var ki kararları piyasayı fazlasıyla etkilemektedir. Eğer olumsuz tavır alırlar ve sonuçta piyasa çökerse toplumdaki etkisi çok yüksek ve yaygın olabilir (kapanan işyerleri, işten çıkarılmalar, ücret düşüşleri vb.) Dolayısıyla etkileri toplumun geri kalanını da kaygılara itecek kadar önemlidir. İyiden iyiye tüketim toplumu haline gelen ülkelerde, özel-likle yaşanan küresel kriz sonrasında, kazançlar ve bu kazançların devam ettirilmesi çabası, insanların yaşamında genellikle birinci önem sırasına yükselmiş görünüyor. Son birkaç yılda bu kadar büyük ve sık şoklar yaşanmasına karşın piyasaların tümüyle çökmemesinin temel nedenlerinden birisi; insanların kazançlarıyla düşünceleri arasında yaşadığı bu çelişkinin ge-nellikle kazançlar lehine çözül-mesidir. Bu şekilde çözüldüğü

sürece piyasaların şoklardan etkilenecek çökmeye karşı çok daha esnek hale geldi-ğini görmek mümkün.

Piyasaların ve bu piyasa-larda kazanç sağlamak veya aracılık etmek için bulunan insanların şoklara karşı es-neklik kazanmış olmaları piyasaların çabuk kırılma-sını önlemek açısından iyi bir gelişmedir. Buna karşılık bu esnekliğin işi aldırmaçlığa vardıracak bir rahatlık sağla-mış olması kötü bir gelişmedir. Çünkü aldırmaçlık, yanlış, eksik düzeltmeyi engelleyen bir yakla-şım tarzıdır.

www.mahfiogilmez.com



İş dünyası için Arabuluculuk Kanunu'nun önemi



2018 yılı başından itibaren, bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacakları, tazminatları ile işe iade talepli açılan davalarda öncelikle arabuluculuk sisteminin işletilmesi zorunlu oldu.

Önce arabuluculuk ile ilgili iki önemli düzenlemeyi özetleyelim. Sonra da bu düzenlemelerin iş dünyası açısından taşıdığı önemi ortaya koymaya çalışalım.

Arabuluculuk ile ilgili iki önemli hukuksal düzenleme

7 Haziran 2012 tarihli ve 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu ile hukuk uyuşmazlıklarının arabuluculuk yoluyla çözümlenmesine ilişkin düzenlemeler birkaç yıl önce yapıldı. Bu düzenleme ile tarafların üzerinde serbestçe hareket edebilecekleri iş veya işlemlerden doğan özel hukuk uyuşmazlıklarının çözümü hedeflendi. Böylece tarihimizde ve kültürümüzde de yer alan arabuluculuğun yasal temelleri atılmış oldu.

Söz konusu düzenleme, ihtiyari ve yeni olması nedeniyle ne yazık ki çok iyi veya etkin olarak uygulama alanı bulamadı.

Bunun üzerine 25 Ekim 2017 tarihli 7036

sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ile bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacakları, tazminatları ile işe iade talepli açılan davalarda öncelikle arabulucuya gidilmesi koşulu getirildi. Yani iş davalarında öncelikle arabuluculuk sisteminin işletilmesi zorunlu kılınmış oldu ve bu düzenlemenin 1 Ocak 2018 tarihinden sonra başlaması hükme bağlandı.

Artık yargıya gitmeden önce arabulucuya gidecek

■ **Niçin arabuluculuk sistemine ihtiyaç vardı?**

Türkiye’de genel olarak hukukun içinde bulunduğu durum malum. Hukuk devleti ile ilgili kural, kavram ve kurumlar etkin olarak işler durumunda değil. Son yıllarda yaşanan hukuk garabeti ortada.

■ **Bu sorunlara rağmen arabuluculuk sisteminde neden ihtiyaç duyuluyor?**

● Ne yazık ki Türkiye’de yargı sürecinin

çok uzun zaman aldığı biliniyor. Öyle ki yıllar süren davalar adaletin anlam ve önemini ortadan kaldırıyor. Geç gelen adalet gerçek bir adalet olmuyor. Üst yargı organlarına giden bir dosyanın en az 5 yıl aldığı ve 10 yıla kadar çıktığı herkesçe biliniyor. Hatta yargı yerlerinin aldığı kararların yazılması bile ortalama 6-8 ay veya 1 yıl alıyor.

● Yargılama sonucunda genelde adil bir sonuç alınamıyor. Bunda çok farklı gerekçeler rol oynuyor. Özellikle konunun uzmanı olamama ve kıdemsizlik çok ciddi sorunlar yaratıyor.

● Mahkemelerdeki yargılama sonuçları ne yazık ki tarafları da memnun veya mutlu etmiyor. Tarafların birisi veya bazen ikisi de mutsuz oluyor. Hatta yargılama sonucu taraflar arasında çok ciddi husumet oluşuyor.

● Yargılama süreci çok pahalıya mal oluyor. Yargı harçları, vekalet ücretleri, avukat paraları, aracılar vs. çok ciddi maliyet oluşturuyor ve maliyetler zaman zaman dava bedelinin dörtte birine ve hatta yarısına kadar ulaşabiliyor.

● Yargılamanın ortada olması da sorun oluşturuyor. Rakamların büyüklüğü, tarafların konumu, taraflar arasındaki ilişkiler ister istemez yargı sürecinde deşifre oluyor.

● Sözün özü, haklı ya da haksız bir taraf sonunda mutlaka kaybediyor.

Bu sıraladığımız gerekçeleri veya gerçekleri iş dünyası çok iyi bilir. Ne yazık ki özellikle de iş davalarının, işçinin davası olarak kabul edilmesi anlayışı çok egemendir. İşverenin iş davasını kazanma şansı hemen hemen yok gibidir. Zira yargıcın kararına, hukuki olmaktan çok vicdani kanaatler etkili olur. Pek çok yerde avukatların bu işleri nasıl takip ettikleri ve ekip halinde davrandıkları gayet iyi bilinir.

Arabuluculuk sisteminin yasal zemine oturtulmuş olması, iş davalarında zorunlu olarak arabulucuya gitme koşulunun getirilmesi, konunun taraflarca algılanıp benimsenmeye başlaması gibi nedenlere bağlı olarak artık;

● Yargılama süreci daha hızlanacak ve yıllar almayacak,

● Daha adil sonuçlar alınabilecek,

● Taraflar arasındaki husumet önemli ölçüde kalkacak,

● Daha az maliyetli bir süreç olacak,

● Uyuşmazlığın gizli şekilde halli imkanı doğacak.

■ Arabuluculuk sisteminin açmazları neler?

Yine de arabuluculuk sisteminin ve işleyişinin birkaç ciddi açmazı görünüyor.

● Konuyu özellikle barolar çok iyi izlemeli ve sistemin sağlıklı işlemesini sağlamalı. Aksi takdirde bilgisiz, yanlış kişilerin elinde kalan bu sistemin ölü doğacağı unutulmamalıdır.

● Adalet Bakanlığı'nın belgelendirme işleyişi de etkin olmalı ve şimdiden sayısı 10 binlere ulaşan arabulucu ordusu yaratılmamalı.

● Arabuluculuk sisteminde avukatlarda aranan en az 5 yıllık kıdem koşulu yeterli olmadığı için kesinlikle yükseltilmeli.

● Arabuluculuğu sadece avukatlar yapmamalı. Sektöründe yetkin, konunun uzmanı, kıdemli ve güvenilir olan kesimlere de bu imkan verilmelidir.

Kaynak:

nevzatsaygilioglu@atilim.edu.tr



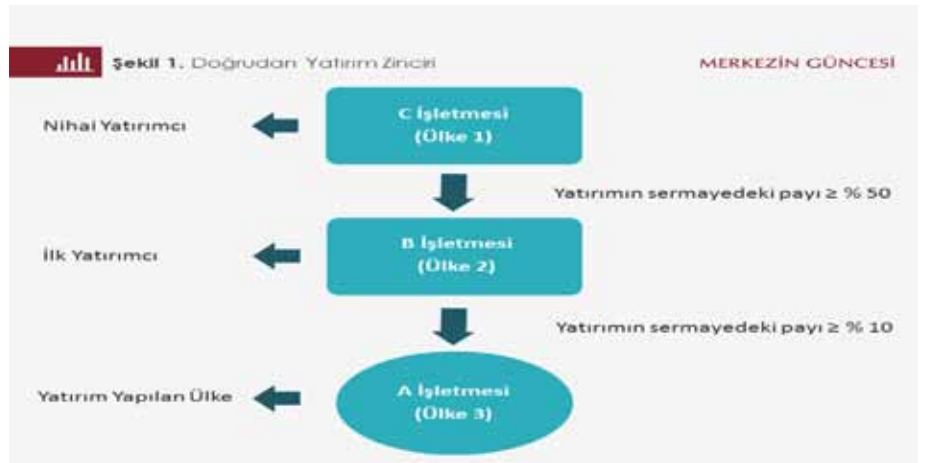
Türkiye'ye yapılan doğrudan yatırımlar: İlk ve nihai yatırımcıya göre bir değerlendirme

Finansal küreselleşmenin temel öğelerinden biri olarak tanımlanan doğrudan yatırımlar, cari işlemler açığının finansmanında giderek önem kazanan bir sermaye kalemi. Doğrudan yatırımlar, ülke için uzun vadeli bir finansman olmasının yanı sıra, üretimde eski teknoloji yerine yeni teknolojinin kullanımını, dolayısıyla verimliliğin artmasını ve şirketlerin yeni dış pazarlara açılmasını desteklemesi bakımından önem taşımaktadır.

Kavramsal olarak, doğrudan yatırım, bir ekonomide yerleşik yatırımcının, diğer bir ekonominin yerleştiği olan bir işletmeye uzun vadeli ilişki kurmak amacıyla yaptığı sınır ötesi yatırım olarak tanımlanmaktadır. Burada doğrudan yatırımcının ilgili işletmenin sermayesinde en az yüzde 10 paya sahip olması veya yönetiminde söz sahibi olması esastır.

Türkiye'ye yapılan doğrudan yatırım stoku, Uluslararası Yatırım Pozisyonu'nda (UYP) Yüklümlülükler altında yer alan Doğrudan Yatırımlar kaleminde gösterilmektedir. Bu kalem, yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'ye yaptıkları sermaye yatırımları ile diğer sermaye kalemlerinden oluşmaktadır. Diğer sermaye, doğrudan yatırım ilişkisi içinde yurt dışındaki şirketin yurt içindeki şirkete verdiği borç şeklindeki yatırımı ifade etmektedir.

UYP verilerine göre, Türkiye'nin doğrudan yatırım yüklümlülüklerinin stok değeri 2016 sonunda 141,6 milyar ABD dolarıdır. Bu kaleminde en önemli paya sahip olan sermaye yüklümlülükleri 131,0 milyar ABD doları seviyesindedir. Söz konusu sermaye yatırımlarının sektörel dağılımı incelendiğinde ise ağırlıklı olarak finans ve sigorta faaliyetlerine yatırım yapıldığı görülmektedir. Toptan ve perakende ticaret ile elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı ise önemli paya sahip diğer sektörler arasında.



Coğrafi dağılım nasıl yapılır?

Finansal küreselleşmeye paralel olarak sınır ötesi sermaye hareketliliğinin artması, doğrudan yatırımcı ve doğrudan yatırım işletmeleri arasında karmaşık yatırım ilişkilerinin oluşmasına neden olmaktadır. Bu kapsamda, uluslararası kuruluşlarca doğrudan yatırım ilişkilerinin, bir başka ifade ile doğrudan yatırım zincirinin, daha iyi anlaşılması ve doğrudan yatırım istatistiklerine ilişkin coğrafi sınıflamanın doğru olarak yapılabilmesi için bir takım standartlar belirlenmektedir. OECD tarafından hazırlanan ve doğrudan yatırımlara ilişkin uluslararası standartların temelini oluşturan Doğrudan Yatırım Tanımları El Kitabı'nda coğrafi sınıflama için iki yaklaşım bulunmaktadır: doğrudan yatırım zincirinin son halkası anlamına gelen "ilk yatırımcı"nın ülkesine (immediate investing country) ve söz konusu zincirin en tepesindeki "nihai yatırımcı"nın ülkesine (ultimate investing country) göre sınıflama.

Doğrudan yatırım zincirini üç farklı ülkenin yerleştiği olan A, B ve C işletmeleriyle basit anlamda açıklayalım (Şekil 1). Ülke 1'de yerleşik olan C İşletmesi, Ülke 2'de yerleşik olan B İşletmesi'nin sermayesinde en az yüzde 50 paya sahip olsun, B İşletmesi de Ülke 3'te yerleşik olan A İşletmesi'ne sermayesinin en az yüzde 10'u oranında yatırım yapsın. Dolayısıyla, uluslararası standartlara göre, doğrudan yatırım zincirinin en tepesinde yer alan C İşletmesi B İşletmesinde en az yüzde 50 ve üzerinde söz sahibi olması nedeniyle nihai yatırımcı olarak,



Tablo 1. Türkiye'nin Doğrudan Yatırım Stoku - Sermaye Yatırımları Seçilmiş Ülkeler için İlk Yatırımcı ve Nihai Yatırımcı Sınıflaması (milyon ABD doları)

MERKEZİN GÜNCEŚİ

Ülke	2015				2016			
	İlk Yatırımcı	Nihai Yatırımcı	Miktar Değişim	Yüzde Değişim	İlk Yatırımcı	Nihai Yatırımcı	Miktar Değişim	Yüzde Değişim
Hollanda	27.311	17.863	-9.448	-34,6	23.629	15.989	-7.640	-32,3
Almanya	14.259	18.667	4.408	30,9	13.396	17.099	3.703	27,6
Lüksemburg	8.928	5.147	-3.781	-42,3	7.984	4.919	-3.065	-38,4
Birleşik Krallık	10.441	16.808	6.367	61,0	7.568	12.441	4.873	64,4
ABD	5.094	6.824	1.730	34,0	4.346	5.874	1.528	35,2
Birleşik Arap Emirlikleri	4.573	920	-3.653	-79,9	3.733	841	-2.892	-77,5
Japonya	1.916	2.755	839	43,8	1.978	2.809	831	42,0
İrlanda	1.824	194	-1.630	-89,4	1.732	209	-1.523	-87,9
Saudi Arabistan	1.239	4.929	3.690	297,8	1.042	3.968	2.926	280,8
Yunanistan	4.910	4.962	52	1,1	114	153	39	34,2

Kaynak: TCMB

Ülke 1 de nihai yatırımcının ülkesi şeklinde tanımlanır. B İşletmesi ise, doğrudan yatırım zincirinde A İşletmesi'ne yatırım yapan en yakın işletme olduğu için ilk yatırımcı olarak, Ülke 2 de ilk yatırımcının ülkesi şeklinde tanımlanır.

Günümüz örneklerinde doğrudan yatırım zincirleri çok daha kapsamlı ve karmaşık bir yapıya ulaşabilmekte. Bir ülke yerleşik şirketin başka bir ülke yerleşik şirkete zincir oluşturacak şekilde yatırım yapmasının arkasında, küresel ekonomik gelişmelere bağlı olarak artan rekabet şartları, ülkelerin sunduğu bir takım ticari ve mali avantajlardan faydalanma isteği gibi farklı nedenler olabilmekte.

Uluslararası metodolojiye uygun olarak; Ödemeler Dengesi ve Uluslararası Yatırım Pozisyonu İstatistikleri kapsamında yayımlanan doğrudan yatırım verileri, ilk yatırımcının ülkesine göre derlenmekte ve yayımlanmakta. Ayrıca, Bankamızca yapılmakta olan "Yabancı Sermayeli Şirketler Anketi" çerçevesinde yurt içine yapılan sermaye yatırımları nihai yatırımcının ülkesine göre de sınıflandırılabilir.

Bu kapsamda; 2015 ve 2016 yıllarına ilişkin Türkiye'ye yapılan sermaye yatırımları stoku ilk yatırımcının ülkesine göre incelendiğinde en yüksek yatırımı yapan ülkenin Hollanda olduğu gözlenmektedir. Hollanda'nın en büyük yatırımcı ülke olarak ortaya çıkmasında, bu ülkede "Özel Amaçlı Şirketler-Special Purpose Entities" olarak da adlandırılan ve kurulu bulunduğu ülkede sadece yabancı sermayenin ülkeye gelişine ve başka bir ülkeye gidişine aracılık eden şirketlerin kurulmasına kolaylık sağlanması rol oynamakta. Hollanda bu niteliği nedeniyle genel olarak nihai yatırımcı bir ülke değil, uluslararası doğrudan yatırımlara aracılık eden bir ülke konumunda. Benzer şekilde, İrlanda, Lüksemburg ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi diğer ülkelerde de sermayenin bir ülkeden diğerine aktarılmasına aracılık eden benzer nitelikte

şirketler bulunmakta.

2016 yıl sonu stoku bu dört ülke için incelendiğinde, ilk olarak UYP'de ilk yatırımcı ülkesi Hollanda olarak sınıflandırılan doğrudan yatırımlar, nihai ülke sınıflamasına göre yüzde 32,3 oranında, yaklaşık 7,6 milyar ABD doları azalmakta (Tablo 1). Bu yatırımların yüzde 49'unun nihai yatırımcısının Birleşik Krallık, yüzde 10'unun Güney Kore, yüzde 7'sinin ise İsviçre'de yerleşik olduğu göze çarpmakta (Grafik 1).

Benzer şekilde, ilk yatırımcı ülkesi Lüksemburg olarak sınıflandırılan yatırımların nihai yatırımcı ülkesine bakıldığında, bu ülkeden yapılan yatırımın yüzde 38,4 oranında azaldığı ve bu azalışta yüzde 81'lik payın Almanya'ya ait olduğu gözlenmektedir.

İlk yatırımcı ve nihai yatırımcı farklılaşmasının çarpıcı olarak görüldüğü ülkelerden bir diğeri ise İrlanda. İlk yatırımcı ülkesi İrlanda olarak sınıflandırılan yatırımların yaklaşık yüzde 88'inin ülkesi nihai yatırımcı sınıflaması baz alındığında değişmiş. Bu değişimdeki en büyük payı ise yüzde 83 ile Birleşik Krallık almış.

Bir diğer önemli fark Birleşik Arap Emirlikleri'nde gerçekleşmiş. Bu ülkeden yapılan yatırımların yüzde 77,5'inin nihai yatırımcısının başka ülkelerde yerleşik olduğu gözlenmiştir. Bu değişimde Suudi Arabistan yüzde 96'lık pay ile ilk sırada yer almış.

Özetle, mevcut doğrudan yatırım istatistiklerinde yatırım zincirinin son halkası olan ülke esas alınmakta. Oysa iktisadi olarak bakıldığında yatırım istatistiklerinin ülke dağılımını analiz ederken nihai yatırımcının ülkesini baz alan sınıflandırmaların da dikkate alınması gerekiyor. Bu kapsamdaki veriler, doğrudan yatırımlarla ilgili ülkeler arası değerlendirme ve politika önerilerinin daha sağlıklı yapılabilmesi açısından önem taşımakta.

Kaynak: TCMB/Merkezin Güncesi (Hande Dülger-Cihangil Özgüler-Burcu Taşdemir)



EAU DE COLOGNE...

Ya da "Köln suyu" .. Bildiğimiz kolonyanın diğer isimleri. İlk defa 18. yüzyılda Almanya'nın Köln şehrinde yapıldığı için "Köln suyu" diye isimlendirilen kolonya, 19. yüzyılın başlarında Fransa'da üretilmeye başlıyor ve dünya kamuoyunda ismi Fransızca "Eau de Cologne" olarak yer ediyor. Ancak kolonya, ülkemizde Almanya'dan da Fransa'dan da daha çok tutuyor ve halen dünyanın en çok kolonya kullanan ülkesi Türkiye. Aslında, Türk ailesinin misafir kabulündeki ritüelde kolonya çok önemli bir yer tutuyor. Yabancı bir ortamdan kabul edilen misafire öncelikle kolonya ikram ediliyor, bu da hem ellerinin dezenfekte edilmesini hem de yaşam alanının havasının daha hoş kokmasını sağlıyor. İşte bu yararlı alışkanlık Türkiye'yi en çok kolonya kullanan ülke haline getiriyor.

Peki, Türkiye'nin ilk kaliteli ve büyük çapta kolonya imalatı hangi şehirde oluyor dersiniz? Evet bildiniz, İzmir'de... 1931 yılında 1. Beyler Sokağı'nda İzmir'in tanınmış Türk eczacısı Süleyman Ferit Eczacıbaşı tarafından profesyonelce kolonya üretilmesi kayıtlara geçmiştir. O tarihe kadar genellikle eczacılar tarafından eczanelerinde üretilen kolonya, böylece özel üretim alanına geçerek oradan da Türkiye'ye dağılmıştır. Aynı süreç 1922 yılında Ecz. Kemal Kamil Aktaş tarafından Hilal Eczanesi'nde başlamış, 1954 yılından sonra da Aktaş Kolonya Sanayi olarak tüm Türkiye'ye kolonya satar hale gelmiştir. Hatta E.Ü. İnkılap Tarihi Öğretim Üyesi Dr.

Mehmet Karayaman'ın Kemal Kamil Aktaş'ı anlatan kitabında şöyle bir ifade geçmekte: "Türkiye ve Ortadoğu'nun en çok esans kullanıcısı Kemal Kamil'e yurtdışından esanslar şahsa özel kontratlı gelmektedir."

Kemal Kamil, 1930'lu yıllarda İstanbul'da 4 bayi olmak üzere Ankara, Kuşadası, Balıkesir, Aydın, Kırkağaç, Isparta, Muğla hatta Edirne'de bile bayiler aracılığı ile kolonyalarını satmakta idi. Daha sonraları Ankara'da Eyüp Sabri Tuncer, İstanbul'da Kanzuk ailesinin kendi isimleriyle, Has ailesinin Pereja ismiyle, Kemal Müderrisoğlu'nun da Rebul ismiyle kolonya yaptıklarını görüyoruz.

Daha önce Kemeraltı Caddesi'nde Şifa Eczanesi'nde 1911 yılından bu yana Ecz. Süleyman Ferit Eczacıbaşı tarafından üretilen kolonya, sözünü ettiğim gibi 1. Beyler Sokağı'nda bir tür sanayi tipi üretime geçiyor. Bir anlamda bu günkü Eczacıbaşı

topluluğunun ilk üretimi bu küçük imalathaneden başlıyor ve gelişerek bu günkü Eczacıbaşı imparatorluğu oluyor.

Unutma Beni, Bahar, Manolya, Beş Çiçek, Yaz Yağmuru, Dalya, Kamelya, Siyah Lale, Nergiz, Ful, Fuar, Yasemin, Kır Çiçekleri, Menekşe, Ecz. Süleyman Ferit'in kolonyalarının isimleri. Bu isimlerin çoğunu Ecz. Süleyman Ferit'in o tarihte arkadaşları olan ünlü şair ve edebiyatçılarımız Reşat Nuri Güntekin, Celal Sahir, Ahmet Haşim, Orhan Seyfi, Halit Fahri Ozansoy koyuyorlar. En çok ünlenecek Altın Damlası'nın isim babası ise bizzat Ecz. Süleyman Ferit'tir.

Ecz. Süleyman Ferit, Eczacıbaşı kolonyaları için şöyle diyor:

"Ürünlerin çoğu çevrede öylesine sevildi ve tutuldu ki, ürünleri kısa sürede İzmir'i aştı, tüm ülkeye yayıldı. İzmir'e gelenler, dönüşlerinde Altın Damlası'nı bu güzel kentin bir simgesi olarak dostlarına armağan diye götürür oldular. Bu tutum gelenekleşti."

Bu değerlendirme aslında İzmir'imizin bir "kolonyalar şehri" olarak anılmasına da sebep olduğunun en güzel kanıtıdır. Çok daha sonraki yıllarda bile İzmir'imizi ziyarete gelen veya fuar için gelenler İzmir'den hatıra olarak kolonya almadan gitmez olmuşlardır. Kolonyalar için çeşit çeşit şişe türleri yapılmış, çoğu da beğeni ile karşılanmıştır.

İzmir'imizin "kolonyalar şehri" olarak anılması-na Süleyman Ferit kadar, bacanağı Ecz. Kemal Kamil de katkıda bulunmuştur. Altın Rüya, Bahar Çiçeği, Gönül, Fulya, Akşam Güneşi, Amber, Leylak, Son Hatıra, Zümrüt Damlası, hele hele Gizli Çiçek... Bunlar da Ecz. Kemal Kamil'in Kemeraltı'nda bacanağı Ecz. Süleyman Ferit'e ait Şifa Eczanesi'nin tam karşısındaki Hilal Eczanesi'nde imal ettiği kolonyaların isimleridir. Bu iki bacanak İzmir'e kolonyalar şehri unvanını kazandırırken, tüm Türkiye'ye kolonyayı yaymışlardır.

Günümüzde de başta Tariş olmak üzere birçok kolonya üreticisi İzmir'in bir "kolonyalar şehri" olarak anılmasına katkıda bulunmaktadır. İzmir'imizin yerel çiçek kokuları ile birçok kolonya günümüzde de başarı ile üretilmektedir. Zeytin Çiçeği, Tütün Çiçeği, Şeftali Çiçeği, Beyaz Zambak, Jakaranda, Selluka, Mimoza, Anemon, Yasemin, Nergis, İmbat bugün de İzmir kokuları olarak tüm Türkiye'nin ve dünyanın beğenisine sunuluyor.

Evet, İzmir'in dağlarında çiçekler açar, benzersiz kokularını da İzmir kolonyaları dünyaya sağlar.

Yararlanılan eserler:

Yaşar Aksoy; Bir kent bir insan

Dr. Mehmet Karayaman; Kemal Kamil Aktaş –

Hilal Eczanesi



MET

GAYRİMENKUL

Muhittin Etçioğlu

A.O.S.B.'deki Danışmanınız

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

www.metgayrimenkul.com

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

Tel: **0232 328 36 06**

Fax: 0232 328 36 04

Gsm: 0532 739 69 12

0532 267 37 55

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Kiralık
328 36 06

MET GAYRİMENKUL
Satılık
328 36 06

www.metgayrimenkul.com



Deneyimlemeden bilemezsiniz

Deneyim sahibi olmanın tek yolu deneyimi yaşamaktır. Deneyim resme bakarak edinilmez. Resmin içinde olmanız gerekir. 'Deneyim en iyi öğretmendir' atasözü bizlere kendi deneyimlerimizden yararlı dersler çıkarmanın önemini hatırlatır.

Bana birkaç fotoğraf göstersen nasıl bir şey anlarım. Aslında hiç de anlamazsınız. Deneyim sahibi olmanın tek yolu deneyimi yaşamaktır. Deneyim resme bakarak edinilmez. Resmin içinde olmanız gerekir. Bir şeyi ilk kez deneyimlemek cesaret ister çünkü korkutucudur. İlk deneyimden gelecek korkudan kaçınmak için, o deneyimi daha önce yaptığımız bir şeye benzer bir kutuya koyarız ve kendimizi güvende hissederiz. Tabii, yeni bir deneyimi eski bir deneyimi sakladığımız bir kutuya koyduğumuzda artık o yepyeni bir deneyim olmaktan çıkar, problem de çözülmüş olur. Korkuyu zapt ederken kendinizi yeni deneyimden de mahrum etmiş olursunuz. Yeni bir kutu edinemezsiniz. Yeni deneyimin tüm maksadını kaçırsınız.

'Deneyim en iyi öğretmendir' atasözü bizlere

kendi deneyimlerimizden yararlı dersler çıkarmanın önemini hatırlatır. Çevremizdeki bilge kişiler bizlere deneyimlerini aktarabilir; televizyon, kitap, dergi ve filmlerden birçok şey öğrenebiliriz ancak çoğu zaman kendi başımızdan bir olay geçmeden anlatılardan ders çıkartmayız. Zorlu bir problemle karşılaştığımızda bize anlatılanların değerini anlarız ancak iş işten geçmiş olur.

Deneyim en iyi öğretmendir

Deneyimin aktarılan nasihatlardan çok daha önemli olduğunu bir çiftçi ve oğullarının hikayesinde görürsünüz. Bir çiftçinin dört oğlu vardı, oğlanlar oldukça tembeldirler. Hiçbir iş yapmakla yakından uzaktan alakaları yoktur, az iş yaparak sadece yaşamaktan keyif almanın peşindedirler. Çiftçi baba onlara hep çalışmanın önemi üzerine tavsiyelerde bulunur, ancak nafiye... Bir gün onlara bir ders vermek ister ve oğullarını çok önemli bir haberi duyurmak üzere yanına çağırır. Büyük bir hazinenin topraklarında saklı olduğunu, toprağı kazıp biran

evvel bulmaları gerektiğini söyler.

Oğullarının dördü de hazineyi duyunca heyecanlanır, hemen kazmaya başlarlar. Haftanın sonuna geldiklerinde tüm tarlayı kazmış ancak hiçbir şey bulamamışlardır. Kızgın ve yorgundurlar. Çiftçi oğullarına şöyle bir öneri getirir, 'hazır her yeri kazmışken neden mısır ekmiyorsunuz' der usulca. Tembel oğullar kabul ederler babalarının bu önerisini. Birkaç hafta sonra yoğun yağmurlar yağar tarlaya ve mısırlar hızla büyümeye başlar. O zaman çiftçi oğullarını yeniden çağırır ve mısırları toplayıp satmaları gerektiğini ancak o zaman hazineyi bulacaklarını söyler. Pazarda mısırları satan oğullar bir çuval parayla babalarına geri gelip hazinenin yerini sorarlar. Çiftçi kazandıkları parayı gösterip 'size sözünü ettiğim hazine bu' der. 'Hep toprağın içindeydi ancak sizin sıkı bir şekilde çalışmanız gerekiyordu. Eğer böyle çok çalışmaya devam ederseniz hazine sonsuza kadar sizin olur.' Tembel oğullar kendi deneyimleriyle babalarının verdiği dersi anlar, çalışmanın önemini kavrarlar.

Sınav değil, keşif ve deneyim odaklı öğrenme

Financial Times'ın eğitim bölümünde bilim alanında köşe yazılarıyla tanınan Anjana Ahuja, yayınlanan bir çalışmanın sonuçlarını aktarmakta: öğrenmek için yeni bilgilere açık olmanın entelektüel meraktan daha da değerli olduğunu göstermekte. Algıları açık anı yaşayan insanların entelektüel merak sahibi soyut fikirlerin ardından koşan kişilere göre daha başarılı olacağını iddia etmekte.

Personality and Social Psychology Bulletin'da yayınlanan araştırmada mevcut 'öğren ve test et' üzerine kurulu eğitim sisteminin tüm yaşamları boyunca öğrenmeyi seven kişiler yetiştirme konusunda pek de başarılı olmadıklarını göstermekte. Bilgileri ezberleyen ve bu bilgilerin test edildiği sınavlara girip başarılı olan çocuklardan çok, hangi çevrede olurlarsa olsunlar, sınıf, süpermarket veya parkta, öğrenmekten heyecan duyan bireylerle dünya daha iyi bir yer olacaktır. Böylece, öğrenmek belli bir amaca servis eden hedefli bir aktiviteden çok, günlük hayatın içine taşınır. Birçok akademisyen öğrenmedeki başarıyı psikolog Raymond Cattell'in geliştirdiği yetişkin zekasının yatırım te-

orisine dayandırır. Teorisine göre, zeka iki komponentten oluşur: 1. Zihinsel yetenek, 2. Bu yeteneğe yatırım yapma ve kullanma yatkınlığı. Doğuştan akıllı olabilirsiniz ancak tembelseniz zekanızı geliştiremez, başarılı olamazsınız.

Akademik alanlara yatkın olanların geleneksel olarak daha iyi öğrendiği saptanmıştır. Yeni bir çalışmayla London School of Economics'in gelişim psikoloğu Dr. Sophie von Stumm kişiliğin öğrenme açısından nasıl bir rol oynadığını inceler. 650 kişiyi 4 farklı seviyede teste tabi tutar: en basit test Hırvatistan'ın göllerini okuyup incelemeyi gerektirirken, en zoru 2000 kelimelik bir akademik metnin üzerine uzun çok seçenekli bir test. Gönüllü katılımcılar ayrıca bu öğrenme deneyimine ne kadar açık olduklarını gösteren, beş kişilik özelliklerini ortaya koyan ve entelektüel meraklarını ölçen çeşitli testleri tamamlamışlar. Araştırmanın sonucu beklenmedik olmuştur: öngörülenin aksine entelektüel merakın gönüllülerin başarısında herhangi bir etkisi olmadığı ancak yeni deneyimlere açık olmanın sonuca doğrudan etkisi olduğu saptanmıştır.

Aralarındaki bağlantı zihinsel yetenekten büyük ölçüde bağımsızdır. Bu sonucu Dr. von Stumm şöyle açıklar: Bilgiye açık olmak demek herhangi bir yargı gütmekten karşınıza çıkan her bilgiyi yutmak anlamına gelir. Diğer bir deyişle, öğrenmeye açık olan insanlar bilgiyi içine alırlar ve her zaman öğrenirler. Çocukların eğitiminin dar bir sınav sisteminden açık araştırma ortamına çevrilmesi yaşam boyu öğrenme arayışında olan bireylerin sayısını arttıracaktır.

Paula Coelho, Veronika Ölme İstiyor kitabında "insanlar hiçbir zaman kendilerine söylendiğinde öğrenmezler, kendileri keşfedip öğrenmek zorundadırlar" diye yazar. Belki de öğrenmek için gizli formül bu kadar basittir: O anı, o bilgiyi, o dersi hissetmek, bir metni okumak değil, o metnin anlattığı bilgiyi yaşamak. Hayatımıza yön veren öğretmenler sizi duygusal olarak o ana ve tabii öğretilene bağlayanlar. Farkındalığınızı ortaya çıkaran, önemsemenizi sağlayan, okuduğunuz bilgiyi aklınıza yazmayı ve hayal gücünüzle birleştirmeyi sağlayan öğretmenler kendi hislerini yansıtarak bilgileri aktaranlar. Latince öğreniyorsanız eklerin nereden geldiğini, neden kullanıldığını, Latin kökenli dillerde hangi dilde nasıl yazılıp okunduğunu yüzyıllar öncesine dayanan hikayesiyle verener. Fotosentezi öğrenirken sizi balkonunuzdaki saksı çiçeğinin yaşamını hayal etmeye sevk edenler. Güçlü mesaj ortada: dünyaya açıksanız, bağlanırsınız, odaklanırsınız ve de öğrenirsiniz.

Çocuk kitapları yazarı Dr. Seuss'un 'bittiği için ağlama, yaşadığı için gülümse' sözü deneyimlerin önemini en yalın bir dille özetler. Yeni şeyleri denemekten kaçarak, hayatı ıskalamayın.

Kaynak: bilgi@datassist.com.tr





Danışman lazım mı?

Danışmanlık sistemi ancak ve ancak işveren ile danışmanın birbirini anlaması, bakış açılarını yakalaması ve karşılıklı bilginin değerlendirilmesine imkan sağlayacak anlayışta olması ile faydalı hale gelecektir.

Günümüz iş dünyası çok hızlı ve çok değişken bir yapıya sahiptir. Küresel dünya anlayışı, iş dünyası dinamiklerini etkileyen etmenlerin sayısını hızla arttırmıştır. Dünyanın neresinde ne olursa olsun, işimizi bir şekilde az ya da çok etkilemektedir. Hiç etkilemez dediğimiz olaylar ve gelişmeler bile temeli insan olan sistemimizi etkilemektedir. İş dünyası ile ilgili bilgi ve verilerin ortaya çıkmayı ve yayılması inanılmaz hızlı bir hale gelmiştir. Bu hızın yanında veri bankası inanılmaz zenginleştirilmiş ve detaylandırılmıştır. Enformasyon yani bilgi akışı doğru karar ve uygulamaların oluşturulmasında ciddi ve etkin bir olgu haline gelmiştir. Bu da doğal olarak bilginin bulunması, derlenmesi, değerlendirilmesi, kullanılabilir hale getirilmesi, doğru ve zamanında, anlaşılabilir bir şekilde sunulması, karar alma sürecinde etkin kullanılması gereğini daha da önemli hale getirmiştir. Bu gerçekliğin önünde, işletmelerimizdeki soru şu olmuştur. Bu işi kim yapacak?

İş insanlarının yaşadıkları günlük iş devinimi inanılmaz çeşitlenmiş ve hızlanmıştır. Her yeni dönem yeni iş kültürü unsurları geliştirmekte, daha dün çok önemsenmeyen alanlar bugün sadece manevi değil maddi değer haline gelmektedir. Örneğin, düne kadar hayırseverlik olarak adlandırdığımız davranışlar bugün toplumsal farkındalık ve sorumluluk ölçütleri ile birlikte işletmelerin "dokunulamayan" değerleri arasına katılmıştır. Yine bu bağlamda, yöneticilikten başlayarak liderliğe kadar giden sorumluluk zinciri

içinde insanı bağlayan, şekillendiren bir beklenti temposu vardır. Yöneten, yönlendiren, liderlik yapan kişilerin ne zamanları, ne sorumlu oldukları süreçler ve görevler bu değişim ve gelişimle birlikte yürüten sürekli öğrenme sürecini yürütmeye yeterli değildir. Bu tespit ve doğan ihtiyaç iş dünyasında bir dış kulak, bir üçüncü göz, bir okuyucu-anlatıcı-paylaşıcı pozisyonu doğurmuştur. Bu pozisyona ise en yakın ve verimli olacak alan da danışmanlıktır. Danışmanın çanta taşıyan, özel ayarlamaları yapan, özel işleri takip eden kişi yapısından çıkarak bilgiyi bulan, değerlendiren, sunan, katkı yaratan kişi kimliğine geçişi çok önemlidir.

Danışmanlık sistemi ancak ve ancak işveren ile danışmanın birbirini anlaması, bakış açılarını yakalaması ve karşılıklı bilginin değerlendirilmesine imkan sağlayacak anlayışta olması ile faydalı olacaktır. Ne iş insanları danışmanları gereksiz övgülerle sahte mutluluğa sevk etmeli, ne de danışmanlar işvereni üzmemeye, kaybetmemeye duygusu içinde negatif duygular yaratsa da gerçekleri saklama ya da farklılaştırma davranışına girmemelidirler.

Öncelikle bir işletmenin / şirketin / organizasyonun bir dış göze, bir dış kulağa, bir farklı dile, kısaca bir dış beyne ihtiyacı var mı onu bilmek gerekmez mi? Danışman kullanımı bir moda gibi güncel trend içinde yapılması gereken midir, yoksa gerçekten ihtiyaç var mıdır? Bu cevabın ilk adımı, şirketimizin durum tespitini yapmamızdır. Buna ister check-up çalışması deyin, ister ön

tarama bu çalışmayı yapmadan, hangi yapılanmaya, nerede, ne kadar ihtiyacımız olduğunu göremeyiz. Bu çalışmayı siz kendiniz yapabilirsiniz, ancak psikolojik etkenlerin gücünü sıfırlamak istiyorsanız bir dış kaynak kullanmanız faydalı olacaktır.

Yani sizin danışmana ihtiyacınız olup olmadığını yine bir danışman tarafından yapılabilecek ciddi bir check-up çalışması ortaya koyabilir. Bazı sorular bu cevabı bulmakta yardımcı olabilir. Gücümüzü nasıl değerlendiririz? Prensipler ve vizyonunuz;

Açık ve net mi? Tüm çalışanlarınız, tedarikçileriniz, müşterileriniz tarafından doğru anlaşılmış mı? Siz bunu paylaştınız mı? Çalışanlarınız sizle çalışmaktan övünç duyuyorlar mı? Firmanızın toplumsal statüsü nasıldır? Strateji ve projelerinizin olduğu bir havuzunuz var mı? Bunlar şirketinizin güçlü yönleri ve fırsat tespitlerinizle uyuyor mu? Şirketinizin düşünme ve karar alma aşamalarında tüm verileri elde etme, değerlendirme imkanına sahip misiniz? Ortak değerler olarak şirketinizin kendine özgü bilgi, teknoloji, ürün, servis, uzmanlık gibi farklılıkları var mı? Şirketiniz başta müşterileriniz olmak üzere kendi hakkınızdaki tüm bilgiye sahip misiniz? Elinizde olan bilgileri kendinize özgü yaratımlarda kullanabiliyor musunuz? Müşteri memnuniyetini düzenli ölçüyor musunuz? Bu ölçümleri dönemsel olarak şekillendirerek değerlendiriyor musunuz? Müşteri memnuniyeti skorunuz yükselişte mi? Müşterinin sesi en alttan en üste kadar ulaşabiliyor mu? Ulaşıyorsa, siz bu sestene ne kadar etkileniyorsunuz? Yoksa çalışanlarınız her kademedede o güçlü sesi kısarak size sadece fısıltı mı geliyor? İşinizdeki tüm fırsatları takip edebiliyor musunuz? Takip ettiğiniz fırsatları yakalama oranınız nasıl? Statüko sizce bir güvenlik unsuru mu? Yakaladığınız fırsatları sürdürülebilir yeniliklere çevirebiliyor musunuz? Yakaladığınız bir performansı sürdürrebiliyor musunuz? İyi performansınızın mutlu-luğu ne kadar sürüyor?

Yenilikler size yeni sorun alanları yaratıyor mu? Bu sizin için rahatsız edici mi? Hızlı olmak ile aceleci olmak arasındaki farkı tanımladınız mı? Bilgiye ulaşmakta, derlemekte, değerlendirmekte, kullanılabilir hale getirmekte ve kullanıma sunmaktaki hızınız nasıl? Değişimlere tepki verme süreniz nasıl? Tepkinizin hızı ile tepkinizin doğruluğu arasında nasıl bir ilişki görüyorsunuz? Organizasyonunuzda her işçinizden her müşteriye kadar misyonunuzu anlatabildiniz mi? Anlatırsanız herkesin doğru anladığına emin misiniz? Anlaşılan misyon, bir inanç yarattı mı? Anlaşılan, paylaşılan ve inanılan misyonun işletmenizdeki süreçlere pozitif yansımalarını görüyor musunuz? İletişim ve sorumluluğun paylaşımı konusu işletmenizde, organizasyonunuzda konuşulup, tartışılabilir mi? Çalışanlarınızın iş bakımından gelişimi hakkında kendinizi sorumlu hissediyor musunuz?

Çalışanlarınızın kişisel gelişimi hakkında kendinizi sorumlu hissediyor musunuz? Hissediyorsanız bu hissinin sınırı neresi? Personel gelişimi alanında düzenli ve devamlı bir yapılanmanız var mı? Sizce sizin bu gayret ve desteğiniz çalışanlarınızca anlaşıyor mu? Kendinizi tek kelime ile nasıl tanımlarsınız? İşveren mi, patron mu, yöneten mi, lider mi, baba/abi misiniz? Sermayeniz faaliyetleriniz için yeterli mi? Sermayeniz hedefleriniz için yeterli mi? Kaynak yönetimi verimliliğinizi nasıl görüyorsunuz? Gerektiğinde uygun şartlarda dış kaynak bulabiliyor musunuz? Dış kaynak bulurken (ulusal ya da uluslararası) sizi en çok üzen, zorlayan noktalar nedir? Bunların halledilmesi yönünde ne yaptınız? Proje bazında finansman yöntemlerini kullanıyor musunuz? Finansal anlamda risk limitleriniz kafanızda belli mi? Bu limitleri belirlerken ne kadarı verilere, ne kadarı öngörülere, ne kadarı duygularınıza dayanıyor? Bu sayfalarda çok kısaca paylaşmaya çalıştığımız gibi bir işletme / organizasyon / kurum nasıl tarif ederseniz edin, bitmeyen derinlikte süreçlerin,

ilişkilerin, kararların, bilgilerin, tecrübelerin, öngörülerin, farklı insanların dahil olduğu bir düzlem. Bazen bir danışman sadece paylaştan, dinleyen bir dost ta olabilir? Öyleyse siz karar verin, size bir danışman lazım mı?



Öğrencilerimiz sporda da bir adım önde



Özel İAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri sporda da birbirinden önemli başarıları imza atıyor. Okulun erkek voleybol takımı Çiğli Milli Eğitim Müdürlüğü tarafından düzenlenen turnuvanın birinci maçında Tuğba Özbek Anadolu Lisesi'ni 2-0, ikinci maçında İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni 2-0, final maçında ise 75. Yıl Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni 2-0 mağlup ederek "Çiğli İlçe Şampiyonu" oldu.

Özel İAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi masa tenisi takımı da İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nce düzenlenen turnuvadaki birinci maçında Bornova Anadolu Lisesi'ni 3-2, ikinci maçında Gülsefa Kapancıoğlu Anadolu Lisesi'ni 3-0, üçüncü maçında Şehit İdari Ateşe Çağlar Yücel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni 3-0 yendikten sonra çeyrek finalde Özel Ege Lisesi'ne 3-0 mağlubiyetle elenerek, 65 okulun katıldığı turnuvada 17. oldu.





Beni ikna et

Cevremizde bizi ikna etmeyi başarmış insanlar hep en güvenciklerimiz, hep en etkilenciklerimiz, hep saygı duyduklarımız, sevdiklerimiz ya da bizi sevdiklerini bildiklerimiz olmadı mı? Bazen seçeceğiniz mesleğin size uygunluğu konusunda fikrine çok güvencik olduğunuz bir öğretmeninizi sizi ikna eder, bazen hayat arkadaşı adayınız bir ömür birlikte yaşayabileceğinize... Bazen en yakın arkadaşınız sizi kısa saçlı olmaya ikna eder, bazen de bir parti lideri oy vermenize...

Peki sadece bu hisleri paylaştıklarımız mı bizi ikna edebilir? Markette çocuğunuza aldığınız bebek bezini değiştirmeniz için sizi ikna eden ya da en iyi mama için başka markaya geçmeniz gerektiğini söyleyen reyon görevlisi hiç olmadı mı? Ya da kullandığınız gece kremini değiştirmeniz gerektiğini söyleyen bir eczacı? Hayatta bu parayı vermem dediğiniz düdüklü tencereyi size birileri satmadı mı, ya da en sevmediğiniz renkte abiye kıyafetle kendinizi kardeşinizin düğününde oynarken bulmadınız mı? İşte iknanın gücü...

İkna, iletişimin en önemli ayaklarından bir tanesini oluşturur. Başarılı ikna için kişinin önce kendini çok iyi tanıması gerekir. Dinleyicinin kim olduğunu bilip, özelliklerine göre gardını alması, duygu ve düşüncelerinden emin olması, ilgi çekici konu seçmesi, başarılı sunum yapması ve bir tek konuyu ayrıntılı olarak vermesi gerekir. Bebek reyonunda bir anne, titiz titiz markaları inceliyor, belli ki bebek sağlığı konusunda oldukça hassas. Elinizdeki ürünü satmak sizce zor olabilir mi? Karşı taraf almaya hazır, peki siz ikna sürecinde gereken performans göstermeye hazır mısınız?

İkna, bir fikrin, bir görüşün benimsenmesini sağlamak ya da bu görüşlerden kişiyi uzaklaştırmak olarak algılanmaktadır. Aslında ikna, başkalarından bir şeyler öğrenerek çözüme ulaşabilme sürecidir. İkna, 'bireylerin seçimlerini etkileme amaçlı iletişim' olarak da ifade edilebilir.

Konuşma, yazma ve beden dili ikna sürecinde kaçınılmazdır. İkna sırasında dinleyici üzerindeki etkinin 1/3'ünün sözel, 2/3'ünün ise beden yoluyla oluştuğu ortaya çıkmıştır. Giyim, fiziksel görünüş, fiziksel engel ve geribildirim çok önemlidir bu süreçte.

İkna sürecinde ifade edilecek duygu ve düşüncelerden emin olmak gerekir. Anlatılmak istenen ve istenmeyen konu başlıkları belirlenmeli, anlatılmak istenenler bir anlatım planı içinde düzenlenmelidir. Konunun



sınırlarının doğru çizilmesi, ikna edilecek olan dinleyicinin anlamasını kolaylaştıracaktır.

İkna aşamasında doğal olarak dinleyicinin ilgisini çeken bir konu seçilmeli veya dinleyicinin ilgisini çekecek bir sunum yapılmalıdır. Dinleyicide peşin yargı ve tepkilere yol açacak konulardan kesinlikle kaçınılmalıdır. Mümkünse birçok konu değil, bir tek konu yeteri kadar ayrıntılı olarak sunulmalıdır.

Kitle iletişim araçlarının büyük etkisi ve kitlesel erişim olanakları dolayısıyla, çeşitli kişiler ve meslek gruplarının, bu araçları, hedef kitlelerini ikna etmek amacıyla kullanmalarına yol açmıştır. En basit bir iletişim olayının ve diyalogun bile, kişilerin kendi fikirlerini karşı tarafa kabul ettirerek onları ikna etme; tutum ve düşüncelerini değiştirme ve en nihayet, davranışlarını yönlendirmeye çalışma amacını taşıdığı söylenebilir.

Tüm bunların yanı sıra ikna eden kişinin ruh hali de bu süreçte büyük önem taşımaktadır. Olumlu yaklaşıma sahip, ılımlı bir kişinin sizinle konuşması, agresif birisinin sizinle konuşmasından çok farklı etkiler bırakır üstünüzde. 'Doğru yolu bulmak istiyorsan bunu böyle yapmalısın' cümlesini içinizden bir kez sakın ve yapıcı bir üslupla bir kez de sert bir üslupla söyleyin. Siz olsanız hangisine yüreğinizi açar, hangisinin cümlelerine kendinizi bırakmayı tercih ederdiniz?

Belki de bu nedenle mesleğinde ikna yöntemini kullanmak zorunda olan psikologların ortak noktası hep naif ses tonu ve ılımlı yaklaşım olmuştur.

Kahkaha tufanı yakında



“PERİ’Lİ İŞLER”

Kurulduğu günden bu yana 6 başyapıt sergileyen İAOSB Tiyatro Kulübü yeni bir performans ile seyirci karşısına geçmeye hazırlanıyor.

2010 yılında Attila İlhan’ın hayatının konu edildiği “Kaptan’ın Şiir Defteri” isimli şiir-oyunu ile perdelerini açan İAOSB Tiyatro Kulübü, 2011 yılında Turgut Özakman’ın eşsiz müzikali “Bir Şehnaz Oyun”u seyircilerin beğenisine sundu.

2012 ve 2013 yıllarında ise Ray Cooney’in dünyaca ünlü eseri “Karmakarışık” ı sahneleyip bir yıl ara verdikten sonra 3 Nisan 2015 tarihinde Ahmet Vefik Paşa’nın Moliere’den uyarladığı

“Meraki” isimli oyunla tekrar tiyatro severlerin karşısına çıktı. 2016 yılında İAOSB Tiyatro Kulübü 5. gösterisinde Türk tiyatrosuna yeni katılmış olan “Yalan Söyleyemiyorum” adlı oyunu sahneledi.

2017 yılında ise Kurum Tiyatroları dalında İAOSB’ye ve yönetmenine ödül getiren “Bir Cinayet Şeysi” isimli oyunu sergileyen İAOSB Tiyatro Kulübü oyuncular, tiyatrodaki 21. yılında oyunculuk ve yönetmenliğin dışında kaleme aldığı 5 oyunu (Yalan Söyleyemiyorum, Bir Cinayet Şeysi, Perili Şeyler, Üç Harfliler, Kendine İyi Bak) bulunan Hakan Susuz’a ait “Peri’li İşler” isimli dolantı komedisini, **16-17 Şubat 2018** tarihlerinde Bölge



Müdürlüğü Atatürk Toplantı Salonu’nda tiyatro severlerin beğenisine sunacak.

İzmir’de geçen oyun, bir insan kaynakları uzmanının farklı meslek gruplarından kişilerle ve bu insanların aile fertleri ile yaşadığı karmaşık ve komik olayları anlatıyor.



İAOSB TSM Korosu gönülden bağladı

2018'de dokuzuncu yılına giren ve başladığı günden bu yana çalışmalarına aynı heyecan ve duygu ile devam eden İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Türk Sanat Müziği Korosu, Atatürk Toplantı Salonu'nda gerçekleştirdiği 18'inci konseri ile bir kez daha ayakta alkışlandı.

Ege Üniversitesi Öğretim Görevlisi Şef Engin Karadağ'ın yönetiminde gerçekleşen konserde "her kalp kendi şarkısını söyler" temalı eserleri seslendiren İAOSB TSM Korosu üyeleri, dinle-

yicileri derinden düşündüren, yaşatan ve aynı zamanda tebessüm ettiren bir müzik şöleni sundular.

Dert Bende Derman Sende, Aşk Laftan Anlamaz ki, Perişan Saçların Aşkımın Ağıdır, Gönül Aşkınla, Gülşende Yine Âh Ü Enin Eyledi Bülbul gibi sözde geçse de gönüllerden geçmeyen şarkılardan oluşan repertuarı seslendiren koro üyeleri, program sonunda seyirciler ile birlikte İzmir Marşı'nı seslendirerek konserine son verdi.



KOBİ'lere pahalı doğalgaz yanışı

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ, yıllık 300 bin m³ altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. İzmir Atatürk OSB

Uğurtaş, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin m³ üzerinde olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin m³ altında doğalgaz kullanan işletmelerin bu uygulamadan yararlanmadığını dikkat çekti.



Hilmi Uğurtaş

OSB'ler içinde üreten KOBİ'lere pahalı doğalgaz yanışı

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, OSB içindeki doğalgaz dağıtımının OSB Bölge Müdür-

lükleri tarafından yapıldığını belirterek, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpün üzerinde olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin metreküpün altında doğalgaz kullanan işletmelerin bu uygulamadan yararlanmadığını dikkat çekti. Uğurtaş, "Söz konusu uygulama ile OSB'ler dışında kalan işletmeler



ATATÜRK ORGANİZE DÜNYAYA ÖRNEK

IAOSB (İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi), Dünya Bankası'nın tüm ülkelere yönelik örnek niteliği olan 'Eko-Endüstriyel Parklar İçin Uluslararası Çerçeve' adlı yayınında yer aldı. Yayında, İzmir Atatürk OSB eko-endüstriyel park (yeşil OSB) olarak değerlendirildi.

DOĞALGAZ TARİFESİNE DÜZELTME İSTEDİ

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, yıllık 300 bin metreküpün altında doğalgaz kullanan işletmelere uygulanan tarifiede OSB'lerdeki küçük işletmelerin unutulduğunu söyledi. Uğurtaş, OSB içindeki küçük işletmelerin bin metreküp doğalgaza 800 lira öderken bölge dışındaki işletmelerin 763 lira ödediğini belirterek, düzeltme istedi.



H. Uğurtaş

ARADA BİR
HİLMİ UĞURTAŞ

posta@posta.com.tr

YENİ YIL UMUTTUR

AB ve ABD ile yaşanan gerginlikler ve gittikçe sertleşen ortam sanayicilerin kafasını karıştırıyor. Elbette ulusal varlığımızla değerlerimizi pazarlık konusu yapacak değiliz ancak her iki tarafında çok uzun geçmişe dayanan ticari ve ekonomik bağları var. Bu bağların gittikçe gerilmesi ve zaman, zaman kopma noktasına gelmesi her iki taraftaki sanayici ve işadamlarını tedirgin ediyor. Uzun yıllardır stratejik ortaklık ve uluslararası birliktelik yaratan ortamın siyasi söylemlerle bu denli yıpratılmasını doğru bulmuyoruz.

Yıllardır doğu kapısını tuttuğumuz NATO içinde dahi siyasi manevraların gelişmesini endişeyle izliyoruz. İş dünyası olarak yüzümüzün batıya dönük kalması gerektiğini, NATO içinde kalmanın doğru yaklaşım olacağını düşünüyoruz ama bu ortak amaçlar için Türkiye dışındaki tarafların da aynı yaklaşım içinde adım atmaları gerektiğini de görüyoruz. Soçi süreci ile başlayan Suriye'deki barış umutlarımız, sahada her gün kimin kolunda kim var bilmeceyle sürüyor. Ortadoğu'da Irak'la başlayan, Suriye ile devam eden kargaşa Katar, Yemen problemi derken Suudi Arabistan'daki gelişmeler ve devamında Trump'ın Kudüs'ü İsrail'in

başkenti ilan etmesi ile zirveye çıktı. Ortadoğu'da söndürülmesi çok zor olan, büyük bir ateş yakıldı. Bu arada, gerek ABD gerekse de AB Merkez Bankalarının piyasalardaki likiditeyi azaltacak ve yatırımları tekrar ana topraklarına

çekecek yöndeki politikaları sıcak para ile dönen Türkiye gibi ekonomileri zor bir yılın beklediğini gösteriyor. Sanayicilerimizin yurt içindeki gelişmeler hususundaki değerlendirmeleri ise şöyle:

Öncelikle herkes siyasette yaratılan çok sert ve hatta karşılıklı hakaretlere varan söylemlerden son derece rahatsız. Karşılıklı suçlamalarda ise her şeyin hukuk sistemi içinde çözülmesi gerektiğine inanılıyor. Tabi bu arada hukuk ve adalet sistemine son yıllarda geçirdiği ağır travmalar ve sarsıntılar sonrasında inanç ise ciddi erozyona uğramıştır. Ancak yine de hukuk sağlanması gereken en önemli çatı olarak görülmeye devam ediliyor. Bu sistemin kendini düzeltmesi umutla beklenmekte.

Enflasyonun ve dolayısıyla fiyatların yüksek seyretmesi, kurların öngörilemeyen çıkışlar yaşaması sanayicileri 2018 yılı hesaplarını, bütçelerini yapamaz hale getirdi. Sanayici bu verilerin yüksekliğinden yakınmayı bıraktı, bari istikrar içinde kalsın demektir. Ancak, ekonomi dışı o denli güçlü gündem maddeleri ile uğraşıyoruz ki, ekonomi bir türlü öne çıkamıyor. Yine de yeni yılı karşıladığımız bu günlerde, 2018'in herkes için sağlık ve esenlikler getirmesini diliyorum.

Üretim ve istihdam üssü

Bataklık bir arazide 1990 yılında filizlenen İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), bugün sahip olduğu potansiyel ve yarattığı katma değer ile hem İzmir'in hem de ülkemizin önemli üretim ve istihdam üstlerinden birisi. Bölge'nin sanayicinin girişimci ruhunu ortaya koyan başarılı bir örnek olduğunu dile getiren İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Bölgemiz, üretim için şart olan enerji tedariki, su-atıksu ve çevre yönetimi, lojistik



Hilmi Uğurtaş

imkanları, iletişim ağlar, altyapısı ve güvenliği ile dünyada gelişmiş ülkelerdeki işletmelere sağlanan altyapı kalitesini sunuyor" dedi.

Doğa ile iç içe

Coğrafi konumu gereği doğa ile iç içe olan bir alanda bulunan bölgenin, Türkiye'deki OSB'lerde ilk atık su tesislerini kurarak çevreci uygulamaları

"Bölgemiz altyapısının yanında üst yapı kazanımlarıyla da şehir-sanayi dostluğunun en iyi örneklerinden birini sunuyor. 7 gün 24 saat yaşayan bir bölge hedefi ile eğitim, sağlık, sanat, kültür gibi yaşamsal da bölgemizi bir ağıptık" dedi.

POSTA

OSB'deki küçük işletmelere pahalı doğalgaz satışı yanlış

TÜRKİYE'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiye Organize Sanayi Bölgelerindeki (OSB) küçük işletmeleri katmadı. Konuyla ilgili açıklamada bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, OSB içindeki doğalgaz dağıtımının OSB Bölge Müdürlükleri tarafından yapıldığını belirterek, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpten fazla olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve

300 bin metreküpten az doğalgaz kullanan işletmelerin bu uygulamadan yararlanmadığına dikkat çekti. Söz konusu uygulama ile OSB'ler dışında küçük işletmeler 1000 metreküp doğalgaza 763 TL öderken OSB sınırı içinde olan işletmelere 80 TL rakamını OSB sınırı içinde olan işletmelere 80 TL rakamını yansıyacağı kaydeden Uğurtaş, "Yerli ve yabancı yatırımcıların OSB'lerimize çekmeye çalıştığı bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış uygulamaların doğalgaz fiyatları ile ilgili olarak



Hilmi Uğurtaş

EGE Telgraf



KOBİ'lere yüksek fiyatlı doğalgaz



BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküpün altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, OSB içindeki doğalgaz dağıtımının OSB bölge müdürlükleri tarafından yapıldığını belirterek, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpten fazla olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin metreküpten az doğalgaz kullanan işletmelerin



Hilmi Uğurtaş

bu uygulamadan yararlanmadığına dikkat çekti. **DÜZELTME BEKLİYORUZ** Uğurtaş, "Söz konusu uygulama ile OSB'ler dışında kalan işletmeler bin metreküp doğalgaza 763 TL öderken, bu rakam OSB sınırı içinde olan işletmelere 80 TL olarak yansıyacak. Yerli ve yabancı sanayi yatırımcılarımızın OSB'lerimize çekmeye çalıştığımız bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış bir uygulamanın, 2018 Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken düzeltilmesini bekliyoruz" dedi

OSB'lere 'pahalı' Doğalgaz eleştirisi

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, BOTAŞ'ın, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiye eleştirdi. Dağıtımının OSB Bölge Müdürlükleri'nce yapıldığını belirterek OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpten fazla olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin metreküpten az doğalgaz kullanan işletmelerin bu uygulamadan yararlanmadığına dikkat çekti.

İzmir Atatürk OSB yeşil OSB yolunda

Dünya Bankası Grubunun, UNIDO ve GIZ ile birlikte geliştirdiği tüm ülkeler için kalayız niteliğindeki, Eko-Endüstriyel Parklar için Uluslararası Çerçeve adlı yayınında İzmir Atatürk OSB örnek gösterildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen Türkiye için Yeşil OSB Çerçevesinin Geliştirilmesi Projesi kapsamında ver alan 4 OSB'den biri olan İzmir Atatürk OSB, ekonomik, çevresel, sosyal ve yönetimsel performans sonuçları ile uluslararası niteliğindeki Dünya Bankası yayınında park (yeşil OSB) olma yolundaki Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın arazisinde yer alan, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yüksek nitelikli eko-endüstriyel parklar olmaları yoluyla rekabet gücümüzü artıracak ve istihdam etliği bildirildi. HABER MERKEZİ

yenigün

BOTAŞ tarifiyesi sanayiciyi üzer

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifiede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. Konuya ilgili açıklamalarda bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Uygulama ile

OSB'ler dışında kalan işletmeler 1000 metreküp doğalgaza 763 TL öderken, bu rakam OSB sınırı içindeki işletmelere 80 TL olarak yansıyacaktır. Uygulamanın, Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken düzeltilmesini bekliyoruz" dedi.



Hilmi Uğurtaş

HABER TURK

OSB'ler içinde üreten KOBİ'lere pahalı doğalgaz yanışı

Ekonomi Bakanlığı'da önce
TİCARET
Bakanlığı'na Yürürlükte



HABER MERKEZİ

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. Konuya ilgili açıklamalarda bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş,

Müdürlükleri tarafından yapıldığını belirterek, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpten fazla olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin metreküpten az doğalgaz kullanan işletmelerin bu uygulamadan yararlanamadığına dikkat çekti. Uğurtaş, "Söz konusu uygulama il-

1000 metreküp doğalgaza 763 TL öderken, bu rakam OSB sınırı içinde olan işletmelere 800 TL olarak yansıtacaktır. Yerli ve yabancı sanayi yatırımlarını OSB'lerimize çekmeye çalıştığımız bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış bir uygulamanın, 2018 yılı Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken fiyatları belirlenirken

OSB'ler içindeki KOBİ'lere pahalı doğalgaz yanışı

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ, yıllık 300 bin metreküp altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarifede OSB'lerdeki küçük işletmeleri unuttu. Konuya ilgili açıklamalarda bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş,



TL öderken, bu rakam OSB sınırı içinde olan işletmelere 800 TL olarak yansıtacaktır. Yerli ve yabancı sanayi yatırımlarını OSB'lerimize çekmeye çalıştığımız bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış bir uygulamanın, 2018 yılı Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken fiyatları belirlenirken

HABER TURK

Nitelikli iş gücüne Atatürk OSB'den katkı

Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 96 öğrencisi ile 2014-2015 eğitim öğretim yılında kapılarını açtı. Tüm işletme giderleri İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (IAOSB) tarafından karşılanan Özel IAOSB Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde 405 öğrenci eğiti-

tim görüyor. Bu öğrencilerin hepsi yüzde 100 burslu olarak okula kayıt ediyor. Öğrencilerin eğitim-öğretim, giyim, ulaşım, yemek, kitap ve malzemeleri dahil olmak üzere toplamda 40 milyon TL'ye kadar katkı sağ-

Atatürk OSB örnek gösterildi

Dünya Bankası Grubu'nun Eko-Endüstriyel Parklar için Uluslararası Çerçeve adlı yayınında İzmir Atatürk OSB örnek gösterildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen Türkiye için Yeşil OSB Çerçevesinin Geliştirilmesi Projesi' kapsamında yer alan 4 OSB'den biri olan İzmir Atatürk OSB, uluslararası referans eko-endüstriyel parkları arasında yer aldı.



HABER TURK



Eko-endüstriyel parklar için Atatürk OSB örnek

Dünya Bankası Grubunun, UNIDO ve GIZ ile birlikte geliştirdiği ve tüm ülkeler için kılavuz niteliğindeki, Eko-Endüstriyel Parklar için Uluslararası Çerçeve adlı yayınında İzmir Atatürk OSB örnek gösterildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen Türkiye için Yeşil OSB Çerçevesinin Geliştirilmesi Projesi kapsamında yer alan 4 OSB'den biri olan İzmir Atatürk OSB, uluslararası referans eko-endüstriyel parkları arasında yer aldı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ülkedeki mevcut ve yeni kurulacak sanayi bölgelerinin yüksek nitelikli eko-endüstriyel parklar olmaları yoluyla küresel rekabet gücümüzü artırma hedefiyle, eko-endüstriyel

ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ BAŞKANI UĞURTAŞ:

BOTAŞ, OSB'lere uyguladığı doğalgaz tarifesini düzeltmeli

Türkiye'nin doğalgaz dağıtıcısı olan BOTAŞ'ın, yıllık 300 bin metreküpün altında doğalgaz kullanan işletmelere uyguladığı tarife ile Organize Sanayi Bölgeleri'ndeki (OSB) küçük işletmeleri unuttuğunu dile getiren İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Yerli ve yabancı sanayi yatırımlarını OSB'lerimize çekmeye çalıştığımız bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış bir uygulamanın, 2018 yılı Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken düzeltilmesini bekliyoruz" diye konuştu. Uğurtaş, OSB içindeki doğalgaz dağıtımının OSB Bölge Müdürlükleri tarafından yapıldığını belirterek, OSB'ye tek bir vanadan giren doğalgazın doğal olarak 300 bin metreküpten fazla olacağını, bu nedenle OSB içinde yer alan ve 300 bin metreküpten az doğalgaz kullanan işletmelerin



bu uygulamadan yararlanamadığını söyledi. Uğurtaş, "Söz konusu uygulama ile OSB'ler dışında kalan işletmeler 1000 metreküp doğalgaza 763 TL öderken, bu rakam OSB sınırı içinde olan işletmelere 800 TL olarak yansıtacaktır. Yerli ve yabancı sanayi yatırımlarını OSB'lerimize çekmeye çalıştığımız bir dönemde ortaya çıkan böylesine yanlış bir uygulamanın, 2018 yılı Şubat ayı doğalgaz fiyatları belirlenirken düzeltilmesini bekliyoruz" diye konuştu.

İZMİR - DÜNYA

DÜNYA



Geleceğin ustaları da karne heyecanı yaşadı

Hürriyet

NORM Holding bünyesinde faaliyet gösteren NORM Mesleki Eğitim Merkezi, bugüne kadar pek çok başarılı öğrenciye mezun olma karnesi vermiştir. Öğrenciler, mesleki eğitim ve öğretimde başarılı oldukları için bu karneleri almaya hak kazanmışlardır. Öğrenciler, mezun oldukları andan itibaren mesleki hayatlarına başlamışlardır.

aldıkları teorik ve pratik eğitimin meyvelerini karnelerinde topladı. İAOSB Norm Mesleki Eğitim Şubesi Müdürü Şencan Bulunaz, "Okulumuzda gençler 4 yıllık eğitim görüyorlar. 3'üncü yılın sonunda mezun oluyorlar. 4'üncü yılın sonunda mezun oluyorlar. Onursal mezunlarımıza karneleri veriyoruz. Onursal mezunlarımızın yüzde 100'ü mesleki hayatlarına başlamışlardır."

ELEKTRAL AR-GE MERKEZİ OLDU



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yüksek teknoloji elektronik cihaz üreten Elektrale, Ar-Ge Merkezi oldu. Belgeyi, Elektrale A.Ş. adına Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Dr. Erdem Dinçsoy, İzmir Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan Faruk Özlü aldı. Elektrale, yüksek teknoloji elektronik cihaz üreten bir şirkettir. Şirket, Ar-Ge Merkezi ile ürünlerini geliştirme ve pazarlama faaliyetlerini hızlandırmayı hedefliyor.

LUNA ELEKTRİK 2018 ATAĞI



İzmirli Luna Elektrik Elektronik, akıllı sayaç üretiminde edindiği tecrübeyi dış pazarlara taşıyacak. 50 milyon dolar ciroya ulaşan firma, İzmir Atatürk OSB'de 10 milyon dolar yatırımla dördüncü fabrikayı hayata geçiriyor. Luna Elektrik Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, akıllı sayaç pazarında önemli bir atılım yaptıklarını dile getirerek, "2018 yılında yapacağımız çalışmalarla 20'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

60 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

Elektral Ar-Ge merkezi oldu patent sayısını artırmak istiyor

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yüksek teknoloji elektronik cihaz üreten Elektrale, Ar-Ge Merkezi oldu. Belgeyi, Elektrale adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Erdem Dinçsoy, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan Faruk Özlü'nün elinden aldı.

Elektral Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Erdem Dinçsoy, şunları kaydetti: "Kuruluşumuzdan bugüne 15 yılı aşkın süredir yüksek teknoloji üretimleri yapmaktayız. İşin önemlisi; teknoloji kullanan değil, teknolojiyi yaratan bir fabrikayız. Kilogramı dolar olan malzemeleri, fabrikamızın kilogramı 100 dolara yakın fiyatlara satıyoruz. A'dan Z'ye tüm prosesine sahibiz."



leşt. Bünyemizde 24 Ar-Ge personelimiz ile toplamda yaklaşık 70 proje tamamladık" diye konuştu.

Dinçsoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Uzun vadede amaçlarımız, Ar-Ge harcamasının toplam ciro içindeki payını yüzde 25'e çıkartmak, dünya markası olmak ve patent ve buluş sayımızda artış sağlamak."

İZMİR DÜNYA

DÜNYA

BOYA SEKTÖRÜNE 63 YILDIR ÖNCÜLÜK EDİYOR.

Dyo, ürün gamına eklediği ürünlerle katma değeri artırıyor

Türkiye boya sektörüne 63 yıldır yön veren Dyo, değişen pazar koşullarına uyum sağlamak adına ürün gamına her yıl yeni ürünler dahil ediyor. Bu sayede rekabetçi yapısını koruyan firma, aynı zamanda yüksek katma değere sahip ürünleriyle pazar ağını genişletiyor.

Türkiye boya sektöründe 63 yıldır öncülük ediyor. Dyo, üretim yaptığı alanlarda 60 bin metrekare alan üzerine kurulu tesis, yılda 150 bin ton boya üretilmektedir. 1941 yılında İzmir'de atıldığı, 63. yılını kutlayan Dyo, Türkiye'nin yanı sıra Romanya, Bulgaristan ve Mısır'da faaliyetlerini sürdürmektedir. Global pazarı hedefleyen Dyo, ürün gamını sürekli olarak genişletmektedir. Bugün itibarıyla 40 ülkeye ihracat yapan, yılda 150 bin ton boya üreten firma, geniş boyutlu satış ağı sayesinde 20 bin ticaret ortağına sahiptir. İnşaat borsaları arasında ise Türkiye'nin en büyükleri arasında yer almaktadır.



Fabrika, inşaat borsaları ve kimya sektörü için üretim yapıyor. 60 bin metrekare alan üzerine kurulu tesis, yılda 150 bin ton boya üretilmektedir. 1941 yılında İzmir'de atıldığı, 63. yılını kutlayan Dyo, Türkiye'nin yanı sıra Romanya, Bulgaristan ve Mısır'da faaliyetlerini sürdürmektedir. Global pazarı hedefleyen Dyo, ürün gamını sürekli olarak genişletmektedir. Bugün itibarıyla 40 ülkeye ihracat yapan, yılda 150 bin ton boya üreten firma, geniş boyutlu satış ağı sayesinde 20 bin ticaret ortağına sahiptir. İnşaat borsaları arasında ise Türkiye'nin en büyükleri arasında yer almaktadır.

Mısır'da oto tamir ve mobilya borsaları üretiyor. Türkiye'nin en büyük otomotiv sanayi bölgelerinden biri olan Dyo, Mısır'da da otomotiv sanayi bölgelerinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Mısır'da, oto tamir borsaları ve mobilya borsaları üretiyor.

Boya sektöründe 63 yılı geride bırakan Dyo, geniş ürün yelpazesiyle rekabet ediyor. İnşaat borsaları ve kimya sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir. Dyo, yüksek teknoloji elektronik cihaz üreten bir şirkettir. Şirket, Ar-Ge Merkezi ile ürünlerini geliştirme ve pazarlama faaliyetlerini hızlandırmayı hedefliyor.

Ejder 3200

Yıllardır 'Palandöken' olarak anılan Erzurum'daki kayak merkezinin yönetimi büyükşehir belediyesine geçtikten sonra bölgenin adı da 'Ejder 3200' olarak değişti. 'Palandöken' ve 'Konaklı' olarak iki ayrı kayak merkezinden oluşan 'Ejder 3200'de bu yıl çok önemli değişiklikler yapıldı.

Türkiye'nin en önemli kayak merkezlerinden Ejder 3200 Dünya Üniversitelerarası Kış Oyunları'nın (2011) yapıldığı Erzurum, özellikle Türkiye Kayak Federasyonu'nun sık sık yarış organize ettiği yerlerin başında geliyor. Türkiye eğer bir gün Kış Olimpiyatları'na ev sahipliği yapacak olursa Erzurum'un merkez olacağı kesin. Özellikle kentteki Atatürk Üniversitesi, sporcu yetiştirmek konusunda önemli bir role sahip. Sportif faaliyetlerinde dışında kayak-

severlerin de gözdesi

Ejder 3200. Bu

yıl pistlerde düzenle-
meler
ya-

pıldı. Bazı pistler genişletildi. Toplam pist uzunluğu 47 kilometreden 60 kilometreye çıkarıldı. Bazı pistlere taş parçaları ve kayalar düşüyordu. Pistlerde yapılan genişletme çalışmaları ve yamaçlara uygulanan püskürtme beton ile bu durumların önüne geçildi. Artık pistler daha temiz olacak.

Pistlerin kar kalitesi de artırıldı. Pistin alt kısmında yapılan çalışmalarla su tutması en aza inecek ve kar sürekliliği olacak.

Pistlerin olduğu bölgede 8-10 kişilik fanus kafeler yapıldı. Cam küre şeklindeki bu kafelerin amacı dileyen kayakçıların pistleri terk etmeden yiyecek içecek ihtiyacını karşılamak. Geçen yıl açılan Küre Kafe de yenilendi. İlave restoran kısımları yapıldı.

Suni karlama için gerekli olan gölette de çalışmalar yapıldı. Göletin kapasitesi artırıldı. Atıl durumdaki liftlerin bazıları kaldırılırken bazıları ise aktif edildi.

Bol kar pisti geliyor

Türkiye'de ilk kez düzenli bir bol kar pisti de yine burada hazırlandı. Ejder Zirvesi'nin alt bölümünde düzenlenen bol kar pistinde özellikle snowboardcular ve bol kar seven kayakçılar dilediği gibi kayabilecek. Geçen yıllarda deneme amacıyla yapılan kar safarileri bu yıl artırılabilecek. Karüstü giden araçlarla yeni kar safari si parkurları oluşturuldu. Mevcut parkurlar da genişletildi.

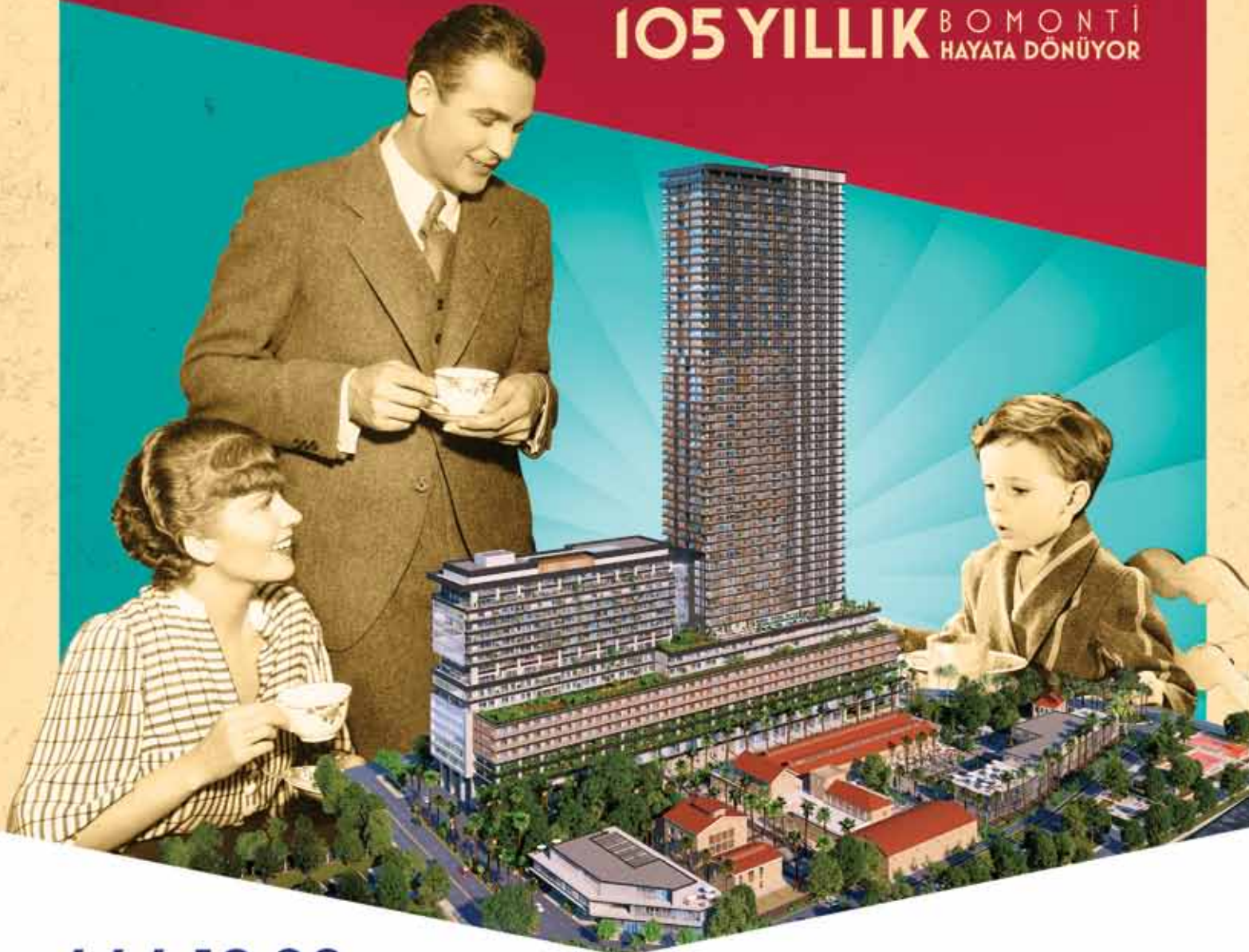
Yine 'Ejder 3200' adı verilen kapsül şeklindeki bölümde kayak kiralama alanı oluşturuldu. Burada sezonluk dolap kiralama imkanı da olacak. Ayrıca bu bölümün önüne 50 araçlık yeni bir otopark yapıldı. Otoparktan kayak merkezine ücretsiz transfer aracı konuldu. Arkası açık tren şeklindeki araçla ulaşım daha pratik sağlanacak. Böylece merkezin en önemli sorunlarından biri olan trafiğin de önüne geçilmiş.



MÜJDE MÜJDE MÜJDE!
7 YIL %0 FAİZ
%15 PEŞİNAT

Daireler, ofisler, mağazalar,
kafe ve restoranlar, müze, sergi salonları.

105 YILLIK BOMONTİ
HAYATA DÖNÜYOR



444 18 99

www.mahallbomontiizmir.com

TÜRKERLER



MAHALL
BOMONTİİZMİR

DOĞRU HAMLELERİN PUSULASI

Sanayinin gelişiminde
kuruluşundan bugüne
doğru Bölgeyiz...



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