

asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANİDİR • MAYIS-HAZİRAN 2016

Mehmet Yazar:

**“Türkiye ekonomisi
sanayicilerin
omuzunda”**

**ASO, mobilya
sektörünün
temsilcilerini
bir araya getirdi**

**Sanayideki
alışıldık gidişatı
makine sektörü
kıracak**

**Türkiye siber saldırıların hedefinde
Peki, siz**

güvende misiniz?



Güneş doğduğu sürece lideriz!

Lideriz çünkü; **22,5 MW'lık**, Türkiye'nin en büyük Güneş Enerjisi Santralini, kaliteden asla ödün vermeden kurduk. Türkiye'nin şartlarını en iyi bilen ve tasarım ile teknolojiyi buluşturarak, mühendislik çözümleri üreten bu koca ekibi de biz kurduk.





Yeni E-Serisi

Akılın Başyapıtı.

Yeni E-Serisi, Mengerler Ankara'da tanışmak için sizleri bekliyor.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ
MAYIS-HAZİRAN 2016

İMTİYAZ SAHİBİ
ANKARA SANAYİ ODASI (ASO) Adına
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
NURETTİN ÖZDEBİR

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
OKAN SAYKUN

Yayın Koordinatörü
DR. NACİ CANPOLAT

Yayın Türü/Aralığı
YEREL SÜRELİ / İKİ AYLIK

Yönetim Yeri
Atatürk Bulvarı No:193
Kavaklıdere/ ANKARA
Telefon : (0312) 417 12 00
Faks : (0312) 417 52 05
Web: www.aso.org.tr
E-mail: aso@aso.org.tr

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Yağmur Bahar POLAT

Grafik ve Sayfa Tasarımı
Dilek AROSKAY

Kurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞ

Reklam Rezervasyonu
Mehtap YILDIRIM
Tel: 0212 440 2839
mehtap.yildirim@dunya.com

İletişim
Tel: 0212 440 27 63 - 0212 440 29 68
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı
İstanbul Basım Promosyon
Basın Ekspres Yolu Cemal Ulusoy Cad.
No:38/A 34620, Sefaköy-İstanbul
info@istanbulprinting.com
Tel: (0212) 603 26 20

- * Reklamlar, reklam veren şirketin sorumluluğundadır.
- * Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar Ankara Sanayi Odası'nın izni alınarak, kaynak belirtilerek, tam veya özet alıntı yapılarak kullanılabilir.
- * asomedyya dergisi, Ankara Sanayi Odası'nın ücretsiz, süreli yayınıdır.

Türkiye siber saldırıların hedefinde

Peki, siz güvende misiniz?



94

46



100



İŞ YÖNETİMİ

İş dünyasının aktörleri sinegoloji ile konuşuyor

64

YUVARLAK MASA TOPLANTISI

Bu ay, 7 Numaralı Orman Ürünleri Sanayi ve 28 Numaralı Mobilya Sanayi'ni ağırladık. Toplantıda, bir dönem mobilyanın kalbinin attığı Ankara'daki durgun atmosfer masaya yatırılarak değerlendirildi.

6

76

İŞ HAYATINDA KADIN

İş hayatına, cam tuğla ve giydirme cephe camları ithal eden bir firmada adım atan Pimeks Alüminyum PVC ve Metan Sanayi Genel Koordinatörü Aysu Yavuz, genç yaşta büyük sorumluluklar üstlenen başarılı bir iş kadını.

82

ALTERNATİF PAZARLAR

İran; enerji, petrokimya, tarımsal sulama, alt yapı, yol ve toplu konut alanları gibi birçok sektörde Türk yatırımcılara önemli fırsatlar sunuyor.

88

ENERJİ

Güneş Atlası'na göre, Türkiye toplam 790 kilometrekarelik bir alana yayılacak güneş modülleriyle elektrik ihtiyacının tamamını karşılayabilir.

94

GEZGİN

Eski medeniyetin modern kalbi, Şangay

100

SPOR

Adını iki kez 'Avrupa Sayı Kralı' olarak duyuran İbrahim Kutluay, üçlüklerdeki yeteneği ve saha içindeki liderliği ile basketbol dünyasında ayrı bir yere sahip.

106

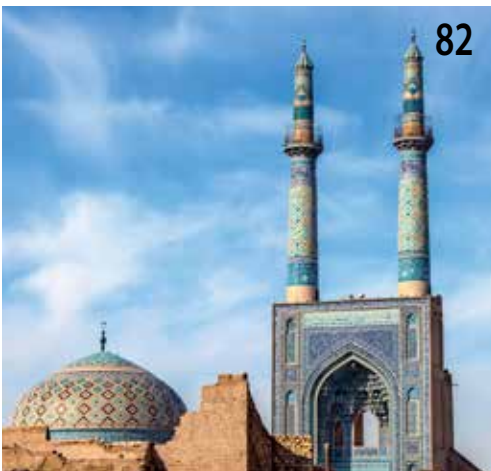
NOSTALJİ

Kumun ateşle dansı, cam sanatı

108

NEREDE NE YENİR?

Kasaptan tabağa Butcha Steak lezzeti

**ASOMEDYA HABER TURU**

Ankaralı sanayiciler, ISIF16'da madalya kazandı
Yerli deprem izolatör fabrikası açıldı
OSB Sohbetleri'nin ikincisi yapıldı
ASO 1.OSB'den 250 işsize iş sözü
STK'lardan Ankara için güç birliği çağırısı
KOBİGEL'den 800 bin lira destek
ASO, mobilya OSB'si kurulmasına destek verecek

OSB'LERDEN

Başkan Özdebir, Küba ve Panama Büyükelçilerini ağırladı
OSB'lere 800 fidan dikildi
İŞİM, ticari ağını genişletiyor
Anadolu OSB 3. Etap yatırım yerlerini aldı

KAPAK KONUSU

Küresel tehdit listesinde ilk sıralara yükselen siber saldırılar, kamudan perakende ve finansla kadar hemen her sektörü tehdit ediyor. Sadece kurumlar ve sektörler değil, kişiler de ciddi tehdit altında.

PORTRE

Kaysere'li bir ailenin makine mühendisi oğlu olarak iş ve siyaset dünyasında kendine önemli bir yer edinen Mehmet Yazar, kızı adına kurduğu Sema Yazar Vakfı ile binlerce çocuğun yarınlarına katkıda bulunuyor.

SEKTÖR ANALİZİ

200 ülkeye yaptığı ihracatla küresel ölçekte önemli bir rakip olarak algılanan Türkiye makine sektörü, küresel pazardaki etkinliğini artırmak için ileri teknoloji ürünlerin gamını artırmayı hedefliyor.

SERKO®



**innovative engineering based
on experience and knowledge**

SERDAR PLASTİK® quality is never a coincidence
sanayi ve ticaret a.ş. www.serdarplastik.com / www.serko.com.tr





Nurettin ÖZDEBİR
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Yalın Üretim ve Model Fabrika

Sanayide kârlılık oranları düşük. Bu nedenle işletmelerimiz, sermaye birikimini sağlayıp büyüyerek ölçek ekonomilerinden yararlanmayı başaramıyorlar. Düşük kâr oranlarının nedeni artan rekabet olduğu kadar da düşük verimlilik. İşletmelerimizde verimlilik artışı denildiğinde; genellikle teknolojik gelişme ve makina ve teçhizat yatırımlarıyla çalışan sayısını düşürerek işgücü maliyetlerini azaltmak akla geliyor. Ancak, şirketlerimizde verimlilik artışını sağlamak için yapılacak başka şeyler de var. Yalın üretim, verimlilik artışını sağlayarak maliyetleri düşürecek bir başka yöntem.

Konunun uzmanları, yalın üretim ile işletmelerde israfı önleyen sistematik bir yöntemi kastediyorlar. Bu yöntem, işletmelerde üretime değer katanlar dışında kalan her uygulamayı azaltmayı ve mümkünse yok etmeyi hedefleyen bir yönetim felsefesine dayanıyor. Kuşkusuz her sanayici, işletmesinde israfı engellemek için büyük bir çaba gösteriyor ama bu çabaların sistematik olduğunu söylemek zor. İşletmelerinde israfa yol açan uygulamaları tanımlamak için sanayiciler geleneksel yöntemlere başvuruyorlar. Ancak işletmelerde geleneksel yöntemlerle tanımlanamayacak israf kaynakları da var. Bu nedenle işletmelerde israfı önlemek, sistematik bir yaklaşım gerektiriyor.

Uzmanlar, israfı önlemek için üç genel alana odaklanılması gerektiğini belirtiyorlar. Bunlar; işletme sistemi, yönetim alt yapısı ve zihniyet, yetenek ve davranışlar. İşletme sistemi, değer yaratmak ve maliyetleri minimize etmek için fiziki varlık ve kaynakların yapılandırılma biçimini içeriyor. Yönetim alt yapısı, işletmenin amaçlarına ulaşmak için üretim süreci ve sistemlerinin yapılandırılmasını içeriyor. Zihniyet, yetenek ve davranışlar ise işyerinde çalışanların hem bireysel hem de toplu olarak düşünce, duygu ve davranış biçimlerini içeriyor.

İşletmelerde sekiz israf tipi tanımlanıyor. Aşırı üretim, bekleme, taşıma, stok, aşırı işlenme, yeniden yapmak, hareket ve idrak. Aşırı üretim, kimsenin kullanmayacağı mal ve hizmetin gerekenden daha fazla hacimde üretilmesi anlamına geliyor. Bekleme ile anlatılmak istenen, parçaların, üretim sürecinde sonraki aşamanın, denetim ve onay için bekleyerek harcanan zaman. Ham smaddelerin birkaç kez yer değiştirmesi, mekanlar arasında hareket, transferler ve belgelerin hareketi taşıma için harcanan zamanı ifade ediyor. Stok ile kast edilen; yüksek stoklar, işlerin birikmesi, girdi iş kuyruğu, tamalanmamış projeler. Aşırı işlenme, tüketici ihtiyaçlarının üzerinde teknik özelliklerle üretme anlamına geliyor. Yeniden yapmak; kalite standartlarına ulaşamayan ürünler, kaybolan bilgiler ve belgelerdeki hataları içeriyor. Hareket, teknisyenlerin makinalar ve atölyeler arasında yürümesi, dosyaların aranmasını içeriyor. İdrak ile anlatılmak istenen ise takım yeteneklerinin tam kullanılmaması, çalışanların fikirlerine başvurmamak, öğrenilenlerin diğer çalışanlara aktarılmaması.

İşletmelerde bu israfların nasıl önleneceği ya da azaltılacağına anlaşılması bir eğitim gerektiriyor. Bu eğitimi veren kuruluşlar var; eğitim, gerçek üretimin yapıldığı modern fabrikalarda yapılıyor. Ülkemizde de bu eğitimi veren yabancı kuruluşlar var; ancak eğitim başka ülkelerde gerçekleştiriliyor. Bu da eğitim maliyetinin çok artmasına yol açıyor.

Ülkemizde model fabrika eksikliğini gidermek için Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ile iş birliği içinde bir proje geliştiriyor. ASO olarak, Bakanlığın bu projesini büyük bir memnuniyetle destekliyor, projenin gerçekleşmesi için her türlü katkıyı vermeye hazır olduğumuzu ifade ediyoruz.



Eker: “Türkiye’nin yeni bir anayasaya ihtiyacı var”

ASO’yu ziyaret eden AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Ekonomi İşleri Başkanı Dr. M. Mehdi Eker, “Türkiye’nin yeni bir anayasaya ve sistem değişikliğine ihtiyacı bulunuyor” dedi.

Ak Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Ekonomi İşleri Başkanı Dr. M. Mehdi Eker ile Ekonomi İşleri Başkan Yardımcıları Emine Nur Günay, Hasan Büyükdede ve Mücahit Fındıklı’dan oluşan heyet, 28 Mart’ta ASO’yu ziyaret etti. Terör olaylarının ekonomiye etkisi, teşvik

sistemi, vergi borçları, organize sanayi bölgeleri, yapısal reformlarda vergi mevzuatının yanı sıra, güncel ekonomiyle ilgili konular masaya yatırıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve yönetim kurulu üyeleriyle bir araya gelen Mehdi Eker, Türkiye’nin siyasi, ekonomik, ticari ve diğer alanlardaki

kökleşmiş problemlerin darbe ürünü anayasalarla çözülmesinin mümkün olmadığını; bundan dolayı Türkiye’nin ivedi yeni bir anayasaya ve sistem değişikliğine ihtiyacı olduğunu vurguladı. ASO Başkanı Nurettin Özdebir de yeni bir anayasaya ihtiyaç duyulduğunu söyleyerek, “Biz, Anayasa’nın üç bölümü olduğunu düşünüyoruz. Birincisi, devletin iç işleyişini düzenleyen hükümlerdir. Bu boyut vatandaşla fazla ilgilendirmemlidir. İkinci bölüm, devletin vatandaşla nasıl baktığı, ona ne haklar tanıdığı, onun saygınlığını nasıl koruduğudur. Üçüncü bölüm, vatandaşın haklarını korumak için yargıyı nasıl tasarladığıdır. Bu nedenle hukuk reformu, yeni anayasamızın en önemli ayaklarından birini oluşturmaktadır” diye konuştu.

ASO Teknik Koleji’nin misafiri, Okan Müderrisoğlu

Sabah Gazetesi Ankara Temsilcisi Okan Müderrisoğlu, ASO Teknik Koleji’nin “Kariyer Günleri” etkinlikleri kapsamında 25 Mart’ta düzenlenen söyleşide, tecrübelerini öğrencilere aktardı. Müderrisoğlu, mesleğindeki başarının sırrını çalışmak, dürüstlük ve okuyucuya saygı olarak özetledi. Ankara Sanayi Odası 1. OSB’de düzenlenen etkinliğe Ankara Sanayi Odası ve ASO 1.OSB Başkanı Nurettin Özdebir, ASO Teknik Koleji öğretmenleri ve çok sayıda öğrenci katıldı.

Bilginin hayatta başarılı olmanın en temel unsuru olduğunu söyleyen Müderrisoğlu, “Her şey bir hayal ile başlar. Hayal edebilirsiniz, yapabilirsiniz. Önemli olan söyledikleriniz değil yaptıklarınız. Sizler yetenek ve bilgilerinizle seçilerek bu okulda okuyorsunuz. Bilgi, çok kıymetli bir unsur. Burada size bilgisini aktarıp ufkunuzu geliştirmeyi, hayata hazırlamayı hedefleyen gönüllü bir kitle var. Bu fırsattan sonuna kadar yararlanın. Zaman geçtikçe bu bilgileri alabilmek için üzerine para vermeniz gerekecek” diye konuştu.



Ankaralı sanayiciler, ISIF 16'da madalya kazandı



Ankara Sanayi Odası özel ödülünü, Ensar Körçoban'ın 'ENKOBAN' isimli gömlek kolu ütüleme aparatı aldı. Ödülü, Ankara Sanayi Odası Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Baran verdi. ENKOBAN, gömlek boyutunda herhangi bir kısıtlama olmaksızın sanayeler içinde gömlek kolunun ütülenmesini sağlıyor.

ASO üyesi sanayiciler buluşlarıyla dereceye girerek, İstanbul Uluslararası Buluş Fuarı (ISIF 16) ödül töreninde 18 madalya kazandı.

Ankara Sanayi Odası'nın da destekçileri arasında olduğu, Uluslararası Buluşçular Birliği Federasyonu (IFIA) himayeleri altında ve Türk Patent Enstitüsü (TPE) ev

sahipliğinde, İstanbul Kongre Merkezi'nde 5 Mart 2016 tarihinde düzenlenen ödül töreninde ASO üyesi sanayicilere madalyaları takdim edildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Ba-



Ödül töreninde ASO üyesi ASELSAN, Dijital Takograf Cihazı ile Kağıt Yuvası ve Online Sürüş Saatinin Elektronik İmza ile Takibi için Sistem ve Metod buluşlarıyla iki altın madalya aldı. ASELSAN'a ödüllerini, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık verdi.

kanı Fikri Işık'ın katıldığı törende, Aselsan, Havelsan, Hidromek, AFS Boru, Termikel, Elektromed, Eryiğit Endüstriyel Makina ve Tıbbi Cihazlar, Karba Otomotiv, Tunç Endüstriyel, Fideltus İleri Teknoloji, Cemsan Makina ve Ulusoy Elektrik olmak üzere Ankara Sanayi Odası üyesi 12 firma, hem ürünlerini sergilediler hem de ürünleriyle dereceye girdiler.

ASO Teknik Koleji, robot yarışmasında birinci oldu

ASO Teknik Koleji Robot Kulübü "Yıldız Savaşları" yarışmasında Göktürk isimli robotla üçüncü kez birincilik kazandı.



Yıldız Teknik Üniversitesi Robotik ve Otomasyon Kulübü tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen robot yarışması, "Yıldız Savaşları 16" Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi'nde 2-3 Nisan 2016 tarihlerinde gerçekleştirildi. Yıldız Savaşları Özel kategorisinde ASO Teknik Koleji, İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız

Teknik Üniversitesi, Koç Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi, Akdeniz Üniversitesi, Gelişim Üniversitesi gibi üniversitelerin 18 robotu kıyasıya yarıştı.

Yıldız Savaşları kategorisinde iki yıldır birincilik alan ASO Teknik Koleji Robot Kulübü, yarışmaya Murat Yazılıdağ başkanlığında üç öğret-

men, 14 öğrenci ve Göktürk, Başkent, Akıncı ve Kanuni isimli dört robotla katıldı.

Yarışmada, ASO Teknik Koleji Robot Kulübü'nün hazırladığı "Göktürk" isimli robot, Gelişim Üniversitesi'nin hazırladığı "Müftezel" isimli robotu yenerek bu yıl da Türkiye birincisi oldu.



Yerli deprem izolatör fabrikası açıldı

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, 1 Nisan 2016 tarihinde Kazan'daki yerli deprem izolatör fabrikası Teknolojik İzolatör Sistemleri'nin (TİS) açılışına katıldı.

Açılıшта konuşan Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, 1999 depreminden sonra Türkiye'nin genel anlamda inşaat politikasında bir değişiklik meydana geldiğini belirterek, kalite ve standartların yanında güvenliğin de teknik anlamda desteklenmesinin ülke açısından önemli olduğunu dile getirdi.

Teknolojik İzolatör Sistemleri (TİS) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Suyun ise, yüzde yüz yerli üretilen deprem izolatörlerinin deprem anında binaları koruyacağını ifade ederek, "Deprem olması halinde, bu sistemle yıkılan bina sayısı azalacak ve ölümlerin önüne geçilecek" şeklinde konuştu.



Özdebir: "Reel sektörde çalışan sayısı 1 milyon"



Ankara Genç İşadamları Derneği (ANGIAD) Başkanı Emre Altındağ ve yeni yönetim kurulu üyeleri, 1 Nisan 2016 tarihinde Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti. Ziyarete konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "1 milyon istihdam, reel sektör tarafından sağlanıyor" dedi. Ankara'nın, kentte yaşayanların bile farkında ol-

madığı güçlü bir sanayisi olduğuna dikkat çeken ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Ankara'da global üreticilerle ortak çalışan firmalarımız ve 1 milyon 200 bin kayıtlı istihdam var. Bu sayının 200 bini sadece kamu personeli. 1 milyon istihdam, reel sektör tarafından sağlanıyor. Ankara, memur kenti profilinden çıktı" diye konuştu.

Ankara Genç İşadamları Derneği Başkanı Emre Altındağ ise, "Ankara için neler yapabiliriz, terör saldırılarını nedeniyle sekteye uğrayan sosyal ve ticaret yaşamını nasıl canlandıracağız? gibi bütün konularda elimizden geleni yapmak istiyoruz. ASO'nun yapacağı tüm çalışmaların en büyük destekçisi olacağız" şeklinde görüş bildirdi.

YÜRÜYELİM ARKADAŞLAR

YANINIZDA AKBANK VAR

KOBİ'ler ihracat yapıyor, Türkiye kazanıyor.
Akbank, ülkenin dört bir yanında ihracatla büyümek isteyen herkese
sonuna kadar destek oluyor. Haydi, yürüelim arkadaşlar!



444 23 23

OSB Sohbetleri'nin ikincisi yapıldı

ASO tarafından düzenlenen "OSB Sohbetleri" toplantılarının ikincisi, 31 Mart 2016 tarihinde ASO 1. OSB'de gerçekleştirildi. Dünya Gazetesi Yazarı Dr. Rüştü Bozkurt'un katıldığı toplantının açılışını yapan Özdebir, "Sanayicilerin üretim şartlarını kolaylaştırmak için çaba gösteriyoruz" dedi.



Ankara Sanayi Odası (ASO) ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, sanayicilerin işletmelerin sorunları içerisinde etrafta neler olup bittiğini çok fazla takip edemediğini belirterek, "Deve kuşu gibi kafasını işletmesinin içine sokan sanayiciler, dünyada olup bitenlerin farkına varamaz ve başarılı olamaz" diye konuştu.

Özdebir, "Dünyada olup bitenleri takip edemeyen işletmelerin artık ayakta kalması zor. Her geçen gün hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline gelen teknolojiyi, tüm işletmelerimizin yakından takip etmesi ülkemizin ve işletmelerimizin yararına olacaktır" dedi.

Dünya Gazetesi Yazarı Dr. Rüştü Bozkurt da yeni kavranmaya başlanan sanayi 4.0'ın bir moda olmadığını ve Türkiye'nin istese de istemese de bundan etkileneceğini söyledi. Bozkurt, "Gerek Sanayi 4.0 gerekse inovasyon kavramlarının dejenere olması engellenmeli. Türkiye'de son yıllarda hükümet, sanayici ve medya tarafından inovasyon kavramı çok tartışıldı. Sanayi 4.0'da da aynı şey yaşanıyor; fakat bunların altı çok doldurulamıyor" şeklinde konuştu.

"BİN YILLIK FIRSAT ÖNÜMÜZDE DURUYOR"

Gelişmeleri Türkiye açısından yine de pozitif bulduğunu belirten Rüştü Bozkurt, "Sanayi 4.0 bir slogan veya moda değil. Siz işinizi geliştirmeyi bir sevda haline getirseniz, bu konuyu iyi yorumlayıp uygulamaya geçerseniz, ülke olarak bu milli fırsattan istifade etmiş oluruz. Türklerin Selçuklu-Osmanlı dönemlerinden bu yana, yaklaşık bin yıldır önüne böyle bir fırsat gelmedi. Halen Almanya'nın ve ABD'nin fırsatlarına Türkiye olarak eşit mesafedeyiz. Bu bir tavla oyununa benziyor, kim iyi düşünür ve geleceği iyi planlarsa kazanır" ifadelerini kullandı.

Özdebir, Travelexpo Turizm Fuarı'nın açılışına katıldı



Atis Fuarçılık tarafından gerçekleştirilen Travelexpo Ankara Turizm Fuarı, 21 Nisan 2016 tarihinde ATO Congressium'da düzenlenen törenle açıldı.

Fuarı; Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Hüseyin Yayman, Milli Savunma Bakan Yardımcısı Şuay Alpay, İran Büyükelçiliği Kültür Müsteşarı Hasan Safarkhani, ATO Başkanı Salih Bezci, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi Başkanı Fatih Mehmet Erkoç ve çok sayıda misafir ziyaret etti.

Açılışta konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Ankara'da zengin olanlar, İstanbul'a patron olmaya gidiyorlar ve sonra arkalarına bir daha bakmıyorlar. Bu şehrin daha fazla üretebilmesi, daha fazla zenginleşebilmesi için arka plana attığımız sosyal ve kültürel yaşama önem vermeyiz. Ankara'nın bu sosyal alanlarını geliştirmek de sivil toplum örgütlerinin ortak paydalarından biri olmalı" değerlendirmesinde bulundu.



ASO 1. OSB'den 250 işsize iş sözü

Ankara Sanayi Odası,
AB hibe programı
kapsamında ASO
Teknik Koleji ve
Hacettepe ASO 1. OSB
Meslek Yüksekokulu
ortaklığında
gerçekleştirdiği “İşsiz
Gençlere İş Fırsatı”
projesi ile 250 işsiz
gence istihdam
sağlayacak.

ASO 1. OSB'de 14 Nisan 2016 tarihinde gerçekleşen projenin açılış toplantısına, Ankara Sanayi Odası (ASO) ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, İlçe Millî Eğitim Müdürü Adem Solmaz, Hacettepe ASO 1. OSB Meslek Yüksekokulu Müdürü Cihan Karataş, ASO Teknik Koleji Müdürü Mustafa Daşçı ve bölgede yer alan çok sayıda sanayici katıldı.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, mesleki eğitimin, Türkiye'nin en temel sorunlarından biri olduğunu belirte-

rek, “Sanayinin nitelikli işgücüne olan talebi bir türlü karşılanamadı. Mesleki eğitimde sanayinin ihtiyaçlarına uygun bir planlama yapılmadığından eğitilmiş gençler arasındaki işsizlik de yüksek” dedi.

İş gücü piyasasında ilköğretim mezunları ile üniversite mezunları arasında doldurulmayı bekleyen çok geniş bir boşluk bulunduğu vurgu yapan Özdebir, “Sanayinin sadece operatöre değil, işleyişine katkı sağlayacak gençlere de ihtiyacı var. Rekabetin ve yarışın hızlandığı bir dünyadayız. Bu yarışta var olmak ve firmalarımızın başarılı olması için onların da arkalarında çalışan nitelikli elemanların olması lazım. Bu elemanlar için bu eğitimler çok önemli. Biz bu eğitimlerde işi uygulamalı olarak öğretiyoruz. Öğrenciler, eğitimlerden sonra daha rahat iş bulabiliyorlar. Yanlarında staj yaptıkları firmalarda işe başlama şansları daha yüksek oluyor” açıklamasını yaptı.

Mesleki eğitim sisteminin öncelikli probleminin cazibe eksikliği olduğuna dikkat çeken Özdebir, şöyle devam etti: “Mesleki eğitimde farklı programlar arasında yatay ve dikey geçiş esnekliğinin bulunmaması, mesleki eğitimin cazibesini azaltıyor. Mesleki eğitimde hem öğrenci hem



de öğretmen niteliğini yükseltmek için sistemi yeniden cazip hale getirecek düzenlemeler yapılmalı. Eğitim programları bakanlık ve eğitim kurumlarının tek taraflı belirlediği çalışmalar olmaktan çıkmalı ve programlar mutlaka toplumun, ailelerin ve ilgili sosyal kesimlerin görüşleri alınarak ve genel mutabakata dayalı olarak hazırlanmalı, birlikte sorumluluk alarak uygulanmalı ve sonuçlar izlenerek sürekli geliştirilmeli.”

Proje kapsamında 50 lise, 100 meslek lisesi ve 100 meslek yüksekokulu mezunu olmak üzere toplam 250 işsiz gencin eğitimin sonunda bölgedeki fabrikalarda ve işletmelerde iş bulması hedefleniyor. Engellilere, kadınlara ve uzun süre işsiz olanlara öncelik tanınacak.



STK'lardan Ankara için güç birliği çağrısı

Ankara için bir araya gelen sivil toplum örgütleri başkanları, teröre rağmen herkesin korkmadan işini yapması gerektiği çağrısında bulunarak, güç birliği mesajı verdi.

Ankara Ticaret Odası'nda 28 Mart 2016 tarihinde gerçekleşen toplantıya, Ankara Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası, Ankara Ticaret Borsası, TİSK, MÜSİAD Ankara Şubesi, TÜSİAD, GİMAT, Ankara Genç İş Adamları Derneği, İç Anadolu Genç İşadamları Derneği, Ankara Kent Konseyi, OSİAD, TOBB Ankara Kadın Girişimciler

Kurulu, OSTİM, ORSİAD, AKSİAD, ARGİAD, İç Anadolu Sanayici ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu, Ankara Mobilyacılar ve Lakeciler Odası, Ankara Giyim Sanayicileri Derneği, TİM KODER ve MASFED başkanları ve yöneticileri katıldı.

Toplantıda konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, önemli bir coğraf-

yada yaşadığımızı ve bu kadar önemli bir coğrafyada yaşamamızın da bir bedeli olduğunu ifade etti. Özdebir, "Güçlü durmalı, 78 milyon tek yürek olmalıyız. Ekonomik ve sosyal hayatın devamlılığı için tüccar ticarete, sanayici işine, vatandaş da bu sosyal hayata katkısını daha da artırarak ortaya koymalı" diye konuştu.

ATO Yönetim Kurulu Başkanı Salih Bezci ise, Ankara'da ticareti ve sosyal hayatı normale döndürmek için AVM yatırımcıları, yöneticileri, cadde esnafı ve sivil toplum örgütü lideriyle toplantılar yaptıklarını söyledi.

Kariyer Günleri'nde sanayicinin beklentileri anlatıldı

Kariyer Günleri ve AR-GE Merkezleri Sergisi etkinliğine katılan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, üniversite öğrencilerine, sanayicinin beklentilerini anlattı.

Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi tarafından 19 Nisan'da düzenlenen ve Türk Patent Enstitüsü toplantı salonunda gerçekleşen etkinlikte bir konuşma yapan Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, "Bu sektörler, temel bilimler ve matematik donanımlı,

sorunları tespit etme ve çözüm üretebilme becerisine sahip, değişen koşullara uyum sağlayabilen yaratıcı bireyler istiyor. Biz ise, bu becerilere ve donanıma sahip yeterli sayıda bireyler yetiştiremediğimiz için küresel ekonomiyle, değer zincirinin alt halkalarında düşük katma değer yaratarak entegre olmuş durumdayız. Bu durumu değiştirmek, beceri açığını kapatarak inovasyona yönelmek ve değer zincirinin üst halkalarına tırmanmak zorundayız. Yüksek katma değerli üretim için en büyük gücümüz sizsiniz" değerlendirmesini yaptı.

Şirketlerin aradığı niteliklerin başında öğrenme yeteneği, beceri, sorun çözme ve liderlik becerisinin geldiğini ifade eden Özdebir, şöyle



devam etti: "Bilginin hızla eskidiği bir çağda yeni bilgiye ulaşmak, onu kullanabilmek ve ondan değer yaratılabilmek gerekiyor. Bir grupla çalışırken karşılaşılan sorunları çözmek için uygun zamanda ortaya çıkmak ve gruba liderlik etmek ve gerektiğinde kenarda durup bir başkasına liderlik fırsatı vermek önemli."

İşçi-işveren uyuşmazlıkları, arabulucukla çözüyor

ASO Tahkim, Arabulucuk ve Uzlaştırıcılık Merkezi (ASOTAUM) ile iş hayatında yaşanan hukuki uyuşmazlıklar mahkemeye taşınmadan çözülüyor.

Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde 25 Mart 2016 tarihinde düzenlenen toplantıda Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Adalet Bakanlığı Arabuluculuk Daire Başkanı Hakan Öztatar ile Arabulucu Avukat Selda Kutlay, bölgede bulunan sanayicilere arabuluculuk hakkında bilgi verdi.

Toplantının açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Türkiye'deki hukuk sisteminden, bunun sağlamış olduğu adaletten, kararların çok geç tecelli etmesinden mutlaka şikâyetçi olmuşunuzdur. Arabuluculuk aslında bizim yabancı olduğumuz bir kültür değil. Örf ve adetlerimizin içinde olan, aileyle ilgili olaylarda aile büyüklerinin araya girmesiyle, ticaretle ilgili olanlarda hatırı sayılır kişilerin araya girmesiyle çözülen bir yöntemi, arabuluculukla yeniden keşfediyoruz" diye konuştu.

Adalet Bakanlığı Arabuluculuk Daire Başkanı Hakan Öztatar da, "2013 yılının sonlarında sadece bir arabulucumuz varken, şu an 2 bin 600 tane sicile kayıtlı arabulucumuz oldu. 7 bine yakın kişi arabuluculuk eğitimi aldı ve 3 bin kişi daha şu anda arabuluculuk eğitimi alıyor. Haziran ayı itibarıyla arabuluculuk eğitimi alan kişi sayısı 10 bin olacak. Şu ana kadar arabuluculuk merkezlerine 1750'ye yakın işçi-işveren uyuşmazlığı başvurusu oldu. Bu uyuşmazlıkların tamamına yakını; yani işçi-işveren uyuşmazlıklarının yüzde 99 çözüldü" dedi.

ARABULUCUK ZORUNLU OLACAK

Arabuluculuk sistemini mahkeme öncesi çözüm yolu olarak zorunlu hale getirmeye çalıştıklarını söyleyen Öztatar sözlerine şöyle devam etti: "İlk olarak işçi-işveren uyuşmazlıklarında arabuluculuk zorunlu hale geliyor. Haziran ayı içerisinde de kanunlaşmış olması beklenen sistemle işçi alacakları ile işe iade talepleri için doğrudan dava açılmayacak. Arabulucuya başvurmadan dava açılması halinde dava yokluğu nedeniyle usulden reddedilecek. Taraflar arabuluculuk yoluna başvurdukları halde anlaşamazlarsa dava açabilecekler. Zorunlu arabuluculuk, adliyelerde kurulacak arabuluculuk merkezleri tarafından yönetilecek."

İşçi-işveren uyuşmazlıklarında



gizliliğin de önemine dikkat çeken Öztatar, "Arabuluculuk merkezlerinde güvenilirlik ve gizlilik önemlidir. Taraflar mahkemede konuşamadıklarını burada rahatça konuşabilirler. Görüşme sırasındaki beyanlar ve ifadeler gerek taraflarca gerekse arabulucu tarafından kesinlikle üçüncü kişilere anlatılmaz. Eğer taraflardan birisi gizliliği bozarsa 6 ay hapis ile cezalandırılır" ifadelerini kullandı.



Kadın Girişimcilik Hattı, 800 kadına yol gösterdi

Ankara Sanayi Odası (ASO) koordinatörlüğünde çalışmalarını sürdüren TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu tarafından hayata geçirilen "Alo Kadın Girişimcilik Danışma Hattı" iş fikri olan veya var olan işini genişletmek isteyen 800 kadına yol gösterdi. Ankara Sanayi Odası'nın Hamamönü'ndeki Hasan Altun Konağı'nda 26 Nisan'da düzenlenen proje kapanış törenine, ASO Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer, TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Serpil Polat ve çok sayıda kadın girişimci katıldı.

Toplantıda konuşan ASO Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer, "Kadınların hayatın her alanına katılımlarının artırılması ekonomik, sosyal ve siyasal hayatı zenginleştirecek. Türkiye'nin hedeflerine ulaşabilmesi için kadın girişimcilerin daha da çoğalması gerek" dedi.

TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Serpil Polat ise, şunları ifade etti: "Projeyle birlikte danışma hattımızı 800 kadın arayarak danışma hizmeti aldı. Bu alanda gerçekten büyük bir ihtiyacın olduğunu ve böyle bir hizmetin Türkiye çapında verilmesi gerektiğini gördük."

ASO Başkanı Özdebir asansörde ürün sigortası önerdi



Ankara'da üretim yapan asansörcüler, ASO'nun ev sahipliğinde bir araya geldi. Toplantıda konuşan ASO Başkanı Özdebir, "Sektörde kaliteyi sağlamanın en önemli yollarından biri, ürün sigortası" dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO), Asansör Sanayi Meslek Grubu ve Anadolu Asansörcüler Derneği'nin birlikte gerçekleştirdiği ve 1 Nisan'da yapılan toplantıya, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İl Müdürü Vehbi Konarlı, Dernek Başkanı Gürhan Cihaner ve çok sayıda asansör sanayicisi katıldı.

Toplantının açılışında bir konuşma yapan ASO Başkanı Nurettin Öz-

debir, bu alanda mesleki yeterliliğin sağlanması gerektiğini de belirterek, "Nerdeyse artık tüm binalarda asansör var. Canımızı sizlere emanet ediyoruz. Ama merdiven altı atölyelerde yapılan üretimler hepimizin hayatını tehlikeye atıyor. Sektörde kaliteyi sağlamanın en önemli yollarından biri ürün sigortası. Bu yöntemle kaliteli ve standartlara uygun üretim yapan firmaların risk primleri düşük olacak" şeklinde konuştu.

Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Vehbi Konarlı bir yıl içinde Avrupa ülkelerinin tamamında bile Türkiye'deki kadar asansör kazası olmadığını vurguladı.

Anadolu Asansörcüler Derneği Başkanı Gürhan Cihaner ise, "Türkiye'de hiçbir yatırımı olmayan ve civatayı bile yurt dışından getiren uluslararası firmalar, sektörün kaymağını yerken, bizler birbirimizi yemekteyiz" diye konuştu.

ASO, en iyi belgeseli ödüllendirdi



Ankara Sanayi Odası, 27. Ankara Uluslararası Film Festivali'nde "En İyi Belgesel" kategorisinde yarışan "Kayıp Vatan" belgeselini ödüllendirdi. Dünya Kitle İletişim Araştırma Vakfı tarafından 8 Mayıs'ta düzenlenen festivalde, 10 bin TL para ödül kazanarak birinci olan Aydın Tapancık'a ödülünü, Ankara Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mehmet Doğanlar verdi.

Ankara Film Festivali kapsamında yarışan ulusal uzun, kısa ve belgesel film olmak üzere çeşitli kategorilerde düzenlenen yarışmalar, sanat severler tarafından beğeniyle izlendi. Festival, Akün Sahnesi'nde düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sinema severlere veda etti.



Ankara Kulübü'nden ASO'ya ziyaret

Ankara Kulübü Derneği Genel Başkanı Dr.Metin Özaslan, yönetim kurulu ve seymenlerden oluşan heyet ile Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i 5 Nisan 2016 tarihinde makamında ziyaret etti. Ankara Kulübü'nün faaliyetlerini yakından takip ettiğini söyleyen ASO Başkanı Özdebir, "Ankara'nın menfaatleri doğrultusunda bir araya gelmemiz lazım. Çevresel düzenlemeler, parklar, bahçeler yapılıyor ama ekonomik kapasite düşüyor. Ankara'nın ekonomisini canlandırmak ge-

reliyor. Sanayicilerin Ankara'ya terk ettiklerini ve liman şehirlerine gittiğini görüyoruz. Ankara'da ekonomik yatırımları teşvik edici hamleler olmalı" diye konuştu.

Ankara'nın birçok alanda geriye düştüğünü ifade eden Özaslan ise, "Ankara yerel yönetimleriyle, iş dünyasıyla, sivil toplum hareketleri ve milletvekilleriyle atağa geçmeli. Güçlü bir Ankara lobisi oluşturamazsak ve bir araya gelemezsek Ankara daha çok kan kaybedecek ve küçülmeye devam edecek" dedi.

TEB PATRON KART'LA ESNAFLARI
BİRBİRİNDEN ÖZEL AYRICALIKLAR BEKLİYOR.

PATRON'UN SÖZÜ HER YERDE GEÇER!

Restoranlarda
ekstra %10 bonus
kazanma,
Eşit Taksitli Kredi
ile ihtiyaçları
36 aya varan
taksitlerle ödeme,
Sezon Ödemeli
Kredi ile sektöre
özel ödemesiz
dönemler sunma,
Kredili Mevduat
Hesabı ile 7/24
nakit ihtiyacını
karşılatabilme,

Avans mil
programı ile
ücretsiz uçak bileti
alabilme,
Total
İstasyonlarından
anında ve sürekli
%5 indirim
kazanma,
Havalimanı
otoparklarında
%50 indirim
avantajı ve
lounge'ları
ücretsiz kullanma.



Bu avantajlardan faydalanmak için hemen siz de başvurun.
Ayrıntılı bilgi için teb.com.tr



TEB



KART BAŞVURUSU İÇİN
T.C. KİMLİK NO BOŞLUK
PATRON YAZ 4466'YA
GÖNDER.

teb.com.tr / 444 0 832

Kampanya ve ürün özelliklerinin kullanım şartlarında değişiklik yapma hakkı ve iptal etme hakkı Türk Ekonomi Bankası A.Ş.'dedir. Kampanya ve ürün özelliklerinin kullanım şartları ile ilgili detaylı bilgiye teb.com.tr internet sitesinden, 444 0 832 TEB Şirket Hattı ve TEB Şubeleri'nden ulaşabilirsiniz.

KOBİGEL'den 800 bin lira destek



KOSGEB tarafından hazırlanan KOBİ Gelişim Destek Programı (KOBİGEL), Ankara Sanayi Odası üyelerine tanıtıldı. Orta ve yüksek teknolojili üretim yapan işletmelere, 300 bin lirası hibe olmak üzere 800 bin liraya kadar destek verilecek.

Ankara Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde 15 Nisan tarihinde gerçekleşen toplantıya Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, KOSGEB Başkan Yardımcısı Ahmet Karakoç ve çok sayıda sanayici katıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir toplantıda yaptığı konuşmada, KOSGEB'in sanayinin büyük destekçilerinden biri olduğunu ifade ederek, "En büyük firmadan en küçük firmaya kadar bütün işletmelerimiz mutlaka KOSGEB'den yararlanmıştır.

Hükümetin eylem planıyla beraber KOSGEB'in işleyiş tarzında da değişikliklere gidildi. Bunun ilk örneğini KOBİGEL ile göreceğiz. KOBİGEL projesi, ülke genelinde yıllık 150 milyonluk bir destek verecek. Ankara'da ise imalat sanayinin orta yüksek ve yüksek teknoloji düzeyinde faaliyet gösteren işletmelerimize, 300 bin lirası hibe olmak üzere 800 bin lira destek verilecek" diye konuştu.

KOSGEB Başkan Yardımcısı Ahmet Karakoç ise, KOSGEB olarak destek programlarını yenilediklerini,

destek oranlarını ve destek limitlerini artırdıklarını söyleyerek, şunları kaydetti: "Hükümetimizin bize çok ciddi bir kaynak artırımını oldu. Geçmiş yıllardaki desteklerin 3 katına varan bir artışla toplamda, yaklaşık 1 milyar TL'ye yakın bir destek bütçesi ayrıldı. Bu anlamda başta sanayicilerimiz olmak üzere KOBİ'lere karşı KOSGEB'in üzerindeki yük ve sorumluluk artmıştır. Artık mazeret üretme zamanı değil, iş yapma KOBİ'lere destek verme zamanıdır."

Açılış konuşmalarından sonra KOSGEB KOBİ Uzmanı Murat Şükrü Soykan, programı hakkında bilgiler vererek, "Proje teklif çağrıları, ülke genelindeki imalat sanayinin bütün sektörleri için geçerli. Bu bağlamda 3, 4, 5 ve 6. bölgelerde sadece orta yüksek ve yüksek teknoloji düzeyindeki sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler, proje başvurusunda bulunabilir" açıklamasında bulundu.

Yenimahalle Belediyesi'nden ASO'ya ziyaret



Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar, Ankara Sanayi Odası Başkanı 13 Nisan 2016 tarihinde Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

Kurumlar arası iş birliğinin şehirlenme açısından önemine değinen ASO Başkanı Nurettin Özdebir, bir şehri tarımıyla, sosyal hayatıyla, sanayisiyle, ticaretiyle bir bütün olarak ele almak gerektiğini söyledi. Özdebir, "Bütün bu alanların eşit düzeyde gelişimi, ilin de gelişmesini sağlar. Ankaralı idareciler, siyasetçiler, yatırımcılar olarak aynı hedefe aynı şekilde ve eş zamanlı

atış yapmak gerek" diye konuştu.

Ankara'nın dört bir yanının sanayi olduğunu belirten Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar ise, "Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir çarpık sanayileşme yok. Büyükşehirlerde yerel yönetimler sanayicilerle iç içe değil. Yerel yönetimler, demokratik kitle örgütleri, sanayiciler, sivil toplum kuruluşları iç içe, istişare halinde olmalı. Şehrimizin geleceği için birlikte hareket etmeliyiz. Memur kentinden sanayi kentine giden Ankara'yı geleceğe daha planlı ve programlı hazırlamalıyız" diye konuştu.

ASO, mobilya OSB'si kurulmasına destek verecek

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, mobilyacılara yönelik bir OSB kurulması konusunda esnafla ve sanayicilerle fikir alışverişinde bulundu.



Ankara Mobilyacılar ve Lakeciler Odası'nda 14 Nisan'da düzenlenen toplantıya ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ASO Başkan Yardımcısı Mehmet Doğanlar, ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, Ankara Mobilyacılar ve Lakeciler Odası Başkanı Hüseyin Taklacı ve Sitelер'de üretim yapan çok sayıda mobilya üreticisi katıldı.

Sitelер'in, hem Ankara hem de Türkiye için önemli bir mobilya üretim merkezi olduğunu dile getiren Özdebir, "Sitelер, Türkiye'ye mobilyayı öğreten bir yerdir. Sitелer'de zanaat sahibi ustalar yetişiyor. Diğer

şehirlerdeki mobilyacılara veya ustalara bakın, muhakkak Sitелer'de yetişmiştir ama maalesef burada yetişenler şimdi başka şehirlerde işlerini yürütüyorlar" dedi.

Sitelер'in ülkemiz insanını sedirden koltuğa, minderden oturma grubuna tanıştıran ilk mobilya üretim bölgesi olduğunu söyleyen Özdebir, sözlerine şöyle devam etti: "Böyle bir mobilya üretim merkezinin artık günümüzün teknolojik gelişmelerine açık ve rekabet gücünü artıracak OSB'lerde yer almasının zamanı geldi. Sitелer'deki üretim şekli, hem iş sağlığı ve güvenliği açısından hem de

üretimdeki verimlilik açısından birçok zorluklar çıkıyor" diye konuştu.

Sitelерdeki üreticilere sorunlara karşı birlikte hareket etme çağrısında da bulunan Özdebir, büyümek isteyen üreticilere yönelik bir organize sanayi bölgesi kurulması konusundaki düşüncelerini aktardı ve karar verilmesi durumunda ASO olarak her türlü desteği vermeye hazır olduklarını bildirdi.

Ankara Mobilyacılar ve Lakeciler Odası Başkanı Hüseyin Taklacı, Sitелer dışında bir mobilya ihtisas OSB'si kurulmasının büyümek isteyen üreticilerin önünü açacağını söyledi.

UIA'nın Kiev-Ankara uçuşları başladı

Ukraine International Airlines, Kiev-Ankara arası direkt seferlerine başladı. 30 Ekim 2016'da başlayacak uçuşların biletleri, 240 dolardan satılacak. UIA Kurumsal Medya İlişkileri Sorumlusu Evgeniya Satska, "Kiev-Ankara-Kiev arasında başlatacağımız bu direkt uçuş programı, UIA olarak orta mesafeli uçuş ağımızı genişletmek açısından atılmış yeni ve güzel başka bir adım olacak. Günlük bazda gerçekleşecek bu yeni uçuşlar ile hem iki ülke arasında güçlü ticari bağlantılar kurulacak hem de Türkiye bir tatil ülkesi olduğundan, bu konudaki popülaritesini geliştirecek" şeklinde konuştu. Ankara-Kiev gidiş-dönüş ekonomi sınıfı bilet fiyatları tüm vergiler ve ücretler dahil 240 dolardan başlayacak. Biletler, Ukrayna Havayolları internet sitesinden, çağrı merkezinden ve yetkili seyahat acentelerinden alınabilecek.



EMSİAD, ASO iş birliği ile eğitim düzenleyecek

EMSİAD Başkanı Deniz Karamercan ve yönetim kurulu üyeleri, 6 Nisan 2016 tarihinde ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti. Elektrik sektörü ile ülkenin ve Ankara sanayisinin güncel durumu hakkında bilgi alışverişinin yapıldığı ziyarette, konuşan ASO Başkanı Özdebir, "Özellikle sektörel alanda eğitim ve sertifikasyon noktasında geliştirici faaliyetlerde EMSİAD ile iş birliği yapabiliriz" dedi.

Yarım asırlık TÜMAŞ, ulaştırma sektöründeki hizmetlerini artıracak



Uluslararası mühendislik kuruluşlarıyla iş birliği yaparak Türk mühendisliğini dünyaya taşıyan TÜMAŞ, ulaştırma sektöründeki hizmetlerini artırmaya hazırlanıyor. Yarım asıra yaklaşan deneyimiyle pek çok projeye imza atan firma, hizmet yelpazesini genişletecek.

TÜMAŞ'ın bilhassa son on yılda yoğunluk kazanan ulaştırma sektöründeki yatırım politikalarında önemli roller üstlendiğine dikkat çeken Başkan Fehmi Zafer Heperler, "Mimarlık ve müşavirlik sektöründe yarım yüzyıla yakın tecrübemiz var. Türkiye ve dünya literatüründe KÖİ/PPP terminolojisi henüz mevcut değilken, 1969 yılında, yüzde 51 özel, yüzde 49 kamu iştirakiyle kurulan teknik hizmet sektöründeki ilk kuruluş biziz. Son on yılda ulaştırma sektöründe önemli roller üstlendik" dedi.

Yabancı ortaklıklarla proje tasarım ve kontrollük hizmetlerini yürüttüklerini açıklayan Heperler, TCDD Ankara-İstanbul yüksek hızlı tren projesi, TCDD Ankara yüksek hızlı tren terminali, TCDD Kayseri yüksek

hızlı tren garı, TCDD sapanca YHT istasyonu projesi, TCDD Konya-Karaman istasyonları arası mevcut hattın çift hatta dönüştürülmesi ve Sabiha Gökçen Uluslararası Havaalanı raylı sistem, güncel projelerimiz arasında" diye konuştu.

"PROJELERİMİZİN AVRUPA'DA BENZERİ YOK"

Hizmet verdikleri kesimler arasında belediyelerin yoğunlukta olduğunu belirten Heperler, şöyle devam etti: "İstanbul Büyükşehir Belediyesi başta olmak üzere birçok belediye ile kentsel tasarım, bina, meydan, yol ve çevre düzenlemeleri ve benzeri projelerinin tasarım ve kontrollük aşamalarında çalışıyoruz. İstanbul'da Anadolu ve Avrupa yakasında temsilciliklerimiz var. Belediyelerin büyük ölçekli projeleri dahil her aşamada bizim gibi yerli mimarlık, mühendislik, kontrollük, müşavirlik firmalarını tercih etmeleri memnuniyet verici. Know-how transferi gerektirebilecek işlerde yabancılarla iş birliğini destekliyor belediyelerimiz. Buna en güzel örnek, Konya Selçuklu Belediyesi Tropik Kelebek Bahçesi ve Böcek Müzesi. Avrupa'da benzeri bulunmayan ölçekteki bu projede Malezya ile iş birliği yaptık."

"SON BEŞ YILDA YABANCI ORTAKLIKLARIMIZI GELİŞTİRDİK"

Son beş yılda yabancı ortaklıklarını geliştirdiklerine değinen Heperler, "Yabancı firmalarla ülkemizde ve üçüncü dünya ülkelerinde beraber çalışmak üzere başta Büyük Britanya, Hollanda, Almanya, Finlandiya, Amerika Birleşik Devletleri'nden olmak üzere birçok firma ile temas kurduk.

Bu firmalarla Ankara'da Büyükelçilerin ev sahipliğinde İş Birliği Mutabakat Zabıtları, imzaladık. Bu bağlamda çeşitli çalışmalar yürütüyoruz" ifadelerini kullandı.

"TÜRKİYE'DE İŞLETME MALİYETİ ALGILANMIŞ DEĞİL"

Müteahhit firmalar ile üstlendikleri işlerde yaşanan belirsizliklerin zorluklarından bahseden Heperler, "Yapım işlerinde, idarelerce yeterli etüt ve fizibilite çalışmaları yapılmadan ön proje ile ihaleye çıkılması nedeniyle yatırım maliyetleri gerçekçi bir şekilde belirlenemiyor. İşler, öngörülen bedellerin üzerinde ve daha uzun sürede tamamlanıyor. Bu da TÜMAŞ'ın idare ve müteahhit arasındaki ilişkilerini zorlaştırıyor" şeklinde konuştu.

Türkiye'de işletme maliyetinin algılanmadığı yorumunda bulunan Heperler, şunları kaydetti: "Müşavir hizmet bedelleri, projenin tipi ve büyüklüğüne göre yüzde 3-8 arasında gerçekleşiyor. Bu rakamı vererek projenin yüzde 92-97'sini daha verimli, tekniğine uygun, daha ekonomik ve kullanma (işletme) maliyeti düşük tesis elde etmek, çok zor bir ticari karar olmasa gerek diye düşünülebilir. Verimlilik, 'Bir iş programına uyulması, tekniğe uygunluk, teknik şartname ve normların belirlenmesi, ekonomiklik, zaman ve bütçe olarak dengeyi bulmak' demek. Ancak, işletme maliyetinin önemi, Türkiye'de henüz kavranmış değil. Burada devletin araya girerek, bilhassa büyük yatırımlarda müşavir mühendislik, mimarlık hizmetlerini zorunlu kılacak idari tedbirleri alması gerek."

Gayrimenkulde işin aslı, ASLI TUNÇDEMİR

Ticari Gayrimenkul Danışmanı



COLDWELL BANKER GOLDEN GAYRİMENKUL

Prof.Dr. Ahmet Taner Kışlalı mah. S.Saltoğlu
Bulvarı 2716.Cadde No:4 Çayyolu/ANKARA

Tel: 0 312 240 67 67 Fax: 0 312 240 67 66

asli.tuncdemir@coldwellbanker.com.tr

www.coldwellbanker.com.tr/golden

0530 114 05 53

*Dünyanın
1 numaralı
GAYRİMENKUL
Markası*



GOLDEN GAYRİMENKUL

Kiralık Portföyümden Bazıları...



*Şaşmaz'da Kurumsal Kiracılı 1.500 m²
Depo ve Lojistiğe Uygun Bina 6.000.000 TL*



*Şaşmaz'da Kurumsal Kiracılı 4.500 m²
Depo ve Lojistiğe Uygun Bina 12.000.000 TL*



*Sincan Sanayi'de 1.200 m²,
Kurumsal Kiracılı Satılık Lojistik ve
Üretime Uygun Bina
2.500.000 TL*

Endüstriyel ve Sanayi Tesislerinde Uzman Bir Danışmanınız Olsun İster misiniz...

Hacettepe Üniversitesi'nden ASO 1. OSB'ye ziyaret



Hacettepe Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. A.Haluk Özen ve akademisyenlerden oluşan heyet, Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir'i ASO 1. OSB'de ziyaret etti. Ziyarette konuşan Nurettin Özdebir, "ASO Teknik Koleji, Erkunt Mesleki Eğitim Merkezi ve Hacettepe Üniversitesi Meslek Yüksek Okullarında 1500 öğrencimiz eğitim görüyor. Amacımız, sanayicinin, nitelikli, donanımlı bireylere olan ihtiyacını karşılamak. Hacettepe Üniversitesi yönetimi ile bölgemizde yeni bir okulun inşaatı ile ilgili görüşmeler yapıyoruz" dedi.

Başkan Özdebir, Küba ve Panama Büyükelçilerini ağırladı



Küba Ankara Büyükelçisi Alberto Gonzales Casals ve Panama Ankara Büyükelçisi Jorge Hernan Miranda Corona, Ankara Sanayi Odası ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, konuk heyete Ankara sanayisi hakkında bilgiler vererek, "Ankara, birçok sektörde üretim yapan firmalarıyla çok

önemli bir üretim merkezi. Şu an 11 faal organize sanayi bölgesi bulunan ve gelişen sanayi alt yapısı ile birlikte yabancı yatırımcıların ilgisinin de arttığı şehrimiz, değişik sektörlerde 335 sanayi parselinde faaliyet gösteren 270 fabrikasıyla, 35 bin kişiye doğrudan istihdam sağlayan bir sanayi şehri" dedi.

Küba Ankara Büyükelçisi Alberto Gonzalez Casals, Küba'nın ekonomik ve toplumsal alanda yenilenme sürecine girdiğini belirterek, Türkiye ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi konusunda çalışmalar yaptıklarını ifade etti.

ASO Teknik Koleji'nden Sohbet Günleri



Verdiği eğitim kalitesiyle Türkiye'de değil, dünyada da birçok ülkeye örnek olan ASO Teknik Koleji'nin kariyer günleri kapsamında düzenlediği söyleşiler hız kesmeden devam ediyor. ASO Teknik Koleji tarafından düzenlenen söyleşinin bu ayki konusu, Bahçelievler Rotary Kulübü Başkanı Emre Öztürk oldu. Rotary Kulübü Başkanı Emre Öztürk, robot teknolojisi ve mobil teknolojilerdeki gelişmeler hakkında öğrencilere bilgiler verdi.

İş ve eğitim dünyası kol kola

ASO 1. OSB'nin ev sahipliğinde, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay, Ankara İl Milli Eğitim Müdürü Erol Bozkurt ve Ankara'da bulunan 173 Meslek Lisesi Müdürü'nün katılımlarıyla "Mesleki ve Teknik Eğitimde Okul Sektör İş Birliği İstişare Toplantısı" gerçekleştirildi.

Toplantının ev sahibi Ankara Sa-

nayi Odası (ASO) ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, "Mesleki eğitim okulları, sanayicinin ara eleman arayışına çare olurken, ülkemizin istihdam probleminde deva oluyor. Ankara Sanayi Odası, Türkiye'nin mesleki eğitimde öncü kuruluşudur. Bunun en önemli göstergesi, ASO Teknik Koleji'dir" dedi.





ASO 2. ve 3. OSB atıksu proje ihalesi gerçekleştirildi

Ankara Sanayi Odası 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi arıtma tesisinin kapasitesinin artırılması için planlanan yatırımın "Etüt-Fizibilite ve Mühendislik İşleri" ihalesi gerçekleştirildi.

Atık suyun çevre mevzuatına uygun şekilde arıtılması ve deşarj edilmesi için yapılması planlanan atıksu arıtma tesisi kapasite artırımı işi, proje çalışmalarının tamamlanmasından sonra ihale sürecinin başlatılmasıyla gerçekleştirilecek.



Teknik lise öğrencileri 2. OSB'de

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca düzenlenen "Verimlilik Haftası Etkinlikleri" kapsamında çeşitli okullardan bir grup teknik lise öğrencisi, ASO 2. ve 3. OSB'yi ziyaret etti.

Bölge hakkında bilgi alan öğrenciler daha sonra fabrikaları ziyaret ettiler. Mitaş Galvaniz Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Mitaş Civata San. ve Tic. A.Ş.'ye giderek üretim süreçlerini yerinde gören öğrenciler, firma yetkililerinden de mesleklerine dair önemli bilgiler aldılar.



OSB'lere 800 fidan dikildi

ASO 2. ve 3. OSB'ye Promak Proses Makinaları İmalat ve Ticaret Ltd. Şti. ve Bahçelievler Rotary Kulübü iş birliğinde 800 adet badem fidanı dikildi.

Geleneksel hale gelen etkinlikte, fidanlar bölge tarafından önceden belirlenen alanlara özenle dikildi. Firma çalışanları, görev aldıkları etkinlikle, çevreye duyarlı olma mesajı verdiler. Gelecek sene de devam edecek fidan ekim çalışmaları, OSB'lere daha yeşil bir görünüm vermeyi amaçlıyor.

METES'ten İstanbul'a belgelendirme merkezi



ASO 2. ve 3. OSB Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi (METES), mesleki yeterlilik belgesini İstanbul'dan almak isteyenler için yeni bir merkez kurdu. İMMİB Erkan Avcı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde oluşturulan merkezde, Asansör Bakım

ve Onarımcısı ile Makine Bakımcı Yeterlilik sınavları gerçekleştirilecek.



Hollanda'ya enerjik tur

OSTİM, Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Kümelenmesi URGE projesinin etaplarından 'Yurtdışı Pazarlama' uygulamasına Hollanda'yla devam etti. Küme, 10-14 Nisan 2016 tarihleri arasında Arnhem'de ülke bürokrasisi ve özel sektör nezdinde temaslarda bulundu. Arges, Biyotar, Damla Kimya, GC Enerji, Karakaya, Makim, Taşçı Makine, Hidronerji, Teknam, Kaleliler, Şantes firmalarından toplam 13 kişinin katıldığı ve üç günlük süren program, akıllı sistemler üreten en büyük enerji dağıtım firması Alliander ziyareti ile bitti.

Belarus'tan iş birliği talebi



Belarus Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Ticaret ve Ekonomiden Sorumlu Müsteşarı Evgeny Lipen, OSTİM'de sanayicilerle bir araya geldi.

Türkiye'nin sanayi bölgesi kurma tecrübesinden yararlanmak istediklerini söyleyen Müsteşar Evgeny Lipen, "Türk sanayi bölgesi kurma projemiz var. Türkiye'nin sanayi bölgesi kurma tecrübesini transfer etmek istiyoruz. Belarus'ta faaliyet gösteren Mogilev ve Grodnoinvest Serbest Ekonomik Bölgeleri'nde, Türk sanayi bölgesi kurulması hükümet düzeyinde görüşülüyor. Burada yer alacak firmalara özel avantajlar sunulacak. Türk firmaları, Avrasya Ekonomik Birliği pazarına ülkemizden açılabilir" diye konuştu.

İŞİM, ticari ağını genişletiyor



OSTİM İş ve İnşaat Makineleri Kümelenmesi (İŞİM), 31. Uluslararası İnşaat Makineleri Fuarı, Bauma Münih'e 16 firmayla katıldı. URGE projesi etkinliği olarak Münih'e giden İŞİM firmaları, binin üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Üç yılda bir Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen Bauma Fuarı, 11-17 Nisan 2016 tarihlerinde kapılarını açtı. T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen proje kapsamında, 16 firmadan 33 kişilik heyetle Münih'e giden İŞİM, sektördeki son gelişmeleri inceledi, potansiyel ticaret kanallarını araştırdı. Firmalar, dört günlük yoğun programlarında önceden planlanmış binin üzerinde iş görüşmesine imza attı.

Avrupalı kauçukçular AR-GE'yi paylaşacak

OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi'nin kurucu üyesi olduğu Avrupa Kauçuk Kümeleri Birliği (TEEPPD) olağan toplantısı, Fransa'nın Sancheville şehrinde yapıldı.

Toplantıda, öncelikle üyelerin kapasite tespitiyle beraber ortaya çıkacak yeteneklerden yararlanılması kararlaştırıldı. AR-GE tecrübelerinin paylaşımı yönünde



görüşleri de değerlendirilen temsilciler, önümüzdeki bir yıl içerisinde geniş kapsamlı ikili iş görüşmeleri düzenlenmesi yönünde mutabakata vardı.

OSSA, savunma zirvesinde



OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi (OSSA) Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) düzenlenen Seattle Havacılık ve Savunma Tedarikçileri Zirvesi'ne katıldı. Zirvede, küme üyelerinin sivil kriterlerine uygun kabiliyetleri olduğu anlatıldı.

OSSA, uluslararası etkinliklerine Seattle Havacılık ve Savunma Tedarikçileri Zirvesi'ni ekledi. Zirvede ikili iş görüşmeleri gerçekleştiren küme, T.C. Milli Savunma Bakanlığı, Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) ve Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAS) yetkilileri ile beraber, Türkiye'nin Tedarik Zinciri Konferansı'na katıldı. Konferansta, Türkiye'de havacılık sektöründeki gelişmeler ve sektörün gelecek planları paylaşıldı.



CHP Parti Sözcüsü Böke Anadolu OSB'yi ziyaret etti

CHP Ekonomiden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı ve Parti Sözcüsü Selin Sayek Böke, Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'ni (Anadolu OSB) ziyaret etti. Ziyarette Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, yönetim kurulu üyeleri ve Bölge Müdürü İhsan Gökçınar hazır bulundu.

Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay, Anadolu OSB hakkında bilgilendirme yaptı.



ORBİT-MER'de final

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB) ile Başkent Üniversitesi iş birliğiyle yapılan ve Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen Organize Bilgi İnovasyon Teknoloji Merkezi (ORBİT-MER) üniversite-sanayi iş birliğine hizmet edecek. Yaklaşık 1 milyon TL civarında kaynak kullandığı belirtilen merkezin, bölge yatırımcılarının katkısı ile hayata geçirildiği ifade edildi.

Çocuklar sordu, sanayiciler yanıtladı



Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'ni (Anadolu OSB) ziyaret eden Sincan Dr. Yıldız Yalçınlar Ortaokulu öğrencileri sorularıyla sanayicileri terletti.

"Burası şehre uzak, çalışanlar ulaşımı nasıl sağlıyor?, Fabrikalarınızda ne üretiliyor?, Lunapark açılacak mı?" gibi soruları yanıtlayan Anadolu OSB, Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, "Yaşlarınızın küçük olması, büyük hayaller kurmanıza engel değil. Önce hayal kurun ve ona inanın" dedi.

Sanayi Komisyonu'ndan tam not

Anadolu OSB'yi ziyaret eden TBMM Sanayi Komisyonu üyeleri, bölgeye tam not verdi. Üyeler, bölgenin modern sanayileşmeye iyi bir model olduğunu ifade etti. Ziyarette konuşan CHP Ekonomiden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı ve Parti Sözcüsü Selin Sayek Böke, "Böyle bir organize sanayi bölgesine imza attığınız için teşekkür ediyoruz ve bunun örnek alınması gerektiğini düşünüyoruz" dedi.



Anadolu OSB 3. Etap yatırımcıları yerlerini aldı

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB), 3. Etap katılımcılarının noter huzurunda parsellerinin kuralarının çekildiği 7. Geleneksel Katılımcı Buluşması'nda yatırımcılar ve aileleri bir araya geldi. 3. Etap katılımcılarının parselleri noter huzurunda çekilen kura ile belirlendi.

“İflas erteleme kötüye kullanılıyor”

Ankara Sanayi Odası Mart ayı Olağan Meclis Toplantısı, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek’in katılımıyla yapıldı. Özdebir, damga vergisiyle birlikte peşin vergi uygulamasının kaldırılarak enflasyon muhasebesi uygulamasının gözden geçirilmesini istedi. Özdebir, ayrıca iflas erteleme uygulamasının kötüye kullanılmasından yakındı.



Ankara Sanayi Odası (ASO) Mart ayı Olağan Meclis Toplantısı, 29 Mart 2016’da yapıldı. ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, toplantıda piyasa da yaşanan sıkıntıları ve çözüm önerilerini anlattı.

Toplantıya, Ankara’da peş peşe İstanbul’da ise turistlere yönelik gerçekleştirilen terör eylemlerini kınayarak başlayan Nurettin Özdebir, saldırılar sonucu hayatını kaybedenlere baş sağlığı diledi. Terör eylemlerinin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerine değinen Özdebir, “Güvenlik endişesiyle evine kapanan halkımız, alış verişten uzak durmuş; turistleri hedef alan terör eylemleri, ülkemize gelen turist sayısında düşüşe yol açmıştır. Bu etkilerin uzun sürmeyeceğini ve ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin sınırlı kalacağını umuyoruz” dedi.

Tahminlere göre turizmde yaşanacak kaybın 12 milyar dolara ula-



şabileceğini belirten Özdebir, gerek turizmde gerekse ihracatta kayıpların giderilmesi için yeni pazarlara açılım yönündeki çabaların yoğunlaştırılması gerektiğini ifade etti.

Tüketici güveninin düşük olma-

sını, iç talebin zayıf seyretmesine bağlayan Nurettin Özdebir, yüksek kredi faizleriyle birlikte bankaların kredi taleplerine olumsuz yaklaşmasını, yatırımları negatif yönde etkileyen bir durum olarak değerlendirdi.



Talebin canlanması için adım atılmasının zorunlu hale geldiğini kaydeden Nurettin Özdebir, Merkez Bankası'nın faiz koridoru üst bandında yaptığı 0.25 puanlık indirimin yeterli olmadığını, bunun en az 1-2 puan olması gerektiğini söyledi.

“İHRACATTA DÜŞÜŞ VAR”

İhracatta yaşanan düşüğe de dikkat çeken Nurettin Özdebir, kg fiyatının 1.1 dolara kadar düştüğünü, ürün fiyatının kontrol edilebilmesi için yüksek katma değerli teknolojik ürün ve marka geliştiriminin önemi-ne işaret etti.

Son aylarda iflas ertelemelerde bir artış olduğunun altını çizen Özdebir, bazı işletmelerin şirket merkezlerini belli illere naklederek, mahkemelerden kısa sürede iflas erteleme kararı aldığı bilgisini verdi. Bu uygulamaların, iflas ertelemenin kötüye kullanıldığını düşündürdüğünü ifade eden Nurettin Özdebir, şunları söyledi: “Çünkü iflas ertelemeleri, o işlet-

meyle iş yapan ve mali yapıları güçlü şirketleri de olumsuz etkilemekte, hatta zincirleme iflas ertelemelerine yol açabiliyor. İflas ertelemeleri bankaları da olumsuz etkiliyor, bankalar kredi vermede isteksiz davranıyor. Bu nedenlerle kuşkulu iflas ertelemeleri yakından izlenmeli. Diğer bir konu, enflasyonun vergi yükü üzerindeki olumsuz etkisidir. Enflasyon; özellikle birikimli enflasyon şirketlerimizin mali tablolarını bozarak şirketin mali durumu hakkında yanlış bir resim veriyor.”

Vergilerin de enflasyona göre ayarlandığını, enflasyonun şirketler üzerindeki vergi yükünü arttırdığına vurgu yapan Özdebir, iç ve dış talepteki zayıflık sebebiyle fiyat artışlarının enflasyonun gerisinde kaldığına, bunun da kârları erittiğe dikkat çekti.

Enflasyon muhasebesi uygulamasındaki kısıtların, şirket varlıklarının da mali tablolarda gerçek değeriyle yansıtılmasını engellemediğini dile getiren Özdebir, “Bu olgular dikkate

Nurettin Özdebir, bölgesel teşviklerde geri kalmış yörelerde her türlü sanayi yatırımının teşvik edilmesi yerine eğitim, kültür ve sağlık yatırımlarına ağırlık verilmesini önerdi.

alınarak, enflasyon muhasebesi uygulamasının gözden geçirilerek her yıl enflasyon muhasebesi uygulamasına imkan verilmesinin yerinde olacağını düşünüyoruz” dedi.

İşletmelerin kârlılık oranının yükseltilmesi için yapısal reformların mutlaka gerçekleştirilmesi gerektiğini söyleyen Nurettin Özdebir, mevzuattaki şirket büyümesini engelleyen yükümlülüklerin ayıklanması gerektiğini kaydetti.

Borçların yeniden yapılandırılmasında bankaların esnek davranmasına da imkan sağlanmasını öneren Özdebir, bunun aslında şirket riskini de azalttığını, borcunu ödeyemeyen değil, yeni yatırım yapacak firmaların da yeniden yapılandırmaya ihtiyacı olabileceğini belirtti.

“TEŞVİKLER, REKABETİ BOZUCU OLMAMALI”

Mevcut teşvik sisteminden firmaların ancak kâr elde etmesi halinde yararlanabildiğini söyleyen Nurettin Özdebir, bunun yerine işletmelerin kâr etmesini sağlayacak sistem kurulması gerektiğine dikkat çekti. Ba-Özdemir, ayrıca bölgesel teşviklerde geri kalmış yörelerde her türlü sanayi yatırımının teşvik edilmesi yerine eğitim, kültür ve sağlık yatırımlarına ağırlık verilmesini önerdi.

Büyük ölçekli ve stratejik yatırımlarda, OSB'lerdeki tahsis edilmiş arazilerin yatırımcılara bedelsiz tahsis edilmesi gerektiğini anlatan Özdebir, enflasyonun yüksek olduğu dönemde anlamlı olan peşin vergi uygulamasının artık anlamını yitirdiğini söyledi. Damga vergisinin kaldırılmasını da isteyen Özdebir, işletmelerdeki girdi ve nihai ürünler için eşit oranda KDV uygulanması önerisini tekrar gündeme getirdi.



BAŞBAKAN YARDIMCISI MEHMET ŞİMŞEK:

“YAPISAL REFORMLAR İÇİN MUHALEFETİ İKNA ETMEMİZE YARDIM EDİN”

Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Mart ayı Meclis Toplantısı'na katılarak bir konuşma yapan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, yapısal reformlar için muhalefet partilerini ikna etmek gerektiğini belirterek, bu konuda sanayicilerden yardım istedi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin reform programının istikrarlı büyüme ve yapısal sorunların çözümü için gerekli olduğunu belirterek, “Sorun, kriz olmayan dönemde reform yapmak zordur. Biz, zora talibiz. Reformları yaparsak kimse bizi tutamaz. En önemli reformlara bile güçlü muhalefet geliyor. TBMM'ye de gidin ve muhalefete siz de söyleyin” diye konuştu.

“2016'ya dünya, kötü bir havada başladı” diyerek konuşmasına devam eden Şimşek, FED'in faiz artırımı sayısını azaltacağını açıklamasının ardından görece bir iyileşme sağlandığını; ancak küresel ekonominin yapısal sorunlarının devam

ettiğini belirtti. Gelişmiş ülkelerde negatif faiz ve çok düşük faiz olmasına rağmen, sermayenin yüksek faizli gelişmekte olan ülkelere çıkıp çok küçük getiriler ve hatta eksi getirilerle bu ülkelere yöneldiğini anlatan Şimşek, Türkiye'nin faiz indirim sürecinden yararlanamama nedenlerini de tasarruf eksikliğine ve diğer sorunlara bağladı.

Şimşek, “Sayın ASO Başkanı faizler inmeli dedi, haklısınız. Sayın Cumhurbaşkanımız da söylüyor, haklı. Bütün mesele, bunu nasıl sağlayacağız? Başka sorunlar yaratmadan kalıcı biçimde nasıl aşağı çekeceğiz? Talepler haklı ve doğru. Makul talepler ama mesele bunu yaparken başka sorunları nasıl yöneteceksiniz?” değerlendirmesini yaptı.

“TÜKETİCİ KREDİ FAİZİ YÜKSELİR”

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Yargıtay'ın tüketici kredilerinde gecikme faizinin en fazla yüzde 9'un yarısı kadar artırılabilmesine

ilişkin kararını eleştirdi. Borçlar Kanunu'na dayalı bu kararın, mevduat faizlerinin yüzde 14'lerde olduğu bir ortamda anlamsız olduğunu belirten Şimşek, “Neden Borçlar Kanunu'na bakılıyor da Bankalar Kanunu'na bakılmıyor. Böyle karar olmaz. Üstelik 'geriye dönük öde' deniyor. Eğer böyle karar alınırsa, banka önünü görmekte zorlanacağı için tüketici kredisi faizini yükseltir” dedi.

Mehmet Şimşek, tasarruf azlığı nedeniyle TL mevduat faizinin yükselişini, ticari faizleri etkileyen bir etken şeklinde ifade etti. Şimşek, Merkez Bankası'nın yüzde 7,5-8,5 faiz oranıyla 100 milyar TL'lik fonlama yapmasına rağmen bu etkenler dolayısıyla bankaların ticari faizlerinin yüzde 19'lara kadar çıkardığını vurguladı. Şimşek, “Marjinal mevduatın faizi çok yükseldi. Bankaların kârlılığı yüzde 24. Geçen sene yüzde 11 özkaynak kârlılığı vardı. Dolayısıyla resim görüldüğü gibi değil” diye konuştu.

Faizlerin düşmesi için enflasyonun düşürülmesini de sağlayacak yapısal reformların tamamlanarak, tasarruf oranlarının artırılması gerektiğini belirten Şimşek, bunun dışındaki önlemlerin faiz düşürmekten uzak çözümler olacağını kaydetti.

“BANKALARA MAHKUM DEĞİLSİNİZ”

Türkiye'nin kamu maliyesini düzelterek olağanüstü bir tasarruf sağladığını anlatan Şimşek, hane halkı ve şirketlerin de tasarruf etmesi gerektiğini söyledi. Bunu sağlamak için hükümetin sermaye artıran şirketlere, artırdıkları sermayeye faiz uygulanmış gibi bir hesap yaparak oluşun tutarı, kurumlar vergisinden düşme imkanı sağladıklarını ifade eden Şimşek, bunun daha etkili yolunun ise halka açılmak olduğunu kaydetti. “Finansman için bankalara mahkum değilsiniz, sermaye piyasalarını kullanın” diyen Mehmet Şimşek, şirketleri, ortak bulmaya ve halka açılmaya çağırdı.

İmalatçıların düşük kârının düşük katma değerli ürünlerden kaynaklandığını belirten Şimşek, “Endüstri 4.0, çok şeyi değiştirecek. Mutlaka buna kafa yorun. 10 yıl sonra şimdiki işlerin çoğu yapılmayacak. Mevcut yapıya takılıp kalmadan gelecekte önemli olacak ürünlere doğru kaymalıyız” dedi.

“İYİ DURUMDAYIZ, BÜYÜYORUZ”

Türkiye'nin küresel ekonomik kriz, bölgesel riskler ve seçimlere rağmen başarılı bir yıl geçirdiğini kaydeden Şimşek, Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ülkelerin ortalama yüzde 1,5 büyüdüğünü, Türkiye'nin yüzde 4 veya biraz üstünde bir büyümeyle yılı kapatacağını açıkladı. Şimşek, Türkiye'nin ilan edilmiş yapısal reform programının, siyasi istikrarı ve ekonomik görünümüyle geleceğe yönelik pozitif bir görüntü verdiğini de kaydetti.

ANKARA SANAYİ ODASI MECLİS BAŞKANI ŞERAFETTİN CECELİ: “ERDEMİR, ANTİDAMPİNG KARARINDAN SONRA FİYATI YÜZDE 45 ARTIRDI”



Toplantıda söz alan Ankara Sanayi Odası (ASO) Meclis Başkanı Şerafettin Ceceli, sanayinin önemli girdi maddelerinden biri olan yassı çelikte, Erdemir'in üretim kalemi olan ürünlerde anti dumping soruşturması sürecinin başlatıldığını ve bununla ilgili tedbir kararı yayınlandığını söyledi.

Anti dumpingün temel mantığının dumpingli mal ithalatından dolayı iç pazardaki üreticilerin zarar görmesi olduğuna dikkat çekten Ceceli, “Bu işte başı çeken Erdemir, yüzde 99 kapasiteyle çalışan ve 2014 yılında Borsa İstanbul'da en çok kârlılık açıklanan şirketlerden biri. Bunun ardından son 1 ay içinde yüzde 45 fiyat artışı yaptı” dedi.

Bu dönemde dış piyasalardaki fiyat artış oranının yüzde 15 civarında olduğuna vurgu yapan Şerafettin Ceceli, “Dumpingli malın demek ki Türkiye'ye faydası varmış, gerçekten dumpingliyse bu mallar sanayicinin ucuz hammadde alma

imkanını elinden alan bir uygulama. Tabii bu, zincirleme etkisiyle ihracata da olumsuz etki yapacak, iç pazarda da fiyatları yükseltecek” diye konuştu.

İhracat tarafında dahililde işleme izin belgesi kapsamında anti dumpingüz ürün ithalatı yapıldığını anlatan Ceceli, şu ifadeleri kullandı: “İhracatçılar, niye bu kadar feryat ediyor diye zaman zaman söyleyebiliyor, bu firmaların temsilcileri. Tabii anti dumping kapsamında ithalat yapmak için belli tonajda ithalat yapıyor olmak lazım. Bugün Ankara için OSTİM'den, işte İstanbul için DES'ten 2-3 plaka sac alıp da makine parçası imal eden bir ihracatçının anti dumping fiyatın şişirilmiş haliyle ham madde alması ve bunu kullanması söz konusu. O zaman ihracatta ciddi bir dezavantaj elde eder hale geliyor. İhracatçımıza ve iç pazardaki fiyat artışının enflasyona yapacağı etkiyi zaten zaman içerisinde görüyor olacağız.”

“Dünyadaki tüm nükleer santrallere parça üretebiliriz”

Ankara Sanayi Odası'nın Nisan ayı Meclis Toplantısı'nda konuşan Başkan Nurettin Özdebir, nükleer santrallerde kullanılan parçaları üretmek üzere sanayicilerin kümelenmeye gideceğini söyledi. Merkez Bankası'nın faiz kararını da değerlendiren Özdebir, kararı olumlu bulduklarını ancak indirim oranının yetersiz olduğunu ifade etti.



Ankara Sanayi Odası (ASO) Nisan ayı Olağan Meclis Toplantısı, 27 Nisan 2016 tarihinde yapıldı. ASO Başkanı Nurettin Özdebir, toplantıda gündemdeki ekonomik gelişmeleri değerlendirdi.

IMF'nin açıkladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nu hatırlatan Nurettin Özdebir, 2016 dünya ekonomik büyüme tahmininin 0.2 puan düşürülerek yüzde 3.2'ye çekildiğini söyledi. Rapora göre, 2016 yılında gelişmiş ülkelerin yüzde 1.9, gelişen ekonomilerin ise yüzde 4 büyüyeceğini belirten Özdebir, “En önemli ihracat pazarımız Euro Bölgesi için büyüme tahmini ise yüzde 1.5 düzeyinde. Görüldüğü gibi küresel ekonomide büyüme 2016 yılında da yavaş kalacak. Dünya ticaret hacminde de sınırlı bir artış tahmin ediliyor. Buna göre, dünya ticaret hacmi 2016 yılında yüzde 3.4 artacak. Bu düşük artış hızı, ihracatta zorlanmaya devam edeceğimizi gösteriyor” diye konuştu.

Merkez Bankası'nın faiz korido-



runun üst bandında 0.5 puan indirim gitmesini, yetersiz; ancak doğru yönde atılmış bir adım olarak değer-

lendiren Nurettin Özdebir, “Merkez Bankası biraz daha cesur davranıp faizlerde bir puanlık bir indirim



gidebilirdi. Yine de Merkez Bankası'nın faiz indirimini piyasa faizlerinde düşüşe yol açtığını görmekteyiz" diye konuştu.

Bankaların ticari kredilere uyguladığı faizlerde, 2 puanın üzerinde bir düşüş yaşandığına dikkat çeken Özdebir, konut, taşıt ve ihtiyaç kredi faizlerinde de indirim olduğunu, Merkez Bankası'nın faiz indirimine devam ederse faizlerdeki düşüşün devam edeceğini bildirdi.

Faizlerdeki düşüşlerin iç piyasaya da bir canlılık getirmesini beklediklerini ifade eden Başkan Özdebir, "İç talep ve yatırımlardaki canlanmanın ekonomik büyümeye ve işsizlikle mücadeleye de olumlu katkı yapacağı açıktır. Bütün bu gelişmeler, bu yılın geri kalan bölümü için iyimserliğimizi desteklemektedir" diye konuştu.

Özdebir, ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22 düşen ihracatın, şubat ayında küçük de olsa bir iyileşme göstererek yüzde 1.4 arttığını anlattı.

AB'ye olan ihracattaki toparlanmanın memnun edici olduğunu kaydeden Özdebir, bölgede yaşanan olayların, Rusya ile yaşanan kriz ve AB'deki düşük büyüme hızı birlikte değerlendirildiğinde ihracatta zorlanacağını ifade etti. Başkan Özdebir, "Diğer yandan sanayi üretimindeki toparlanma devam ediyor. 2015 yılının son çeyreğinin altında olmakla birlikte geçen yılın aynı aylarına göre toplam sanayi üretimi ocak ayında, yüzde 3.6 ve şubat ayında yüzde 8.5 arttı. Sanayide toplam ciro da şubat ayında yüzde 3.8 artış gösterdi. Mart ve nisan aylarında imalat sanayiinde kapasite kullanım oranının yüzde 75.2 ve yüzde 75.4 olması, sanayi üretimindeki artışın devam edeceğini düşündürüyor" değerlendirmesinde bulundu.

"KARŞILIKSIZ İŞLEMİ YAPILDIKTAN SONRA ÖDENEN ÇEK SAYISI DÜŞÜYOR"

2016 yılının ilk 3 ayında Türkiye'de çek kullanımı yüzde 2'ye yakın bir daralma gösterdiğini söy-

Nurettin Özdebir, İMF'nin açıkladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporuna göre, 2016 yılında gelişmiş ülkelerin yüzde 1.9, gelişen ekonomilerin ise yüzde 4 büyüyeceğini belirtti.

leyen Özdebir, buna karşılık karşılıksız çek sayısındaki artış oranının yüzde 10'u bulduğunu kaydetti.

2014-2015 döneminde karşılıksız çek sayısındaki artış oranının yüzde 27 olduğunu hatırlatan Nurettin Özdebir, "Diğer bir ifade ile son 2 yıldır Türkiye'de karşılıksız çek sayısında istikrarlı bir artış görünüyor. Karşılıksız işlemi yaptıktan sonra ödenen çek sayısında ise bu yılın ilk çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 50'ye yakın bir azalma yaşandı. Yani karşılıksız işlemi gerçekleştirilen çeklerin sonrasında ödenme oranı da yarı yarıya azaldı. Karşılıksız işlemi yaptıktan sonra ödenen çek oranındaki trajik düşüşün önemle üzerinde durulması gerekiyor" dedi.

"NÜKLEER SANTRALLERE ÜRETİM YAPILACAK"

Konuşmasının son kısmında nükleer enerji konusuna değinen ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye'de çok tartışılmasına rağmen, dünyada 441 nükleer santralin faaliyette olduğunu ifade etti. Özdebir, Türkiye'de de iki tane nükleer santral yapılması için karar alındığını hatırlattı. Bu kapsamda Türkiye'de nükleer santrallerde kullanılacak çok sayıda parçanın üretilebileceğine dikkat çeken Nurettin Özdebir, bunu gerçekleştirebilmek için kümelenme stratejisine gidecekleri bilgisini verdi.

Özdebir, ASO, İSO ve Kocaeli Sanayi Odası, İTÜ, İstanbul Gedik Üniversitesi, TÜBİTAK MAM ve 15 özel şirket ile Nükleer Sanayi Kümesi kurulmasının kararlaştırıldığını anlattı. Özdebir, nihai hedefin, sadece parça üretmek değil, bu alanda teknoloji geliştirmek olduğunu sözlere ekledi.



Üç grubun birleştiği Teknoklas üretime geçti

Yenersan, Güneş İnşaat ve Asrın Gözde İletişim şirketlerinin bir araya gelerek kurduğu metal kaplama ve boyama fabrikası Teknoklas, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'in de katıldığı törenle, 12 Mayıs 2016 tarihinde hizmete açıldı. Açılış kurdelesini kestikten sonra konuşan Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, "Rekabette zorlanılan, sermayenin daha çok ön plana çıktığı dönemde yapılan bu yatırım büyük önem taşıyor" dedi.

Türkiye'de birlikte hareket etme kültürü olmadığını ve zaman zaman rekabetin gerisinde kaldığını belirten Özdebir, üç grubun bir araya gelerek gerçekleştirdiği yatırımın, aynı zamanda diğer sanayiciler için de güzel bir örnek teşkil etmesini istedi.

"SANAYİCİLERİMİZ DÜNYA İLE REKABET EDEBİLİR"

Türkiye'de sanayicilerin güçlerini birleştirmeleri halinde, dünya ile rekabet edebilecek yapıya gelebileceklerinin altını çizen Özdebir, Teknoklas yatırımını gerçekleştiren üç gruba, Ankara'ya ve Türkiye'ye böyle bir tesis kazandırdıkları için teşekkür etti.

ORSİAD Başkanı Özcan Ülgener ise, ORSİAD üyesi üç firma ile dernek çatısı altında özverili biçimde çalıştıklarını, tamamlanan fabrika yatırımının faaliyete başlamasıyla birlikte, bundan sonra ilişkilerin daha üst noktalara taşınacağını söyledi.



"5 MİLYON LİRAYA ULAŞACAK"

Öte yanan, Teknoklas yatırımıyla ilgili konuşan Yener San. Ltd. Şti. Genel Müdürü Nedret Yener, "İlk etapta 3.5 milyon lira harcanan yatırımımız, diğer ünitelerin de devreye girmesiyle 5 milyon liraya çıkacak" dedi.

Çinko, nikel gibi ürünlerle nitelikli kaplama yapacağını belirten Nedret Yener, kaplama işleminden sonra kuru veya sulu boya işlemi de yapılacağını kaydetti. Yener, fabrikanın sadece savunma sanayi sektörüne değil, otomotiv yan sanayi, medikal, inşaat gibi metalin kullanıldığı her sektöre hizmet vereceğini ifade etti.

ISUZU 100 YAŞINDA DA AYNI HIZDA.

Bugün yollarda oluşumuzun tam 100. yılını kutluyoruz.
Bugün de hiç durmadan, hız kesmeden yolumuza devam ediyoruz.
En başından beri bizimle olan tüm çalışanlarımıza ve bizi hayatlarının
bir parçası haline getiren tüm Isuzu dostlarına sonsuz teşekkürler...



www.isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTurkiye
twitter.com/IsuzuTurkiye
instagram.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)



Astor'dan Şanlıurfa'ya 12 milyon dolarlık güneş enerjisi yatırımı



Transformatör üretimiyle ön plana çıkan Astor Transformatör, Şanlıurfa'ya 12 milyon dolar maliyetle Güneş Enerjisi Santrali (GES) kurdu.

Projenin Türkiye'nin hem doğasını hem de ekonomisini korumak için çok önemli olduğunu vurgulayan Astor Transformatör AŞ Genel Müdürü Enver Geçgel, "Güneş bakımından zenginliği üst seviyelerde Şanlıurfa'ya Astor olarak, 10,23 MWp kurulu güce sahip bölgenin en büyük Güneş Enerji Santrali 'GES URFA'yı kurduk. Burada yıllık yaklaşık 24 milyon kWh enerji üretilecek. Bu da yılda 12 milyon kilogram karbondioksitin doğaya salınımının engellenmesi demek" dedi.



Ersa, otel mobilyası konseptiyle ödül aldı

Ulusal ve uluslararası düzeyde çok sayıda kurumsal ofis, otel ve kamusal alanı, tasarım mobilya-

larla buluşturan Ersa Mobilya, 10-14 Mayıs'ta TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Yapı Fuarı-Turkeybuild 2016'da stant tasarım ödülü aldı.

Fuara ofis mobilyalarıyla katılan Ersa Mobilya, bu sene ilk defa otel konseptine yer verdiği standını ile Altın Mıknatıs Stand Tasarım Ödülü'ne layık görüldü. Mimar Aysin Sevgi Karakurt tarafından çizilen stant ile mansiyon ödülü alan firma, standart bir otel için hazırladığı suit odası, lounge, dinlenme alanları ve yatak odası konseptlerini de ziyaretçilere tanıttı.

Mitaş Cıvata, 50 bin ton bağlantı elemanı üretecek

Mitaş Cıvata, 2023 yılında 50 bin ton bağlantı elemanı üretip, 100 milyon dolar ciro yapmayı ve üretiminin yüzde 80'ini ihraç etmeyi planlıyor.

Enerji ve telekomünikasyon sektörleri için çelik ya-

pıların tasarım, imalat, montaj ve taahhüt konularında faaliyet gösterdiklerini, 159 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirten Mitaş Cıvata Genel Müdürü Dr. Serdar İskender, "Yeni yatırımla birlikte bağlantı elemanları üretim kapasitesimizi, 30 bin tona çıkardık ve Avrupa ve Orta Doğu coğrafyasındaki en yüksek sıcak daldırma galvanizli bağlantı elemanı üretim kapasitesine ulaştık" dedi.



Üntes'in hedefi 25 milyon euro

AR-GE birimini, AR-GE merkezi haline dönüştürmeyi planlayan Üntes, 25 milyon euro ihracat hedefliyor.

Üntes Isıtma, Klima, Soğutma Sanayi ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, "Üretiminin yüzde 20'sini 20 ülkeye ihraç

ediyoruz. 2020 yılında ise ihracatın cirodaki payını yüzde 60'a çıkaracağız. Kuruluşumuzun 50'nci yılında, yani 2018'de ise 25 milyon euro ihracat hedefliyoruz" dedi.

Zeynep Erkunt Armağan, dünyanın 50 CEO'su arasında

Erkunt Traktör Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Erkunt Armağan, Amerika'da düzenlenen Women Presidents' Organization (Kadın Yöneticiler Organizasyonu-WPO) etkinliğinde dünya 13'üncüsü oldu.

Merkezi Amerika'da olan ve dünya çapında faaliyet gösteren Women Presidents' Organization, her yıl olduğu gibi, bu yıl da son dört yılda şirketini en hızlı büyüten 50 kadın CEO'yu belirledi. Zeynep Erkunt Armağan, uluslararası arenada ilk 50'ye giren ilk ve tek Türk kadın CEO oldu.

Zeynep Erkunt Armağan, "Geriye dönüp bak-

tığımda, çalışma arkadaşlarımdan bize güvenen çiftçi dostlarımıza kadar birçok paydaşımızla gerçek bir aile olmayı başardığımı görüyorum. Bu başarılar, bu ödüller benim gibi görünse de aslında bu büyük takımın başarısıdır" diye konuştu.





ENJOY SAFER TECHNOLOGY™



İSO listesindeki şirketlerin **%30'u** dijital sistemlerini ESET ürünleriyle koruyor

Türkiye'de Sanayicilerin Tercihî ESET

Türkiye'nin en büyük **1000** sanayi kuruluşundan **299'u**, dijital sistemlerini korumak için **ESET'in** güvenlik yazılımlarını tercih ediyor.

En yakın rakibinden iki kat daha fazla tercih edilen **ESET**, yüzde **30'luk** oranla sanayicilerin en çok kullandığı dijital güvenlik markası.



TÜRKİYE, SİBER SALDIRI

PEKİ, SİZ GÜVENDE MİSİNİZ?

Yaklaşık çeyrek asırdır interneti kullanan Türkiye, OECD verilerine göre, bilişim güvenliği sorunu yaşayan ilk 10 ülke arasında bulunuyor. Küresel tehdit listesinde ilk sıralara yükselen siber saldırılar, kamudan perakende ve finansa kadar hemen her sektörü tehdit ediyor. Sadece kurumlar ve sektörler değil, kişiler de ciddi tehdit altında. Yani bir sabah iş yerinize gitmek üzere arabanızı çalıştırdığınızda ekranda, “Arabanızı hackledik! Geri almak için 10 bitcoin ödeyin!” yazısıyla karşılaşmanız mümkün. Türkiye’nin ise artan ataklara karşı ne tür tedbirler aldığı merak konusu.

Dünya genelinde olduğu gibi, Türkiye’de de günden güne artış kaydeden siber suçlar; zararlı yazılımlar, sosyal mühendislik ve hacker saldırıları şeklinde gerçekleşiyor. Şirketler, otoryollar, barajlar saldırıya uğruyor. Marka değerinin ve itibar kaybının tam olarak ölçülemediği ataklar, ekonomik kayıplar yaratıyor, güvenliği tehdit ediyor.

Terörizm ve kitle imha silahları gibi önemli küresel tehditlerden biri olarak kabul edilen siber saldırılar, şimdiden ordular kurdurdu bile. ABD, İran, Rusya, Çin ordu sahibi ülkeler arasında. Geleneksel türden ateşli silah kullanmayan bu orduların silahları ise sadece yazılım ve

yüksek hızda ağ bilgisayarlarından oluşuyor. Ancak bu silahların etkisi nükleer silahlarla yarışacak güçte.

Dünya, siber savaşların konuşulduğu bir dönüşümün eşiğinde. Küçük bir tuşun dünyanın öteki ucundaki büyük bir ülkenin internet, finans, medya, hatta enerji sistemini altüst edebileceği gerçeği, ortak bir küresel savunma sisteminin gerekliliğini açıkça ortaya koyuyor.

Şu anda 2 milyar internet kullanıcısının bulunduğu gösteren Microsoft’un araştırmasına göre, bu sayı 8 yıla kadar hızla artarak 4 milyarı geçecek. Dakikada 250 milyon elektronik postanın gönderildiği yeni dünyadaki rakamlar, riskin

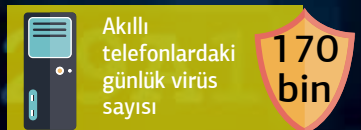
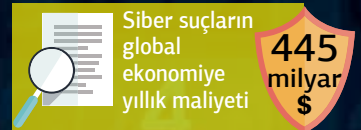
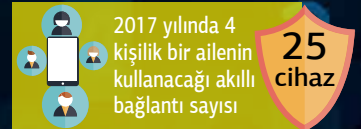
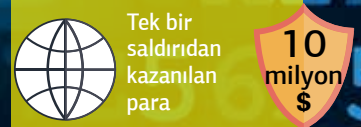
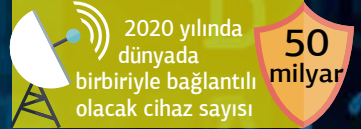
derecesini büyütür cinsten. Yapılan araştırmalar, tek bir saldırıdan kazanılan paranın 2,5-10 milyon dolar arasında değiştiğini gösterirken, marka itibarını onarmanın maliyetini ise ortalama 200 bin dolar olarak açıklıyor.

Devletlerin bu alanda yapması gerekenleri, “ulusal politika ve stratejinin geliştirilmesi, yasal çerçevenin oluşturulması, teknik tedbirlerin geliştirilmesi, kurumsal yapılanmanın belirlenmesi, ulusal işbirliği ve koordinasyonun sağlanması, kapasitenin geliştirilmesi, farkındalığın artırılması uluslararası işbirliği ve uyumun sağlanması” şeklinde tanımlayan uzmanlara göre, ciddi bir risk altındayız.

LARIN HEDEFİNDE



RAKAMLARLA





TÜBİSAD
Yönetim Kurulu
Başkanı
Erman Karaca

“DÜNYA AJANDASINDAKİ EN ÖNEMLİ KONU, SİBER RİSKLER”

Siber risk ve güvenliğin sadece bir teknoloji ve strateji problemi olmaktan çıktığını vurgulayan TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca, “Bu tehdit, önemli iş riski olarak tüm sektörleri ve iş alanlarını kapsıyor. Gelecek 10 yılda siber savaşlar, ekonomik casusluk, siber suçlar, devlet ve devlet dışı aktörler için tehditler oluşturacak” dedi.

Bilginin en büyük ekonomik değer olduğunu ifade eden Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca, “Bilgi güvenliği ve riskleri, 25 milyar bağlantı aracın birbiriyle etkileşim içinde olduğu dünya ajandasındaki en önemli konular arasında. Siber suçların global ekonomiye yıllık maliyeti 445 milyar dolar, bu rakam Avusturya ve Singapur Gayrisafi Yurt İçi Hasılası’ndan (GSYİH) daha fazla. Siber suçlar eğer bir ulus olsaydı GSYİH olarak dünyanın en büyük 27’nci ülkesi olacaktı” diye konuştu.

“Günümüzde 3.2 milyardan fazla internet kullanıcısı, 8 milyardan fazla mobil telefon abonesi ile birlikte 25 milyar cihazın bağlantılı olduğu ve 2020 yılında 50 milyardan fazla cihazın bağlantılı olacağı tahmin ediliyor” diyen TÜBİSAD Başkanı Erman Kara-

ca, “4 kişilik ailenin akıllı bağlantılı cihaz sayısı, 2012 yılında 10’dur. Bu sayı, 2017 yılında 25 ve 2022 yılında 50’ye çıkacak. Dijitalleşme, siber riskleri de beraberinde getiriyor. Bağlantılı cihazlar sayesinde insanların tüm verileri kopyalanıyor” ifadesini kullandı.

“SİBER RİSK YÖNETİMİ İÇİN ORTAK ÇALIŞMA ŞART”

Günümüzdeki bilginin-verinin yüzde 90’ının son iki yılda elde edildiğini söyleyen Karaca, şunları kaydetti: “Bu verilerin yüzde 80’i günlük işlemlerden, yüzde 20’sinin ise yapısal olmayan verilerden oluşuyor. Tahminlere göre, 80’e 20 oranı büyük veri ile 20’ye 80 olarak değişecek. Siber risk ve güvenlik, sadece bir teknoloji ve strateji problemi olmaktan çıktı. Tehdit, önemli iş riski olarak tüm sektörleri ve iş alanlarını kapsıyor. Gelecek 10 yıl için siber savaşlar, ekonomik casusluk, siber suçlar, siber terörizm devletler ve devlet dışı aktörler için büyük tehditler oluşturacak.”

Bu tehditlere karşı siber risk yönetimi için ise tüm paydaşların farkındalığa sahip olarak ortak çalışma yapması gerektiğine dikkat çeken Erman Karaca, “Konunun, yönetim kurulu ve üst yönetim ajandasında yer alması gerekli. Güvenlik ve risk ekibi ile bunu bütçe ayrılmalı. Yapılan araştırmalara göre, büyük şirketler IT bütçelerinin yüzde 11’ini siber risklere ayırıyor. Siber risk yönetim organizasyonunun oluşturulması ve güvenlik ekibi kurulması önemli. Raporlama, CIO veya CTO’ya değil, yönetim kurulu başkanına veya CEO’ya doğrudan yapılmalı” dedi.

SİBER RİSK NEDİR?

Sistemlere yetkisiz erişim, bilgilerin değiştirilmesi, yok edilmesi ya da bozulması, bilgilerin çalınması, ifşa edilmesi ya da satılması, sistemlerin bozulması ya da hizmetin engellenmesidir.

SİBER GÜVENLİK NEDİR?

Veri bütünlüğünün korunması, bilgiye erişimin, erişim hız ve kalitesinin korunması, izinsiz erişimin engellenmesi, mahremiyet ve gizliliğin korunması ve kritik alt yapılarda iş sürekliliğinin sağlanmasıdır.



SİBER FÜZYON MERKEZİ İLE GÜVENLİKTE BÜYÜK ADIM

Siber saldırıları gerçekleştirilmeden tespit eden Türkiye'nin ilk Siber Füzyon Merkezi, bilişim güvenliği konusunda önemli çalışmalara imza atacak. Merkez, kritik teknolojileri ülkemize kazandıracak.

Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş. (STM), bir ilke imza attı. İç ve dış tehditlere karşı siber uzaydaki saldırıları daha gerçekleştirilmeden haber veren Türkiye'nin ilk Siber Füzyon Merkezi, 17 Mayıs tarihinde Ankara'da açıldı.

STM Siber Füzyon Merkezi sayesinde, artık sadece bilinen siber tehditler değil, henüz ortaya çıkarılmamış, gelişmiş karmaşık metotlar kullanan yeni tehditler de saldırıdan önce tespit edilebilecek ve önlem alınabilecek. Siber Füzyon Merkezi'nde; zafiyet yönetimi, siber tehdit istihbaratı, tehdit savunma operasyonu, siber harekât merkezi ve olay müdahale yönetimi yetenekleriyle modern bir siber güvenlik yaklaşımının uygu-

lanmasına imkân sağlanacak.

STM'nin açılışında konuşan Savunma Sanayi Müsteşarı İsmail Demir, "Dünyada sadece birkaç ülkede bulunan Siber Füzyon Merkezi'yle Türkiye, siber güvenlik konusunda önemli bir güce kavuştu. Dünyada ülkelerin güvenliğini tehdit eden en büyük unsurlardan biri, siber saldırılar. Siber saldırıları gerçekleştirilmeden önce analiz etmek, önüne geçebilmek kritik bir öneme sahip. Bugün bunun için büyük bir adım atıldı" şeklinde konuştu.

"SALDIRI OLMADAN HABERDAR OLACAĞIZ"

STM Genel Müdürü Davut Yılmaz ise, yeni nesil Siber Füzyon

Merkezi ile klasik yöntemlerin çok ötesine geçtiklerini belirtti. Davut Yılmaz, "Siber tehditleri, klasik yöntemlerle tespit etmek imkansız hale geldi. Bu nedenle saldırı olmadan haberdar olmak ve buna göre otomatik olarak savunma kurgusunu oluşturmak, yani reaktif değil, proaktif bir yaklaşım göstermek gerekiyor. Bugün kullanıma açtığımız Siber Füzyon Merkezi, bu yeni nesil siber güvenlik anlayışının bir ürünü ve ülkemiz için her anlamda pek çok ilki bünyesinde barındırıyor. Farklı disiplinleri bir araya getiren bu merkez, tamamen bizim geliştirdiğimiz yapay zeka mekanizmalarıyla çalışacak" dedi.

BAKANLIK ÖNCE İZLEYECEK SONRA CAYDIRACAK

Ulaştırma Bakanlığı, siber güvenlikle ilgili başlattığı kapsamlı çalışma ile "önceden izleyerek siber caydırıcılığı artırmayı" hedefliyor.

Siber saldırılarla mücadelede Türkiye'nin angajman kuralları değişiyor. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, siber saldırıların önceden izleneceğini duyurarak, "Siber saldırıların öncü sinyalleri oluyor. Onları izleyeceğiz ve olaylar bir eyleme dönüşmeden müdahaleleri yapacağız" açıklamasında bulundu.

Siber saldırılar konusunda yasal alt yapı çalışması başlattığını kamuoyu ile paylaşan Bakanlık, "Bakanlar Kurulu kararı çıkardık, siber olaylara müdahale merkezi kurduk. Daha sonra tüm kurumlarda siber olaylara müdahale ekipleri oluşturduk. Altı ayda bir güvenlik kurulunu topladık. Tatbikatlar yap-

tık. Siber güvenlik stratejisi ve eylem planını uygulamaya koyduk. Şimdi daha kapsamlı çalışma yapıyoruz" bilgisini verdi.

Siber saldırılara karşı tedbir almakla yetinilmeyeceğine vurgu yapan Bakanlık, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Bundan sonraki hedefimiz siber caydırıcılık. Saldırının öncü sinyalleri izlenecek. Olaylar eyleme dönüşmeden müdahale edilecek. Yaparı tespit ettiğimizde misliyle karşılık vereceğiz. Biz, ülkemize olan saldırıları karşılamak aynı zamanda saldırı olmadan püskürtmek ve saldırısı olursa cezalandırmak noktasındayız. Yani, angajman kurallarını ilan ediyoruz."



2016'NIN DİJİTAL SUÇ TRENDLERİ NELER?

Global antivirüs yazılım kuruluşu ESET tarafından yayımlanan rapor, 2016 yılının dijital güvenlik konusundaki eğilimlerini ortaya koydu. Farklı ülkelerdeki 9 araştırma laboratuvarı tarafından toplanan bilgilere dayanılarak hazırlanan rapora göre, bu yıl siber suç ile ilgili önemli konular şöyle sıralanıyor:

NESNELERİN İNTERNETİ GELİŞECEK

İnternet sayesinde birbiriyle bağlantılı cihaz ve uygulamaların artması, iş operasyonlarının devamlılığına geniş ölçüde kolaylaştırıcı etki yapacak. Ancak bunlar olurken, güvenlik konusu ve kaygısı firmaların başlıca gündem konularından biri olacak.

FİDYE YAZILIMLARI ARTACAK

Şifre-fidye yazılımları, siber suçluların ana akım işlerinden biri haline geldi. Tüm dünyayı etkisi altına alan Cryptolocker tarzı fidye yazılımları, yeni versiyon ve çeşitleriyle hem kurumsal hem de bireysel kul-

lanıcılar için artarak tehdit olmayı sürdürecektir.

HEDEFLİ SALDIRILAR, GÜNDEMDE DÜŞMEYECEK

Belirlenmiş sistem ya da kişileri hedef alan siber casusluk uygulamaları ve APT'ler (Advanced Persistent Threats-Gelişmiş Kalıcı Tehditler) gündemden düşmeyecek. Ukrayna'daki enerji, medya ve kamu kuruluşlarını hedef alan Blackenergy, Buhtrap, Windigo gibi siber saldırılar buna örnek gösterilebilir. 'APT'ler, geleceğin silahları olabilir mi? tartışması devam edecek.

YENİ SUÇ YAZILIMLARI ORTAYA ÇIKACAK

Botnetler, küresel suç etkinlikleri ya da kişisel bilgileri ele geçirmeye yönelik yeni kötü amaçlı yazılım aileleri ve teknikleriyle karşılaşacağız. ESET uzmanları ve Avrupa Polisi Europol'a göre bunlarla mücadele etmenin yolu uluslararası iş birliğinden geçiyor.

BÜYÜK VERİ İHLALLERİ OLACAK

Şirketlerin saygınlığını etkileyecek şekilde gizli bilgilerinin ortaya dökülmesini, Haxposure yani hack ve exposure (ifşa etme) kelimelerinin birleşimiyle anlatılıyor. Büyük veri ihlalleri ve bu ihlallerin müşteri konumundaki masum kullanıcıları nasıl etkileyeceği, yıl boyunca gündeme gelecek.

MOBİL SALDIRILAR ARTARAK SÜRECEK

Siber suç yazılımı hazırlayanların önemli bir bölümünün mobile yöneldiği düşünülüyor. Bilgisayarlara yönelik geleneksel saldırıların tamamı mobile uyarlanmaya başladı, ayrıca yeni saldırı türleri de yaratılıyor. İnternet bağlantılı olmasına karşın akıllı telefonların bilgisayar gibi algılanmaması ve bu nedenle korunma önlemi alınmaması, saldırıları ve etkisini artırıyor.

WINDOWS 10

Microsoft, yeni işletim sisteminde güvenlik konusuna güçlü yatırım yaptı. Ancak her halükarda yeni sistem ile birlikte güvenlik, gizlilik ve şeffaflık konuları tartışılacak.

KRİTİK ALT YAPILARIN KORUNMASI ÇOK KONUSULACAK

Endüstriyel tesisler, enerji sistemleri, sağlık sistemi alt yapısı, kamu verileri her ülkede kritik ve korunması gereken konular olarak öne çıkmakla birlikte, siber saldırıların da sık sık gündem konusu haline geliyor. Endüstriyel kontrol sistemlerini hedef alan Struxnet ve Duqu saldırılarını hatırlayalım. Yeni saldırılar ve oluşan krizlerin nasıl engelleneyeceği küresel düzeyde sık sık gündem konusu olmaya devam edecek.

KANUNLAR VE YÖNETMELİKLER TARTIŞILACAK

Gelişen bilişim sistemleri ışığında hükümetler, şirketler ve vatandaşlar arasındaki ilişki ve konumları belirleyecek kanun ve yönetmelikler global ve yerel düzeyde gündem konusu olacak.

SİBER ZORBALIK VE ÇOCUKLARA YÖNELİK TEHDİTLER ARTACAK

İnternet ve sosyal medya kullanımının yaşının düşmesi ile birlikte çocuk ve gençlerin uygunsuz içeriklere karşı korunması ve cyberbullying olarak tanımlanan siber zorbalıkla mücadele, tüm ülkelerde öncelikli tartışma maddesi olacak.

Türkiye’de en çok karşılaşılan beş siber saldırı

1

**FİDYE
YAZILIMLARI**



Fidye yazılımlarını; kullanıcıların dosyalarını ve cihazlarını şifreleyip, bu şifreye tekrar ulaşabilmek için kişileri ücret ödemeye zorlayan bir zararlı yazılım şekli. Yazılımlar, genellikle sahte e-postalarla kullanıcılara yollanan sahte faturalara saklanıyor. Kişilerin ya da kurumların verilerini ve cihazlarını şifreleyerek erişilemez hale getiriyor. Kullanıcılar ise karşılaştıkları kilit ekranında yönlendirildikleri noktalara ödeme yapmak zorunda bırakılıyor. Araştırmalar 2015 yılının ikinci yarısında dört milyondan fazla fidye yazılım çeşidi gözlemlendiğini ve bu sayının katlanarak artacağını gösteriyor.

2

**OLTA
SALDIRILARI**



Phishing, yani olta saldırısı olarak da adlandırılan bu siber saldırılar tamamen karşıdaki kişiyi aldatma esasına dayanan bir yöntem. Bu saldırının amacı ise hedefteki kişinin şifrelerini ve kullanıcı hesaplarını ele geçirmek. Siber saldırganlar bir kurumdan yollanmış gibi hazırladıkları e-postalarla, kullanıcıları bu kurumların adını kullanarak hazırladıkları sahte sitelere yönlendiriyor. Bu siteler genellikle orijinal site ile çok benzer bir kullanıcı ara yüzü kullanıyor. Bundan dolayı kullanıcılar aradaki farkı anlayamıyor ve kendi hesaplarına eriştiklerini zannediyor. Kullanıcı adı ve şifresi kısmına bilgilerini girdiklerinde ise bu bilgiler bilgisayar korsanları tarafından çalınıyor. Bu yöntem Türkiye’de özellikle kullanıcıların banka hesapları ya da sosyal medya profillerini ele geçirmek için kullanılıyor.

4

**DDoS
SALDIRILARI**



Özellikle son dönemde Türkiye’nin gündemini meşgul eden yoğun bir saldırı dalgasında kullanılan DDoS yöntemi aslında basit bir siber saldırı biçimi. DDoS (Distributed Denial of Service Attack) saldırıları genellikle bant genişliğini istilaya uğratarak sistemleri ve sunucuları hizmet veremez hale getiren bir saldırı çeşididir. Yani ağ üzerinde çok yoğun bir trafik yaratarak sistemleri kilitler.

3

**KREDİ KARTI
DOLANDIRICILARI**



Siber suçlular kullanıcılara özellikle herkesin ilgi gösterdiği ürünler için çeşitli kampanya, fırsat ve indirimler içeren sahte sipariş sayfalarını içeren e-postalar yolluyorlar. Bu e-postalar özellikle sevgililer günü, anneler günü, babalar günü ve yılbaşı gibi birçok kişinin birbirine özellikle online alışveriş yaparak hediye aldığı dönemlerde oldukça yoğunlaşıyor. Bu e-postalardaki bağlantılara tıklayıp sahte sipariş sayfalarından alışverişini yapan kişilerin kredi kartı bilgileri bilgisayar korsanları tarafından çalınıyor.

5

**MOBİL
TEHDİTLER**



Mobil cihazların artışıyla iletişim, dolayısıyla veri miktarı sürekli artıyor. Bundan dolayı mobil tehditler giderek daha tehlikeli hale geliyor. Özellikle Android platformundaki güvenlik problemlerinden dolayı birçok zararlı yazılım mobil cihazlara indiriliyor. Akıllı telefon kullanımının oldukça yaygın olduğu ülkemizde 2015’in üçüncü çeyreğinde kullanıcılar zararlı ve yüksek tehlike içeren mobil uygulamaları tam 160 bin 717 kez telefonlarına indirdi. Kullanıcıların indirdikleri bu uygulamaların içinde 2 bin 681 adet virüs keşfedildi.



Bilişim Hukuk
Derneği (BHD)
Başkanı Avukat
Kürşat Ergün

“ANNENİZİN KIZLIK SOYADI BAŞINIZA BÜYÜK İŞ AÇABİLİR”

Türkiye’de 50 milyon kişinin kimlik bilgilerinin sızdırılmasını “büyük risk” olarak kabul eden Bilişim Hukuk Derneği (BHD) Başkanı Avukat Kürşat Ergün, “Bu bilgilerden ziyade bu bilgiler ışığında elde edilecek diğer veriler de ciddi sonuçlar doğurabilir. Annenizin kızlık soyadı başınıza büyük iş açabilir” yorumunda bulundu.

Siber güvenlik alanında yaşanan en güncel sorunlardan biri olan seçmen bilgilerinin sızdırılmasıyla ortaya çıkabilecek tehditleri değerlendiren Bilişim Hukuk Derneği (BHD) Başkanı Avukat Kürşat Ergün, “Sızdırılan bilgiler arasında “annenizin kızlık soyadı” görünmese de veri tabanını elinde bulunduran kişiler, bir takım eşleşmeler yaparak bu bilgiye rahatlıkla ulaşabilirler. Başta bankacılık işlemleri olmak üzere doğrulama yapmak için en çok kullanılan bilgi “annenizin kızlık soyadı” bilgisi. Vatandaşlık numarası, adresler, doğum tarihleri ve ebeveyn isimlerinden başka ne sızdırıldı bilmiyoruz. Yayınlanan bu bilgiler bile en basit haliyle sahte kimlik yapımında kullanılabilir. Banka ve kredi kartı dolandırıcılığı ise ilk baş-

vurulacak alan. Kızlık soyadı dışında başka güvenlik önlemleri alınmalı. Bankalar, şirketler, kamu kurum ve kuruluşları konu ile ilgili bir eylem planı hazırlamalı” diye konuştu.

“DEVLET, KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI İLE YÜKÜMLÜ”

Teknik manada ortaya çıkan zararın karşılanamayacağını ifade eden Ergün, “Yılda iki kez güncellenen seçmen kütüklerinde kişilerin TC numarasından adresine her türlü veri mevcut. CD şeklinde kontrolsüz biçimde siyasi partilere dağıtılan bu bilgilerin çoğaltılarak suç kapsamında olan ticari faaliyetlerde kullanılması mümkün. Paylaşılan kişisel veriler, sahte kimlik düzenleme, banka sistemlerinde kredi ve kredi kartı işlemleri yapma, sahte noterlik ve vekâletname belgeleri düzenleme, malvarlığı bilgilerinin edinilmesi ve kullanılması, şirket açma, GSM numarası alma, verasetle pay alma, dolandırıcılık gibi maddi zarar ya da suç teşkil edecek durumlar için

Gelecekte kişisel verilerinizi daha iyi korumak için atabileceğiniz adımlar:

- ✓ Her bir sitede farklı şifre kullanın. Cihazınızın ne kadar güvenli olduğunun önemi yok. Sizin herhangi bir şifrenize erişen bir kişi bir anda tüm verilerinizi ve hesaplarınızı ele geçirebilir.
- ✓ Uygulama ve işletim sistemlerinizi güncel tutun. Saldırganlar, verilerinize erişmek için yazılımlardaki hata ve güvenlik açıklarından yararlanabilirler. Bu hatalar ve açıklar cihaz üreticileri ve yazılım şirketleri tarafından düzenli olarak onarılıyor. Bireylerin yazılımlarla ilgili her bir güncellemeyi en kısa

kullanılabilir. Hakkınızda sahte kimlik düzenlenir ve yasa dışı bir faaliyette kullanılırsa devlete rücu hakkınız doğar. Devlet, kişisel verilerin korunmasıyla yükümlüdür. Korunmamasından dolayı oluşan zararı da karşılayacaktır. Yeni yürürlüğe kişisel verilerin korunması esasına dayalı kanun, bu alandaki diğer kanunlarla paralellik arz etmeli” değerlendirmesinde bulundu.

“MEVCUT SİSTEMLE BU SALDIRILARIN ÖNÜNE GEÇMEK MÜMKÜN DEĞİL”

Bilişim suçlarındaki cezai yaptırımdan söz eden Ergün, “Bilişim sistemine girme suçunun basit hali için bir yıla kadar hapis veya adli para cezası verilir. Sistemi engelleme, bozma, verileri yok etme veya değiştirme işlemlerinde bir yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması, üç yıldan altı yıla kadar hapis ve beş bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır” dedi.

Uluslararası hukuka bakıldığında bilişim suçları ile ilgili en detaylı düzenlemenin Avrupa Konseyi Siber

Suç Sözleşmesi olduğuna dikkat çeken Ergün, şunları kaydetti: “Sözleşme, Amerika ve Japonya tarafından da imzalandı. Sözleşmeyi imzalayan ve onaylayan ülkeler her ne kadar doğrudan bir yaptırımı olmasa da kendi iç hukuklarını da sözleşmeye uygun hale getirmek durumunda. Bu sözleşmeyi imzalayan ve onaylayan ülkelerden biri de Türkiye. Bilişim suçlarına ilişkin iç hukuktaki düzenlemeler genel itibari ile sözleşmeye uygun. Ancak siber saldırılarda cezaların caydırıcılığından ziyade faillerin tespit edilmesi kolaylaştırılmalı. Uluslararası suç örgütlerinin tespiti zor. Bu saldırganların Türk olup olmadıkları belli değil, dolayısıyla Türk kanunlarına göre yargılanamaz. Siber saldırılara karşı Türkiye gerekli teknolojik önlemleri almalı. Devletler arası ikili anlaşmalarda küresel bir mücadele gerçekleştirilmesi gerek. Siber saldırıda bulunan ülkeler, diğer ülkelerin zararını karşılanmalı. Mevcut sistemle bu saldırıların önüne geçmek mümkün değil.”

sürede yüklemesi, potansiyel tehditleri ve virüs bulaşma ihtimalini sınırlı hale getirir.

✓ **Kişisel bilgilerinizi ya da verilerinizi asla e-posta ile paylaşmayın.** Kimlik avı (phishing) e-postalarına asla yanıt vermeyin. Hiçbir şirket sizin şifre ya da kişisel bilgilerinizi e-posta üzerinden istemez. Eğer o e-postaya güvenmiyorsanız, silin.

✓ **Tarayıcınızdaki eklentileri kapatın.** Birçok tarayıcı tabanlı saldırı, kullanıcıların cihazlarına erişmek için Java ve Flash teknolojilerinden yararlanıyor. Eklentilerin otomatik olarak yüklenmesi özelliğini kapatırsanız, fark etmeden ziyaret ettiğiniz zararlı bir web sitesinden yüklenecek olan bir eklentinin cihazınızı tehlikeye atmasını engellemiş olursunuz.

✓ **Kurduğunuz yazılımlara dikkat edin.** Kötü niyetli yazılımlar, (malware) genellikle meşru yazılımlar ya da bir içeriği oynatmak için gerekli olan bir ek yazılım (add-on) gibi görünürler. Cihazınız ne olursa olsun (PC, Mac ya da mobil) kuracağınız uygulamalar konusunda ekstra dikkat gösterin. Kötü niyetli bir yazılımı kurmak, tanımadığınız birini dijital evinize davet etmek ve tüm kişisel verilerinize erişim izni vermek gibidir.

✓ **Phishing e-postalarına karşı uyanık olun.** Geçen hafta ortaya çıkan veri sızıntısı sonucunda, bu tip e-postalara her zamankinden daha çok maruz kalabilirsiniz. Gelen e-postaları kaynağından emin olmadan asla yanıtlamayın; hiçbir kişisel bilginizi ve şifrenizi e-posta ile paylaşmayın.

KİMLİKLERİ VE KİŞİSEL BİLGİLERİ KORUMAYA YÖNELİK ÖNERİLER:

NÜFUS KÂĞIDINIZI DEĞİŞTİRİN

Eğer 2016 yılından bu yana nüfus kâğıdınızı değiştirmediyse, en kısa sürede yenilemenizi öneririz.

Yeni bir fotoğraf ile yeni bir kimlik çıkarmanız halinde kimlik değişime uğramış olacak, kimlik seri numarası ve veriliş bilgileri değişecektir.

KAYITLARINIZI GÜNCELLETİN

Değiştirdiğiniz nüfus cüzdanınızı banka, telekom operatörleri, resmi kurumlar gibi tüm kayıtlı olduğu yerlerde güncelletin. Yeni kimlik bilgilerinizin sistemlere işlendiğinden emin olun.

POLİS YA DA SAVCILIĞA BAŞVURUN

Önem amaçlı olarak polis ya da savcılığa başvurup kişisel verilerinizin sızmış olabileceği, olabilecek olay ve durumlardan mağduriyetinizin oluşabileceği ve bu tür olası durumlardan sorumlu olmayacağınıza ilişkin tutanak tutulmasını isteyebilir ve bu kaydı saklayabilirsiniz.

E-DEVLET SİSTEMİ ÜZERİNDEN KAYITLARINIZI TAKİP EDİN

Belirli aralıklarla e-devlet sisteminden vergi, dava, GSM aboneliği gibi kayıtlarınızı kontrol edin. Şüpheli durumda derhal polise veya savcılığa başvurun.

Siber Güvenlik Uzmanı İbrahim Baliç, birincil tehdit altındaki konuların başında finans, borsa, yatırım fonları ile döviz değişim borsalarının geldiğini açıkladı.



“YÜZDE 100 GÜVENLİK YOK HER AN ATAK YAŞANACAKMIŞ GİBİ TEDBİR ALINMALI”

“Yüzde 100 güvenlik yok, bu yüzden siber saldırıya maruz kalındığında uygulanması gereken bir kriz planına sahip olunmalı” diyen Siber Güvenlik Uzmanı İbrahim Baliç, atak sonrasında hangi verilerin, hangi yöntemle sızdırıldığını öncelikli olarak bulmanın ve o açığı derhal kapatmanın gerektiğini vurguladı.

Apple ve Google gibi şirketlerin güvenlik zafiyetlerini ortaya çıkaran “beyaz şapkalı hacker” olarak bilinen Siber Güvenlik Uzmanı İbrahim Baliç, “Günlük dört milyon sorgulama yapan Google’un bile güvenlik zafiyeti var. Yüzde 100 güvenlik diye bir şey yok. Televizyonu modeme bağladığınız an risk başlıyor. Akıllı telefonlarda 800 zafiyet tespit ettik. Her an siber saldırı altında kalacakmış gibi sistemlerimizi, verilerimizi güvende tutmalıyız” dedi.

Finans, borsa, yatırım fonları ve döviz değişim borsaları birincil tehdit altında olduğunu belirten Baliç, “Siber saldırıların kurum ve şirketlere iki tür maliyeti var. Sistemin kapa-

lı kaldığı süre boyunca yapılamayan satışlar, devletin uğradığı maddi zararlar veya illegal yöntemlerle çalınan paralar ölçülebilir maliyetleri oluşturuyor. Ancak insanların markaya bakış açısı, marka değerinde yaşanan ciddi düşüşler, ülkeye olan güvenin kaybedilmesi, şirketlere olan inancın yitirilmesi sebebiyle oluşan kayıplar ölçülemiyor” şeklinde konuştu.

“RİSK ALTINDAYIZ”

“Gelecekte sağlık alanı, en büyük riskin konuşulduğu yer olacak” diyen Baliç, şunları kaydetti: “Sui-kastler bu yolla yapılacak. Bugün hızla gelişen bio teknoloji sayesinde insan vücuduna monte edilen kalp pillerden bahsediyor, yüzde 80’i dijital teknolojilerle donatılmış hastanelerde robotlar tarafından ameliyat ediyoruz. ATM’lerden para hackleyen Barnaby Jack’in ‘Yakında çok önemli hayati bir buluşu açıklayacağım’ duyurusu yaptıktan sonra öldü. Kalp pilleri alanında çalıştığı





HACKER TÜRLERİ:

- 1. İyi “beyaz şapkalı” hackerlar;** güvenlik açıklarının bulunup tamir edilmesi ve geliştirilmesi için çalışanlar.
- 2. Aktivist hackerlar;** Anonymous gibi, politikler fakat motivasyonları kalıcı değil.
- 3. Ulus devletleri ve yabancı istihbarat örgütleri;** son 10 yılda büyüyen bir sorun.
- 4. Aşırılık taraftarları;** İŞİD gibi bugüne kadarki en gerçek tehdit oluşumu.
- 5. Suçlular;** Hypponen’a göre, şu an yüzde 95 oranında kötü amaçlı yazılım yapan ve bunu kullanarak milyonlarca dolar çalanlar.

Kaynak: F-Secure araştırması

AKILLI TELEFONLARDA EN ÇOK VİRÜSE MARUZ KALAN ÜLKELER

1	Hindistan	70.000.000
2	Endonezya	62.000.000
3	Rusya	20.000.000
4	ABD	16.000.000
5	Türkiye	15.000.000
6	Kore	10.000.000
7	Almanya	5.200.000
8	İngiltere	2.900.000
9	Fransa	2.400.000
10	Japonya	900.000

Kaynak: 360 Security

bilinen Jack, beş metre mesafeden insan kalbini durdurmayı başardığını yakın çevresi ile paylaşmıştı. Şu an, evimizdeki-iş yerimizdeki bilgisayarımızdan, cebimizdeki cep telefonuna, çantamızdaki tabletimizden evimizdeki/arabamızdaki akıllı cihazlara kadar risk altındayız” ifadesini kullandı.

“İŞLETMELERİN SİBER KRİZ PLANI OLMALI”

Sistemlere erişebilecek kişilerin yetki kontrollerinin ve penetrasyon (sızma) testlerinin düzenli olarak yapılmasının, sistemin dışarıya açık olan kapılarının (IP, Port vs.) sürekli kontrollerinin hayati önem taşıdığını dile getiren Baliç, “Sisteminizi “beyaz şapkalı hacker” olarak nitelendirilen ve amacı bir hacker gözünden sisteminizi ve güvenlik açıklarınızı analiz etmek olan insanların kontrol etmesi önemli. Yüzde 100 güvenlik yok. Siber saldırı anında bir “kriz planına” sahip olunmalı. Atak son-

rasında hangi verilerin, hangi yöntemle sızdırıldığını öncelikli olarak kontrol edip bulmak ve o açığı derhal kapatmak gerekiyor. Sonrasında sızan verilerin niteliğine göre, şirketin üst düzey yöneticileri ile yapılacak toplantılar sonrasında bunun nasıl telafi edileceği düşünülmeli, kararlaştırılmalı ve derhal uygulanmalı.”

“SİBER SAVUNMADA EN KÜÇÜK AR-GE, 10 MİLYON DOLAR”

Siber savunma alanında gittikçe güçlendiğine dikkat çeken Baliç, şunları dile getirdi: “Siber saldırılardan korunmak için yapılan basit bir AR-GE projesi için 5-10 milyon dolarlık bir maliyetten söz konuşulabilir, savunma ya da hasara yönelik net bir tutar söylemek zor. Saldırı alanında büyük gelişmeler var. İtalya’daki Hacking Team firması siber silah üreten ve siber silah endüstrisinin varlığını kanıtlayan bir firma. Bu firmanın 400 GB’lik verisiyle

birlikte ve müşteri listeleri de hacklenmiş ve burada Türkiye adına kesilmiş 440 bin euroluk fatura ifşa edilmişti.”

“AB, ÜYESİ OLMAYANA SİBER EĞİTİM VERMİYOR”

Dış dengelerin değiştiğine vurgu yapan Baliç, “AB, yeni çıkan yasa ile dış ihracatını koruyor. AB üyesi olmayana siber kod eğitimleri verilmiyor. İnternet teknolojisi, Amerika’da 1945’lerde çıktı. Onların 70 yılda yapmadığını biz 10 yılda yaptık. Çok çabuk online’a geçtik. Amerika’da online olmayan 50 şirket var. İngiltere’de ise devlet kurumlarıyla işler, hâlâ mektup üzerinden yürütülüyor. 330 milyonluk ABD’de ve 2 milyarlık Çin’de teknoloji alanında bir açlık yok; ama aynı şeyi Türkiye için söylemek zor. Kendi bilgisini devletin sitelerine saldırarak kanıtlamak isteyenler olduğu gibi bu alanda yetişen donanımlı gençlerimiz de var” şeklinde konuştu.

“SİBER RİSKLER BİRER IT DEĞİL İŞ RİSKİDİR”

Marsh Risk Consulting Türkiye Lideri Hande Bilgisu, siber risklerin bir IT (Bilgi Teknolojileri) riski olarak değil, ‘iş’ riski olarak ele alınması ve mutlaka yönetim kurulunun gündem maddelerinden biri olması gerektiğine vurgu yaparak, “Kurumların siber kriz yönetimi ve olay müdahale takımlarını kurmaları gerekiyor. Ne yazık ki riskin dokunmadığı sektör yok; sigorta gibi risk transferi çözümleri, siber tehditlerle mücadele için avantaj” dedi.

Dijital dünya endüstrileri daha önce karşılaşmış oldukları risklere benzemeyen tehditlerle karşı karşıya” ifadesini kullanan Marsh Risk Consulting Türkiye Lideri Hande Bilgisu, “Riskin dokunmadığı sektör yok; çünkü günümüzde tüm şirketler bilgisayar sistemlerini kullanıyor ve verilerini elektronik ortamda saklıyor. Ancak sigorta tarafından bakıldığında daha fazla ilgi gösterdiğini tespit ettiğimiz sektörleri; sağlık, finansal kurum, perakende, enerji, iletişim, medya ve teknoloji ola-

rak sayabiliriz. Hassas data tutan, altyapı hizmeti sağlayan, müşteri adedi çok fazla olan, ölçek veya medyatik anlamda göz önünde bulunan kurumlar risk altında” açıklamasında bulundu.

Kurumların risk gerçekleşmeden önce ve risk sonrası aksiyonlarını iki boyutlu olarak ele alınması gerektiğine değinen Hande Bilgisu, “Riskin önleyecek aksiyonlar siber risk analizi, network güvenliği analizi ve ISO 27001 denetimleri gibi yaklaşımları içerir. Siber risk senaryolarının oluşturulması, sızma ve zafiyet testlerinin yapılması ve tespit edilen güvenlik açıklarına yönelik aksiyon planlanır. Söz konusu tehditlerin gerçekleşmesi duru-

Marsh Risk
Consulting
Türkiye Lideri
Hande Bilgisu

DÜNYANIN FARKLI BÖLGELERİNDE YAŞANAN HASAR SENARYOLARI:

- ✓ Bir perakende şirketi üzerinden 40 milyon kredi kartı ve 70 milyon kişisel veri kopyalandı.
- ✓ Hackerlar sisteme üçüncü taraf hizmet sağlayıcıları üzerinden giriş yaptı. Toplam zarar, 264 milyon dolar seviyesinde raporlandı.
- ✓ Bir gazino zincirinde ana bilgisayar sistemine siber saldırı yoluyla erişildi. Yaklaşık zarar, 40 milyon doların üzerinde.
- ✓ İzlanda'da bir telekom şirketinin veri ihlali sonucu 70 bin kullanıcısının kişisel bilgileri açığa çıktı.
- ✓ Bir sigorta şirketinin sisteminden 93 binden fazla müşteri kredi kartı verileri çalındı.
- ✓ Bir enerji şirketine siber saldırı düzenlenerek üretim hedef alındı.
- ✓ Bir online platform üzerinde kullanılan kişisel şifre bilgileri online forumda paylaşıldı.

Siber sigorta alan sektörlerin sıralaması:

AMERİKA	AVRUPA
İletişim, medya ve teknoloji	Sağlık
Finansal kurumlar	Enerji
Perakende	Perakende
Üretim	Turizm, eğlence, oyun
Hizmet servis şirketleri	İletişim, medya ve teknoloji
Kamu	Spor, eğlence
Lojistik	Eğitim
Enerji	

munda ise olayın ikinci boyutu olan 'olay yönetimi' devreye alınması gerekir. Burada kurumların siber kriz yönetimi ve olay müdahale takımlarını kurmuş ve planlarını hazırlamış olmaları önemli" diye konuştu.

"SİBER SİGORTA JENERİK BİR ÜRÜN DEĞİL"

"Siber riskleri global bilgi birikimi gerektiren özellikli bir sigorta branşı olarak ele alıyoruz" diyen Finansal ve Profesyonel Sigorta Ürünleri Türkiye Lideri İpek Ünal ise, şunları ifade etti: "Veri ihlalinin Avrupa'daki şirketlere ihlal edilen kayıt başına ortalama 146 ila 211 dolar bandında bir maliyeti mevcut. Bunun yaklaşık yüzde 46'sı direkt, yüzde 54'ü dolaylı masraflar. 2014 yılında Avrupa Birliğinde siber suçların masrafı toplam AB Gayrisafi Yurt İçi Hasılası'nın (GSYİH) yüzde 0.41'i kadar. Bu örnekler korunmanın gerekliliğine ayrıca dikkat çekiyor. Siber

sigortanın jenerik bir ürün olmadığını, bu branşa ilişkin piyasalarda yer alan poliçe şartnamelerinin çok çeşitli olduğunu belirtmek isterim. Sigortalı şirketin uğrayacağı zararları; IT araştırma, hukuki tavsiye, bildirim, halkla ilişkiler, data kurtarma, siber fidye, İş kesintisi masrafları kişisel bilgi ihlali-ni takiben düzenleyici kurum tarafından yapılan soruşturmalar ve hükmedilen sigortalı olarak tanımlıyoruz. Üçüncü şahısların uğrayacağı zararlar ise, kişisel veri ihlali sonucu sigortalıya karşı gelebilecek sorumluluk davalarına ilişkin tazminat ödemeleri ve savunma masrafları ile sigortalının kullandığı içerik sebebiyle oluşan sorumluluk zararları olarak ifade edebiliriz."

120 milyar dolar

2017 için beklenen küresel siber güvenlik pazar hacmi

5.85 milyar dolar

2014 yılında ABD'deki veri ihlallerinin ortalama maliyeti

%10

İhlal azaltmanın ortalama maliyetinin geçen yıla göre artışı

417 bin dolar

Tespit ve eskalasyonun ortalama maliyeti



Finansal ve Profesyonel Sigorta Ürünleri Türkiye Lideri İpek Ünal



**Bir dönemin
eski Bakanı
TOBB ve ASO Başkanı**

Mehmet Yazar:

**“Türkiye
ekonomisi
sanayicilerin
omuzunda”**

Kayserili bir ailenin makine mühendisi oğlu olarak iş ve siyaset dünyasında kendine önemli bir yer edinen Mehmet Yazar, kızı adına kurduğu Sema Yazar Vakfı ile binlerce çocuğun yarınlarına katkıda bulunuyor. Dönemin eski Bakanı, TOBB ve ASO Başkanı Yazar, “Bugün Türkiye ekonomisini taşıyanlar sanayicilerdir, devletin vergi gelirlerinin çoğunu sanayici karşılamıyor mu? O yüzden onlar, tecrübeleriyle yol gösterici olmalı” diyor.

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'nden 1960 yılında mezun olduktan sonra beş yıl kadar Makine Kimya Endüstrisi'nde (MKE) imalat müdürlüğü yapan Mehmet Yazar, 1965 yılında eşiyile birlikte makine satışı alanında faaliyet gösteren şirketini kurdu. Sanayileşmenin henüz emekleme aşamasında olduğu bir dönemde kollarını sıvayarak, üretim serüvenine girişen Mehmet Yazar, kendi deyimiyle “Serde Kayserililik” olduğu için iş hayatına alım-satım ile başladı. Daha sonra satışını yaptığı ithal makineleri, Türkiye’de üretmeyi kafasına koyan Yazar, Ankara İskitler’de küçük bir atölyede faaliyet gösteren tipik bir Anadolu ustasıyla anlaşma yaparak, üretime adım attı.

Firmasının kuruluş ve yükseliş dönemini hızlı bir şekilde geçiren Mehmet Yazar’ın iş dünyasının önemli temsil kurumlarından Ankara Sanayi Odası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nde de aynı hızla yükselerek ve her iki kurumda da başkanlık görevi üstlendi.

“Nereye gidersen git, su deniz seviyesinde aynı derecede kaynar; iki kere iki ABD’de de Moskova’da da dördür. Rasyonel düşünüp doğruyu bulduğunda korkma kimse sana bir şey yapamaz. Hayatta bütün rehberim bu olmuştur” diyerek hayata bakış açısını ortaya koyan Yazar için, ülke menfaati söz konu-



“Türk arabası diye hevese kapılıyoruz. Araba sanayi dünyanın her yerinde montaj sanayidir. Araba her yerde yapılıyor. İlla orijinal bir şey yapmak istiyorsan, geleceğin elektrikli arabasını yap.”

su olduğunda doğruları söylemek her şeyin önünde.

Hem iş hem de siyaset dünyasında, kritik dönemlerde kritik görevler üstlenen Mehmet Yazar'ın hayatında eğitim ayrı bir yer tuttuğunu ise bilmeyen yok. İlkokuldan liseye kadar birçok okul yaptıran Yazar, kızı adına kurduğu vakıfla da binlerce üniversite öğrencisine burs veriyor.

TOBB Başkanlığından Milli Savunma Bakanlığına kadar önemli görevlere imza atan Mehmet Yazar, 80 yıla sığan hayatının siyaset tarafını da anlattığı röportajımızda, bir Türkiye portresi çizdi.

“Dünya piyasasında yeri yoksa üretiminin hiç önemi yok. Dünyanın en iyi yazarı diye kabul ettiğin kişi, dünya piyasasında yeri varsa büyük yazardır. Yeni olaya dünya piyasası boyutundan, rekabetinden bakmak lazım” diyerek geleceğe projeksiyon tutan Yazar'la geçmişin Türkiye'sini, bugünün ekonomisini, dünyanın yeni yönünü ve siyasetle geçmiş bir ömrü konuştuk.

Sanayinin temellerinin atıldığı bir dönemde çok kritik görevler üstlendiniz. ASO, TOBB başkanlıkları yanı sıra, bakanlık da yaptınız. Peki, Mehmet Yazar sanayiciliğe nasıl adım attı?

1960 yılında İTÜ Makine Fakültesi'nden mezun oldum. Sonra 4-5 yıl Makine Kimya

Endüstrisi Uçak Fabrikası'nda imalat müdürlüğü yaptım. Sonra 1965-1966 yıllarında eşim ile birlikte aile şirketi kurarak iş hayatına atıldım. Serde Kayserililik var ya biz de İstanbul'dan çeşitli makineleri temin ederek getirip satıyorduk.

Makine mühendisliği olduğum için piyasaya alıştığımı hissettikten sonra 'ithal ettiğimiz malları kendimiz yapalım' diye düşündüm ve hemen harekete geçtik. Gözümüze kestirdiğimiz ilk ürün, su pompası oldu. Avusturya'dan tanınmış bir marka ithal ediyorduk. İskitler'de klasik bir Anadolu ustasının bizim ithal ettiğimiz pompaları tamir ettiğini öğrendim, onu bulup konuştuk. Çok yetenekli bir ustaydı. Küçük bir torna aleti ile bizim pompalardan arızalı olanları yapıyordu. Ona, “Gel ithal ettiğimiz pompaları birlikte üretelim, aynısını yapalım” dedim. Zaten o tarihlerde Türkiye'de sanayinin s'si bile konuşulmuyordu.

Siyasi yönden de ciddi dalgalanmaların yaşandığı günlerdi değil mi?

Evet, tam da 12 Eylül öncesinde sağ-sol fikirlerin tartışmaların, çatışmaların yaşandığı günlerdi. Sol görüşlü arkadaşlarımız tarımla kalkınmayı isterken, bizim gibi liberal düşünenler, kalkınmanın sanayileşme ile olması gerektiğini savunuyorduk. Sosyalist görüşlü olan arkadaşlarımız ise ne yapılacaksa devlet

eliyle yapılmasını istiyorlardı. Ağır sanayiden başlanmasını ve bunu devlet yapsın diyerek Romanya örneğini veriyorlardı. Biz, hür teşebbüsün tecrübeyi yaşayarak sanayileşme gerçekleştirmesini, devletin de burada kolaylık sağlamasını istiyorduk.

O dönemlerde fikri haklarla ilgili sorun yaşamadınız mı? Kaliteyi tutturabildiniz mi?

Bu ilk anda kolay gibi oldu ama sonradan bazı hukuki sorunlar çıktı. Patent yok, izin yok, hiçbir şey yok. Marka sahiplerinin yarın gelip hukuki talepte bulunma durumu olur mu, onu düşündük. Üstelik taklit etmemize rağmen verimliliği tam tutturamıyorduk. Onların pompası yüzde 72 verimlilikte iken bizimki yüzde 42'de kalıyordu.

Çuvallar dolusu projeler yaptık. Fakat hep gördük ki bir püf noktası var, biz verimliliği yakalayamıyoruz. Yani sanayileşme hemen isteyince olmuyor. Bu iş çok bilimsel, teknolojik araştırmalar isteyen durum. Taklit yoluyla sanayide geçişi en iyi yapan ülkelerin başında Japonya var; ancak onlar da sonra anladılar ki taklitle olmuyor. Bilime ağırlık verdiler, binlerce öğrencilerini çeşitli dallarda eğitim almak üzere yapanıcı ülkelere gönderdiler.

“ABD, milli gelirinin yüzde 5’ini; yani 800 milyar doları bilimsel araştırmaya ayırıyor”

Bugün Çin de aynısını yapmaya çalışıyor ama o da bitmek üzere.10 maddelik yeni bir dönem başlatılar, onlar da “Biz bilimsel ve teknik araştırmaya ağırlık vermezsek bu işin içinden çıkamayız” diyorlar. Sanayileşme dediğimiz zaman bir iki söz söylemem gerekiyor. Yani, “ben yaptım oldu” diye bir şey yok. Sen bir şey yaparsın veya yaptığını zannedersen, oysa bunu dünya piyasasında satın satamaman, rakiplerinin yarışıp yarışmaman önemli. İç piyasaya iyi kötü verirsın ki bana göre o da kaynak israfıdır. İşte bu noktada devreye AR-GE ve bilimsel araştırmalar giriyor. Bunun en somut örneğini ise ABD’de görüyoruz. ABD bugün milli gelirinin-ki yıllık milli geliri 14.5 trilyon dolar civarında- yüzde 5’ini bilimsel araştırmaya

ayırıyor; yani 800 milyar dolar. Biz ise onların araştırmaya ayırdığı para kadar olan milli gelirimizden yüzde 1’ini zor ayırıyoruz. Bakın Çin bunun farkına vardığı için 15-20 gün önce yeni bir sanayi stratejisi yayınladı. En dikkati çeken nokta, GS-MH’nın yüzde 5’ini teknolojik araştırmaya ayırma kararı alınmasıdır.

Tekrar şirketinize dönersek, biraz da büyüme sürecini anlatabilir misiniz?

Biz taklit yoluyla başladık işe ama bir süre sonra tıkanık. Bu yüzden yabancı şirketle lisans anlaşması yapmaya karar verdik. Hatta OYAK’ın, Renault ile yaptığı anlaşmadan sonra Türkiye’nin ikinci lisans anlaşmasını ben yaptım. Üs-

telik 1969-1970 döneminde Maliye Bakanlığı dahil Türkiye’de lisans anlaşmasının nasıl yapıldığını bilen kimse yoktu. Maliye Bakanlığı bünyesinde bununla ilgili bir masa ayrılmış ve başına da genç bir çocuğu oturtmuşlar. Gittim yanına ve “Lisans anlaşması yapacağım” dedim. Ancak o çocuk kendisinin de bilmediğini belirterek, elinde bir örnek olduğunu bana veremeyeceğini; ancak 10-15 dakika inceleyebileceğini söyledi.

Lisans anlaşmasını imzaladıktan sonra daha önce gübre deposu olarak kullanılan 600 metrekaarelik bir binayı kiraladık. Toprağın, çamurun üzerine tezgahları kurduk ve milli markayla ilk üretimimizi yapmaya



Dünya durmuyor, durumu idare ederek olmaz. Atatürk’ün ‘Hayatta en hakiki mürşit ilimdir’ lafını unutmamız ve onu rehber edinmemiz gerek. İlimsiz, akılsız, duygularla sen-ben kavgasıyla bu işin içinden çıkamayız.





“Teknolojik AR-GE’ye daha çok kaynak gerek. Yüzde 1 ile bu iş olmaz. Firmaların teşvik edilmesi lazım.”

başladık. Sulamada iyi noktaya ulaşınca İstanbul yolu 19’uncu kilometrede bir arsa bulduk ve o zaman 220 lira taksitle burayı aldık ve yavaş yavaş ciddi bir fabrika haline getirdik. Fabrikayı, 1977 yılında açtık. Tabii lisans ve know-how olduğu için onların teknik bilgilerini kullanıyorduk. Doğrudan taklit etmedik. Bizim elemanlarımız oraya gidip eğitim aldılar, onlar gelip fabrikada bizim elemanlarımızı yetiştirdiler. Üstelik bu aşamada taklit ettiğimiz ürünlerin tam randımanını da tutturmuştuk.

Birçok kişinin dövizin ne olduğunu bilemediği zamanda dış ticaret nasıl gerçekleşiyordu?

Fabrikamın daha kuruluş döneminde, döviz darboğazı had safhadaydı. İhracatımız sınırlıydı. Türkiye’nin ihracatı belli tarım kalemleri ve bir iki taklit yollu sanayi parçasıydı. Kota dediğimiz, her yıl Türkiye’nin döviz ihtiyacına ve eldeki miktara göre her ithalat kalem için döviz tahsisatı yapılırdı. Bu genelde ocak ayının ilk haftasında yayınlanırdı. Herkes dört gözle onu beklerdi. Bizim ithal edeceğimiz malların listede olup olmadığına ve bunun için ne kadar döviz ayrıldığını öğrenirdik. Örneğin; bir ürün için 50 bin dolar döviz konulmuşsa, 100 kişi başvurmuşsa adam başı 500 dolar düşüyordu. Aynı döviz sıkıntısı had safhadaydı.

Gelelim ASO ile tanışma hikayeni-ze... Artık tam bir sanayici olduğunuzu düşünüp ASO’ya mı gittiniz?

Yine bir yıl Resmî Gazete’de ilan edilen bu listeyi Ulus’ta satış mağazamızın büro kısmında ince-liyordum. Çok kalın bir kitapçık ve içinde nasıl ithalat yapılacağı yazıyordu. Ankara Sanayi Odası’nın kurucularından Orhan Işık Bey mağazamızdan küçük bir alış-veriş yapmak için gelmiş. İçeride benim kota çalıştığımı söylemiş-

ler, odama geldi yanıma oturdu. Çalışmamda edindiğim kanaatimi sordu. Kotanın ekonomiye getirip götürüleceği şeyleri anlatıp, bazı yasa-kların yanlış olduğunu, serbest olması gerekenleri söyledim. Ce-binden bir defter çıkardı, benim söylediklerimi not aldı. “Mehmet Bey, ben yarın kota konusunda basına beyanat vereceğim, çok iyi çalışmışsınız, sizin sayenizde çalış-mayı bitirmiş oldum” dedi. Daha sonra da beni ASO’ya davet etti.

“Doçent, dükkana ‘Tornacı Orhan Usta’ tabelası astı”

Burada Orhan Işık için ayrı bir paragraf açmam gerekiyor. Çok uyanık ve zeki birisiydi. Büyük Atatürk’ün Cumhuriyeti kurduktan sonra yurt dışına gönderilen öğrencilerdendi. İkinci Dünya Savaşı’nda sürekli bombaların yağdığı Dresdner’de okudu. Sonra gelip Yıldız Teknik Üniversitesi’nde doçent olarak göreve başlıyor. Bir fikir anlaşmazlığı yüzünden okuldan ayrılarak, Ankara’da İskitler’e gelip 36 metre karelik yer kiraladı. Dresdner’de okumuş bir doçent gelip mavi gömleğini giyip, dük-



ANKARA SANAYİ ODASI EKONOMİ Semineri 2-3/III/1979





kana 'Tornacı Orhan Usta' tabelası astı. Yani kısacası ben Orhan Bey'in girişimleriyle ASO'ya adım attım. Dört sene çalıştıktan sonra, Meclis üyesi oldum. Bir sene sonra yönetim kurulu üyesi, bir sene sonra başkan vekili, bir sene sonra da başkan yaptılar.

Tabii başkan, yönetim kurulu içinden seçiliyordu. 1978'de Sanayi Odası Başkanı yaptılar. O dönem İstanbul'da rahmetli Sakıp Sabancı birkaç sanayici ile Sanayi Odaları Birliği kurmuştu. Başkan vekili olduğum için Sakıp Bey'in Ankara'daki Sanayi Odaları Birliği toplantısını ben organize ediyordum. Bir anlamda onun yardımcısı gibiyim. İkinci başkan gibi siyasetle, devletle ilişkileri aktif olarak yürüttüm.

"Fabrikam kurşunlandı"

Sene geldi 1979, daha bir senelik başkanım. Ankara'da olmam, genç, heyecanlı ve meslekten gelmem sebebiyle, TOBB'a başkan olmamı istediler. Ben fabrikanın ayakta durmadığını söyledim. Genç bir sa-

nayici olarak benim başkan olmam konusunda ısrar ettiler.

Alaattin Ceceli dahil gece 3'e kadar beni iknaya uğraştılar ki, o dönemde sağ sol mücadelesi sırasında ben açık oturumlara, panellere katılıyorum, gırtlak gırtlığa tartışmalar yaşıyoruz. Benim daha tamamlanmamış fabrikam bile birkaç kez kurşunlandı. 12 Eylül 1980'e çok yaklaşmıştık. Bana, "Sen nutuklarda vatan için ölmeye hazırım demiyor muydun? Şimdi ölme zamanı" dediler. İşimi yarım bırakarak TOBB Başkanı oldum. Önce TOBB'un siyasi görünümünden kurtarılması gerekiyordu.

ASO Başkanı iken TOBB Başkanı olmanızın önünde bir engel var mıydı?

Engel yoktu ama ben aynı zamanda TOBB Başkanı olunca sanayi odasını bırakmak istedim. Muharrem Eskiyan ile Alaattin Ceceli başkan vekiliydi odada. Onların olmasını istedim, ama hayır dediler. Alaattin Bey'in evi de kaç defa kurşunlandı. O anarşi döneminde herkes birbiri-

ne düşmandı. O zaman onlar, "İki si bir arada olsun sen ayda bir defa ASO Meclis toplantısına gel, TOBB ufkundan bize ön ayak ol" dediler. O sıkıntılı dönemde meşhur bugünkü Sincan OSB'yi kurduk.

1981 yılında ise bugünkü ASO binasının yerini borç harç satın aldık. İbrahim Bodur'un binasını taksitle satın aldık. Ama paramız olmadığı için kredi çektik. Benim bankalarda çok kredim olmadığı için Alaattin Ceceli ve Muharrem Eskiyan'ın şahsi kredilerini kullanarak yaptık. Bu arkadaşlar ASO'yu götürdüler, ben TOBB'da devam ettim. Ardından 1980'de ihtilal gelince partiler, sendikalar, dernekler kapatıldı, ayakta bir tek TOBB ve odalar kaldı.

Milli Birlik Komitesi'nin sanayi bakanlığı önerisini nasıl reddettiniz?

Bir gün Genel Sekreterim Mehmet Sağlam (eski Milli Eğitim Bakanı) Milli Birlik Komitesi Genel Sekreterliği'nden acele beni aradıklarını söyledi. Geldim, Tunus Caddesi'nde MBK sekreteriyasına gittim. Genç bir hava generali beni kapıda karşıladı ve "Biz MBK olarak, Sanayi Bakanı olmanızı istiyoruz" dedi. Onları da incitmeden, bu işten sıyrılmam lazımdı. Onlara, "Teşekkür ederim; fakat TOBB'da yapacağım hizmetler, iş hayatı, üretim, yatırım üzerinde çok önemli ekonomi toparlanmazsa, sizin yaptığımız hareketler de boşa kalır, burada daha çok hizmet verebilirim, Sanayi Bakanlığına göre" dedim. Ayrıca siyaseten de yarın patronlarla askerler el ele verdiler eleştirileriyle karşılaşacaklarını söyledim.

Dolayısıyla TOBB'da 1986 yılına kadar kaldım. TOBB'u, siyasetin dışında tam bir meslek kuruluşu haline getirdim. Bir meslek kuruluşu eğer, toplum nezdinde, hükümet nezdinde etkili olmak istiyorsa, bunun tek yolu siyasete bulaşmaması ve objektif değerlendirme yapmasıdır. En önemlisi hiçbir art niyet ve siyasi hesaba girmeden doğru olanı söylemektir. Doğru olan söylemek



çok kolay değil, herkesin kendine göre doğrusu var. Doğruyu bulmanın bir tek yolu da bilimsel çalışmaktır. Rasyonel, bilimsel düşündüğün zaman bilim her yerde bilimdir. Nereye gidersen git, su deniz seviyesinde aynı derecede kaynar; 2 kere 2 ABD'de de Moskova'da da 4'tür. Rasyonel düşünüp doğruyu bulduğunda korkma kimse sana bir şey yapamaz. Hayatta bütün rehberim bu olmuştur.

Sizce bugünkü TOBB'un yapısında sanayicilerin sesi çıkıyor mu?

Bana kalırsa sanayicilerin değil, genel olarak TOBB'un sesi çıkıyor. Rifat Bey gerçekten çok değerli bir arkadaşımız ve hemşerimdir. Çekirdekten yetişme, üniversite mezunu, iyi tahsil görmesine rağmen işinin başında, gerektiği zaman hamal gibi kamyonu yükleyerek bugünlere geldi. İş hayatını iyi bilir, çalışkan bir arkadaşımız. Yalnız

kamuoyunda, gönül istiyor ki biraz daha etkin olsun. Yani bu etkinlik siyasi anlamda değil, bizim geçmiş dönemlere bakıldığı zaman, başkan bir şey söylüyor, siyasiler farklı şeyler söylüyordu ve milletin kafası karışıyordu. Ben burada konuşunlar derken, ekonomiyi esas alıyorum. Bu kuruluşların siyasete bulaşmaları doğru değil.

Bugün Türkiye ekonomisini taşıyanlar sanayicilerdir, devletin vergi gelirlerini çoğunu sanayici karşılamıyor mu? Biz, bu memleketin evladıyız. Siyasiler kendi aralarında siyasetlerini yapıyorlar. Türkiye için doğru olan neyse bunu savunmak zorundayım. Ekonominin büyük yükünü taşıyan kamu kesimi değil, özel sektördür. İstihdamıyla, üretilmesiyle, ihracatıyla, peki özel sektörün veya ekonominin genel gidişinden dolayı rahatsızsa, doğruları söylemek onun görevi. Onu öyle yapmayın da şöyle yapın diye yol

göstermelidir. Özel sektörün kendi hayatında, yılların tecrübesi var. Koç grubunda 100 yıllık tecrübe var, aynı şekilde bu insanlar bu birikimlerinden kaynaklanan Türkiye'nin ekonomik durumuyla ilgili, tecrübelerini, bildiklerini cesaretle söylemişler mi? Bugün şu halimle, böyle bir görev olsa ben gelir doğruları söylerim.

"Bir kesim özel sektör var ki savunmak mümkün değil"

Korkunun ecele faydası yok onu da söyleyeyim. Sen korkmayacaksın, bugün bir kesim özel sektör var ki savunmak mümkün değil, adı özel sektör ama üç kağıtçılığı belli. Özel sektör kuruluşlarında yer almış, ben onu tabii ki savunmam, aksine meslek kuruluşları içerisindeki bu tiplerin barınmaması lazım, vergi kaçırıyor, sahtekarlık yapıyor, rüşvet veriyor, onu da asla savunmaması, korumaması, üstünü örtmemesi lazım ki kalite yükselsin. Ancak doğru olanın da yanında aslanlar gibi duracaksın. Memleket için cesaretli olalım.

Son olarak Türkiye ekonomisinin bugünkü durumunu değerlendirebilir misiniz, önümüzde ne gibi riskler var?

Şu anda en büyük risk siyasi- dir. Bunu gizlememek gerekiyor. Samimiyetle ifade ediyorum, bir partiyi kast etmiyorum. Dışarıdan ve içeriden, PKK veya başka terör örgütleri, siyasetin getirdiği durum, ülkemiz önemli bir darboğazdan geçiyor. Bunu aşabilmesi siyasi bir konu, bu siyasi bir olay. Özel sektör de olsa devlet de olsa bu siyasi sıkıntıları aşmadan yani düzgün bir zemine oturmadan, yeterli sonucu alamayız. Dolayısıyla bir defa ikinci sorunumuz ekonomide. Kaliteli, rekabet edebilir, ileri teknoloji mal üretiminde maalesef geriye sayıyor. Çünkü sen üretirsin, her şeyi üretirsin de burada temel ölçü, ürettiğinin dünya piyasasında elde ettiği yerdir. Dünya piyasasında yeri yoksa üretiminin hiç önemi yok. Dünyanın

en iyi yazarı diye kabul ettiğin kişi, dünya piyasasında yeri varsa büyük yazardır. Yeni olaya dünya piyasası boyutundan, rekabetinden bakmak lazım.

Bugün sanayi üretiminde belli kalemler yavaş yavaş tıkanmaya başladı. Yedek parça, kısmen yerli kısmen ithalat üretimi yapıyoruz, tekstil ve tekstile bağlı bazı işler ve bir de tarım ürünleri. Dolayısıyla yüksek teknolojiye doğru, yani araştırma ve geliştirmeye ağırlık vererek, çok daha kaliteli iddialı ürünlerin bir tane dünya çapında marka olmalı.

Mesela bakın Türk arabası diye hevese kapılıyoruz. Araba sanayi dünyanın her yerinde montaj sanayidir. Araba her yerde yapılıyor. İlla orijinal bir şey yapmak istiyorsan, geleceğin elektrikli arabasını yapacaksın. Bugün artık Avrupa'da elektrikli arabalar dolaşüyor. Bunu hamle al, daha o konu dünya çapında öne çıkmadan orada bir hamle yap. Türk elektrikli arabası dünyaya damgasını vursun.

Mesela bir zamanlar Kore ile yarışırđık, o zaman onlardan iyiydik. Şimdi onların dünya çapında markaları var. Bizim daha ileri teknoloji, sofistike konulara konsantr olmamız lazım. Teknolojik AR-GE'ye daha çok kaynak ayırmamız lazım. Yüzde 1 ile bu iş olmaz. Firmaların teşvik edilmesi lazım. Özel sektörün de katkı yapması lazım. Bu anlayışa henüz gelemedik. Biz ilerliyoruz derken, senin hızınla önündekinin hızı farklı ise mesafe giderek açılır.

“Sanayi 4.0 başladı, biz halen Meclis'te sen ben kavgası yapıyoruz”

Artık dördüncü sanayi dönemi dediğimiz robotik dönem başlamıştır. Bu sayede ABD başta olmak üzere, kısmen Çin yetişmeye çalışıyor, Almanya çalışıyor. Bu aşamayı yaptıkları zaman, biz burada Meclis'te halen, sen ben kavgası yapıyorsak, onu dedin, bunu dedin bu lafı daha iyi söylerim, bunlarla uğraştığımızda bir gün bakarız ki adamlar almış



Nereye gidersen git, su deniz seviyesinde aynı derecede kaynar; iki kere iki ABD'de de Moskova'da da dördtür. Rasyonel düşünüp doğruyu bulduğunda korkma kimse sana bir şey yapamaz. Hayatta bütün rehberim bu olmuştur.



başını gitmiş. Biz bu anda bile arayış kapatmış değiliz. Milli gelirimiz, 10 bin dolar civarında ama teknolojik seviye itibarıyla sonlardayız. Bu dünya acımız, gözünün yaşına bakmaz. Sonra kızıyoruz ki ABD, Rusya şöyle yapıyor diye. Sanayi için mutlaka inovasyon, AR-GE, devlet desteği ve yeni ürünlerle pahalı değerli olan ürünler gerek. İki vagon fındık gönderiyorsun, karşılığında dört telefon alıyorsun, böyle giderse bu kapanmaz.

İkincisi, dünya konjonktürü 2008 krizi halen rayına oturmadı, buna rağmen Türkiye'de makroekonomik dengeleri iyi kötü korudu. Bu az bir şey değil, buna sanayici, esnaf, tüketici tahammül etti, ücretli

tahammül etti. Fedakarlık da yaptık. Böyle bir özelliğimiz var. Biz bu özelliğimizi, sen ben kavgasını, siyasi verimsiz çekişmeleri bırakarak, zekamızı bir an önce çağın teknolojisini nasıl yakalarız, robot teknolojisini nasıl yakalarız ve AR-GE'yi nasıl beceririz diye düşünürsek, başkanı yakalarız. Yoksa 4-5 sene sonra oturur ağlarız. Dünya durmuyor, durumu idare ederek olmaz. Bunun durumu idare etmenin tek yolu, aklın ilmin, rehber edinmedir. Bunun için de Atatürk'ün “Hayatta en hakiki mürşit ilimdir” lafını unutmamız ve onu rehber edinmemiz gerek. İlimsiz, akılsız, duygularla sen ben kavgasıyla bu işin içinden çıkamayız.

SANAYİDEKİ ALIŞILDIK GİDİŞATI MAKİNE SEKTÖRÜ KIRACAK

Önemli üretim kolları ile stratejik iş birliği olan makine sektörü, sanayinin alışıldık gidişatını kırmaya hazırlanıyor. Sektör, 2001 yılında yüzde 27 olan ihracatın ithalatı karşılama oranını 2015 yılında yüzde 51'e çıkarırken, dünya makine ticaretinden yüzde 11,2 oranında pay aldı. 2015 yılında 34.4 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşan, 200 ülkeye yaptığı ihracatla küresel ölçekte önemli bir rakip olarak algılanan Türkiye makine sektörü, küresel pazardaki etkinliğini güçlendirmek için ileri teknoloji ürün gamını artırmayı hedefliyor. Sektörün bu yoldaki en önemli sıçrama taşı ise AR-GE olacak.

SON BEŞ YILDA TÜRKİYE İHRACATINDA SÖZ SAHİBİ SEKTÖRLER ARASINDA EN FAZLA ARTIŞIN MAKİNEDE GERÇEKLEŞTİĞİ GÖRÜLÜYOR. TÜRK MAKİNE İHRACATI, SON BEŞ YILDA ORTALAMA YÜZDE 15'LİK BİR ARTIŞLA DÜNYADA ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALIYOR.

Katma değerli üretimiyle tüm imalat sanayisini etkileyen makine sektörü, gelişmiş ülkelerde öncelikli sektör olarak konumlanıyor. Sahip olduğu yüksek katma değer oranı, teknoloji üretimini zorunlu kılması, geniş bir yan sanayi ağı oluşturması, yatırım maliyetlerini düşürmesi, dışa bağımlılığı ve dış ticaret açığını azaltması gibi sanayiye önemli katkılar sağlayan sektör, sanayileşmedeki gelişimin anahtarlarından biri olarak görülüyor.

2015 yılında 144 milyar dolar olan Türkiye ihracatından makine sektörünün aldığı pay, yüzde 9,2 olarak gerçekleşirken, makine ve aksesuarları Türkiye ihracatında kara taşıtlarından sonra ikinci sırada yer alıyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının 2016 yılı Makine Sektörü Raporu'na göre, Türk makine sektöründe 2001 yılında yüzde 27 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2015 yılında yüzde 51'e çıktı. Yıllar itibarıyla üretim ve satışını artıran sektörün ihracatı, 2015 yılında 13,3 milyar dolar şeklinde gerçekleşti. 200 ülkeye ihracat yapan sektörün önde gelen ihracat pazarlarını ise sırasıyla Almanya, ABD, İngiltere, İtalya ve Romanya oluşturuyor.

Ülkelerin gelişme sürecinde, makine imalat sanayinin imalat sanayi içindeki önemi giderek artıyor. Bu artış trendine paralel olarak; 2014 yılı toplam dünya ihracatı 18,7 trilyon dolar, toplam dünya makine ihracatı ise 2,1 trilyon dolar oldu. Türk makine sektörünün dünya ticaretinden aldığı pay ise yüzde 11,2 seviyesinde.

İLK DÖRT AYDA 4,4 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

2016 yılı Nisan ayı Türkiye'nin toplam ihracatı, yılın ilk 4 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,4 düşüşle 46 milyar 187 milyon dolara gerilerken, makine sektörü pozitif yönlü seyrini sürdürdü ve yılın ilk dört ayındaki toplam ihracatını yüzde 2 artışla 4,4 milyar dolara ulaştırdı. Makine sektörünün nisan ayı ihraca-

34.4

MİLYAR DOLAR
2015 yılında sektörün dış ticaret hacmi

24.3

MİLYAR DOLAR
2015 yılı sektörün ithalat değeri

10

MİLYAR DOLAR
2015 yılında sektörün ihracat değeri

100

MİLYAR DOLAR
Sektörün 2023 yılı ihracat hedefi



%51

2015 yılında sektörde
ihracatın
ithalatı karşılama
oranı

%11,2

Türk makine
sektörünün
dünya ticaretinden
aldığı pay

tu, 1 milyar 241 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Makine sektörü asıl önemli ihracat artışını bir ve iki numaralı hedef pazarları olan Almanya ve ABD'de gerçekleştirdi. Ocak-Nisan 2016 döneminde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre Türkiye'nin makine ihracatı ABD'ye yüzde 6,8, Almanya'ya yüzde 6,1 oranında arttı. Bu dönem için sektör tamamı itibarıyla en çok ihracatı yapılan ürünler arasında motorlar, klimalar, yıkama ve kurutma makineleri ile inşaat makineleri yer alıyor.

HEDEF, MAKİNE İHRACATININ YÜZDE 20'LERE ÇIKARILMASI

Son beş yılda Türkiye ihracatında söz sahibi sektörler arasında en fazla artışın makine sektöründe gerçekleştiği görülüyor. Türk makine ihracatı, son beş yılda ortalama yüzde 15 ile ihracat artışında dünyada üçüncü sırada yer alıyor.

2015 yılında 34.4 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşmış makine sektörü ihracatının söz konusu yıl itibarıyla toplam ihracattan aldığı pay yüzde 7 olarak açıklandı. 2023 yılında hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracattan makine sektörünün 100 milyar dolar pay alabilmesi adına bu oranın 2023 yılında yüzde 20'ye yükselmesi gerekiyor.

2015 YILI DIŞ TİCARET AÇIĞI 14.3 MİLYAR DOLAR

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının 2016 yılı Makine Sektörü Raporu'na göre, Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması "SITC Rev.3" kapsamında 71, 72, 73 ve 74 başlıklarının toplamı olarak değerlendirilen makine ihracatı, 2015 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 10'luk düşüşle 10 milyar dolar oldu. Sektörün ithalatı da yüzde 6,5 azalarak 24,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Dış ticaret açığı ise 2014 yılına göre yüzde 4 azaldı. 2015 yılı sonu için sektörde 14,3 milyar dolarlık bir dış ticaret açığı gerçekleşti.

TÜRKİYE ÖNEMLİ AVANTAJLARA SAHİP

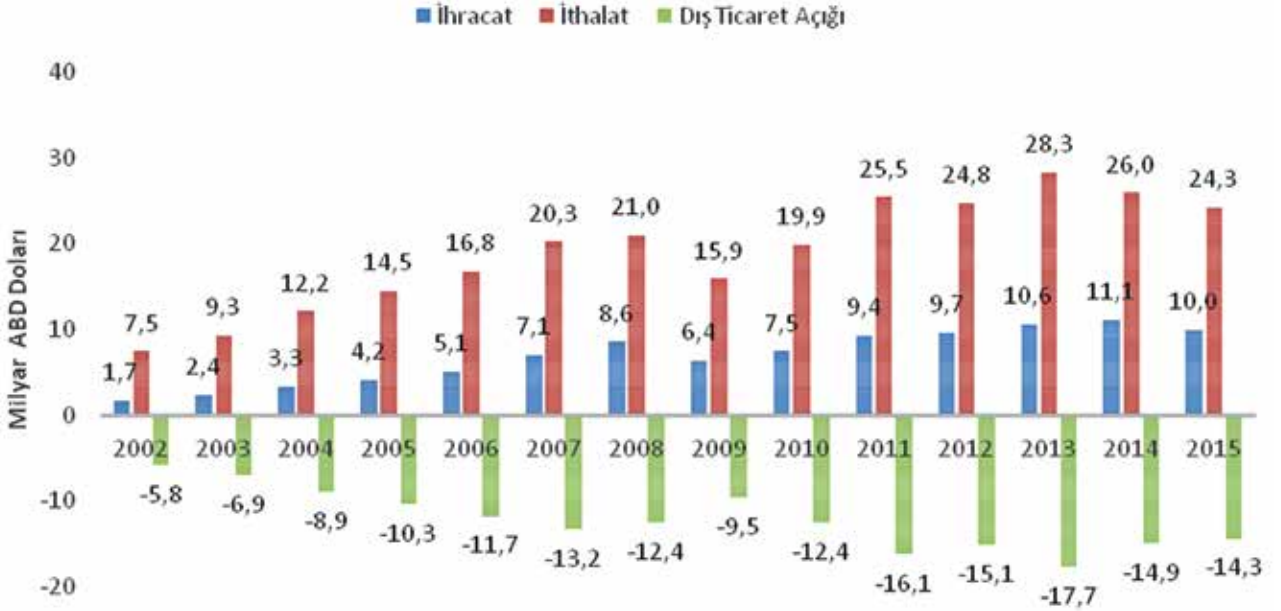
Daha yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratma hedefiyle çalışan sektör temsilcilerine göre, Türkiye bu alanda önemli avantajlara sahip. Gelişmişlik mühendislik becerileri, yeniliklere çabuk

SON 6 YILDA MAKİNE SATIŞ VE İMALAT RAKAMLARI

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MAKİNE SATIŞI (milyon dolar) Değişim %	30.8 30,83	38.5 25,30	38.1 -1,17	42.4 11,42	40.9 -3,58	36.3 -11,33
MAKİNE İMALATI (milyon dolar) Değişim %	20.8 32,60	25.4 22,30	26.1 2,60	27.9 7,11	29.1 4,12	25.2 -13,18

Kaynak: MİB

Yıllar itibarıyla makine sektörünün ithalat ve ihracat değerleri



Kaynak: TÜİK

uyum sağlama, kalite, uzmanlaşmış, yüksek vasıflı, orta ve üst düzey yöneticiler, genç iş gücü, OSB gibi tesisleşmeler, gelişmiş yan sanayi ve sektörün örgütlenme düzeyi yüksekliği bu avantajların başında geliyor.

Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de makine imalatçılarının büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde. Değişen ekonomik koşullara ve teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap veren KOBİ’lerin sahip olduğu ucuz iş gücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçılarının uluslararası pazarlarda rekabet şansını artıran unsurlar arasında yer alıyor. Türk makine sanayinde, her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi yapılıyor.

SEKTÖR, SANAYİ KOLLARI İLE STRATEJİK BİR İŞ BİRLİĞİ İÇİNDE

Makine sektörü, yatırım mali ekipmanları temin etmesi bakımından bütün önemli sanayi kolları ile stratejik bir iş birliği içinde. Sektör, makinelerin ve diğer mekanik ekipmanların performansı, tarım, balıkçılık, madencilik, inşaat,

nakliye, proses endüstrileri ve diğerlerinin verimliliğinin artmasında önemli rol oynuyor. Bu nedenle de ekonominin gelişmesi, tüm sanayi kollarının rekabet gücünün artmasına katkı sağlıyor. İhracattan en yüksek payı alan otomotiv, tekstil, kimya, demir-çelik gibi sektörler de dahil olmak üzere diğer pek çok sektörün rekabet gücü, üretimde kullanılan makinelerin performansına ve verimliliğine bağlı.

Makine imalat sanayinin bazı iller çevresinde daha fazla yoğunlaştığı gözlemleniyor. Bunların başında Bursa, İstanbul, Kocaeli, Trakya dahil Marmara Bölgesi, İzmir, Eskişehir, Ankara, Konya, Gaziantep geliyor. Takım tezgâhi imalatı ise daha çok Bursa, Kocaeli, İstanbul, İzmir ve Konya’da ön planda. Gaziantep, daha çok tekstil (halı dokuma dahil) ve gıda sanayii makineleri ile inşaat makinelerine öncelik veren bir konumda bulunuyor.

Makine sektöründe, 2014 yılı itibarıyla 12 bin 356 işletmede yaklaşık 204 bin civarında personel istihdam ediliyor. Sektörde işletme başına ortalama istihdamın, girişim başına 16 kişiye yükselmesi ise diğer gelişmeler arasında.

12 BİN 356
Sektördeki
işletme
sayısı

204 BİN
İstihdam edilen
personel sayısı

200
İhracat
yapılan
ülke sayısı



Endüstri 4.0 sürecinin hayata geçmesi ile tüm üretim aşamalarının dijitalleşeceğini belirten MAKFED Genel Sekreteri Süfyan Emiroğlu, “Elektronik, yazılım ve iletişim ağları gibi alanlar bu yeni dönemin önemli unsurları olsa da Endüstri 4.0’ın uygulama alanı temelde makineler olacak” dedi.

MAKFED GENEL SEKRETERİ SÜFYAN EMİROĞLU:

“ENDÜSTRİ 4.0’IN UYGULAMA ALANI, MAKİNELER OLACAK”

Türkiye’nin Endüstri 4.0 alanında gerekli ve yeterli pozisyonu almadığı takdirde bir üçüncü dünya ülkesi olma tehlikesiyle karşı karşıya kalacağını ifade eden Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED) Genel Sekreteri Süfyan Emiroğlu, “Elektronik, yazılım ve iletişim ağları gibi alanlar bu yeni dönemin önemli unsurları olsa da Endüstri 4.0’ın uygulama alanı temelde makineler olacak. Bu nedenle makine sektörü, bu alandaki yatırımlar, teşvikler, AR-GE ve inovasyon planları, nitelikli insan kaynağı gibi temel unsurlar kritik önem taşıyor. Sektör temsilcileri bu durumun farkında ve kendi imkanları ile gayret gösteriyor. Başarılı bir pozisyon alırsa ülkenin önü açılacak” diye konuştu.

Sanayide yeni bir dönemin başladığına vurgu yapan Emiroğlu, başta üretim yapıları olmak üzere, istihdamı, verimliliği, inovasyonu, maliyetleri kısacası imalat sektörünü yeniden tasarlamak gerektiğine değindi. Makine sektörü dahil pek çok sektörde bu alanda kayda değer çalışmalar yapıldığına dikkat çeken Emiroğlu, dijital endüstri süreçlerinde yaşanacak değişimlere yönelik şu açıklamalarda bulundu: “Başta yatırımlar, üretim, verimlilik, istihdam, ciro gibi sanayi ile ilgili temel parametre-

ler derinden etkilenecek. Üretimin neredeyse tüm aşamaları dijitalleşecek. Bilişim teknolojileri, ürünün yaşam döngüsü ve tasarımdan lojistiğe kadar üretimin bütün süreçlerinin bir parçası olacak. Yeni iş modelleri geliştirilecek, iş gücü daha nitelikli hale gelecek. İhtiyaca göre üretim seri üretimin yerini alacak, üretim daha çevreci hale gelecek, esneklik ve verimlilik artacak.”

Tüm sektörlerin gelecek planlarında Endüstri 4.0’a yönelik içi ve altı dolu bir çalışmaya ihtiyacı olduğunu belirten Emiroğlu, “2023 hedefleri, sektörlerin gelecek planları, orta gelir tuzağı tartışmaları gibi ekonominin hedef ve gündemleri birlikte değerlendirildiğinde, bu konuda kamu-özel sektör el ele içi ve altı dolu yoğun bir çalışmaya ihtiyaç görülüyor. Ekonomide ve imalat sektöründe; mevzuatlardan teşvik sistemine, finansa ulaşımdan insan kaynağına, nitelikli yabancı personel çalıştırmadan entelektüel birikime kadar mevcut sıkıntılar çözülmeli. Devamında kamu ve özel sektör nitelikli kadrolarla sağlam, somut ve sürdürülebilir planlarla bu yeni döneme hazırlanmalı” şeklinde konuştu.

MİB BAŞKANI AHMET ÖZKAYAN:

“ENDÜSTRİ 4.0, HEM SEKTÖR HEM DE TÜRKİYE İÇİN BİR FIRSAT”

Makine sanayisinin, içinde barındırdığı mühendislik ve AR-GE gücü sayesinde yüksek teknolojiye en hızlı dönüşümü sağlayacak tek sektör olma özelliğini taşıdığını dile getiren Makine İmalatçıları Birliği (MİB) Başkanı Ahmet Özkayan, bu nedenle makinenin ‘stratejik sektör’ olarak değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Türkiye’de makine imalatçısı olarak işyeri açmanın asgari standartları olmadığından, her isteyen işyeri açabildiğine dikkat çeken Özkayan, “Bu kuralızsızlık, doğal olarak haksız rekabete neden oluyor ve küresel rekabette firmaların yeterli büyüklüğe gelmesini engelliyor. Bu nedenle, kayıt dışı ekonomi de ciddi bir büyüklüğe ulaşırken, hem vergi kaybına hem de kayıtlı firmaların aşırı vergi yüküne maruz kalıyor. Bu, devam ettiği sürece de sağlıklı bir yapıya sahip makine imalat sanayisine ulaşmak çok güç olacak. Otomasyon ve otomasyonun getirdiği Endüstri 4.0 ile bu kuralızsızlığı aşmamız, önümüzdeki önemli fırsatlardan biri. İçinde bulunduğumuz bu durumun sonucu olarak, sektörün önünde duran en büyük fırsat ve risk aynı. İlk üç endüstri devriminden istenilen oranda katma değer yaratamayan ülkemiz için Endüstri 4.0 adı verilen 4. endüstri devriminden daha fazla yararlanılması en büyük fırsat. Bunun yanında, bu fırsatı kullanamamak da en büyük risk olacak. Bu fırsatı kaçırmamız için kamu ve özel sektörde yapısal ve kurumsal verimliliğimizin artırılması gerekiyor. Endüstri 4.0 için bilgili, yetenekli ve yetkin insan kaynağına



Sektörün en önemli sorunlarından birinin, ithal makinelerin haksız rekabet yaratan ilgili mevzuatları olduğunu dile getiren MİB Başkanı Ahmet Özkayan, finansal kiralama şirketlerine satışlarda KDV'nin yüzde 1 yerine, normal satış KDV'si olarak uygulanmasını sürekli gündeme getirdiklerini aktardı.

İhtiyaç var. Bu kaynağın, ilerleyen zamanın gereklerine göre kendisini geliştirmesini sağlayacak sistem de oluşturulmalı" diye konuştu.

Üretimiyle dünyada 26. ülke konumuna gelen Türk makine sektörünün imalat ve ihracattaki artışını sürdürebilmesinin, yapılacak AR-GE çalışmalarıyla teknolojik ve katma değerli ürünler üretilmesine bağlı olduğunu söyleyen Özkayan, "Bunun için KOSGEB ve TÜBİTAK'tan verilen desteklerin çok önemli olduğuna inanıyorum. Bu tür desteklerin artması ve bu destekleri kullanan firmaların çoğalması makine imalat sektörümüzü ileri taşıyacak en önemli unsurlardan bir tanesi. AR-GE çalışmalarına verilen mali desteğin kullanımının yaygınlaşması ancak bunları gerçekleştirebilecek yeterli sayıda eğitimli eleman olduğunda mümkün olabilir. Kısa vadede küresel pazarda yeni pazarlara girerek satışlarımızı artırmamız mümkün olabilir. Uzun vadede ise makine sanayisinde kalıcı ve sürdürülebilir büyük gelişmeler için insan kaynağının da bu yönde eğitilmesi gerektiğini özellikle belirtmek isterim" dedi.

AİMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA EROL:

"AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ, 15 YILDA REKOR BÜYÜMEYE İMZA ATTI"



Türk makine sektörünün 2001 yılından bu yana süregelen gelişimi ve ihracatındaki artışla Avrupa'nın 6'ncı büyük imalatçı ülkesi konumuna eriştiğini dile getiren Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayicisi İş Adamları Derneği (AİMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Erol, halihazırda 2014'e göre düşüş yaşanmasına rağmen makine sektörünün ülkemiz ihracatına katkı sağlayan en büyük ikinci sektör durumunda olduğunu kaydetti. 2015 yılında 144 milyar dolar olarak gerçekleşen toplam Türkiye ihracatından makine sektörü yüzde 9,2 pay aldığını hatırlatan Erol, "Küresel ölçekte rekabetçi olan Türk makineleri, 200 ülkede kullanılıyor. Bu da bize artık tüm dünyada "Türk makinesi" algısının oluştuğunu gösteriyor" dedi.

Makine sektörünün alt gruplarından olan ağaç işleme makinelerinin geçtiğimiz 15 yıl içinde rekor bir büyüme elde ettiğini vurgulayan Mustafa Erol, "Ağaç işleme makineleri ve yan sanayisi, son 15 yılda gerçekleştirdiği atılımla hem ülke ekonomisine hem de makine ve mobilya sektörlerine büyük katkı sağladı. Anadolu'da orman ve ahşabın kullanım alanının yoğun olduğu bölgelerdeki el sanatları işçiliğinden zamanla bir sanayi haline dönüşen ağaç işleme makineleri ve yan sanayi sektörü, geçmişten getirdiği tecrübeyi teknolojiyle birleştirerek yıllar içinde birbirini katlayan büyüme rakamlarını hayata geçirdi. Ağaç işleme makineleri üretimi 2000 yılında 59 milyon dolar seviyesinde iken 2014 yılı sonu itibarıyla 190 milyon dolara ulaştı ve 15 yıl içinde yüzde 200 büyüme başarısı gösterdi. Her sektörde olduğu gibi 2015 yılında da hem imalat hem ihracat anlamında düşüşler yaşansa da, 2016 sonu itibarıyla 2014 yılı rakamlarını yakalayarak tekrar bir ivme kazanacağını düşünümekteyiz" diye konuştu.

Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda, makine sektörüne bir ivme kazandırılması gerektiğine de değinen Erol, "Bunun için, başta teşvik ve destekler aracılığıyla alınacak makinelerin yerli üretimi varsa yerli mali alınmasının zorunlu hale getirilmesi, KDV iadelerindeki mahsuplaşma sürecinde imalatçıya öncelik verilmesi ve sürecin hızlandırılması, AR-GE desteklerinde kişi sayısından ziyade üretilen ürünün niteliğine bakılması gibi çok önemli olduğunu düşündüğümüz, bu ve buna benzer diğer konularda ilgili kamu, kurum ve kuruluşları tarafından gerekli çalışmalar ve revizyonlar yapılarak, çözüme kavuşturulması gerektiğini düşünüyoruz" yorumunda bulundu.



Uluslararası iş birlikleri geliştiren makinecilerin AR-GE'yi kendilerine yol arkadaşı edindiğini açıklayan MAİB Başkanı Adnan Dalgakıran, "Türkiye'yi yurt dışından teknoloji ithal eden bir ülke olmaktan çıkarıp, teknoloji ve inovasyon konularında üst sınıf bir ülke haline getirmek üzere, bugüne kadar önemli adımlar atan makinecilerin hem iç pazarda hem de ihracatta en önemli yol arkadaşı AR-GE oldu" dedi.

MAİB BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN:

"HEDEFİMİZ, DÜNYANIN İLK BEŞ İHRACATÇISI ARASINDA OLMAK"

Altında 22 alt başlık barındıran makine sektörünün yarattığı yüksek katma değerle son 10 yılda büyük bir gelişme gösterdiğini ifade eden Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Adnan Dalgakıran, "2023 yılında 500 milyar dolar hedeflenen toplam ihracat içinde 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirerek dünyada ilk beş makine ihracatçısı ülke arasına girmek gibi bir hedefimiz var. Ancak biz, Türkiye'ye sadece doğrudan rakamlarımızla değil, bir çarpan etkisiyle her alanda sağladığımız katkılarla da değer katmak istiyoruz" diye konuştu.

Nitelikli emeğe, son teknoloji kullanımına ve sürekli yenilikçiliğe dayalı bir sektör olan makineciliğin, Türkiye ekonomisinin yapısal kilidini kırmaya en yakın sanayi olduğunu belirten Adnan Dalgakıran, "Türkiye'nin toplam ihracatında geçen seneye göre bir gerileme söz konusu iken, makine sektörü pozitif yönlü seyrini sür-

dürerek yılın ilk dört ayındaki toplam ihracatını yüzde 2 artışla 4,4 milyar dolara ulaştırdı. İmalat sanayinde pek çok sektöre yatırım mali sağlayan makine sektörü, bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sanayileşmenin itici gücü olmaya devam ediyor. 2002 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 26,2 olan sektör, 2016 yılı ilk iki ayı itibarıyla bu oranı yüzde 50'ye çıkardı" şeklinde konuştu.

Dünya mal ticaretinin en önemli kalemlerinden biri olan makine sektöründe, Türk makinecilerin ihracat payını her geçen gün artırdığına dikkat çeken Dalgakıran, "Türk makine ihracatının bu yıl Türkiye ortalamasının üzerinde artmaya devam ettiğini görüyoruz. Almanya ve ABD'de aldığımız sonuçlar, sektörümüzün Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payının yüzde 9,5'a yükselmesini sağlayan en önemli unsurlar oldu" ifadesini kullandı.

"İHRACAT HEDEFİMİZ, 15 MİLYAR DOLAR"

Sektörün 2016 yılındaki hedefleri ile ilgili bilgiler veren Dalgakıran, "Öncelikli hedefimiz, bir önceki yıl yaşanan ihracat düşüşünü telafi edebilmek, mevcut pazarları korurken bunlara yeni pazarlar eklemek olacak. Bizim için stratejik olan pazarlarda yaşanacak ekonomik gelişmelerin de ihracat rakamlarımıza olumlu yansımaları olacağını tahmin ediyoruz. Bu kapsamda hedefimiz, ihracatımızı en az 15 milyar dolara çıkarmak. Önemli pazarlarımızdan Almanya ve ABD'de yoğun faaliyetler sürdürüyor, İran ile ticaretimizi artırmaya çalışıyoruz. Yıllık hedeflerimizi yakalamak için bizi yukarı taşıyacak kaldıraçın ileri teknoloji ürün gamımızı artırmak ve kilogram başındaki 7 dolarlık ortalamamızı 20 dolar seviyesine çıkarmak olduğunu düşünüyoruz" değerlendirmesi yaptı.

Türk makine üreticilerinin dünya pazarlarında tercih edilme nedenleri hakkında konuşan Dalgakıran, şöyle devam etti: "Dinamik ve eğitimli iş gücünün yanı-





“Makine İhracatçıları Birliği’nin kuruluşunu takip eden altı yılda ihracatımızı beş katına çıkardık” diyen Zeynep Erkunt Armağan, dünya ticaretindeki daralmaya rağmen en hızlı büyüyen ikinci sektörün makine olduğuna dikkat çekti.

sıra, üretimlerin istenilen miktarda, kalitede, rekabetçi fiyatlarda olması ve zamanında teslim konusundaki profesyonel çalışma anlayışı, Türk makine üreticilerinin uluslararası pazarlarda tercih ediliyor. Dünya genelinde 200’den fazla ülkeye ihracat yapan Türk makine imalat sanayi, yarattığı yüksek katma değer, mühendislik becerileri ve rekabetçi fiyatlarla uluslararası pazardaki saygınlığını daha da yukarı taşımayı amaçlıyor.”

TOBB MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI MECLİSİ BAŞKAN YARDIMCISI VE ERKUNT TRAKTÖR AŞ GENEL MÜDÜRÜ ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN:

“TÜRKİYE, DÜNYA TİCARETİNDEKİ DARALMAYI MAKİNE İLE AŞACAK”

Dünya ticaretinin 2015 yılında yüzde 10 daraldığını ifade eden TOBB Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi Başkan Yardımcısı ve Erkunt Traktör AŞ Genel Müdürü Zeynep Erkunt Armağan, “Türkiye’yi daralan dünya ticareti içinde farklı konumlandırarak ve yükseltecek tek sektör makinedir; ancak bu yükselme, küresel eğilimlere uygun davranmakla sağlanabilir” dedi.

Türkiye’nin 2023’de dünya makine ticaretinden alacağı payın yüzde 2,5 olarak belirlendiğini hatırlatan Zeynep Erkunt Armağan, “En büyük sorumluluk bize, makine sektörüne verildi. Makine İhracatçıları Birliği’nin kuruluşunu takip eden altı yılda ihracatımızı beş katına çıkardık. Dünya ticaretindeki daralmaya rağmen en hızlı büyüyen ikinci sektör olduk” ifadelerini kullandı.

Makineyi sanayinin omurgası olarak tanımlayan Erkunt Armağan, “Bir ülkenin sanayileşmesi ve gelişmesi için makine sektörü her zaman omurga vazifesi görür. Bu, Türkiye için de böyledir; ancak sanayileşmenin de makine sektörünün de gidişatı maalesef arzu edilen noktada değil. Türkiye’nin dışında kaldığı veya tersine hareket ettiği küresel sanayi eğilimleri de bunun ana sebebi” diye konuştu.

“SANAYİLEŞEMEDİK”

Sektörün temel sorunlarına dikkat çeken Erkunt Armağan, “Orta gelir tuzağı dediğimiz 10 bin dolar kişi başı milli gelirini son 50 yılda aşan iki ülke var; Kore ve Tayvan. Bunu makine imalatının stratejik oluşuna uygun tedbirlerle güçlendirerek başardılar. Sanayileşmiş dediğimiz ülkeler, GSMH içinde sanayiden yüzde 40’a kadar yararlanıp, bu arada kişi başı geliri 25 bin dolara çıkartıp sonra hizmet sektöründe ilerlediler. GSMH içindeki sanayi payı, yüzde 25’lere gerilediğinde hizmet içinde yer alan IT teknolojileri, dijitalleşme ve yazılım gibi ileri teknoloji alanlarını geliştirecek alt yapıları ve sosyal katmanları oluşmuştu. Biz bu payı ancak yüzde 23’e çıkarabildik ve sonra hizmet sektörüne kaydı. Bizim hizmet dediğimiz alanda ileri teknolojiler yok. 2010’dan bu yana sanayinin payı, yaklaşık yüzde 15; yani sanayileşemedik. Sosyal sıkıntılarının çoğu da zaten buradan kaynaklanıyor” dedi.

Endüstri 4.0’ın ve beraberinde gelen argümanların yeni küresel ticareti tanımladığını belirten Erkunt Armağan, sözlerini şöyle bitirdi: “Bilgi teknolojisini hayata geçiren de makinelerdir. Her sektörün teknolojisi makine üzerinden yaşama geçer. Kendi makinesini üretmeyen bir sektör teknolojiyi takip eden olarak kalır ve satın alacağı da eskimekte olan teknolojidir. Türkiye herhangi bir konuda özgün teknolojiye sahip olacak ise, onu ancak bizimle makine sektörü ile birlikte çalışarak yapabilir.”

ARÜSDER YÖNETİM KURULU ASIL ÜYESİ MURAT BAŞARIR:

“ARAÇ ÜSTÜ EKİPMANLARI, 7 MİLYAR TL’LİK BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI”

Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER) Yönetim Kurulu Asıl Üyesi ve Başer Otomotiv Kamu ve Özel Satışlar Müdürü Murat Başarır, şasi araç üreticileri tarafından üretilen



Komşu ülkelerin 2015'e kadar ihracattan büyük pay aldığını söyleyen ARÜSDER Üyesi Murat Başarır, "Şimdi Afrika, Uzakdoğu ve Avrupa yeni ihracat kanallarını oluşturuyor" dedi.

ve tamamlanmamış araç olarak piyasaya sürülen panelvan, kamyonet ve kamyonların üzerlerine monte edilen tüm işlevsel projelerin araç üstü ekipman olarak adlandırıldığını açıkladı. Üst yapı sektörünün pazar

büyükliğünün Türkiye'de üretimi yapılan, ithal edilen tüm şasi kamyonet ve kamyonların sayısına eşit olduğunu dile getiren Murat Başarır, 2015 yılı nihai satılan 3.5 ton kamyonet grubundan 32 ton ağır kamyon grubuna kadar araç sayısının yaklaşık 55 bin olduğunu, Türkiye'de üretilen üst yapı pazarının bu adetler civarında olduğunu kaydetti. Bu kadar adetlik üretimin ekonomideki yerinin, üretilen ekipman ve yedek parçaları ile birlikte yaklaşık 7 milyar liralık bir pazara eşit olduğunu aktaran Başarır, "Türkiye'de sektörümüz her geçen yıl büyüyor. Türkiye'de yerli üretim yapan üstyapım firmalarımızın gücü ve teknolojileri her geçen gün daha iyiye gidiyor. Sektördeki firma sayısı, kapasiteleri ve üretim adetleri artıyor. Üretilen teknolojiyi, kaliteyi fark eden yabancı firmalar Türk firmaları ile ortaklığa geliyor. Türkiye'de halen yıllık yüzde 4-5 civarında büyüyen bir ülke olması dolayısıyla içinde bulunduğumuz sektörün bu rakamlardan da fazla büyüdüğünü ve bu ivmesini devam ettireceğini tahmin

ediyoruz" ifadelerini kullandı.

2016 yılında komşu ülkelerle ithalat şansı azaldığını aktaran Başarır, Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafya içinde, Irak, Suriye, kısmen İran, Rusya, Azerbaycan, Kazakistan gibi ülkeler ile gerek kendi iç dinamikleri, gerek Türkiye'yle olan ilişkilerindeki zayıflamanın özellikle ihracat adetlerine negatif yansıyacağını vurguladı. Sektörün büyük oyuncularını dahil neredeyse tamamının artık ihracatı düşünmeye ve yapmaya başladığını söyleyen Başarır, "Dernek üyelerimizin yüzde 75'i ihracat yapıyor. Komşu ülkeler 2015 yılına kadar ihracatta büyük pay sahibi iken, şimdi özellikle Afrika, Uzakdoğu ve Avrupa ülkeleri yeni ihracat kanallarını oluşturuyor. Son olarak da, ihracat yapmak isteyen ama bunu bireysel olarak yapmakta zorlanan üyelerimiz için kümelenme yolu ile yeni bir oluşum içine girmeye çalışıyoruz. Yurtdışı pazarlarda tek başlarına çabalamak yerine bir araya gelerek, daha başarılı sonuçlar elde edebileceklerine inanıyoruz" diye konuştu.

İMDER BAŞKANI HALİL TAMER ÖZTOYGAR:

"İŞ MAKİNELERİNDE 2023 YILI İHRACAT HEDEFİMİZ 10 MİLYAR DOLAR"

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Halil Tamer Öztoygur, inşaat makineleri alanında 1.2 milyar dolar civarındaki ihracatın, 2023 yılında 10 milyar doların üzerine çıkarılması hedeflerine inançlarının tam olduğunu belirtti. İş makineleri sektöründe ihracatın artması için çalıştıklarını aktaran Öztoygur, iş ve inşaat makineleri alanında doğrudan yabancı yatırımları ve ortaklıklarını önemsediklerini kaydetti. İş ve inşaat makineleri sektörünün büyüklüğüne değinen Öztoygur, "Gelişmişlik ve ekonomi düzeyi göstergeleri arasında yer alan iş ve inşaat makineleri ve ekipmanları sektörü pazar büyüklüğü bakımından ülkemiz, Çin ve Hindistan ardından en hızlı büyüyen pazar olarak Avrupa'da dördüncü sırada bulunuyor. Beklentimiz 2023 yılında Avrupa'da birinci sıraya, dünyada ise altıncı sıraya ulaşmak" dedi.



ALIRKEN KAZAN!



8,5 Ton
Azami
Yüklü Ağırık

Tam Havalı
Fren Sistemi

Klima
Standart

Düşük
Yakıt
Tüketimi

Güçlü motoru, 6 ileri vites sistemi ve düşük yakıt tüketimiyle 8,5 tonluk Otokar Atlas, sağlam ve dayanıklı yapısıyla her türlü yol koşulunda dünyanın yüküne meydan okur.

ABS ve tam havalı fren sistemiyle güvenliği elden bırakmayacağınız Otokar Atlas'ta konforunuz için klima da standart.

Siz de işiniz için Otokar Atlas'ı tercih edin, alırken de kullanırken de kazanın!

MERT BAŞER OTOMOTİV

Bahçelievler Mah. Ankara Cad. No:153/C Gölbaşı, ANKARA
Tel: (0312) 483 80 00

Otokar



Mobilyanın kalelerinden durgunluktan

asomedyanın bu ayki yuvarlak masa toplantısında, 7 Numaralı Orman Ürünleri Sanayi ve 28 Numaralı Mobilya Sanayi'ni ağırladık. Sektörün güncel sorunlarının tartışıldığı toplantıda, bir dönem mobilyanın kalbinin attığı Ankara'daki durgun atmosfer masaya yatırılarak değerlendirildi.

Beklentilerini dile getiren ve devlete, "Yüklerimiz alınsın" diyen mobilyacılar, daralan sektörde açık kalan firmaların ayakta kalabilmesi için söz konusu desteklerin gerekliliğine değindiler.

ASO, mobilya sektörünün temsilcilerini bir araya getirdi



Ankara şikayetçi

Dünya mobilya ihracatındaki payını gittikçe artıran sektör temsilcileri, asomedyaya Yuvarlak Masa Toplantısı için bir araya geldi.

Toplantıya, Orpan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Doğanlar, Ersu Mobilya İcra Kurulu Başkanı Ercan Ata, Dosis Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Kürklü, Park Kent Mobilyaları Yönetim Kurulu Başkanı Ertan Orbay, Gaye Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yıldırım, Dörtdivan Çerçeve Yönetim Kurulu Başkanı

Hamza Başaran ile Orkap Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Naci Doğanlar katıldı.

Devlet desteklerinin yeni girişimlerde yoğunlaştığına dikkat çeken sektör temsilcileri, mevcut girişimler için de teşviklerin yaşatılmasına ve daralan sektörde ayakta kalan firmaların kapanmaması için söz konusu desteklerin önemine değindiler.

Toplantıda söz alan temsilciler, gerek üretim gerekse ihracatta önemli bir

noktaya ulaşan Türk mobilya ve orman ürünleri sektörleri için hedeflenen 2023 yılı ihracat rakamını, kendi içlerinde 6 milyar dolardan 10 milyar dolara çıkardıklarını ifade ettiler. Ham madde temini, enerji maliyetlerinin yüksekliği ve kalifiye eleman şeklinde sıraladıkları sorunlara da değinen temsilciler, ucuz ve kolay finansmanın önemine işaret ettiler. 2016 ve 2017 yıllarının çok zor geçeceğine inanan sektör aktörlerine göre düzelmeye, 2017'nin sonuna doğru başlayacak.



ASO BAŞKAN YARDIMCISI
ORPAN Yönetim Kurulu Başkanı
MEHMET DOĞANLAR

“Nitelikli eleman sorununu, biz daha yoğun yaşıyoruz. Sektöre yönelik eğitim veren çok az sayıda okul var ve bu eğitimlerin içerikleri de sektörün beklentilerini karşılamaktan uzak.”

Orpan Yönetim Kurulu Başkanı
ASO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Mehmet Doğanlar:

“Kayıt dışılık büyük sorun yaratıyor”

Türkiye’de üretimin önünde çok büyük engeller olduğu açık. Her sektörün ortak ve ayrı ayrı birçok sıkıntısı var. Bu sorunlarımız, gerek sektörün gerekse birliklerimizin yaptığı çalışmalarla çok defa gündeme getirildi. Bir kez daha vurgulamak gerekirse, emek yoğun bir sektör olduğumuz için maliyetler oldukça yüksek. Bir başka sıkıntı ise, nitelikli

eleman. Hemen her sektörde nitelikli eleman sorunu var; ancak biz bu sıkıntıyı daha yoğun yaşıyoruz. Sektöre yönelik eğitim veren çok az sayıda okul var ve bu eğitimlerin içerikleri de sektörün beklentilerini tatmin etmekten uzak.

En büyük sıkıntılarımızdan biri de kayıt dışılık. Merdiven altı firmaların kalitesiz, çevre ve insan sağlığına uygun olmayan ham maddelerden ürettiği ürünlerle rekabet etmek zorunda kalıyoruz. Bunu denetleyecek mekanizmalar da işlemeyince aradaki fiyat farklarını anlatmak kolay olmuyor. Bırakın vatandaşa, kaliteli mobilyayı devlete bile anla-

tamıyoruz. Öte yandan, yeterli çevre ve sağlık koşullarını sağlayamayan kalitesiz ürünlerin ithalinin önlenmesi de sektörün geleceği için çok önemli.

“SİTELER’DE DÖNÜŞÜM ŞART”

Siteler’de dönüşümü sağlamak zorundayız. Çok katlı binalarda verimli bir üretim yapılamayacağı çok açık; zaten rekabet edemeyen sektör, bu üretim modeliyle ayakta kalamaz. Yıllarca Türkiye’nin mobilya üretim merkezi olmuş ve bir marka haline gelen sitelerin bu dönüşümü gerçekleştirip eski günlerine dönmesini mümkün görüyorum. O ruh ve kapasite Siteler’de var. Bunun için öncelikle sitelerde üretim yapan herkesin çözüm için el birliği yapması gerekir. Birlikte karar alıp, birlikte hareket edebildiğimiz sürece sonuca ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

Ersa Mobilya İcra Kurulu Başkanı
Ercan Ata:

“Yaşanan kriz geçici değil, en erken 2017’de düzeliyor”

Bugün mobilya sektöründe faaliyet gösteren 35 bin şirkette 220 bin kişi çalışıyor. Mobilya sektörü temelde mutfak, ev mobilyası, ofis mobilyası ve projeli işler olmak üzere temelde dört bölüme ayrılabilir. Son dönemlerde özellikle iç piyasa ile birlikte çok daralma var; özellikle projeli işlerde otel yatırımlarında bir daralma var. Turizm sektöründeki daralma 2015 yılından belliydi. Bu yüzden ihracatta da sıkıntı yaşadık. Çin’e ihracatımız başladı. Bu gerçekten sevindirici bir haber. Biz de firma olarak büyük ilgi gördük, distribütörlük anlaşmaları yaptık. Çin’de pazar çok büyük, üretim ve ihracat da üst seviyede.

Bir süre önce ABD’de High Point

adlı dünyanın en büyük mobilya fuarına milli katılım kapsamında giden 12 firmadan biri oldu. Altı ay süreyle showroom kiralandı ve ekim ayında tekrarlanacak. Bugün, ABD’de yılda 40 milyar dolarlık mobilya ithalatı var ve pazarda büyük açık bulunuyor. Ben 10 gün kaldığım ülkede, Türk bilgisayar mühendislerinin bile mobilya işine girdiğini gördüm, alım satım yapıyorlar. Büyük pazar olan ABD’de bana göre, doğru bir yapılanma gerekiyor.

Türk mobilya sektöründe şöyle bir sıkıntı var: Biz, çok hızlı büyüdük. 2023 yılı için mobilya sektörüne 6 milyar dolar ihracat hedefi verildi. Ama biz, özellikle sektör olarak 10 milyar dolara ulaşacağımız inancı içindeydik. Fakat firmalarımızın özellikle hızlı ve yeterli sermaye olmadan büyümeleri şu anda en ufak bir krizde bile zor durumda kalmalarına yol açıyor.

Ben, şu an yaşanan krizin geçici olduğunu düşünmüyorum. 2016 ve 2017 yıllarının çok zor geçeceğini düşünüyorum. Çevremizdeki coğrafya kaynaklı sorunlar giderilirse, 2017 yılından sonra bazı şeylerin düzeleceğine inanıyorum.

Bizim rakiplerimiz, özellikle yurt dışı işlerinde bize göre çok avantajlılar. Çünkü firmalar dışarıda bir iş aldıkları zaman, ülkeleri finansman desteği sağlıyor. Alınan iş miktarı karşılığında düşük faizli kredi kullanılıyor.

“AR-GE MERKEZİ KURDUK”

Şunu da söylemeliyim ki sektörümüzde değişim de başladı. Bazı firmalarımız son dönemlerde çok konuşulmaya başlanan analitik 4.0’ın bir alt versiyonu olan esnek üretim gibi şeyleri de sektöre adapte ediyorlar. İki firmamız, AR-GE merkezi kurarak destek almaya başladı bile. Önümüzdeki dönemde bu sayının artacağına inanıyorum.



Ersa Mobilya İcra Kurulu Başkanı
ERCAN ATA

“Yurt dışı işlerinde rakiplerimiz bize göre, çok avantajlı; çünkü firmalar dışarıda bir iş aldıklarında, ülkeleri finansman desteği sağlıyor. Alınan iş miktarı karşılığında düşük faizli kredi kullanılıyor.”

Tekrar etmek gerekirse, bizim Avrupalı firmalar gibi yüzde 1 faizle kredi alıp, aynı zamanda dışarıda yaptığımız işlerin büyüklüğü kadar içeride düşük faizli kredi kullanmamız gerekiyor.

Büyümenin tam tersi sektörde küçülmek isteyen firmalar da hemen kolayca işin içinden çıkamıyor. Bu süreçte en büyük beklentimiz, firmaların belirli bir seviyede tutunmasını sağlayacak desteklerdir. Yani açık olan firmaların sürekliliğinin sağlanması yönünde destekler şart. KOSGEB’in mevcut destekleri ağırlıklı olarak, genç girişimci, kadın girişimci, yeni girişimciye yoğunlaşıyor. Tamam bu güzel, ama mevcut girişimcileri de yaşatmak gerekiyor.

Türkiye’nin üretimle büyüyeceği görüşleri ortaya atılıyor, KOBİ’ler çok önemli deniliyor da bunu hayata geçiren yok. Bugün inşaat

sektörü katma değer yaratıyor ama onunki bir defalık katma değer. Ancak üretimin her ay katma değeri var, insan çalıştırıp vergi ödüyor.

Bugün İtalya, kâr etmediği için bu işi bıraktı. Biz ise İtalyanların beğenmediği kârın yarısına bile iş yapmaya, çalışmaya razıyız. Bu aslında bir moda gibi, küçükler büyüyor, büyükler yok oluyor, tekrar yeni küçükler geliyor. Mobilyada iki kuşaktan sonra büyüyen fazla firma yok. Şartlar insanı mutlu etmediği için dışarıdan, yeni yatırımcı girmiyor.

Birlikte hareket etme kültürünü de kazanmalıyız, bizler ihtiyacımızın yüzde 20’sini onlardan karşılayabiliriz. İtalya’da ihtisaslaşma çok iyi yapılmış, yani herkes bir alanda uzmanlaşmış. Bizde ise herkes hemen bir Koç, bir Sabancı olmak istiyor. Bence fabrikalar, esnek üretim yapabilecek kabiliyete erişirse, sorun çabuk çözülür.



ASO Yönetim Kurulu Üyesi
Dosis Yönetim Kurulu Başkanı
FAHRETTİN KÜRKLÜ

“Mobilya tasarımı ayrı bir konu. Bunun için ayrıca bir eğitimin alınması gerekiyor. Yüksekokul niteliğinde olması şart değil, böyle eğitim kurumlarına ihtiyacımız var.”

**Dosis Yönetim Kurulu Başkanı
Fahrettin Kürklü:**

“Sektör kendi ayağına kurşun sıkıyor”

Mobilya, Türkiye’de insanların memeklerinin karşılığını alamadığı sektörlerden biridir. Yani, girişimlerinin, yatırımının, mesaisinin, gayretinin fedakarlığının karşılığını alamadığı sektörlerdendir. Ama bunun sebeplerinden biri de kendisidir. Sektör aynı zamanda kendi aya-

ğına kurşun sıkıyor. Bence bunun en önemli sebeplerinden biri belli bir alanda uzmanlaşamamak.

Ölçek küçük veya büyük olsun, sadece bir alanda uzmanlaşarak yatırım yapanlar ayakta kalabiliyor. Yani sadece koltuk yapacak kişi, bununla ilgili makine ve teknolojilerle uğraşırsa başarılı olur veya mutfak sektörüne adım atan birisi, ekibini bununla ilgili eğitip, pazar araştırması yaptığında ayakta kalabilir. Ancak hem otel mobilyası, hem mutfak mobilyası yapayım dersen maliyetin artar ve verimlilik düşer.

Sektörde yapacağımız yatırımlarla pazarda hemen yer kapma sevdasına düşüyorsunuz. İşi, endüstriyel boyuta çeviremiyorsunuz. Tüketici de yeterince bilinçli değil. Gayet tabii küçük ölçekli üretim de söz konusu olacak, büyük ölçekli üretim de. Ancak, bunlar yatırımlarını yaparken alacakları makineleri prosese ya da kapasiteye uygun olarak alamıyorlar. Türkiye’de mobilya sektöründe bir makine karmaşası var. Lüzumsuz bir makine alımı ve satımı var, tam anlamıyla makine pazarı yaratılmış.

“TOKİ BÜYÜK İŞLETMELER YAPARSA SİTELER TAŞINABİLİR”

Siteler’in buradan taşınması, ancak TOKİ’nin büyük işletmeleri yapıp, üreticiye uzun vadeli satış yapmasıyla olur. Keresteciler Sitesi’ni Siteler esnafı yaptırmaya rağmen, kimse oraya gitmedi, OSTİM’den giden çok oldu. Bizim öncelikle eğitim sistemimizin düzeltilmesi lazım, sistemin baştan sona değişmesi gerekiyor. Eğitim sistemi çözülmeden bu sorunların hiçbirisi çözülmez. İş, yap-boz tahtasına döndü, çocuklar üzerinde deneyler yapıldı.

Şimdi artık fabrika sahipleri emlak işiyle uğraşmaya başladı. İnsanlar bir şekilde işine devam ediyor, bir sene sonra emlaktan, kendi işinde kazanacağından çok çok daha fazla para kazanıyor.

Devlet, ihracat ve iç piyasaya yönelik üretim için ayrı muhasebe ekibi istiyor, bu da iş yükünü ve maliyeti çok artırıyor. İhracat yapıldığı zaman, KDV ödensin, soruşturmayı da yapacaksa ayrıca yapsın.

Makine sektöründeki verimlilik konusunda, yabancı makine temsilcilerinin de payı var. Başta beş bin metrekaare işleyebilen makine varken, arkasından size 15 bin metrekaarelik işleme makinesi satılıyor. Bir makinede günde üç vardiya, birinde tek vardiya çalışıyorsunuz. Yanlış yatırımlar da var, makineleri hatalı

alınıyor. Bankalar da buna kredi veriyor, kredi ödeniyor, ödenemiyor. Yurt dışında bunu göremezsiniz. Bir fabrika çalışıyorsa, bütün makineler 24 saat işler; yani bir tarafta boş durup, diğer tarafta çalışan makine kavramı yok. Bizim sektörde ise böyle bir sıkıntı var.

Bir de tabii bu işin en önemli ayaklarından bir tanesi de sektöre özel yetişmiş eleman sorunu. Eğitecek eleman bulamıyoruz. Eleman ancak bize gelip, sektörde çalıştıktan sonra eğitilmiş oluyor, gerek üretimde gerek tasarımda 3-5 sene çalışıyor, sonra başka bir yere transfer oluyor.

Ağaç İşleri Endüstri Mühendisliği bölümü vardı kapandı, şimdi orman mühendisleri mobilyaya yöneliyor. Bu sektöre özel eğitim kurumları olması lazım. Mobilya tasarımı ayrı bir konu. Bunun için ayrıca bir eğitimin alınması gerekiyor. Yüksekokul niteliğinde olması şart değil, böyle eğitim kurumlarına ihtiyacımız var.

**Gaye Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Yıldırım:**

“Orta ölçekli firmalar merdiven altı ve büyük işletmeler arasında kalıyor”

İş makinelerinden bahsetmem gerekiyor. Biz küçük işletmeyiz, büyük fabrikalarla, merdiven altı dediğimiz işletmelerin arasında kalmıyorsunuz. 35 civarında işçi çalıştırıyorum. Benim en büyük sıkıntım, işçi bulmamak. Kalifiye eleman bulmakta güçlük çekiyoruz.

Biz ölçek olarak standart iş yapmıyoruz, yani her işi yapıyoruz. Anahtar teslimi projeler gerçekleştiriyoruz. Bir otel işi aldığımız zaman, yatak katından, restorana, lobiye kadar bütün işleri yapıyoruz.



**Gaye Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı
AHMET YILDIRIM**

“Ham maddeyi yüzde 18 ile alırken, nihai ürüne çevirip sattığımızda KDV’yi tahsil edemiyoruz. Burada önemli olan KDV’nin yüksekliği değil, eşitliğidir. Zaten düşük kâr marjıyla çalışan sektör, bir de KDV finansman yükünü çekmemeli.”

Burada imalatlar tamamen el işçiliğiyle yapılıyor ve dayanıklı mobilya üretiliyor. İlgili okul mezunu olanlar ve mühendisler dahil kimse bizim tezgahlarda çalışmayı beceremiyor.

Bakın, 1970-1980’li yıllarda mobilyanın birden parladığı dönemlerde, büyükler el işlerine girmezdi. Köyde insanlar tarlasını, motorunu satıp çocuklarına dükkan açtılar. Bugün halen müşterinin isteği üzerine kara kalemle iş yapan yerler var. Tekrar ediyorum, biz bu orta ölçekli şirketler olarak, bazılarımız işi geliştirdik; ama biz büyük işletmelerle kayıt dışı çalışan firmaların arasında kaldık iş yapamıyoruz. Fiyatta re-

kabet edemiyoruz. Büyük firmalar bizim önümüzü kesiyor, çünkü çok seri üretiyorlar. Böylece ucuza mal ediyorlar. Bizden küçük olanlar ise kayıt dışı çalıştıkları için çok ucuza satıyorlar.

**“13 LİRALIK BORÇ İÇİN
HESABA BLOKE KONULDU”**

Firmamızın her nasıl olduysa SGK’ya sadece 13 lira borcu kalmış. Yüklü bir çek ödememizin olduğu gün, banka hesaba havale gelir gelmez hesabımızı bloke etti. Zamanımız çok kısıtlıydı, 13 liralık borç için çekimizin arkasının yazılması riski vardı, büyük uğraşlar sonunda SGK’ya gidip 13 liralık borcu ödeye-



Dörtdivan Çerçeve Yönetim Kurulu Başkanı
HAMZA BAŞARAN

“Alt yapısı olmayan yerlere fabrika kurulmasına izin verilmemeliydi. Asfaltı, yolu olmayan yerlere yatırımlar yapıldı.”

rek blokeyi çözdürebildik.

Bence devletin Siteler'e ayrı bir gözle bakması gerekiyor. İnsanlara asgari ücretten sigorta yapılıyor ama bunun ödenmesinde bile güçlük yaşıyor. Yani burada katma değer yaratılacaksa kamusal maliyetlerin düşürülmesi lazım. Ham maddeyi yüzde 18 ile alırken, nihai ürüne çevirip sattığımızda KDV'yi tahsil edemiyoruz. Burada önemli olan KDV'nin yüksekliği değil, eşitliğidir. Zaten düşük kâr marjıyla çalışan sektör, bir de KDV finansman yükünü çekmemelidir.

Bence Siteler'in ayakta kalması için sadece el işçiliğine dayalı mobilya yapması gerekiyor. Gidip de

büyük mobilya firmalarının yaptığı işe talip olursa bu iş olmaz. Bunu yıllarca tartıştık ama bir adım ilerleyemedik. Herkes patron olmak istiyor. Biz artık usta yetiştiremiyoruz, gelen kişiler de artık usta olmak istemiyor. Bizde eskiden bir amaç vardı, büyüyelim dükkan açalım, işçi çalıştıralım diye. Şimdi ise işçiler, sabah işe gelince öğlen yemeğini düşünüyor, yemekte de akşam işten çıkıp eve gitmeyi düşünüyor. Ben işçinin üzerindeki iş elbisesini bile yıkattırılmıyorum. İşyeri için ayakkabı alıyorum, tulumları alıyorum, hiç düzgün kullanmıyorlar. İnsanlarda mesleğe de saygı kalmadı. Siteler'in temel özeti bu.

Dörtdivan Çerçeve Yönetim Kurulu Başkanı Hamza Başaran:

“Ham maddeye vergi var, nihai ürün gümrüksüz giriyor”

Resim çerçeve profilleri ve resim çerçeveleri ahşap ve plastikten üretiyoruz. Kendi ülkemizin ihtiyacını karşılarken, bazı ülkelere ihracat yapıyoruz. Her yıl ABD, İtalya gibi ülkelerde fuarlara katılıyoruz. Çin'in bazı uygulamalarından dolayı, enerji ve işçilik maliyetlerinden dolayı rekabetimiz çok zayıf. Yani bizim devletimizde ham madde konusu çok sıkıntılı işliyor. Ham maddeyi ucuza bulsak bile alamıyoruz, bazı üreticiler buna fon koyduruyor. Oysa aynı ülkeden yapılmış ürün alırsanız, bu gümrüksüz olarak giriş yapıyor.

Somut örnek vermek gerekirse, Güney Kore'den ithal edilen çerçeve STA'dan dolayı vergisiz gelirken, ham maddeden yüzde 15-20 vergi alınıyor. Ham maddeden yüzde 15-20 vergi alıyor. Güney Kore ile STA olduğu için gümrüksüz giriyor. Biz de o zaman gidip oradan alıp getirmek zorunda kalacağız.

Biz firma olarak, ABD'de çok iyi bir pazar payı yakalamıştık, herkesle çok rahat rekabet edebiliyorduk ama şimdi rekabet gücümüz zayıfladı. Ahşap profil de üretiyoruz. Türkiye'deki ilk üreticiyiz, böyle olmasına rağmen sıkıntı çekiyoruz. Bu sene gelişmelerden çok etkilendik, makine sayımız her sene düşüyor. Toplam 17-18 üretim hattımız vardı, talep azaldıkça bunların sayısı da azaldı. Ukrayna ve Rusya'ya da yüklü miktarda satış yaparken, gelişmeler bunu engelledi.

Sektördeki birçok firma gibi biz de işçi sıkıntısı çekiyoruz. İlan veriyoruz, ilana kimse gelmiyor. Çok

konusulan bir söz ama maalesef Türkiye’de işsizlik diye bir şey yok.

Biz ham maddeyi peşin alırken, vadeli satış yapıyoruz. Yani 12 ay sonrası için çek almama, yani paranın elime 1 yıl sonra geçecek olmasına rağmen, 18 liralık KDV’yi peşin olarak devletin kasasına yatırıyorum. Üstelik bir de o parayı kazandı görüdüğüm için gelir vergisi ödüyorum. Eğer çeki tahsil edemezsem o zaman da ne yaşadığımı siz düşünün.

“SİTELERİN TAMAMI, ÇİN’DEKİ BİR FABRİKA ETMİYOR”

Çin’de firmalarla görüşüyoruz. Bir firma, ihracat yaptığı zaman, devlet ihracat bedelinin yüzde 17’sini anında bankasına aktarıyor. Biz ise KDV iadesini almak için bazen senelerce bekliyoruz.

Çin’e bizde olmayan bir ürünü satın almak için gitmiştim. Ziyaret ettiğim fabrika, 300 bin metrekare alanda üretim yapıyor ve 4 bin kişi çalışıyor. Daha sonra tekrar gittiğimizde ilk görüştüğümüz kişinin ayrılıp kendisine yeni bir fabrika kurduğunu gördüm. Birlikte çalışmayı teklif etti, ben binanın tamamının kendisine ait olduğunu düşünüyordum. Fabrikayı devletin yapıp metrekaresini 1 dolardan kiraya verdiğini söyledi. Oysa bizde 500 metrekareselik yerde insanlar nasıl büyüyecek. 5 bin metrekareselik fabrikalar yapıp devlet kiraya verebilir. Bugün Siteler’in tamamını bir araya getirseniz, benim orada gördüğüm fabrika kadar etmez.

Yeni yatırım yeri konusunu yöneticilerin çok iyi planlaması gerekiyor. Altyapısı olmayan yerlere fabrika kurulmasına izin verilmemeliydi. Asfaltı olmayan, yolu olmayan yerlere yatırımlar yapıldı.



Park Kent Mobilyaları Yönetim Kurulu Üyesi
ERTAN ORBAY

“Benim tespitlerime göre, ABD’de mobilyacılar çok iş var; ama kimse buradan kalkıp oraya gitmiyor.”

Park Kent Mobilyaları Yönetim Kurulu Üyesi Ertan Orbay:

“ABD’de yatırım için girişimlere başladık”

Biz firma olarak kent mobilyaları üretirken, diğer mobilya firmalarından ayrışıyoruz. Son zamanlarda bizim ihracatımızda da azalma oldu. Arap ülkelerine, Suriye, Libya’ya daha çok ihracat yapıyorduk.

İstihdam meselesine gelince herkeste olduğu gibi biz de sıkıntı yaşıyoruz. Suriyelilerin girmesiyle birlikte rakiplerin çoğunda kayıt dışı çalıştırmaya başladı. Ben 200 eleman çalıştırıyorum, hepsi sigortalı, ne kadar ödüyorsam o kadar gösteriyorum. İstesem ben de Suriyeli çalıştırabilirim ama yapmıyorum; oysa mevcut durum rakiplerimizle haksız rekabete yol açıyor.

Bölgede ihracatta sıkıntı yaşandıktan sonra, yeni pazar arayışlarına yöneldik. Güney Amerika’da özellikle Venezuela’ya iyi mal satıyorduk. Chavez öldükten sonra durum biraz değişti. Açığı kapatmak için bu kez ABD’de yeniden yapılanmaya başladık. Ortaklarımızdan biri, orada yatırım imkanları için çalışma yapıyor. Ben de kişisel olarak ABD’de inşaat yatırımı yaptım.

Türkiye’de ihracat iyi olmazsa, iç piyasada da sıkıntı olur; yani sonuçta her ikisinin de iyi olması lazım. 2008 krizinde üretimin tamamını ihracata ayıran sıkıntı yaşadı. Tam tersi de söz konusu, yani üretimin tamamını iç pazara yönelik yapan da sıkıntı yaşıyor. Benim tespitlerime göre de ABD’de mobilyacılar çok iş var ama kimse buradan kalkıp da oraya gitmiyor.



Orkap Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Üyesi
NACİ DOĞANLAR

"Avrupa'da masif kaplama için farklı, el işçiliği için çok çok farklı fiyat konuluyor. Bizde öyle bir sınıflama yok."

7 NUMARALI ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ VE 28 NUMARALI MOBİLYA SANAYİ KOMİTELERİNDE ELE ALINANLAR:

- Sektöre yönelik eğitim veren çok az sayıda okul var ve bu eğitimlerin içerikleri de sektörün beklentilerini tatmin etmekten uzak. Bu sektöre özel, eğitim kurumları olması lazım.
- Merdiven altı firmaları haksız rekabete yol açıyor. Bunları denetleyecek mekanizmalar güçlendirilmeli.
- Sektörde ölçek küçük veya büyük olsun, sadece bir alanda uzmanlaşarak yatırım yapanlar ayakta kalabiliyor.
- Siteler'in buradan taşınması, ancak TOKİ'nin büyük işletmeleri yapıp, üreticiye uzun vadeli satış yapmasıyla olur.
- Siteler'in ayakta kalması için sadece el işçiliğine dayalı mobilya yapılması gerek.
- Firmaların hızlı ve yeterli sermaye olmadan büyümeleri en ufak bir krizde bile zor durumda kalmalarına yol açıyor.
- Rakipler, özellikle yurt dışı işlerinde çok avantajlılar; çünkü firmalar dışarıda bir iş aldıkları zaman, ülkelerinden finansman destek alıyorlar.
- Avrupalı firmalar gibi yüzde 1 gibi faizle kredi alıp, aynı zamanda dışarıda yapılan işlerin büyüklüğü kadar içeride düşük faizli kredi kullanmamız gerek.
- Mevcut destekler ağırlıklı olarak, genç girişimci, kadın girişimci, yeni girişimcide yoğunlaşıyor. Mevcut girişimcileri de yaşatmak gerekiyor.
- Düşük kar marjıyla çalışan sektör, bir de KDV finansman yükünü çekmemeli.
- Suriyelilerin ülkeye girmesiyle birlikte kayıt dışı istihdam artmaya başladı. Mevcut durum rakiplerle haksız rekabete yol açıyor.

Orkap Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Üyesi Naci Doğanlar:

"Herkes ölçeğine bakmadan tüm işi almak istiyor"

Mobilya sektöründe teknoloji gelişti. Suntalam ve MDF diye malzemeler çıktı. MDF'yi CNC tezgahında istediği şekli verip lake boyamayla istediği gibi mobilya haline getiriyor. Suntalamda ise demonte mobilya yapıyor. Diğer taraftan masif ve natürel kaplamadan çalışıyor. Gerçek el işçiliği var. Zamanında nesiller yetişmediği için bugün çalışacak eleman kalmıyor.

Bugün, Avrupa sektörel ayrımı fiyatlandırma yönünden çok iyi yapmış. Avrupa'da masif kaplama için farklı, el işçiliği için çok çok farklı fiyat konuluyor. Bizde öyle bir sınıflandırma yok. Büyük firmanın yapacağı işi ben yapmam diyen yok, herkes her işe atılıyor.



Otonom araç fuarı başlıyor

Otomotiv firmalarıyla ünlü ABD'nin Detroit şehri, otonom araç fuarına ev sahipliği yapacak. 2017'de düzenlenecek olan AutoMobili-D Fuarı, Kuzey Amerika Uluslararası Otomobil Fuarı dahilinde gerçekleştirilecek.



Otonom araçlar, ABD'nin Michigan Eyaleti'nin en büyük şehri Detroit'te meraklısı ile buluşacak. Önümüzdeki yıldan itibaren düzenlenecek olan AutoMobili-D adlı fuar, 8 Ocak 2017'de Detroit'te bulunan Cobo Center'da gerçekleştirilecek. 11 bin metrekaarelik alanda sergilenecek olan otomobiller, otomotiv hayranlarına görsel bir şov sunacak. Kontrollü bir alanda araçları test etme imkanın da sunulacağı etkinlikte, katılım ve ziyaretçi rekorunun kırılması bekleniyor.

Etkinliğin otomobil fuarlarının

endüstrideki güçlü konumunu korumakta zorlandığı bir dönemde sahneye çıktığına değinen sektör temsilcileri, üreticilerin artık bir otomobil fuarına para harcamaktansa tanıtımlarını canlı yayın ya da sanal gerçeklik aracılığıyla yaptığına dikkat çekiyor.

Üreticilerin sadece birkaç yeni özelliğin sergilediği fuarlara gelmeye gerek duymadığını ifade eden temsilcilere göre, otonom araçlarda durum biraz farklı. Otonom araçların nasıl çalıştığının gösterilmesi gerektiğini söyleyen temsilciler, bu-

nun için de test sürüşüne ve geniş alanlara ihtiyaç duyulduğunu ifade ediyorlar. Düzenlenecek olan otonom fuarının da her iki gereksinimi yerine getirdiği belirtiliyor.

Sektör temsilcileri, otonom araçlara yönelik çalışmaların hızlandığına işaret ederek, şu anda otonom araç üretimi üzerine çalıştığını açıklayan 30 adet şirket bulunduğunu ifade ediyor. Bu şirketlerin arasında Apple, Google, Baidu gibi asil işi otomotiv olmayan teknoloji şirketlerinin yanı sıra Ford, Mercedes gibi köklü otomotiv şirketleri de yer alıyor.

TOPLU TAŞIMADA 'SÜRÜCÜSÜZ' DEVİR

Otonom toplu taşıma araçları üreticisi 2getthere, bu yılın sonuna kadar Singapur'da faaliyete geçmeye hazırlanıyor. Saatte 40 kilometre hıza ulaşabilen, 24 kişi kapasiteli araçlar, ilk etapta kampüs ve hastane gibi kapalı alanlarda kullanılacak.

2getthere, Hollanda ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki bazı bölgelerde faaliyet gösteren bir otonom ulaşım sistemi üreticisi. Şirketin ürettiği toplu hızlı taşıma (GRT) sistemleri, önceden belirlenmiş bir güzergah üzerinde sürücüsüz olarak yolcu

taşıyabiliyor. 2getthere bu teknolojiyi Singapur'da götürmek için İtalyan otomotiv tasarım firması Zagato Milano ile çalıştı ve üçüncü nesil GRT araçlarını üretti.

Yeni nesil araçların modern tasarımında camlara ayrıca bir önem verildiğini gözlemliyor. Bu sayede hem aracın şık görünmesi hem de bolca ışık alması sağlanıyor. Toplam 24 kişi alabilen araçlarla kurulacak bir sistemde, saatte 8 bin kişinin bir noktadan diğerine taşınabileceği ifade ediliyor. Araçlar şimdilik 40 kilometre hıza çıkabiliyor.

SADECE GPS DEĞİL, MİKANTISLI SİSTEMLER DE DEVREDE

Sistemin kapalı bölgelerde kullanılabilmesine vurgu yapan üreticiler, üniversite kampüsleri, büyük hastaneler ve iş parklarını muhtemel kullanım alanları olarak dü-

şündüklerini ifade etti. Otonom bir servis minibüsü şeklinde çalışacak araçlar, diğer otonom sistemlerin aksine sadece GPS'ten değil, aracın güzergahına yerleştirilecek mıknatıslı bir sistemden yararlanacak. Böylece aracın yoldan çıkması ya da kötü hava şartlarında GPS sisteminin çalışmaması gibi sorunlar ortadan kaldırılacak. Aracın engel tespit sensörleri sayesinde, standart güzergah üzerinde bir engel bulunuyorsa araç bunu fark edip etrafından dolaşabilecek.

Sistemin Singapur'da kullanılması için SMRT Services ile anlaşan 2getthere, bu ortaklık sayesinde hizmetlerini Asya ve Pasifik ülkelerinde yaygınlaştırmayı amaçlıyor. Sistemin bu yılın sonu itibarıyla Singapur'da faaliyete geçmesi bekleniyor.

2getthere, 2010'dan beri Abu Dabi'de kurulan Masdar şehrinde faaliyet gösteriyor.

Çevre mahkemeleri kurulsun!

Fosil yakıt kullanımına dayalı endüstri, küresel ısınmaya neden olan sera gazı salımını her geçen gün daha da artırıyor. Yenilenebilir enerji alanında yaşanan mahkeme süreçlerindeki yürütmeyi durdurma kararları ise sektörü isyan ettiriyor. Yenilenebilir enerji sektörünün yasa koyucudan talebi net: Türkiye’de de dünyanın gelişmiş ülkelerindeki gibi çevre mahkemeleri kurulsun!



Türkiye’de, yenilenebilir enerji alanında yaşanan mahkeme süreçlerindeki yürütmeyi durdurma kararları, milyon dolarca zarara neden oluyor.

Sektör yetkilileri ve uzmanlar yeterli dayanağı olmadan açılan iptal davalarının, Türkiye’nin Paris İklim Zirvesi’nde konulan hedefin gerisinde kalmasının yanı sıra, rüzgar enerjisi başta olmak üzere birçok sektöre milyonlarca dolarlık zarar verdiğini ifade ediyorlar.

“RÜZGAR SANTRALİ, 40 BİN AĞAÇLIK KARBONDİOKSİT AZALTIMI SAĞLIYOR”

Yenilenebilir enerjinin iklim değişikliğine karşı bir alternatif geliştirdiğine dikkat çeken Çevreci Enerji Derneği Başkanı Tolga Şallı, “Her yıl elektrik üretmek için ithal ettiğimiz ham maddelere ödediğimiz para, 50-60 milyar dolar. 40 MW rüzgar enerji santrali, 4-5 yaşına ulaşmış 40 bin ağaç kadar 80 bin ton karbondioksit azaltımı sağlıyor. Yenilenebilir enerji sektörü başta rüzgar enerjisi alanı olmak üzere Türkiye için yeni bir sektör. Tüm yenilenebilir enerji sektörü, iklim değişikliğine ve Türkiye’nin enerji açığına ilişkin büyük önem taşıyor” dedi.

Yenilenebilir enerji projelerinde ortaya atılan dayanaksız söylemlerin sektöre ve çevreye ağır darbe indirdiğini söyleyen Şallı, “Ne var ki böylesine hayati bir sektör,

İnsan faaliyetlerinden kaynaklanan sera gazı salımının başlangıcı kabul edilen Sanayi Devriminden bugüne kadar okyanuslardaki asitlenmenin dört kat arttığını belirten uzmanlara göre, bunun aynı oranda devam etmesi halinde yüzyıl sonunda okyanus canlılarının üçte biri yok olacak.

Atmosfere sera gazı salımının artması, fosil yakıtların kullanımı ve kutuptaki buzulların erimesi ile birlikte küresel ısınmadan kaynaklanan iklim felaketleri için olası senaryolar gündemde.

Fosil yakıttan yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmeye çalışan



Çevreci Enerji Derneği Başkanı Tolga Şallı



üzülerek söylemeliyim ki manipüle edilerek, bazı grup ve kişiler tarafından milyonlarca dolarlık zararlara uğratılıyor. Hiçbir mesnet ve dayanağı olmayan bu durum da adaleti geciktiriyor ve ülkemiz milyonlarca dolarlık zarara uğruyor” şeklinde konuştu.

ÇED SÜRECİNDE HALKIN KATILIMI ÖNEMLİ

AB'nin Türkiye'yi çevresel etki değerlendirmesi mevzuatının doğru bir şekilde uygulanmasını sağlamasına yönelik uyardığını belirten Tolga Şallı, şunları kaydetti: “Bir rüzgâr enerji santrali projesinde, 50-60 kurumdan onay ve görüş alınıyor. Bu da uzun, yorucu ve maliyetli bir süreç. Avrupa Birliği'nin ÇED sürecinde üzerinde durduğu asıl konu halkın katılımı, halkla ilişkiler gibi katılımcı demokrasinin gerekliliği olan konular. Hazırlanan projelerde sadece projeye ilgili konularda devlet kurumlarıyla irtibat halinde olunması, projenin gerçekleşeceği bölgede yaşayan halk ile sadece mevzuat gereği bazen iletişime geçilmesi, bölge halkının projelere karşı bilimsel olmayan iddialarda bulunan bazı grupların yanlış bilgilendirmelerine maruz kalmasına neden oluyor. Mevzuatımızdaki eksiklikler tespit ederek STK'larla, hukukçularla, idarenin yetkilileriyle birlikte sorunların tespiti ve çözüm yolları değerlendirilmeli.”

Çevre mahkemelerinde görev alacak hâkimlerin çevre ve enerji alanında uzmanlaşacağına dikkat çeken Şallı, “Böylece bilirkişi raporlarını daha dikkatli değerlendirecek. Her gelen yürütmeyi durdurma taleplerine karşı daha özenli davranılacak. Çevre mahkemelerinde en az bir üyenin çevre mühendisi olması gerektiğini düşünüyoruz. Son dönemlerde bilirkişilerin hazırlamış olduğu raporlarda, kopyala-yapıştır yönteminin kullanıldığı gözlemleniyor. Çevre konusunda uzmanlaşmış hâkimler sadece bilirkişi raporuna bağlı kalmayarak kendi bilgi ve deneyimleriyle de hukuk güvenliğine katkı sağlayacaklar” değerlendirilmesinde bulundu.

Çevre mahkemesine sahip ülkeler

İsveç, Danimarka, Finlandiya, Belçika, Hollanda, (sadece ayrı bir temyiz mercii dairesi olarak) İrlanda, Avusturya (Senato ve ombudsman), Macaristan (ombudsman), Yunanistan, İspanya, Çin, Japonya, Güney Kore (Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Komisyonu), Tayland, Filipinler, Pakistan, Bangladeş, Malezya, Endonezya, Amerika (çoğu eyalette), Kanada, Bahamalar, Şili, Bolivya, Brezilya, Costa Rica, Avustralya, Yeni Zelanda, Güney Afrika Cumhuriyeti, Kenya, Tanzanya, Nijerya, Liberya, Fildişi Kıyıları, Sudan, Malavi.

Küresel çevre mahkemeleri yolda

Çevre Kanunu'nun amacına ve bu alanda çevre mahkemelerinin kurulmasının önemine değinen Avukat Ali Polat, “Kanun, bütün vatandaşların ortak varlığı olan çevrenin korunması ve iyileştirilmesi için yapılacak düzenleme ve alınacak önlemleri, belirli hukuki ve teknik esaslara göre düzenleme amacı gütsen de çevre davalarına bakacak Özel Çevre Mahkemelerinin olmayışı büyük eksiklik” dedi.



Bir tarafı idare olan tüm davaların Danıştay'a götürüldüğünü ve bunun davaların sonuçlanma süresini uzattığını ifade eden Polat, “İsveç, Danimarka ve Çin olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinde Çevre Mahkemeleri adı altında mahkemeler bulunuyor. Bunlar, ülkemizdeki Tüketici Mahkemeleri, Fikri ve Sınai Mahkemeler, İcra Aile Mahkemeleri gibi İhtisas Mahkemeleri gibi çalışıyor. Türkiye'de küresel ısınmayı sınırlandıracak anlaşmalar, ne yazık ki kolayca imzalanmıyor. İnsanlığın küresel ısınma ve çevresel sorunları nedeniyle karşı karşıya bulunduğu tehdiye karşı bu sorumluluğunu yerine getirmeyen tüm kişilerin ve siyasi yapıların yargılanacağı 'Küresel Çevre Ceza Mahkemesi' kurulması dünya gündeminde ” şeklinde konuştu.



Aysu Yavuz

“Sanayide artan kadın sayısı, tüm sektörleri güçlendiriyor”





Amerika'da ve Avrupa'da yaptığımız tüm fabrika gezilerinde gördüğümüz ve 'müthiş yapmışlar' dediğimiz fabrikalardan artık bizim de var.

İş hayatına, cam tuğla ve giydirme cephe camları ithal eden bir firmada adım atan Pimeks Alüminyum PVC ve Metan Sanayi Genel Koordinatörü Aysu Yavuz, genç yaşta büyük sorumluluklar üstlenen başarılı bir iş kadını. Kadın sanayicilerin sektöre olan katkısı için örnek gösterilen Yavuz, “Sanayide kadın sayısındaki artışın, tüm sektörlerde gelişme ve büyümeyi sağladığına ve böylece sektörlerin daha da güçlendiğine inanıyorum” diyor.

Aysu Yavuz, ekonomi eğitimine Amerika'da aldığı cam ve cam tuğla eğitimlerini ekleyerek inşaat sektörüne koca bir adım attı. İlk göz ağrısı olan 5 yıl çalıştığı şirketten ayrılan Yavuz, eşinin 1992 yılında kurduğu Pimeks Doğrama Sistemlerinin hemen ardından 1994 yılında Pimeks Yapı Malzemeleri şirketini kurdu. Daha önce çalıştığı firmanın bayiliğini alarak kendi işini yapmaya başlayan Aysu Yavuz'un, Pimeks'in grup haline getiren çalışmalarında büyük emeği var.

Şirketin bünyesine katılan alüminyum cephe ve doğrama sistemleri, güneş kırıcı sistemler, çelik ve paslanmaz çelik sistemlerle birlikte Pimeks Group olarak anılan bir başarı hikayesinin aktörü olan Yavuz'a göre, zamanı iyi planlamak hem iş verimliliğini hem de sevdiklerinize ayrılan vakti artırmak için önemli.

İnşaat sektörüne eli değen bir kadın olarak Pimeks'in faaliyet gösterdiği alanın daha çok erkek egemenliği sergileyen bir yapıda bulunduğunu ifade eden Yavuz, “Elbette hem sektör hem de iş kolumuz gereği çok fazla erkeğin aktif olduğu bir alanda çalıştığım bir gerçek. Ancak kişisel olarak bunun bana olumsuz bir yansıması olduğunu söyleyemem” diyor.

İş yerinde kadın-erkek kimliğine göre davranılmadığına değinen Aysu Yavuz, “Kimin, hangi görev

için doğru kişi olduğunu tespit ettiğiniz noktada, bu işin kadını erkeği yok. Kadınlar sabırlarıyla, organizasyon yetenekleriyle ve sorumluluk bilinçleriyle çok güçlü” ifadelerini kullanıyor.

“Amerika'da ve Avrupa'da yaptığımız tüm fabrika gezilerinde gördüğümüz ve 'müthiş yapmışlar' dediğimiz fabrikalardan artık bizim de var. 'Adamlar bu işi biliyor' dediğimiz projeleri artık biz de yapıyoruz” diyerek Türkiye'de gelinen noktayı şirket başarısı ile değerlendiren Yavuz, kendi kendine yarışmanın önemine de dikkat çekiyor.

Pimeks Group ortağı Aysu Yavuz ile şirketin üretim alanında gerçekleştirdiğimiz röportajda, neredeyse hayatının yarısını kaplayan Pimeks'in var oluş hikayesini, başarılarını, kadınların iş hayatındaki yerini, şirket içi eğitimlerin önemini ve anne kimliği konuştuk.

Kendinizden bahseder misiniz?

Mütevazı, ahlaki ve etik değerlere önem veren bir ailede büyüdüm. Üniversite eğitimimi ekonomi üzerine almış olsam da şartlar beni inşaat sektöründe çalışmaya yönlendirdi. Çok severek başladığım ve 25 yılımı doldurduğum bu sektörde, masanın her iki tarafında da bulundum. Yapı olarak mükemmeliyetçi, sabırlı ve sürekli kendi ile yarışan biriyim. Sahip olduğum en önemli zenginliklerden biri eşim, diğeri kızlarım. Eşim,

hem iş hem de hayat arkadaşım. Ev hayatındaki huzurun iş hayatına yansığını düşünüyorum.

Bu sektörde çalışmaya nasıl başladınız?

Cam tuğla ve giydirme cephe camları ithal eden bir firmada çalışarak inşaat sektörüne ilk adımımı attım. Açıkçası genç yaşta büyük sorumluluklar aldığım ve bana çok şey öğreten bir deneyim oldu. Bu süreçte Amerika'da cam üzerine eğitimler aldım. Severek ve çok çalışarak beş yılımı tamamladığım bu firmadan daha sonra kendi firmamı kurmak üzere ayrıldım. Halihazırda eşimin kurmuş olduğu Pimeks Doğrama Sistemleri şirketi aktif olarak sektörde iş yapıyordu, ben de Pimeks Yapı Malzemeleri şirketini kurarak daha önce çalıştığım firmanın bayiliği ile kendi işimi yapmaya başladım. Grup oluşumunun temellerini attığımız o tarihten sonra sırasıyla, alüminyum cephe ve doğrama sistemleri, ardından güneş kırıcı sistemler, onun ardından da çelik ve paslanmaz çelik sistemler derken her yıl büyüyen bir ivmeyle bugünlere geldik.

Pimeks Group'tan biraz daha bahseder misiniz? Ne tip işler yapıyorsunuz?

Pimeks Group olarak, alüminyum cephe ve doğrama sistemleri, çelik, paslanmaz çelik, pvc doğrama sistemleri ve güneş kırıcı sistemler üzerine projelendirme, imalat ve montaj hizmeti veren bir şirketler grubuyuz. Azerbaycan, Gürcistan ve Bulgaristan'da şubelerimiz olmakla beraber, Avrupa'dan Afrika'ya kadar dünyanın her yerinde projeler yapıyor, binaların cephelerini kaplıyoruz. Kullandığımız malzemeler, Avrupa standartlarındaki imalat kalitemiz, montaj ve hizmet anlayışımızla yüksek standartlarda iş yaptığımızdan, daha çok prestijli, kalite çıtası yüksek projelerde tercih ediliyo-

ruz. Oteller, iş ve alışveriş merkezleri, hastaneler, havalimanları gibi farklı form ve ölçeklerde birçok projenin cephelerini kaplıyoruz. Ayrıca bir de butik bölümümüz var. İdari binalar, villalar, kış bahçeleri gibi adı üstünde daha küçük ölçekli, butik projeleri de bu departmanımız koordinasyonunda yapıyoruz.

Ankara merkezli bir firmayız. Fabrikamız, Technology Center ve idari binamız Esenboğa'da, bir diğer binamız ise İncek Bulvarı'nda bulunmakta. Fabrikamız 50 bin metrekare alan üzerine konumlanmış, son teknoloji makineler ve yetişmiş bir imalat kadrosu ile üretim yapıyor. Türkiye'deki diğer bir ofisimiz ise İstanbul'da olup, orada da yoğun bir iş hacmi ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Fabrika binanızın önünde bulunan 'Technology Center' ifadesi dikkatimizi çekti. Pimeks Group olarak teknoloji sizin için ne ifade ediyor?

Teknoloji hayatın her yerinde olduğu gibi, inşaat sektörüne de yön veriyor. Biz bir cephe firması olarak en son teknolojiyi takip ederek, performansı sürekli artan sistemler kullanıyoruz; buna uygun fabrika ve makine yatırımlarıyla sürekli kendimizi yeniliyoruz. Ayrıca kullandığımız yazılım ve programlar ile de dünyanın neresinde iş yaparsak yapalım kalite standartlarımızın değişmemesi için uğraşıyoruz. Hem fabrikamızda hem de İncek binamızda bulunan 'Technology Center'larımızda mimar ve son kullanıcılar cephe, doğrama ve güneş kırıcı sektöründeki son teknolojileri ve yeni tüm trendleri gösteriyoruz.

Kadın sanayici olmanın sıkıntılarını yaşıyor musunuz?

İş hayatında kadın olmanın maalesef zorlukları var. Ancak bu zorluk, sanayici olmaktan kaynaklı bir zorluk olarak tanımlanamaz.





"Sanayi; üretim demek, iş demek, istihdam demek, para demek. Ankara'nın gelişmesi için en önemli kaynağın sanayicilik olduğunu düşünüyorum."



Azerbaycan, Gürcistan ve Bulgaristan'da şubelerimiz olmakla beraber, Avrupa'dan Afrika'ya kadar dünyanın her yerinde projeler yapıyor, binaların cephelerini kaplıyoruz.

Elbette hem sektör hem de iş kolumuz gereği çok fazla erkeğin aktif olduğu bir alanda çalıştığım bir gerçek. Ancak kişisel olarak bunun bana olumsuz bir yansıması olduğunu söyleyemem. Bununla beraber kadın sanayicilerin ya da kadın girişimcilerin artmasının tüm sektörlerde gelişme ve büyümeyi artırarak çok daha güçlü kılacağına inanıyorum.

Üretimdeki kadın çalışanlarınıza pozitif bir ayrımcılık yapıyor musunuz?

Yapmıyorum, açıkçası böyle bir ihtiyaç olduğunu da düşünmüyorum. Açıkçası ben iş hayatında kadın, erkek diye bir ayırım olmasını da doğru bulmuyorum. Tabii yasalarla belirlenmiş haklardan bahsetmiyorum. Prensipten kimin, hangi görev için doğru kişi olduğunu tespit ettiğiniz noktada, bu işin kadını erkeği yok, demek istiyorum. Kadınların sabırlarıyla, organizasyon yetenekleriyle ve sorumluluk bilinçleriyle çok güçlü ve özel varlıklar olduğunu düşünüyorum. Yeter ki biraz önce de söylediğim gibi ailelerinden; özellikle de eşlerinden destek, çalışma ortamında saygı görsünler.

Şirket içi eğitim faaliyetleriniz var mı?

Sektör içerisinde belki de bunu en fazla yapan firma biziz, diye düşünüyorum. Uzun yıllardır iş yoğunluğumuz ne olursa olsun ihmal etmediğimiz bir konudur eğitim. Belirli periyotlarda düzenlediğimiz teknik eğitimlerin yanı sıra, son yıllarda şirket içi kurum kültürünü güçlendirmeye yönelik de eğitim programları

düzenlemeye başladık. Mavi ve beyaz yaka olarak tüm çalışanlarımızı kapsayan bu eğitimlerde kurum kültürü, etkili iletişim, motivasyon ve ekip ruhunun önemi konuları işlenirken, ayrıca kadın çalışanlarımıza yönelik de özlük haklarının neler olduğuna dair hukukçular tarafından verilen eğitimler düzenlendik.

İş hayatınızda hedefleyip de yapamadıklarınız oldu mu?

Bu yola çıktığımızda hiç kolay hedefler koymadık kendimize. Türkiye'de değil dünyada tercih edilen bir firma olmak, yaptığımız işte bir marka olmak, hayali bile zor iken yıllar bizi yavaş yavaş hedefimize taşıdı. Amerika'da ve Avrupa'da yaptığımız tüm fabrika gezilerinde gördüğümüz ve 'müthiş yapmışlar' dediğimiz fabrikalardan artık bizim de var. 'Adamlar bu işi biliyor' dediğimiz projeleri artık biz de yapıyoruz. Uluslararası ihalelere davet ediliyor, direkt olarak yabancı firmalara iş yapıyoruz. Her şeye rağmen bu bir yarış. Biz aslında kendimizle yarışıyoruz. Hedeflerimize yaklaştıkça yeni hedefler koyuyoruz. Çok çalışıyoruz çalışmaya da devam edeceğiz.

Pimeks için gelecek planlarınız neler?

Türkiye geneline baktığımızda bizim sektörümüzde çok fazla kurumsal firma olmadığını görürsünüz. Bizim ise en büyük mücadelemiz kurumsal bir Pimeks yaratmaktır. Ben ve eşim Pimeks'in bugünlere gelmesi için çok çalıştık ve bizden sonra da





Firmamız, sanayici ve ihracatçı kimliğiyle hem istihdam yaratmakta hem de dünyanın farklı coğrafyalarında ülkemizi temsil etmekte. Bu sektöre farklı bir vizyon ile emek vermiş bir firma olarak layık görüldüğümüz birçok ödül bulunuyor.

çocuklarımız bu işi yapsa da yapmasa da bu çarkın büyüyerek ilerlemesi en büyük hedefimiz.

Mevcut iş ortamında ailenize vakit ayırabiliyor musunuz?

Zamanı iyi planlamak hem iş verimliliğini hem de sevdiklerinize ayrılan vakti artırmak için önemli. Aileme olabildiğince fazla vakit ayırmaya özen gösteriyorum. Tempolu iş hayatının bana öğrettiği planlı yaşama disiplini sayesinde, zamanı en efektif şekilde kullanıyor; özellikle çocuklarımla nitelikli, dolu dolu vakit geçirmekten ben de çok büyük keyif alıyorum.

Adınızı, inşaat sektörünün başarılı kadınları arasına girişimciliğinizin taç-

landırıldığı bir ödülle de yazdırdınız. Biraz da bundan bahsedebilir misiniz?

Firmamız, sanayici ve ihracatçı kimliğiyle hem istihdam yaratmakta, hem de dünyanın farklı coğrafyalarında ülkemizi temsil etmekte. Bu sektöre farklı bir vizyon ile emek vermiş bir firma olarak layık görüldüğümüz birçok ödül bulunuyor. 2014 senesinde Kayçad organizasyonundaki törenle Sanayi ve Kalkınma Bakanımızdan aldığım 'Türkiye'nin farkındalık yaratan kadın girişimci ödülü' şahsıma verilmiş anlamlı bir ödül oldu benim için.

Yoğun bir temponuz olduğu biliniyor. STK'larla aranız nasıl?

Sivil toplum kuruluşlarını son derece önemli buluyor, bu ülke için

herkesin yapabileceği bir şeyler olduğuna inanıyorum. Üyesi olduğum ve iş tempom izin verdiği oranda faaliyetlerine katkı sağlamaya çalıştığım STK'lardan biri TÜKD Türkiye Üniversiteli Kadınlar Derneği, diğeri ise ANĞİKAD Ankara Girişimci İş Kadınları Derneği.

Ankara, sanayicilikte ne kadar başarılı? Başarının artırılması için neler yapılmalı?

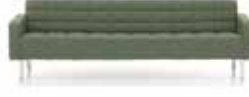
Biz ilk fabrika binamızın inşaatına başladığımız zaman birçok kişi neden İstanbul'u düşünmediğimizi sordu. Biz de kendilerine, "Biz Ankara'da büyüdük, okuduk, yatırımlarımızı da burada yapacağız" dedik. Bundan pişman değiliz; ancak Ankara'nın sanayisiyle, ticaretiyle ve tanıtımı ile ilgili daha etkili olması ve marka değeri olan bir şehir haline gelmesi çok önemli. Dünya başkentlerine baktığınızda bunu görüyorsunuz. Sanayi; üretim demek, iş demek, istihdam demek, para demek. Ankara'nın gelişmesi için en önemli kaynağın sanayicilikten geçtiğini düşündüğümünden, devlet politikaları ile beslenmiş kısa ve uzun vadeli projeler ve farklı teşvik mekanizmaları ile Başkentimizin daha fazla üreten ve belirli konularda markalaşma hamlesi yapan bir şehir olmasını arzu ediyorum.

Sizce, Türkiye'yi öne taşıyacak üç önemli hamle hangi konularda olabilir?

Kadınların daha aktif siyaset ve iş hayatında olmaları konusunda devlet politikalarının artırılması ki, bu noktada kadın hak ve özgürlükleri olmadan bunun olması mümkün olmadığından bu konunun birlikte değerlendirilmesi gerek. Türkiye'nin ülke genelinde eğitime yönelik daha fazla adım atmasının önemli. Meslek okullarının daha cazip hale getirilmesi, her yaşta kişinin katılacağı ve farklı yetenek ve öğretiler kazandıracak sertifika programlarının gerek devlet desteği gerekse STK'lar ve meslek odalarının destekleriyle yaygın hale getirilmesinin hem kalifiye iş gücünü arttıracığına hem de işsizliğin önüne geçeceğine inanıyorum.



n



U



r



Sincan Mağaza'da satışlar başladı.

Sizleri, tasarımda duygusal zekâyı keşfetmek için Nurus üretim tesislerindeki mağazamıza bekliyoruz.



U



S



1. Organize Sanayi Bölgesi Osmaniye Mahallesi Oğuz Caddesi 19-25 Sincan | Ankara T. 0312 589 00 00 | E. info@nurus.com.tr



nurus.com

YENİ MAĞAZALARIMIZLA SİZE HER GÜN DAHA DA YAKINIZ...

ANKARA . ÇANKAYA . SINCAN . SÖĞÜTÖZÜ / ADANA / ANTALYA / BURSA / ESKİŞEHİR
NO.43/GAZİANTEP/İSTANBUL . LEVENT . KARTAL /İZMİR/KAYSERİ/KOCAELİ/KONYA

nurus

Ambargosuz İran'ın önceliği Türk yatırımcılar olacak

Tarihi İpek Yolu'ndan bu yana Avrupa ve Asya'nın kesişme noktasındaki stratejik konumu ile farklı bir yerde olan İran, dünyanın en fazla doğal gaz rezervlerine sahip ikinci, en çok petrol rezervi bulunan dördüncü ülkesi. Enerji, petrokimya, tarımsal sulama, alt yapı, yol ve toplu konut alanları gibi birçok sektörde Türk yatırımcılara önemli fırsatlar sunan ülke için, Türkiye öncelikli.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinin en büyük pazarlarından İran, geride bıraktığı ambargo dönemiyle birlikte yeniden gelişmiş ülkelerin ajandasına girdi. Ülke, 80 milyonluk iyi eğitilmiş genç nüfusunun yanı sıra ekonomik ilişkilerde tamamlamayıyla gelişmiş ülkeler için öncelikli adres olarak görülüyor. Türkiye'nin İran ile 1996 yılında 1 milyar dolar civarındaki dış ticaret hacmi, 2008 yılı itibarıyla 10 milyar doları, 2013 yılı itibarıyla 14.6 milyar doları aştı. 2014 yılında ise 13.7 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaştı. Türkiye'nin İran'a ihracatı 2014'te 3.9 milyar dolar, ithalatı ise 9.8 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İran'ın başlıca doğal kaynakları; petrol, doğal gaz, kömür, krom, bakır, demir cevheri, kurşun, manganez, çinko ve sülfür şeklinde sıralanıyor. Ülkenin başlıca tarım ürünleri; buğday ve pirinç gibi hububatlar, şeker pancarı, şeker kamışı, meyveler, kabuklu yemişler, pamuk, süt ürünleri, yün ve havyar. İran sanayisinin petrol, petrokimyasallar, gübreler, sodyum hidroksit, tekstil, çimento vb inşaat malzemeleri, gıda işleme (özellikle şeker ve bitkisel

yağ üretimi) ve metal işleme sektörlerinde yoğunlaştığı görülüyor.

BÜYÜK İŞLETMELER DEVLET MÜLKİYETİNDE

Merkezi planlamanın hakim olduğu ülkede; petrol, doğal gaz ve diğer büyük ölçekli işletmeler üzerinde devlet mülkiyeti devam ediyor. Kırsal bölgelerde tarımsal üretimin ağırlıklı, özel ticaret faaliyetlerin ise sınırlı düzeyde olduğu İran'da GSYİH, yüzde 45 sanayi, yüzde 44 hizmet ve yüzde 11 tarım olarak dağılıyor.

Irak Savaşı'ndan sonra ailelere yardım etmek amacıyla kurulan, dini liderlik makamına karşı sorumlu bir tür İslami esaslı vakıf (bonyad) geniş vergi muafiyetlerine, sübvansiyonlara ve iş gücü avantajlarına sahip. İran ekonomisinin yüzde 40'ı doğrudan, yüzde 45'i de bonyadlar aracılığıyla devlet tarafından kontrol ediliyor. Döviz girdilerinin yüzde 80'ini petrol ihracatının oluşturması nedeniyle, İran ekonomisi petrol fiyatlarındaki hareketliliğe aşırı duyarlı.



Dünya kesinleşmiş ham petrol rezervlerinin yüzde 11,5'ine (Suudi Arabistan ve Kanada'nın ardından 3'üncü sırada) sahip olan ve dünyanın en büyük üçüncü petrol üreticisi olan İran, doğalgaz rezervleri açısından da Rusya'nın ardından 2'nci sırada yer alıyor. İran'ın ihracat gelirlerinin yüzde 80-90'ı, bütçe gelirlerinin ise yüzde 40-50'si petrolden elde ediliyor.

Hükümet, doğrudan yabancı yatırımlar ve özelleştirmeler yoluyla petrol ve doğal gaz üretiminin sürdürülebilirliği için gerekli yatırımların yapılmasını hedefliyor. Ancak özelleştirme işlemleri yavaş yürüyor, özelleştirilen kuruluşlar ise yarı-devlet kuruluşlarına dönüşüyor. Ülkede 1000'e yakın devlet işletmesi bulunuyor.

YATIRIMCIYA EN AZ ALTI YIL VERGİ MUAFİYETİ

Ülkeye yabancı sermayenin gelmesini teşvik eden ekonomik büyüme, işsizlik sorununun giderilmesi ve sanayinin yenilenmesi açısından beklenen Dış Yatırımın Teşvik ve Korunmasına ilişkin Kanun uyarınca sağlanan imkanlar; ülke dışına kâr transferi izni, ana sermayenin ülke dışına transferi izni, yatırımın millileştirilmesi durumunda tazminat ödenmesi, ülke içindeki yatırımcılara tanınan sair hakların tanınması, nakit olarak sermaye ithali veya makine aleti ve teknik bilgi ithali olarak sıralanıyor.

En az 6 yıl vergi muafiyeti, muafiyet dönemlerinden sonra yüzde 20 oranında vergi indirimi, ortak verginin yüzde 10'u, ihracat gelirlerinde yüzde 100 oranında vergi muafiyeti ve gelişme için ayrılmış kârlarda vergi muafiyeti sağlanan mali yararlarından bazıları.

Özellikle petrol, doğal gaz ve petrokimya sektörlerinde dış yatırıma önem veren İran Hükümeti, yabancı sermaye lisansı alan şirketlerin yatırımını sigortalıyor; savaş gibi olağanüstü durumlarda fabrikası kapanan yatırımcılara yatırım bedelini geri ödemeyi taahhüt ediyor.

Yeni kanun kapsamında yabancı sermayenin bir İran şirketi ile ortaklığı belli bir yüzde ile sınırlandırılmamış, yabancı sermayenin ülkeye giriş ve çıkışında serbest piyasa kurunun geçerli olması garanti altına alınmış, yabancı şirketler için vergiler yüzde 60'lardan yüzde 20'lere indirilmiş; ayrıca yatırım yapılan bölgelere göre 10-15 yıllık vergi muafiyeti dönemleri öngörülmüyor. İran'da; Kish Serbest Bölgesi, Qeshm Serbest Bölgesi, Chabab Serbest Bölgesi, Anzali Serbest Bölgesi, Aras Serbest Bölgesi ve Arvand Serbest Bölgesi olmak üzere toplam altı adet serbest bölge bulunuyor.

PETROLE DAYALI EKONOMİK YAPISI KIRILYOR

İran ekonomisi köklü bir dönüşüm yaşıyor. Özellikle turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon, ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde büyük fırsatlar sunuluyor. Petrole dayalı yapısının ekonomisi kırılarak sanayi üretiminin çeşitlendirilmesi amacıyla, son yıllarda elde edilen petrol gelirlerinin bir kısmı petrokimya gibi sektörlerin gelişimine aktarılıyor. Petrol dışında başlıca sanayi dalları; gıda işleme, makine, kimya, halıcılık ve mücevherat. Sanayi kuruluşlarının yaklaşık yarısı, Tahran ve çevresinde yoğunlaşıyor.

Hidrokarbon, İran'ın başlıca ihracat gelir kaynağı ve tarımdan sonra en fazla istihdam bu sektörde bulunuyor.

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine

göre, İran'ın günlük 3.6 milyon varil olan ham petrol üretimi, son yıllarda 4 milyon varile ulaştı. 2020 yılları için hedeflenen üretim 7 milyon varil.

35 bin 717 milyon metreküp su depolama kapasitesine sahip olan ve 550 adet baraj bulunan İran'da 140 yeni baraj yapım aşamasında. Bu barajların faaliyete geçmesi ile birlikte toplam su depolama kapasitesininin 58 bin 517 milyon metreküpe ulaşacağı tahmin ediliyor. İran, ilerleyen yıllarda 501 adet yeni baraj yapacak. Bu çerçevede, baraj inşası konusunda tecrübeli ve uluslararası başarılarla sahip Türk müteahhitlik firmaları için İran'da büyük iş fırsatları mevcut.

GÜMRÜK KAPISI VE BELİRSİZ MEVZUAT SIKINTI YARATIYOR

Gümrük kapılarında yaşanan sıkıntılardan başında personel eksikliği yatıyor. İran Dış Ticaret Mevzuatı'ndaki belirsizlikler de yaşanan diğer sıkıntılardan bir başka yönünü ortaya koyuyor. Türkiye tarafından düzenlenen sağlık sertifikaları bazen kabul edilmiyor

veya Türkiye'den çıkış esnasında son kontrol merkezindeki denetim ile ilgili orijinal onay aranıyor. Türkiye için önem taşıyan pamuk tohumu ihracatı ile ilgili olarak İran üzerinden gerçekleştirilecek transit geçişlerde TIR'lara büyük zorluklar çıkarılıyor.

Çalışma ve oturma izinleri de bir diğer sıkıntı olarak tanımlanıyor. İş adamlarının çalışma ve oturma izni alabilmesi uzun zaman alıyor. Birçok formaliteyi gerektiren işlemler iş adamlarının bu süreç zarfında (yaklaşık 6 ay) işleri nedeniyle İran'dan ayrılmaları halinde başvurularının iptal olması ve aynı prosedüre baştan başlanmasını zorunlu kılıyor. İran mevzuatı uyarınca çalışma iznine sahip yabancıların İran'dan çıkış yapabilmeleri için özel bir çıkış vizesi (exit visa) almaları gerekiyor. İran'da gerçekleştirilen girişlerin ve İran'da bulunulan sürenin belirli bir miktarı aşması halinde, kendilerine kaçak çalışmış gibi işlem yapılarak yüksek vergi cezaları kesiliyor ve bu cezalar tahsil edilmeden ülkeden çıkışına izin verilmiyor.

KHANSARI: "TÜRKİYE ÖNEMLİ BİR TİCARİ ORTAK"



Türkiye'nin İran'ın uluslararası yaptırımlara maruz kaldığı dönemde yanında olduğunu söyleyen Tahran Ticaret, Sanayi, Madenler ve Tarım Odası Başkanı Masoud Khansari, "Türkiye, önemli bir ticari ortak. Aramızdaki ticaret hacminin ortak coğrafya, din ve dil unsurları ile daha da artacağına inanıyorum" dedi.

Khansari, petrokimya, tekstil, hazır giyim, elektrik, enerji ve plastik sektörlerinde Türkiye'nin başarılı olduğunu altını çizerek İran'da bu sanayilerin ham maddesinin bulunduğunu belirtti. Banka ilişkileri ve gümrükte bazı sorunlar yaşandığını ifade eden Khansari, bu alanlarda çözüm üretmeye hazır olduklarını sözlerine ekledi.





TÜRKİYE-İRAN DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (DOLAR)				
YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2003	533.786	1.860.683	2.394.469	-1.326.897
2004	813.031	1.962.059	2.775.090	-1.149.028
2005	912.940	3.469.706	4.382.646	-2.556.766
2006	1.066.902	5.626.610	6.693.512	-4.559.708
2007	1.441.190	6.615.394	8.056.584	-5.174.204
2008	2.029.760	8.199.689	10.229.449	-6.169.929
2009	2.024.863	3.405.986	5.430.849	-1.381.123
2010	3.044.177	7.645.008	10.689.185	-4.600.831
2011	3.589.635	12.461.532	16.051.167	-8.871.898
2012	9.921.602	11.964.779	21.886.381	-2.043.177
2013	4.192.776	10.383.117	14.575.893	-6.190.341
2014	3.886.735	9.833.329	13.720.064	-5.946.594
2015	3.665.217	6.096.265	9.761.481	2.431.048

Kaynak: TÜİK

- 1- İran halısı, dünya pazarlarında ün yapmış geleneksel el sanatının önemli ürünlerinden birini oluşturuyor.
- 2- Halı gibi İran çinisi de küçük esnafın önemli geçim kaynaklarından biri.
- 3- Sanayi kuruluşlarının yaklaşık yarısı Tahran ve çevresinde yoğunlaşıyor.
- 4- Azadi Kulesi, şehrin simgelerinden.

KALDIRILAN AMBARGO, 2020 HEDEFİNİ 2016'YA ÇEKTİRDİ

İran'a yönelik ekonomik yaptırımların kalkması; petrol, doğalgaz kaynakları ve geniş tüketici pazarıyla birçok ülkenin iştahını kabartsa da coğrafi ve kültürel yakınlık Türkiye için önemli bir avantaj sağlıyor.

Türkiye, dışa kapalı ekonomik yapısı, uyguladığı dış ticaret kontrolleri, yüksek gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller, bankacılık ve ödemeye ilişkin sorunlar, iki ülke arasındaki ulaşım ağlarının yetersizliği ve sınır kapılarında karşılaşılan sorunlar gibi engeller nedeniyle 2003 yılına dek İran ile ticari ilişkilerini istediği düzeyde gerçekleştirilemedi. Ambargosuz dönemde birlikte ticaret hacmini 2020 yılında 35 milyar dolara çıkarma hedefini, 2016 yılı için 30-35 milyar dolar olarak revize etti.

EKONOMİ

28. DÜNYANIN
BÜYÜK EKONOMİSİ

PARA BİRİMİ İran Riyali
GSYİH 393.4 milyar USD
KBGSYİH 17,140 USD
BÜYÜME ORANI %0,50

YÖNETİM İSLAM CUMHURİYETİ
BAŞKENT TAHRAN

TOPLAM NÜFUS

80
MİLYON

YÜZÖLÇÜMÜ:
1.648.195

BÜYÜK KENTLER NÜFUS

Tahran 8.2 milyon
Meşhed 2.8 milyon
Tebriz 2.2 milyon
İsfahan 1.8 milyon

NÜFUS ARTIŞ HIZI

%3

DİL

FARŞÇA

ETNİK GRUP

FARS, AZERİ, KÜRT,
BELUCİLER,
ARAP, TÜRKMEN

ÜRÜNLER



DOĞALGAZ
Dünya doğal gaz rezervlerinde 2'inci sırada bulunuyor.



PETROL REZERVİ
Petrol rezervlerinde ise dünya 4'üncü sırada yer alıyor.



TARIM
Tarım üretimi çeşitliliği açısından dünyada dördüncü sırada.

“Ambargo sırasında devam eden ilişkiler avantaj sağlayacak”

DEİK Türkiye-İran İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Bilgin Aygül, 36 yıldır çeşitli ambargolar altında yaşamasına rağmen hiçbir borcu olmayan İran'ın gelişmiş ülkelerin gündeminde birinci sıraya oturduğunu ifade etti. Aygül, “Ambargonun en zor koşullarında bile İran'ı terk etmeyişimiz; tarihi-kültürel bağlar ve coğrafi yakınlığın sağladığı lojistik üstünlük önemli bir avantaj” dedi.

İran ekonomisi uzun yıllar boyunca çeşitli ambargolar altında yaşayarak korumacı bir yapıyla ihtiyacı olan her şeyi ürettiğini belirten DEİK Türkiye İran İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Bilgin Aygül, “16 Ocak 2016'da ambargoların kalkmasıyla; özellikle gelişmiş ülkelerin gündeminde birinci sıraya oturan İran; borcu olmayan, 80 milyonluk iyi eğitilmiş genç nüfusuyla, komşu ve çevre ülkeleriyle gerçekleştirdiği dış ticaretle, dünya doğal gaz rezervlerinde ikinci, petrol rezervlerinde dördüncü ülke konumuyla, bütün ülkelerin fokus yaptığı bir ülke” diye konuştu.

Türk yatırımcılarını İran pazarında bekleyen fırsat ve iş birliği olanaklarını değerlendiren Aygül, şunları kaydetti: “Türk firmalarının bölgeyi tanımları, ambargonun en zor koşullarında bile İran'ı terk etmeyişleri tarihi, kültürel bağlar, benzer tüketici tercihleri, coğrafi yakınlığın sağladığı lojistik üstünlük, tamamlayıcı ekonomilere sahip olmanın avantajları büyük önem arz ediyor. Yatırımcılar, 80

KREDİ KARTI, ATM YOK!

İran'da kredi kartları geçerli değil ve ATM yok. Bu nedenle İran'a gidecek iş adamlarının yanlarında seyahatleri süresince yetecek kadar nakit para taşımaları tavsiye ediliyor. İran Riyali İran dışında konvertibl bir para olmayıp; otel faturalarını öderken ya da yüksek tutarda alımlarda kullanabilecekleri tek geçerli yabancı para euro. İranlılar iş ilişkilerinde resmi, iş görüşmeleri ise uzun ve detaylı. Yabancı şirketlerle çalışan İranlılar, Batı değerlerine daha fazla aşına. İranlı iş adamları genellikle kravat takmıyor. Ancak toplantılara ve iş görüşmelerine takım elbise ve kravat ile katılmaya özen gösterilmeli.. İranlılar iş görüşmelerinde hediye vermeyi seviyor. Alkol ithalatı ve tüketimi kesinlikle yasak.

İran nüfusunun önemli bir bölümü Türkiye'ye büyük bir sempatiyle bakıyor. Türk üniversitelerinden mezun olan çok sayıda İranlı meslek sahibi ve iş adamı da ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir potansiyel teşkil ediyor.



sonrası yaşadıkları birikimlerini İranlı firmalarla paylaşabilirler. İran'da yatırım yapan 200'ü aşkın Türk firmasının yanı sıra, dış ticaret yapan 1000'den fazla firma bulunuyor. Ambargonun kalkması, 01 Ocak 2015 yılından beri İran-Türkiye arasında yürürlükte olan Tercihli Ticaret Anlaşması iki ülke arasındaki yatırımı, iş birliğini ve ticareti geliştirecek."

"İŞ BİRLİĞİ İMKANI ÇOK"

İran'ın gelecek vadeden bir pazar niteliğinde olduğunu vurgulayan Aygül, "İran'a mevcut ihracatımızda olduğu gibi makine, otomotiv, tekstil, kozmetik, dayanıklı tüketim malları, elektronik, teknolojik ürünler, inşaat sektörü özellikle otel ve altyapı inşaatları, hizmet ve lojistik sektörleri öne çıkıyor. Ekonomisi büyük ölçüde KOBİ'lere dayanan İran'ın iki ülke için iş birliği imkanları çok. İhracat yapmak ve hammadde-leri İran'dan almak şartıyla sanayi amaçlı ve yüzde 100 yabancı sermayeli şirket kurulabiliyor. İranlı firmalar, ülkeye teknoloji ve sermayenin çekilmesine yönelik olarak yabancı ortaklarla iş birliğine sıcak bakıyor" ifadelerini kullandı.

"İran ekonomisinin dörtte üçü merkezi parametrelerle yönlendirilen devlet şirketleri ve Bonyad adı verilen vakıf şirketlerince yönetiliyor" diyen Aygül, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ambargolar sonrası dış ekonomik ilişkiler rahatlayacak. Uygulanmaya konulan özelleştirme süreciyle birlikte haksız rekabeti önleyen yapıların ortadan kaldırılması da birçok sektörde olumlu gelişmeler yaratacak. İran çok cazip bir pazar olmasına karşın, korumacı bir yapıya sahip."

"HALKIN YÜZDE 40'I TÜRKÇE BİLİYOR"

İranlıların Türklere benzediğini söyleyen Aygül, "İranlılar bizim gibi ülkelerini çok seven duygusal insanlar. Dil problemi yok, televiz-



Bilgin Aygül

DEİK Türkiye-İran
İş Konseyi Yürütme
Kurulu Başkanı

yonların da etkisiyle yalnız Azeriler değil, halkın yüzde 40'ı Türkçe biliyor. İran'la 370 yıldır değişmeyen sınırimız, ortak kültür ve değerler bazında bir dostluğumuz var" dedi.

"CİDDİ REKABET BAŞLAYACAK"

Ambargo döneminde de İran'a en yakın ve orada dik duran ülkenin Türkiye olduğuna dikkat çeken Aygül, şunları kaydetti: "Türkiye ambargo döneminde İran'la ticari ilişkilerini sürdürdü. Avrupa İran'dan petrol ve doğalgaz alamazken, Türkiye doğal gaz aldı, petrol aldı. Ticari ilişkilerini korudu. Türkiye dış ticaret hacmi açısından İran'la iş yapan ülkeler arasında ilk 5 ülkeden biriydi. Dolayısıyla ambargonun kalkmasının şimdi olumlu katkısı olacak. Nükleer programını kısıtlaması karşılığı ambargoların hafifletilmesi bölge barışını güçlendirecek, bölgenin toplumsal refahını artıracak. Bu olumlu bir gelişme; ama bunun yanı sıra, hem Avrupa firmaları arasında hem de üçüncü ülkelerle

İran firmaları arasında ciddi bir rekabet de başlayacak."

"BÜROKRASI AĞIR SABIR ÖNEMLİ"

Pazardaki fırsatlara değinen Bilgin Aygül, İran'a ticaret ya da yatırım yapmayı düşünen Türk iş adamlarına şu bilgileri verdi: "Yatırım ve iş birliği yaparken sektör iyi analiz edilmeli. Hukuksal destek sözleşmesi ve anlaşmalardaki netlik önemli. Enerji yoğun sektörlerde özellikle seramik, çimento, maden işleme sektörlerinde enerji fiyatlarının ucuzluğundan dolayı yatırımı anlamlı görünüyor. Hizmet sektöründe özellikle bankacılık, finans, AVM işletmeciliği, hastane işletmeciliği iyi bir potansiyele sahip. Enerji, petrokimya, tarımsal sulama, altyapı, yol, demiryolu, otoban, toplu konut sektörlerinde yatırımların önemli. Bürokrasi mevcut durumda ağır işliyor; dolayısıyla sabır önemli. İran yalnız bir ihracat destinasyonu olarak düşünülmemeli, üçüncü ülkelerle birlikte çalışılabilecek bir ülke olarak değerlendirilmeli."

GÜNEŞ ZENGİNİ TÜRKİYE POTANSİYELİNİ KULLANAMIYOR

Güneşlenme süresi ve ortalama güneş ışınımı ile dünyanın birçok ülkesine göre güneş zengini sayılan Türkiye, enerji ihtiyacının yüzde 95'ini fosil yakıtlardan karşılıyor. Son 10 yılda gelişen ekonomisine paralel olarak dünyanın hızlı büyüyen enerji pazarlarından biri haline gelen Türkiye'nin mevcut potansiyeli ise oldukça yüksek. WWF Güneş Atlası'na göre, Türkiye toplam 790 kilometrekarelik bir alana yayılacak güneş modülleriyle elektrik ihtiyacının tamamını karşılayabilir.

Yıllık yaklaşık 2 bin 738 saat güneşlenme süresi ve bin 527 kWh/metrekaare ortalama güneş ışınımı ile güneş enerjisi zengini Türkiye'nin enerji ithalatı, toplam ithalatın yüzde 25'ini teşkil ediyor. Türkiye'nin geniş coğrafyası, yüksek rakımı ve güneş alan konumu itibarıyla Avrupa'da güneş enerjisi santrali kurulabilecek en uygun ülke olarak gösterildiğini belirten sektör temsilcileri, Almanya'dan yüzde 60 daha fazla güneş ışınımına ve yıllık ortalama günde 7 buçuk saat güneşlenme süresine sahip olmasına rağmen, 2015'i Almanya'nın kurulu gücünün binde 6'sına ulaşarak tamamladığına dikkat çekiyor.

Türkiye'nin 500 bin MW'ı aşan güneşten elektrik enerjisi üretim potansiyelini değerlendiremediğine vurgu yapan sektör aktörleri, güneş enerjisinden ısı üretilmesinde 11 bin megavat kurulu güç ile global pazarda dördüncü, Avrupa'da ise Almanya'nın ardından ikinci sırada yer alıyor. Yıllık yeni kurulum kapasitesi açısından ise Çin'in ardından dünyada ikinci sırada bulunan Türkiye, 2015 yılında da 1.9 milyon metrekaare yeni kollektör kurulumu ile güneş enerjisi sektöründeki gelişimini sürdürüyor.

“GÜNEŞ MODÜLLERİYLE TÜRKİYE'NİN TÜM ELEKTRİK İHTİYACI KARŞILANIR”

Dünyada güneşten elektrik üretiminde kurulu gücün bu yıl gerçekleşen en az 51 bin MW yeni kurulumla 228 bin megavat'ı aştığını ifade eden Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu Türkiye Bölümü (GÜNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Gani Bayraktar, Türkiye'de ise bu rakamın henüz 249 megavata ulaştığını kaydetti.

WWF Güneş Atlası'na göre, toplam 790 kilometrekarelik bir alana yayılacak güneş modülleriyle Türkiye'nin şu andaki elektrik ihtiyacının tamamının karşılanabileceğini belirten Bayraktar, şunları söyledi: “Nüfus ve kişi başına düşen elektrik tüketiminin artacağı göz önüne alındığında, 2050 yılında Türkiye'nin elektrik ihtiyacının tamamını karşılamak için güneş enerjisi teknolojilerine dair en ılımlı tahminler çerçevesinde bile Türkiye'nin toplam alanının 10 binde 25'inden daha dar bir alanın; diğer bir deyişle ile bin 600 kilometrekarelik bir alanı güneş modülleriyle kaplamak yeterli. Türkiye'nin fosil kaynakları yok denecek kadar az. Enerji ithalatının

cari açığıdaki etkisi büyük. Enerji bağımsızlığında her güneş ışığını ülke ekonomisine kazandırmak, hepimizin sorumluluğu.”

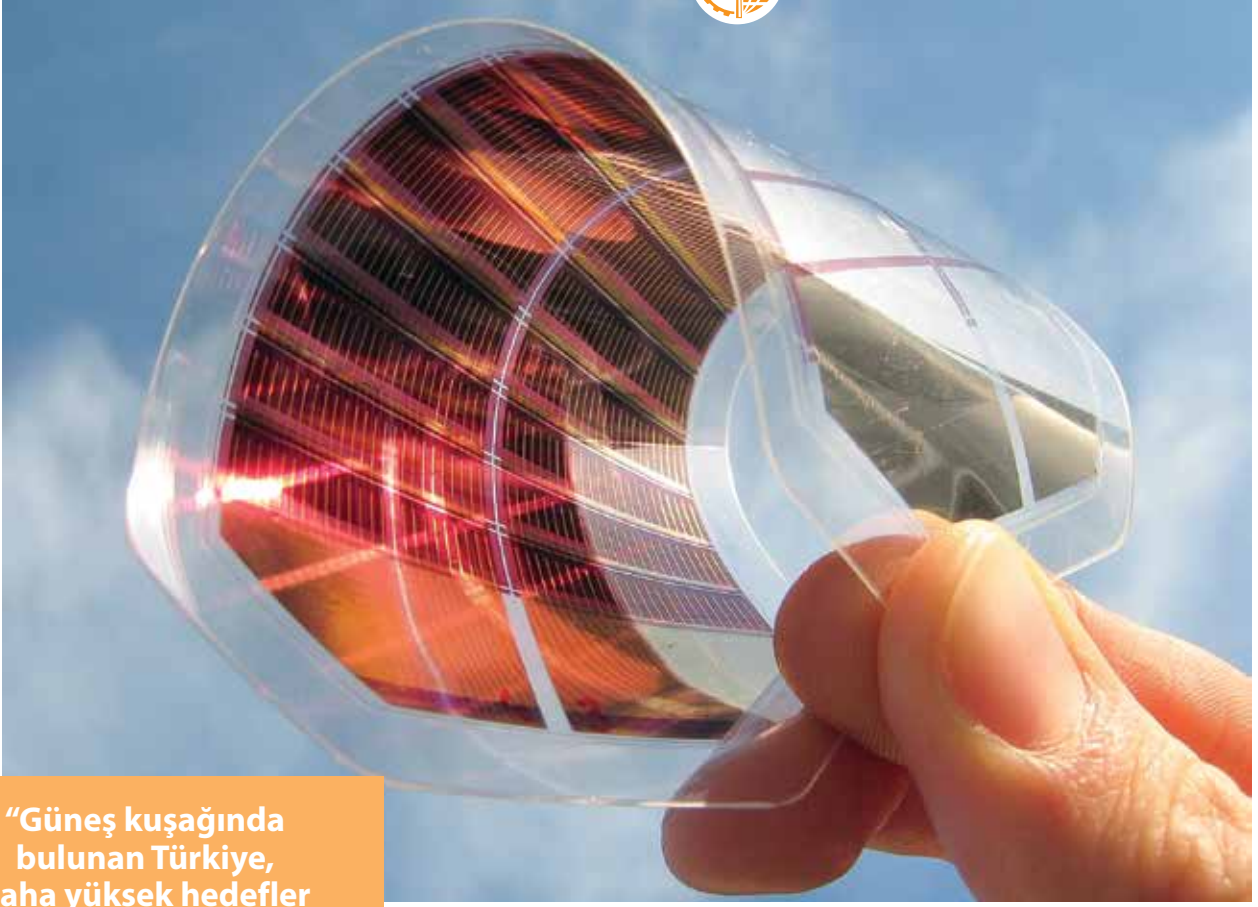
“TÜRKİYE, GÜNEŞ ENERJİSİNDE ÖNEMLİ BİR BÖLGESEL GÜÇ”

Türkiye'nin güneşten elektrik enerjisi üretim potansiyeli en az 500 bin megavat olduğunu hatırlatan Bayraktar, “Bu, yenilebilir enerji kaynakları içinde erişilebilir en yüksek potansiyel kaynak. Türkiye'nin 500 bin megavatı aşan güneşten elektrik enerjisi üretim potansiyelini henüz değerlendirmemiş olmasına rağmen, güneş enerjisi sanayii tüm yönleriyle gelişerek bilinçleniyor. Türkiye'de, hücre ve güneş takip sistemi dışında, tüm sistem bileşenlerini üretimi yapılabiliyor. 100'ü aşkın EPC firması ve halihazırda üretim yapabilen 17 fotovoltaik modül üreticisinin kapasiteleri ile bin 500 megavatı aşan fotovoltaik panel üretim gücüne sahip Türkiye, güneş enerjisi teknolojilerinde üretimden tasarım ve taahhüde önemli bir bölgesel güç oluyor” diye konuştu.

Türkiye'nin coğrafi konumu gereği güneş açısından önemli bir potansiyele sahip olduğunun altını çizen Bayraktar, “Söz konusu konum, Türkiye'nin ve bölgenin geleceğinde önemli bir rol oynuyor. Öte yandan, hızlı ve kolay erişilebilirliği ve uygulanabilirliği, ısıdan elektrige depolama dahil teknolojik erişilebilirliğin mümkünlüğü ve uygunluğu, çok yönlü sektörel entegrasyon ve istihdama katkısı güneş ve güneş enerjisini ayrıcalıklı kılıyor. Özellikle kentsel dönüşümü hızla uygulamaya almış olan Türkiye'nin, yeniden yapılaşma sürecini enerji etkin tasarımlı, güneş odaklı binalar ve yerleşim alanları ile sürdürebilme fırsatını kaçırmaması gerekiyor” ifadelerini kullandı.

“LİSANSIZDA HEDEF 1 GW”

Güneş enerjisi sistemlerinin sektördeki payını gün geçtikçe de hızlanarak arttığını ifade eden Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği (GENSED) Başkan Yardımcısı Hakan Erkan, “Türkiye'de güneş enerjisinde hareketin başladığından ve hızlanarak devam edeceğinden söz edebiliriz. Bu hareket, lisanssız uygulamalarla başlamış olup, lisanslı ve küçük ölçekli uygulamalar ile de devam



“Güneş kuşağında bulunan Türkiye, daha yüksek hedefler belirlemeli”

Güneş kuşağında bulunan Türkiye'nin bu alanda hedef yükseltmesi gerektiğini belirten GÜNDER Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Gani Bayraktar,



“Güvenli, temiz, uygun maliyetli ve düşük karbonlu enerji üretimine geçmesi için her şeye sahip, güneş kuşağında bulunan Türkiye'nin daha yüksek hedefler belirlemesi, yatırımların gerçekleşmesini ve sektörün çok yönlü ve sağlıklı gelişimini sürdürülebilir ve rekabetçi kılacak. Türkiye'nin yüzde 100 yenilenebilir enerjiden ve özellikle güneşten yararlanmayı hedefleme; istihdama, üretme ve ihracata önemli katkı yanında, enerji bağımsız, etkin bir sürdürülebilir kalkınma rol modeli olarak da örnek teşkil edebilecek. Kurulu sistem üretim kapasiteleri ve enerjide risk teşkil eden dış bağımlılık göz önünde bulundurulursa, belirlenen hedeflerin yükseltilmesi, ivmelenmekte olan güneş enerjisi sektörünün mevcudiyetini kuvvetlendirecek, teknolojik yetkinliğini ve küresel anlamda rekabet gücünü daha da artıracak” değerlendirmesinde bulundu.

ediyor. Son dönemde, lisanssız geliştirilen projelerin sayısı her geçen gün artıyor ve 7 bin MW seviyelerinde çağrı mektubu alındığı biliniyor. TEDAS'a onay için giden proje büyüklüğü 4 bin 500 MW'ı geçti. 3 bin 500 MW gücündeki proje onaylandı, yaklaşık 500 MW lık proje de geçici kabulü yapılarak işletmeye girmiş durumda. Bu yılın sonuna kadar lisanssızda 1GW'a ulaşılması hedefleniyor” diye konuştu.

Lisanslı tarafında ise, ilk etapta verilecek 600 MW güç için yarışmaların tamamlandığını açıklayan Erkan, “Ön lisans ve lisans süreçleri devam ediyor. Projelerin büyük bir çoğunluğu 2017 içerisinde tamamlanacak. Gelişmelere bağlı olarak ikinci etap lisans çağrı tarihinin bu sene içerisinde EPDK tarafından açıklanmasını bekliyoruz” dedi.

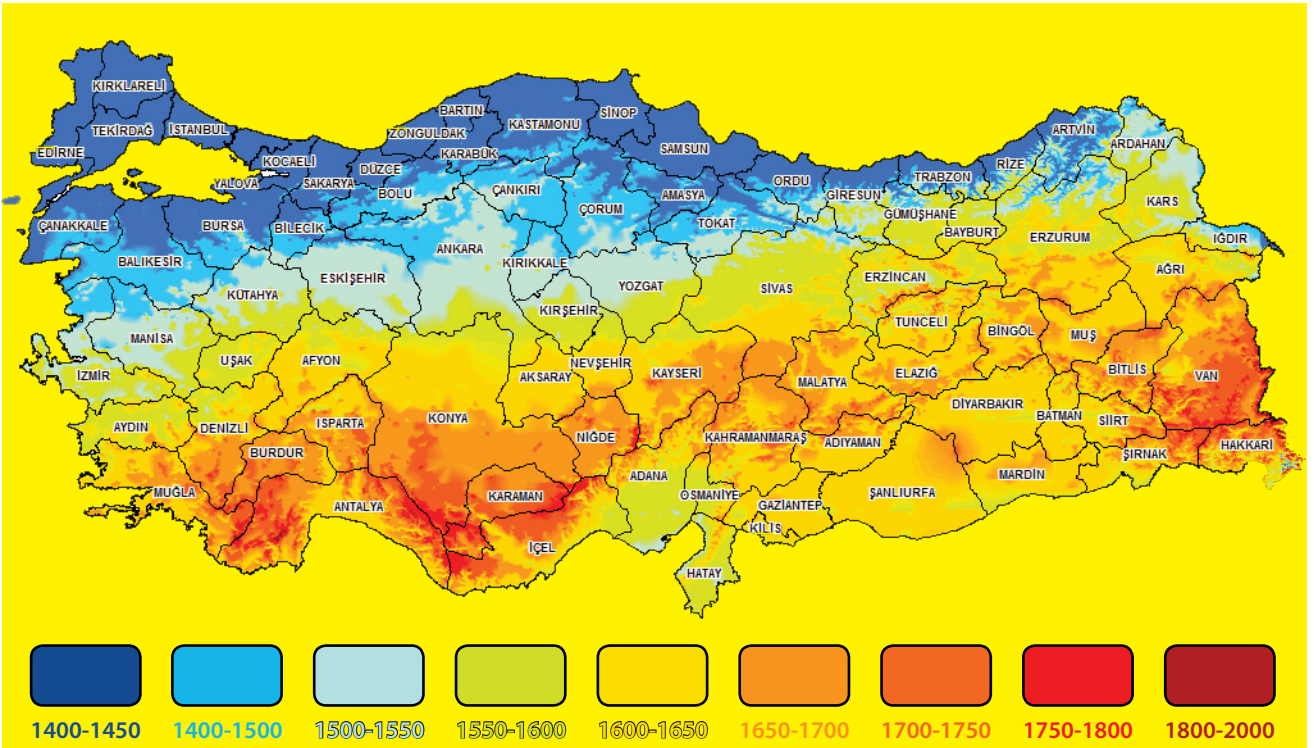
Dünya enerji üretiminin Türkiye'nin yaklaşık 100 katı olduğuna değinen Erkan, şöyle devam etti: “Küresel ölçekte elektrik enerjisi üre-

timinin 2014 yılında dünyada 24 bin TWh, Türkiye de ise 250 TWh. 2014 yılı sonunda dünyada devreye alınan fotovoltaik güç sistemleri (FVGS) ile üretilebilecek elektrik enerjisi 200 milyar kWh; yani dünya tüketiminin yaklaşık yüzde 1'ini karşılıyor. Dünyada fotovoltaik güç sistemleri yıllık kurulumları 2014 yılında 44.1 GW iken 2015 yılında bu rakam 57.3 GW'a ulaştı. Bu rakamların ülkelere göre dağılımı ise, Çin 2014 yılında 12.6 GW iken 2015 yılında 17.3 GW, Japonya 2014 yılında 10.0 GW iken 2015 yılında ise 10.4 GW, ABD 2014 yılında 7.1 GW iken 2015 yılında 9.4 GW, İngiltere 2014 yılında 2.6 GW iken 2015 yılında 3.5 GW, Almanya ise 2014 yılında 1.9 GW iken 2015 yılında 2.0 GW şeklinde gerçekleşti.”

“MEVZUAT DEĞİŞİKLİĞİ SEKTÖRDEKİ YATIRIMCI SAYISINI ARTIRDI”

2015 yılında Çin'in dünyanın en büyük fotovoltaik güç sistemleri pazarına sahip olduğunu ifade eden

Türkiye'nin yıllık güneş ışınım haritası



Kaynak: EİE Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlası

Erkan, "Daha önce Avrupa'nın söz sahibi olduğu pazar, zamanla Uzakdoğu ülkelerine kaydı. Türkiye'nin enerji potansiyel değerleri, Avrupa'nın sahip olduğu güneş enerjisi potansiyelinin çok üzerinde olduğu halde ülkemizde güneş enerjisi santrallerinin toplam kurulu gücümüz içindeki payı, sektörün daha yeni gelişmeye başlamasından dolayı oldukça düşük. Güneş enerjisi, ülkemizin geleceği için gerçek anlamda enerji bağımsızlığımızın temelini oluşturabilecek derecede önemli bir kaynak. Türkiye'nin çevreci enerji politikası ile ilerleyen yıllarda Avrupa'daki kurulu güçlere ulaşacağı tahmin ediliyor" dedi.

Mevzuattaki gelişmelere bağlı olarak sektörde yerli üretim yapan firmaların artmasına işaret eden Erkan, konuşmasına şöyle devam etti: "Ülkemizde ilk güneş projeleri hem yasa eksikliği hem de teknolojinin çok tanınmamasından dolayı off-grid; yani şebekeden bağımsız

küçük sistemlerle 2000'li yılların başında. İlerleyen zamanda 5346 sayılı Yenilenebilir Enerji Kanunu'nun çıkması Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği'nin yayınlanması ve 600 MW'lık ilk lisanslı Güneş Enerji Santrali (GES) kapasitesinin açıklanması ile sektörde hareketlenme olsa da gerçek ivme, 2014 yılında lisanssız GES kurulumları ile kazanıldı. Mevzuatlarda gelişmelere bağlı olarak sektörde uygulayıcı, ekipman üretici ve yatırımcı sayısında önemli artışlar oluyor. Şu an için 18 adet yerli panel üreticimiz, üç adet yerli invertör üreticimiz ve birçok konstrüksiyon üreten firmamız var. Sektörün büyümesi ile birlikte yerli üretim yapan firma sayısında ve kapasitelerde artış olacak. Bu alanda her türlü yatırım adımı son derece değerli. 2016 yılı sonunda 1000 MW, 2020 yılında 5 bin MW ve 2023 yılında da 10 bin MW'ın üzerinde bir değerle Türkiye enerjisinin yüzde 10'unu karşılanacağını öngörüyoruz."

"Yerli üretimin gelişmesi için ilave teşvik mekanizmaları gerek"

Hükümetin alternatif enerji politikaları ile ilgili önemli adımlar atmasına değerin GEN-SED Başkan Yardımcısı Hakan Erkan, "Özellikle 5346 sayılı kanunda yapılan değişikliklerle GES lere kWh başına verilen 13,3 dolar cent teşviğin uygulanması ile sektördeki hareket başladı. Kanunun çıktığı tarihlerde beklentilerin altında kalan bu teşvik rakamları, sektördeki gelişmeler ve maliyetlerdeki aşağı yönlü trend sebebi ile bugün için Türkiye'de GES yatırımlarını yapılabilir hale getirdi. 13,3 dolar cent in üzerine verilecek yerli katkı payı teşviğinin hayata geçirilmesi, hem yerli üretimin hem de yatırımların artmasına katkı sağlayacak. Mevcut kWh başı verilen teşvikler dışında yerli üretimin gelişimi için ilave teşvik mekanizmalarına ihtiyaç var. Enerji ihtisas sahalarının yerli üretimi gözeterek bir an önce hayata geçirmesi, üretim için özel kredilerin sağlanması, bedelsiz arazi tahsis, belirli bir dönem vergi ve SSK muafiyetleri gibi" diye konuştu.



İş dünyasının aktörleri sinergoloji ile konuşuyor



Hareketler sözcüklerden daha çok şey ifade ediyor. Ana teması insan olan iş dünyasının aktörleri, sözsüz iletişimin dili sinergoloji; yani beden dili ile gizlenmiş niyetleri okuyor, kurdukları başarılı iletişimle yeni anlaşmalara imza atıyor.

Yapılan araştırmalar, bir iş görüşmesinin ilk 10 saniyesinde karşı tarafın hakkınızda fikir edindiğini gösteriyor. Üstelik sadece sizi dinleyerek değil, her detayınızı izleyerek. Beden dilinin iş dünyasındaki gücü, kuşkusuz çok büyük. Kaliforniya Üniversitesi'nden Prof. Dr Albert Mehrabian'a göre, sözlerin iletişime etkisi yüzde 7, ses tonunun yüzde 38, beden dilinin ise yüzde 55. Eğer sözleriniz, beden dilinize uymuyorsa anlattıklarınızın da önemi yok. Göz hareketleriniz, konuşurken ellerinizi, kollarınızı oynatmanız sizi dinletiyor, size güven duyulmasını sağlıyor ya da tam tersi söylediklerinizin doğru olmadığını düşündürüyor.

Örneğin bir toplantı sırasında ellerinizi koltuk altından birbirine bağlamanız iletişime kapalı olduğunuzu, yarı kapanma (tek el koltuk altında iken diğer el serbest) iletişime geç-

meye hazır, ikna edilmeyi bekliyor olduğunuzu, bacak bacak üstüne atma kapandığınızı, parmakları kenetleme sıkıntılı, gergin durumda olduğunuzu, parmağı ya da bir objeyi ağıza götürme (gözlük sapı, kalem vb) güvene ihtiyaç duyduğunuzu, çeneyi alttan destekleme konudan kopmayı engellemek için fiziksel destek almaya uğraştığınızı, çeneyi kaşıma ise karar verme sürecinde olduğunuzu gösteriyor.

EMPATİ KURAN YÖNETİCİ GÜVEN YARATILYOR

Doğru göz temasını yakalamak, özellikle iş dünyasında ellerinizi gösterebilmek de çok önemli. Diğer kültürlerden insanlarla iş yapıyorsanız, ellerinizin gözükmesine, cebinizde, masanın altında ya da arkanızda olmasına dikkat etmeniz gerekiyor. Beden dilini iyi kullanmak demek sadece kendini ve düşüncelerini iyi aktarıyor

İŞ DÜNYASININ BEDEN DİLİ ANALİZİ

SAKIP SABANCI: Gerek mimik ve gerek jestleriyle son derece uyumlu, sempatik bir beden dili kullanımı vardı. Vatanadaş patrondu. Ellerini açık kullanır, duygularını mutlaka yüzüne yansıtırdı.

RAHMİ KOÇ: Kıyafet ve aksesuar kullanımını konusunda başarılı bir iş adamı. Hatta bir ekol demek daha doğru olur. Şapkaları, atkıları, saati, cep mendilleri, yakasına taktığı çiçek figürleri, kaliteli ayakkabıları ile örnek. Mimiklerini jestlerine oranla daha fazla kullanıyor. Karizmatik bir duruşu var.

GÜLER SABANCI: Karizmatik bir lider. Katılımcı ve takım lideri görüntüsünü hep veriyor. Mimiklerini ve jestlerini başarıyla kullanıyor. Mimik ve jest olarak sözlü iletişimle uyum içinde konuşuyor. Deneyimi, entelektüel donanımını rahatlıkla görölüyor.

ALİ AĞAOĞLU: Halktan biri olarak kendini konumlandıran enerjik ve neşeli bir iş adamı. Kararlılığı beden diline yansıyor; özellikle göz temasında iyi. Mücadeleci ve yüksek ses tonunu kendine yakıştırıyor. Öfkesini iyi kontrol ediyor.

olmak değil, karşı tarafın düşüncelerini, duygularını da iyi anlıyor, empati kurabiliyor olmak demek. Beden dilini iyi kullanan ve empati kurabilen bir yönetici çalışanlarının da güvenini kazanıp, onların motive olmalarını sağlıyor.

GÖMLEK RENGİ ÖNEMLİ, SATIŞ İÇİN MAVİ

Uzmanlar mimik ve jestler kadar kullanılan kılık kıyafetin ve aksesuarların da karşı tarafa verdiğiniz mesajlarda çok etkisi olduğunu belirtiyor. Örneğin, beyaz hijyeni çağırıyor, titiz ve bakımlı, dürüst bir kişilik olduğunuz mesajını veriyor. Siyahın iş hayatındaki algısı çok ciddi. Kırmızı yüksek özgüven, neşe ve saldırganlık mesajı veriyor. Gergin olduğunuz anlarda giymeyin, ama bir fikri ısrarla savunmak niyetindeyseniz kırmızı giymenizde yarar var. Sarı neşeli, il-

gili, yaratıcı mizaca yönelik mesajlar içeriyor. Rahatlatıcı etkisi nedeniyle mavi, satış ve pazarlama dünyasında ikna edici özellik olarak kaşımıza çıkıyor. Yaratıcı işlere imza atacak kişilerin maviden uzak durmasında fayda var; ancak iş dünyasında da birçok kurum, logosunda güç, derinlik ve köklülük maksadıyla maviyi tercih ediyor.

Yeşil bereketin, huzurun ve doğanın rengi olarak kabul ediliyor. Güven veren bir etkisi olduğundan birçok bankada bu rengi görmek mümkün. Turuncu canlılık, yeniden doğum, enerji ve sevecenliği çağırıyor. Bu tarz giyinen kişilerin dışa dönük, eğlence düşkünü ve konuşkan oldukları düşünülüyor. Mor ise psikolojik olarak intihar, hezeyan, mutsuzluk duyguları verse de asil ve görkemli bir renk olarak da algılanıyor.



Ümit Hakan Bozkurt
Davranış Bilimi Uzmanı

“Konuşma ve beden dili, kişinin kartviziti”

Konuşma ve beden dilinin kişinin kartviziti olduğunu söyleyen Davranış Bilimi Uzmanı Ümit Hakan Bozkurt, “Kendi önünüzden çekilin. Ne söylediğinizden daha çok nasıl söylediğiniz önemli. İş dünyasında ciddi görünmek adına sinirli ifadeler kullanılıyor. Ses tonu ve göz temasında bu duygunun karşı tarafa yansması gerginlik yaratır” dedi.

Beden dilinin kişinin kendine uygulayacağı basit testlerle geliştirilebileceğini ifade eden Bozkurt, “Nasıl algılanıyorum?, Her zaman her yerde doğaçlama konuşabilir miyim?, Yapıcı eleştirilerde bulunuyor muyum?, Dinleniyor, dinletebiliyor muyum? Sorularına cevap verebilmek önemli. İç imaj çalışılmadan dış imaj kalıcı olmaz. İncelik ilimden önce gelir, karnenin sol tarafı; akılcı zeka bizi en iyi fakülteden mezun edebilir. Fakat karnenin sağ tarafı; hal ve gidiş, beden dili, özgüven, doğru nefes alıp verme iletişim ve görgü kuralları bizi hayattan mezun eder” diye konuştu.

Eski medeniyetin
modern kalbi

ŞANGAY

Küçük bir balıkçı kasabasından bin gökdelenli bir mega kente dönüşen Şangay, eski Çin'in modern yüzü olarak biliniyor. Dünyanın en büyük liman ve ticaret kenti olan şehir, son zamanlarda kültür ve alışveriş merkezi kimliği ile ziyaretçi akınına uğruyor.

Cin Halk Cumhuriyeti'nin batı bölümünde bulunan Şangay, Yangtze Nehri Deltası'nda yer alıyor. Batısında Batı Çin Denizi, güneyinde Hangzhou Koyu ile çevrili şehir, son 15 yılda yaşanan ekonomik başarıların meydana getirdiği nüfus patlaması ile Çin'in en kalabalık kenti oldu. Ülkenin önemli ticaret, kültür, ulaşım, finans ve sanayi merkezlerinden biri olan Şangay'ın, tapınak ve bahçelerinin yanı sıra, New York'tan daha fazla gökdelenle sahip olduğunu biliyor muydunuz?

1980 yılında kapılarını dünyaya açan Çin'in yaşadığı ekonomik dönüşümler, Şangay'ın da çehresini değiştirdi. Modern Çin'in temsilcisi olan Şangay, doğu-batı sentezinin en dinamik örneklerinden biri.

Çin ve Batı mimarisi ile bezeli Bund şehrini iki parçaya bölen Huangpu Nehri, doğunun incisi olan Şangay'ın en dingin hali.

Gökdelenleri ile ünlenen kentte, Jin Mao Kulesi, Orient Pearl Yayım ve TV Kulesi, en dikkat çekici yapılar arasında. Jin Mao Kulesi, üçü yer altında olmak üzere 91 katlık bir bina. Oriental Pearl Kulesi ise, Asya'daki en yüksek TV kulesi.

1882 yılında Jingan'da kurulan Jade Buddha Tapınağı, bugün de aktif bir şekilde kullanılıyor. Tapınağın içerisinde, Budizm'in kurucusu Sakyamuni'nin bulunduğu 1.9 metre yüksekliğinde ve 3.4 metre genişliğinde bir taş heykel yer alıyor. Birçok kişinin ibadet için kullandığı bu tapınak, aynı zamanda bir türbe görevi görüyor.

EDEBİYATIN VE TİYATRONUN DOĞUM YERİ

Fuxing Parkı, Yuyuan Bahçesi ve Halk Parkı, kentin en çok ziyaret edilen açık alanlarından. Yangtze Nehri'nin güneyinde bulunan Zhujiyajiao, Eski Su Kenti, küçük ve sessiz bir yerleşim yeri olarak kendini gösteriyor. Bu eski bölge, huzur ve sakinlik arayanlar için ideal.

Bilindiği gibi Şangay, Çin'in kültür ve sanat merkezi. Çin sineması ve tiyatrosu köklerini Şangay'dan alır. Bu anlamda Şangay kültürü, Batı ile Asya'nın oluşturduğu bir kompozisyonu anlatır.

Şangay Belediyesi Performans Topluluğu, Şangay Senfoni Orkestrası, Şangay Bale Topluluğu, Şangay Radyosu Senfoni Orkestrası, Şangay Konser Salonu ve Şangay Filarmonik Orkestrası, kentin en önemli müzikal varlıkları olarak anılıyor.



TEMEL SOSYAL GÖSTERGELER

NÜFUS	24 MİLYON
DİL	ÇİNCE, MOĞOLCA, TİBETÇE, UYGURCA
ETNİK YAPI	AVUSTRONEZYALILAR
PARA BİRİMİ	YUAN (RMB)
SAAT FARKI	+5
UÇUŞ MESAFESİ	8008 KM

görmeden dönmeyin

YUYUAN GARDEN VE BAZAAR: Antik bahçelerin en büyüğü sayılan Yuyuan, 16. yüzyılda inşa edilmiş. Bahçenin içinde tapınaklar, imparatorların ve üst düzey yöneticilerin toplantı salonları, güzel bir göl ve yürüyüş alanları var.

THE BUND: Huang Pu Nehri'nin hemen kıyısında yer alan bölge, Fransızların ve İngilizlerin inşa ettikleri koloniyel tarzda binaları barındırıyor. Nehrin kıyısındaki yürüyüş yollarına, kafeler ve restoranlar eşlik ediyor.

NANJİNG CADDESİ: Çin'in 1 numaralı ticari caddesinde, her gün yaklaşık iki milyon kişi yürüyor. 5.5 kilometrelik yol boyunca dünyanın en markalarından tutun da en uygun hediyelik eşyalara kadar her şeyi bulmak mümkün.

PUDONG: Şangay'ın ticaret merkezi diyebiliriz. Hemen hemen her yer gökdelen. Gökdelenlerin birçoğunun üst katında gözlem kuleleri bulunuyor. Burası, güzel bir havada güzel bir manzara için ideal.

ŞANGAY MÜZESİ: 120 bin değerli parçanın sergilendiği müze, ülkenin tarihini yansıtan zengin bir koleksiyona sahip.

ŞANGAY SANAT MERKEZİ: Şehrin en çarpıcı simgelerinden biri olan merkez, beş yarım küre şeklinde tasarlanan salonlarında çeşitli gösterilere, konserlere, sergilere ve operalara ev sahipliği yapıyor.

JADE BUDA TAPINAĞI: Kentin en ünlü Budist tapınağında, aydınlanmayı simgeleyen Sakyamuni'nin yatar pozisyonundaki üç tonluk heykeli bulunuyor.



Şangay, aynı zamanda Çin tiyatrosunun doğduğu kent. Şangay Büyük Tiyatrosu, Görkemli (Majestic) Tiyatro ve Dramatik Sanatlar Merkezi Tiyatrosu, kentin başlıca tiyatro merkezlerini oluşturuyor. Kunqu, Yue, Beijing, Xi, Hu, Huai, Yong ve Shao operaları, belirli aralıklarla sahnelenen en ünlü dramalar arasında.

Çin edebiyatının da doğum yeri, tiyatrosu gibi Şangay. Lu Xun, modern Çin edebiyatının kurucusu. Shangying Lu'da bulunan müze, yazarın onuruna açılmış olup Honkou Parkı, Lu Xun'un kabrine ev sahipliği yapıyor.

GELENEKSEL VE MODERN FESTİVALERİN CENNETİ

Şangay'da farklı yerel özelliklere sahip hem geleneksel hem de modern festivallere rastlayabilirsiniz. Bahar Festivali (Çin Yeni Yılı), Lantern Festivali, Shanghai Çay Kültürü Festivali, Dragon Bot Festivali, Şangay Bira Festivali, Şangay Turizm Festivali, Yıllık Uluslararası Sanatlar Festivali, kentte düzenlenen kültürel organizasyonlardan sadece birkaçı.

Badminton, bisiklet, tenis, yüzme, golf, olta balıkçılığı, avlanma, kapalı yüzme havuzu, paten, bilardo ve bowling kentin sunmuş olduğu sportif faaliyetler arasında; özellikle Huangpu Nehri'nde mükemmel manzaralar eşliğinde yapacağınız gezintiler, sizlere





unutamayacağınız anlar yaşatacak.

Gündemi yakalayan sinema ve muhteşem tiyatroların yanı sıra, kentte çok sayıda dans salonu, gece kulübü, bar ve disko bulunuyor. Kentin gökyüzünü aydınlatan neon ve lazer ışıkları, gece hayatına renk katan küçük ama önemli ayrıntılardan biri.

YEMEKLER ŞEKERLİ

Kent mutfağını oluşturan ulusal ve uluslararası tatlar, her tercihe uygun lezzetler sunsa da şeker, yağ, soya sosu ve deniz ürünleri, mutfak kültürünün en yaygın tatları. Şangay'da çok sayıda uluslararası restoran ve kahve evi bulunuyor. Japon restoranlar, suşi barları, Amerikan tarzı fast food mekânları, İtalyan pizza mekânları, Kore, Fransa, Rusya ve Almanya mutfakları, Şangay mutfağının dünyaya bakan yönünü yansıtıyor.

Yerel mezeler için Yunnan ve Zhapu Gourmet Caddeleri ile Eski Kent Pazarı popüler yerlerden. Şangay'a gitmiş-

ken, "Bunları yemeden dönmek olmaz" diye düşündük. İşte, kent mutfağının hemen hemen tüm ziyaretçileri tarafından denenilen en gözde yemekleri: Xunyu (likorinoz), kaofu (kavrulmuş gluten), xiaolong bao (buharda pişirilmiş domuz etli börek), jiucai hezi (pirasalı turta), chao niangao (kızartılmış pirinç kekleri), Shanghai cu chaomian (Şangay'ın kızartılmış eriştesi), meicai kourou (taze sebzeli kavrulmuş domuz eti), shuijing xiaren (parlak karidesler), dousha subing (yapraksız pasta içerisinde kırmızı fasulye ezmesi).

ALIŞVERİŞ MIKNATISI

Şangay, kent manzarasının yanı sıra, milyonlarca turisti mknatis gibi kendisine çeken bir alışveriş dünyası. Kent, alışveriş severler için adete cennetten bir köşe. Mağazalar, özel dükkânlar, alışveriş caddeleri, Şangay kitapçıları, kent pazarları, sanat ve zanaat dükkânları, sayısız seçenekle birlikte misafirlere keyifli saatler sunuyor.

"Alışverişe nereden başlanmalı?" sorusunun cevabına gelince: Kent süpermarketi; yiyecek, içecek, eczacılık ürünleri için ideal. Onun dışında Nanjing West Road Takı Mallar Pazarı, Dondtai Rd Antika Pazarı, Fuyou Antika Pazarı, Yu Bahçe Pazarı ve Lujiabanglu Komaları ve Fabric Pazarı görülmesi gereken başlıca alışveriş yerleri. Nanjing Yolu, Huaihai Yolu, Sichuan Yolu, Zhangyang Lu ve Fuzhou Yolu, kentin en işlek alışveriş caddeleri.

4 RAKAMINA RASTLAMAK ZOR

Şangay gezisi sırasında dikkati çeken bazı gelenekler sizi şaşırtsa da bu inanışların nereden geldiğini bilmek, kültürü anlamana yardımcı olabilir.

Bazı erkeklerin serçe parmağındaki tırnağın diğer tırnaklara göre uzun olması, aslında eski çağlardan kalma bir statü göstergesi. Konfiçyüs döneminden kalan bu gelenek, asillerin ve din adamlarının "elleriyle çalışan işçi" sınıfından ayrıldığını gösteriyormuş. Bugün içinse bir anlamı olmayan bu gelenek gibi, bazı bina ve otellerde 4 rakamının kullanılmıyor olması da şaşırtıcı. Çin'de dördün söylenişi "ölüm" ile aynı olduğundan, bu kelime ve kelimenin sembolü rahatsızlık veriyor. Ellerinde sıcak su şişeleriyle çarşıda, yolda, resmi dairede dolaşan Çinliler için bu durum son derece normal; çünkü Çin tıbbi, sıcak suyu mide dostu olarak görüyor.



Yaklaşık 12 saatlik bir uçuştan sonra varılan Şangay, uluslararası bir metropolde, doğu-batı geçişlerinin eşsiz deneyimini yaşamak isteyenler için iyi bir alternatif.



ABD orta sınıfı eriyor

ABD'de yapılan bir araştırma, şehirlerinde yaşayan orta sınıfın, düşen gelirler ve büyüyen gelir dağılımı adaletsizliği nedeniyle eridiğini ortaya koydu. Washington merkezli Pew Araştırma Merkezi'nin araştırmasına göre, ABD'de orta gelir kategorisine giren yetişkinlerin oranı, 10 büyük şehirden 9'unda düşüş gösterdi. 229 metropolden toplanan verilerle dayanan çalışmada, orta sınıfın ülke genelindeki oranının yüzde 55'den yüzde 51'e gerilediği belirtildi.

Orta sınıf oranının 53 şehirde yüzde 6'dan fazla düşüşünün altı çizilen araştırma raporunda, şu değerlendirmelere yer verildi: "Amerikan orta sınıfındaki geniş çaplı erozyon, hane halkı gelirlerinin çoğu metropollerde düşmesinden kaynaklanıyor. Ülke genelinde, 2014 yılı ortalama geliri, 1999 yılındaki ortalama gelirden yüzde 8 daha düşüktü. Ayrıca, orta sınıftaki daralmanın ABD'de giderek büyüyen gelir adaletsizliğinin yansıması olduğu vurgulanan çalışmada, gelir dağılımı adaletsizliğinin daha belirgin olduğu bölgelerde orta sınıfın daha hızlı eridiği kaydedildi.

İngiltere ekonomisi zorda

Avrupa Birliği'nden ayrılmayı oylayacak olan İngiltere, tüketicilerin endişesi nedeniyle zor günler geçiriyor. Markit'in anketine göre geçen ay görülen zayıflığın kalıcı olması durumunda, birinci çeyrekte yüzde 0.4 büyüyen İngiltere ekonomisinin ikinci çeyrekte yalnızca yüzde 0.1 büyümesi bekleniyor.

İngiltere ekonomisi geçen üç yılda dünyanın diğer büyük ekonomilerine göre daha hızlı bir performans gösterdi. Fakat küresel ekonomik zayıflama ve ülkenin AB'deki geleceğine dair belirsizlikten zarar gören ekonomi geçen yıldan bu yana zayıfladı. Markit verilerine göre İngiltere'de hizmet sektörü nisan ayında 53.7'den 52.3'e gerileyerek son üç yılın en yavaş büyümesini kaydederken, Reuters anketine katılan ekonomistlerin en düşük tahminlerinin bile altında gerçekleşti.

Almanya'da ihracat yüzde 1,9 arttı

Almanya'nın mart ayı ihracatı piyasa beklentisinin üzerine çıkarak önceki aya oranla yüzde 1,9'luk yükseliş kaydetti. Almanya'nın mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırılmış ihracatı, mart ayında bir önceki aya göre yüzde 1,9 arttı.

Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin (Destatis) açıkladığı geçici verilere göre, Almanya bu yılın mart ayında mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırılmış 101,3 milyar euroluk ihracat, 77,6 milyar euroluk da ithalat gerçekleştirdi. Ülkenin mart ayında mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırılmış ihracatı şubat ayına oranla yüzde 1,9 artarken, ithalatı yüzde 2,3 azaldı. Mart ayında ülkenin mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırılmış dış ticaret fazlası ise 23,6 milyar euro olarak belirlendi. Almanya, bu dönemde Avrupa Birliği (AB) ülkelerine 62,6 milyar euro değerinde mal gönderirken bu ülkelerden 53,9 milyar euroluk mal alımında bulundu.

Venezuela krizi büyüyor

Düşük petrol fiyatları nedeniyle zor günler geçiren Venezuela ekonomisi, ülkede yaşanan en büyük kuraklıklardan birisi nedeniyle 'erime' noktasına geldi. Elektrik kesintileri ve temel gıda ürünlerinin eksikliği sosyal huzursuzluğu gittikçe artırıyor. Venezuela hükümeti, krizin etkilerini azaltmak için çeşitli önlemleri uygulamaya koyarken, bu halkın bir bölümünde tepkiye yol açıyor.

Hükümetin baş muhalifleri, Devlet Başkanı Nicolas Maduro yönetimini krizi kötü yönetmekle suçluyor. Muhalifler tüm bu yaşananların arkasında, eski Devlet Başkanı Hugo Chavez döneminden kalma sorunların bulunduğuna işaret ediyor ve bunları, enerji üretimi için altyapı eksikliği ve yolsuzluk nedeniyle kamu fonlarının kötüye kullanılması olarak sıralıyor.

Brezilya'da umutlar Meirelles'e bağlandı

Yüzyılın en kötü resesyonunu yaşadığı ifade edilen Brezilya'da umutlar, merkez bankası başkanlığı görevini uzun yıllar yürüten ve ülkenin en iyi finansçılarından biri olduğu belirtilen Henrique Meirelles'e bağlandı. Brezilya'nın enflasyon sorununu çözen isim olarak da bilinen Brezilya'nın yeni Maliye Bakanı Meirelles'in devlet harcamalarında kesintiye gitmesi, bütçe açığını kontrol altına alması, enflasyonu yavaşlatması ve yatırımcıları geri kazanması bekleniyor.

Brezilya'da birçok kişi tarafından beğenilen Meirelles, Maliye Bakanlığı görevinde başarılı olması durumunda, 2018 başkanlık seçimlerinde adaylığını koyabilecek.

Moody's, Güney Afrika'nın notunu teyit etti

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Güney Afrika'nın notunu "Baa2" de teyit ettiğini ve görünümünün "negatif" olduğunu duyurdu.

"Negatif" görünümle ilgili olarak da ülkede güven sağlayacak ve özel sektörün yatırımını artıracak yapısal ve hukuki reformların yapıldığı belirtilen açıklamada, bunların uygulamaya geçmesiyle ilgili risklerin devam ettiği kaydedildi. Açıklamada, Güney Afrika ekonomisinin kademeli olarak güçleneceğinin beklendiği ifade edilirken, ülkede elektrik arzının daha istikrarlı bir seviyeye ulaştığı ve grev nedeniyle kaybolan iş günlerinin de ciddi oranda azaldığı bildirildi.

İsveç, yüzde 4,1 büyüdü

İsveç'te 2015 yılının son çeyreğinde Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) 1,3, yıllık bazda ise yüzde 4,1 arttı. İsveç'te 2015'in son çeyreğinde büyüme yüzde 1,3 ile beklentilerin üstünde gerçekleşti. İsveç Resmi İstatistik Ofisinin (SCB) verilerine göre, 2015 yılının son üç aylık diliminde mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH artışı, yüzde 0,8'lik beklentinin üstüne çıkarak, 1,3 düzeyinde gerçekleşti. Ülkede son çeyrek GSYH yıllık bazda ise yüzde 3,5'lik beklentiye karşın yüzde 4,1'lik artış kaydetti. İsveç hükümeti Aralık 2015'te büyüme rakamını yüzde 3,6 olarak tahmin ederken, Merkez Bankası'nın son tahmini ise yüzde 3,5 olarak açıklanmıştı. Bu tahminlerin üzerinde bir artışla, 2015 yıllık ekonomik büyüme rakamı da yüzde 4,1 olarak gerçekleşti.

Rusya'nın ticaret fazlası yüzde 47 azaldı

Ülkenin ticaret fazlası, ilk çeyrekte, bir önceki döneme göre yüzde 47 oranında azalarak, 25,6 milyar dolara geriledi. Rusya'nın ocak-mart dönemi ticaret fazlasının geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 47 azalarak 25,6 milyar dolara gerilediği bildirildi. Bu dönemde kayıp 22,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Federal Gümrük Servisi tarafından yayınlanan verilere göre, ülkenin toplam ihracatı bu yılın ocak-mart döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 31,9 azalarak 61,6 milyar dolara geriledi. 2016 yılının ocak-mart döneminde toplam dış ticaret hacmi ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 26,4 azalarak 97,7 milyar dolara gerilerken toplam ticaret fazlasının bir önceki yıla kıyasla toplamda 22,7 milyar dolar azalarak 25,6 milyar dolara gerilediği belirtildi. Petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle ekonomik krizle boğuşan Rusya'nın gayri safi milli hasılası geçen yıl yüzde 3,7 küçülmüştü.

Çin'de ticaret fazlası beklentileri aştı

Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi Çin'de ihracat yüzde 1,8 ithalat ise yüzde 10,9 düştü. Çin Gümrük Genel Müdürlüğü tarafından yapılan açıklamaya göre, nisanda ticaret fazlası 45,56 milyar dolar oldu. Piyasa beklentisi fazlanın 40,0 milyar dolar olacağı yönündeydi. Aynı ayda ihracat yüzde 1,8 azalırken, ithalatta yüzde 10,9 düşüş yaşandı. Analistler ihracatın değişmemesini, ithalatın yüzde 4,9 azalmasını belirtiyorlardı.

Yuan bazında ihracat artışı yüzde 4,1 olurken, ithalat düşüşü yüzde 5,7 olarak kaydedildi. Ticaret fazlası ise 298,0 milyar yuan oldu. İhracat Ocak-Nisan döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yuan bazında yüzde 2,1 azalırken, dolar bazında yüzde 7,6 geriledi.

Japonya'da ekonomik görünüm riskleri düşüyor

Japonya Merkez Bankası (BOJ) Başkanı Haruhiko Kuroda, ekonomik görünüme ilişkin risklerin aşağı eğilim gösterdiğini belirtti. İhtiyaç duyulması halinde para politikasını daha da gevşetebileceklarini belirten Kuroda, para politikasının etkilerinin görülmesinin zaman alacağını ve piyasaların volatil olduğu bu gibi dönemlerde, olumlu değişikliklerin görülmesinin çok daha fazla zaman alacağını belirtti.

Suudi Arabistan, petrol bağımlılığını bitirecek

Suudi Arabistan'ın Velihaht Prensi Muhammed bin Selman, ülkenin ekonomisini petrol bağımlılığından arındırmak için kolları sıvadı. Plana göre, 'petrodolar' ülkesinde bugüne kadar görülmemiş bir değişim rüzgarı estirebilir. Uzun yıllar yüksek petrol fiyatlarının refahını süren Suudi Arabistan, bugünkü fiyatlarla 100 milyar dolarlık bir bütçe açığı ile karşı karşıya. Bu açık nedeniyle ülkede hem bazı devlet destekleri kısıllırken, uzun süredir ilk kez dış kredi alındı. Gençler arasındaki işsizliğin yüzde 30'a dayandığı ve toplumsal gerilimden endişe edilen bu dönemde 30 yaşındaki Velihaht Prensi Muhammed bin Selman, şapka'dan iki yeni plan çıkardı: Aramco'nun özelleştirilmesi ve 2 trilyon dolarlık dev fon projesi.

İran, ABD'den otomobil almayacak

İran lideri Ayetullah Ali Hamaney'in Amerikan menşeli tüketim mallarının ithalatını eleştirmesinin ardından İran, ABD'den otomobil ithalatını yasakladı.

İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı, ABD'den yapılacak otomobil ithalatı lisanslarının iptal edildiğini bildirdi. Kararın, Amerikan menşeli tüm otomobilleri kapsadığını kaydedildi. Ayetullah Hamaney, "Amerikan otomobillerinin İran'da satılmasına gerek yok" diyerek eleştiride bulunmuştu. ABD Yüksek Mahkemesi, çeşitli terör saldırılarında hayatını kaybedenlerin ailelerine ödenmesi için geçen ay İran'ın ABD'deki yaklaşık 2 milyar dolar değerindeki malvarlığına el koymuş, olay iki ülke arsında büyük bir gerilime neden olmuştu.

Dünya potasının mütevazı yıldızı



İbrahim Kutluay



İbrahim Kutluay, Türkiye'nin yetiştirdiği en iyi basketbolcuların başında geliyor. Adını iki kez 'Avrupa Sayı Kralı' olarak duyuran sporcu, üçlüklerdeki yeteneği ve saha içindeki liderliği ile basketbol dünyasında ayrı bir yere sahip. Yunanistan tribünlerinde Türk bayrağı açtıran, iki ülke arasında dostluk köprüsü kurduran Kutluay, adını taşıyan akademisiyle de Türkiye'ye yeni yetenekler kazandırıyor.

Orta halli, iki çocuklu bir ailenin futbol aşığı oğlu İbrahim Kutluay, ilk kez eline aldığı basketbol topundan aslında hiç hoşlanmamış. Çevresi tarafından boy avantajı sebebiyle basketbola yönlendirilen Kutluay, 13 yaşında girdiği elemelerde seçilmiş olmasını "Aslında ben de şaşırımdım" diye yorumluyor. Fenerbahçe alt yapısında oynadığı dönem, bir anda takımın skorer'ı olarak anılan Kutluay, o günden bugüne imza attığı başarılarını ve İbrahim Kutluay Akademisi ile Türk sporuna neler kazandırmayı hedeflediğini asomedyaya anlattı.

Her başarı öyküsünün bir başlangıcı var. Basketbola olan ilginiz ne zaman, nasıl başladı? Yeteneğinizi kim keşfetti?

Aslında benim basketbola başlamam çok garip. Ben futbolcu olmak istiyordum hep. Babamın iş yerinde otururken babamın çok yakın bir arkadaşı, o zaman Fenerbahçe Yönetim Kurulu'ndaydı, bana, "Sen ne yapıyorsun" dedi. Ben, "Futbol oynuyorum" dedim. Bana boyumu ve neden basketbol oynamadığımı sordu. "Ben futbol oynamak istiyorum, basketbolu çok sevmiyorum" dedim. sonrasında babam eski bir basketbolcunun okuluna götürdü beni. 3-4 ay

antrenman yaptım orada. Sonra Fenerbahçe ve Efes Pilsen'in seçmeleri vardı. "Hangisini tercih edersin" dedi. "Fenerbahçe" dedim. Seçme günü git-tik babamla; o gün de babamın arabasında bir sorun oldu, bir 10 dakika geç kaldık. Sahaya girdiğimde takım antrenman yapıyordu, seçmeyi yapan koç bana geç kaldığım için "Sen koş biraz" dedi. Ben, hem koşuyorum hem de ağlıyorum o sırada. 15 dakika koştum. Sonra "Sağa turnike at" dedi. Attım. "Sola at" dedi, atamadım heyecanımdan. "Sen koşmaya devam et" dedi. Ama hâlâ ağlıyorum. Sonra antrenmanın bir bölümüne katıldım, bitti antrenman. Seçmelerden sonraki kadroyu açıklayacaklar. Saydı saydı, en sonunda ben varım. Ben de şaşırımdım zaten bu duruma, meğerse 10 kişiymiş takım. Dolayısıyla kendimi o 10 kişinin arasında buldum bir anda basketbol serüvenim başladı.

Futbolu seven, futbolcu olmak isteyen bir çocuğu basketbola yönelten kırılma noktası ne oldu?

O zamanki koçum, boş zamanlarımda hem dripping hem şut atma yapmamı söylemişti. Ben de bir top aldım kendime. Her gün okuldan sonra mahalledeki basketbol potasına gidiyordum, ama mahalledeki

büyükler topu benden alıp kendileri oynuyordu, derken hava kararıyordu ve ben eve gidiyordum. Böyle bir durum vardı yani. Orada bir hırs yaptım kendime. Bir gün burada ben oynayacağım, takımı ben seçeceğim gibi hayallerle daha çok çalışmaya başladım. Çalıştıkça, kendimdeki gelişimi gördükçe ve 24 saat basketbolu düşününce hayatımın bir parçası oldu.

Daha çok çalışmaya başladığınıza göre basketbol sadece yetenek işi değil, öyle mi?

Kesinlikle değil. Türkiye'de sporcu olmak büyük bir risk ve sorumluluk kendiniz adına; ama bunu başarmak için önce bir hedef koymanız, bir hayal kurmak lazım öncelikle. Sadece spor için değil bu, hayatta bir hikayeniz olsun istiyorsanız; o hikaye için önce bir hayal kurmanız, sonra o hayalin gerçekleşmesi için bir gerçeklik olup belli şeyleri doğru yapmanız lazım. Ne kadar yetenekli olursanız olun, mutlaka çok çalışmak gerekiyor. Başarı, bir zincir gibi. O zincirin parçaları bir araya gelirse ki, bunda şans faktörü, doğru zamanda doğru yerde doğru kişilerle olmak önemli. Zincirin en başına tabii ki yetenek ve çok çalışmayı koyarız;



ama onun arkasında sıralayacağımız değerler, en az bunlar kadar önemli.

Bireysel sporlarla takım oyunları arasındaki en büyük benzerlik nedir?

Her şey bir takım oyunu bana göre. Başarı, bir ekip işi aslında. Bugün bireysel oyunlara bakarsanız bir takımın söz konusu olduğunu görürsünüz. Belki saha içerisinde bir tenisçi tek başına mücadele ediyor; ama onun etrafında antrenörü, doktoru, terapisti, mentörü, onu için çalışan bir grup insan var. Bunların hepsi bir takım, oyuncunun başarısı tüm takımı etkiliyor. Tüm ekibin başarısı da o oyuncuyu etkiliyor. Hayat da bir takım oyunu, iş dünyası da aile hayatı da. Hiç kimse bireysel olarak bir başarı elde edemez zaten.

İyi bir sporcuyu tanımlayan üç özellik nedir?

Bir kere yaptığımız işe aşık olmanız çok ama çok sevmeniz lazım. Spor sevmeden yapılacak bir iş değil. Her gün hem beden olarak hem mental olarak yoruluyorsunuz. Her gün sevmediğiniz bir işte 7-8 saat antrenman yapmak zulüm olur. Çok çalışmak lazım. Disiplin, istikrar ve sabır önemli. Spor, uzun bir yolculuk ve maraton. Sıkılmadan yılmadan her gün o aynı antrenmanı yapmak lazım. Her ne kadar takım oyunu oynasanız da zaman zaman çok yalnız kalıyorsunuz. O yalnızlık içinde kendinizin mentörü, kendinizin doktoru, kendinizin terapisti olmanız gereken anlarınız oluyor. Çok sağlam bir karakteriniz olması lazım.



Efes Pilsen, Ülker Spor, NBA, Yunanistan, Milli Takım... Türkiye'yi yurt dışında başarıyla temsil ettiniz. Her birinden kariyeriniz açısından neler öğrendiniz, edindiniz?

Her takımın benim için ayrı anıları ve güzellikleri var. Basketbol kariyerime Fenerbahçe'de başladım; o yüzden Fenerbahçe benim hayatımda başka bir noktada. Çünkü basketbol takımından yetişip Fenerbahçe'nin tüm alt yapı kategorilerinde oynayıp Fenerbahçe A Takımı'nda kaptanlık yaptım. 100. yılda şampiyonluk kazandım; dolayısıyla Fenerbahçe'nin yeri apayrı.

Yunanistan da oynadığım yılları da hayatımın ve kariyerimin dönüm noktası olarak değerlendirebilirim. Yunanistan'a gitme kararında çok zorlandım; çünkü daha önce hiçbir Türk sporcusu böyle bir şey yapmamıştı. O zamanlar Avrupa'ya gitmek çok zorken ben Yunanistan'a git-



meye karar verdim. Ciddi bir riskti benim için.

Beş sene çok önemli dostluklar kurdum. Sportif anlamda kariyerimin en başarılı yıllarıydı. Euroleague şampiyonu oldum. Yunanistan'da en iyi yabancı sporcu seçildim, Avrupa sayı kralı oldum birçok şey yaşadım ama bana göre en önemlisi 2002 yılında Abdi İpekçi Dostluk ve Barış Ödülü kazandığım andı. İki ülkenin



yakınlaşmasına olan katkılarımdan dolayı, benim adıma çok önemli bir ödüldü. Bir diğeri de Türk Yunan ilişkilerinin yıprandığı bir dönemden sonra kazandığımız bir maçın ardından tribünlerde Türk bayrağının açılmasıydı. Unutulmaz bir andı. Çok gururlandım; çünkü bunu herhangi bir güç yapamaz. Sporun dili, dini, ırkı yok. Sporda farklı bir pencere açılıyor, spor birleştiriyor.

Türkiye’de basketbola olan ilgi ne düzeyde? Bunun artırılması için kimlere, neler düşünüyor?

Türkiye’de basketbola ilgi yüksek. Basketbolcu olmak isteyen çok. Salon sıkıntımız da yok. Alt yapılarda bu işi gerçekten severek yapacak ve bu alanda kendini geliştiren donanımlı ve tecrübeli koçlara ihtiyaç var. Ailelerin ise çocuklarını herhangi bir dal gözetmeden spora yönlendirmesi gerek. Sporla büyüyen bir gencin kötü alışkanlık edinme ihtimali düşük. Erken yaşta sorumluluk duygusunu geliştiriyor spor. Çocukların ve gençlerin fiziksel gelişimlerini hızlandırıyor. Küçük yaşlarda arkadaşlıkları pekişiyor, sosyalleşiyorlar. Takım olma bilincini ve ruhunu anlıyorlar.

Eğitim sistemimiz sınav odaklı. Eğitim-spor dengesi nasıl kurulmalı?

Eğitim sisteminde bazı engeller var. Üniversite sınavı ve benzeri sınavlar oluyor. Aileler çocuklarının iyi bir eğitim alması gerek. Olması gereken gençlerin bu kadar küçük yaşlarda seçme hakkını vermek değil. Çocukları spora çekmek gerek. Eğitimlerini sporla da sürdürebilecek bir sistem olmalı. Spor akademisinden gelene kadar bir temel olmadığı için yapılacak şeyler de kısıtlı. Yetenekli

oyunculara ekstra haklar tanınabilir. Böylece sporcular daha vizyoner bir bakış açısı kazanacak.

Gençlerin çok zor bir hayatı var. Teknoloji hayatımıza girdiğinden beri tembelleştik. Gençler, sporla büyümeli derken ailelere şu öneriyi veriyorum. Hayat çok sanallaştı. Teknoloji de kıvamında ve yararlı kullanılmalı. Cep telefonunda oyun oynarken hayatın oradan ibaret olduğunu düşünüyorlar. Çocuğun gerçeklikle bağı kopuyor. Çocuk oyun oynuyor bilgisayarda. Oyun bitince restart yapıyor, oyun tekrar başlıyor. Gerçek hayatta o maçın üzüntüsünü ya da sevincini yaşayarak, daha iyi oynamak için haftalarca bekliyorsunuz. Ortamın da getirdiği zorluklar var. Bizim zamanımızda toz toprak içinde basket oynardık top oynardık. İstanbul’da pek bunlar kalmadı. Çocuklar evin içinde.

Çocuklarınızın sporla arası nasıl?

Kızım tenis oynuyor. Oğlum şu an futbol, basketbol arası gidip geliyor. Kızım son derece memnun, tenisi çok seviyor. Hem okul takımında oynuyor hem de kulüpte oynuyor. Hiç yönlendirme yapmadım. Kızım, her gün 2-3 saat antrenman yapıyor okulla beraber. Yoruluyor ama memnun halinden. Çocuklarının sporla büyümelerini, sporcu olmalarını isterim ama zorlamam. Basketbolu bıraktıktan sonra da benim hayatımda her gün spor oldu. Ağırılık çalışıyorum, ormanda koşuyorum. Beslenmeme dikkat ediyorum. Belli ölçülerde sık sık yiyorum. Yoğun spor yaptığım için kilo almıyorum zaten aşırı yemek yiyen biri değilim. Eşim beslenme ve mutfak konusunda çok bilgili. Çocuklar da ben de onun bu bilgisinden yararlanıyorum.

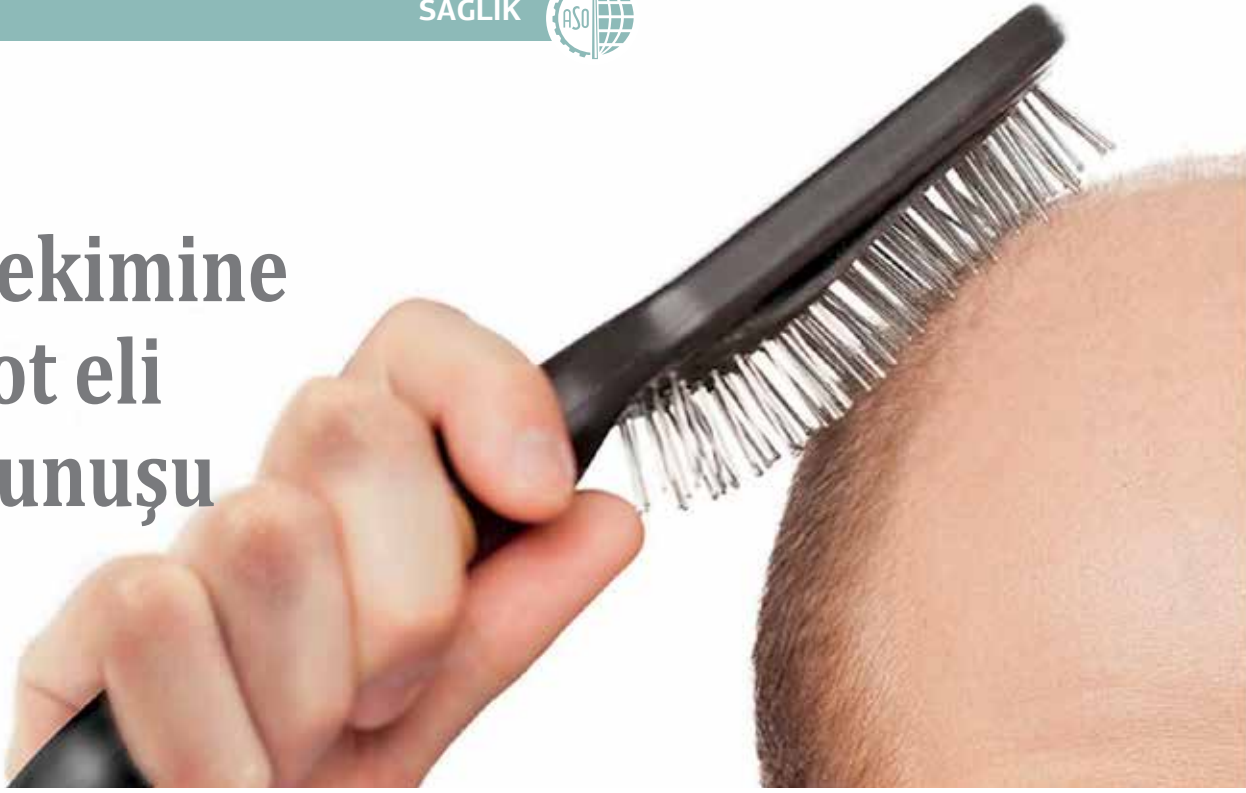
AKADEMİDE ÇOK AGRESİF BİR EĞİTİM VERMİYORUM

Ben Yunanistan’a gittiğim yıl, kendi akademimi kurdum. Spordan edindiğim maddi manevi kaynaklarımı genç bir nesle aktarmak, farklı vizyonla sporcu yetişmek istedim. İbrahim Kutluay Akademi, 15 yıldır devam ediyor. Binlerce çocuğa eğitim verdik. Her çocuk iyi bir basketbolcu olmak zorunda değil. Öncelikle iyi bir birey olmalarını sağlamaya çalışıyoruz. İyi bir sporcu olmaları yönünde çalışıyoruz. Akademide çok agresif bir eğitim vermiyorum. Okulla birlikte götürmeye çalışıyoruz. Basketbolcu olmak isteyen aday sporcularımıza yönlendirmeler yapıyoruz. Eğitimini yurtdışında almak isteyen adaylar için kariyer planlamasında farklı alternatifler sunuyoruz. Ailenin isteği ve çocuğun yeteneğine göre karar veriyoruz.

BİR BASKETBOL OYUNCUSU İLE BİR İŞ ADAMININ ORTAK ÖZELLİĞİ, DİSİPLİNDİR

Spor hayatı olan iş adamlarının daha başarılı olduğunu gözlemleyebiliriz. Çünkü spordan edindiği kazanımlar; takım olma ruhu, disiplinli yaşama, hayatı programlama, vizyoner bakış iş hayatına da aktarılıyor. Bunlar başarılı olmak için gereken özellikler. Darüşşafaka’da bütün basketbol operasyonunu yönetiyorum. Koçla oyuncu seçiyorum. Sosyal sorumluluk projelerimiz var. “Oyunda kal” projesi, Anadolu’da ki bütün basketbol sahalarını yenileyip gençlere kazandırıyor. Geçen sene 42 saha yeniledik. Bu sene İstanbul’da 5 saha yenileceğiz. Alt yapıda özenli bir çalışma var. Anadolu’dan getirttiğimiz birçok sporcu adayı, önümüzdeki yıllarda Türk sporuna kazandırmış olacağız.

Saç ekimine robot eli dokunuşu



Genetik mirasa ve birçok faktöre bağlı olarak dökülen saçların imdadına robotik cerrahi yetişiyor. Gözle görülemeyecek tüm ayrıntıları, saç haritası şeklinde ortaya koyan yöntemle daha doğal sonuçlar elde ediliyor.

Kafatası derimizi koruyan, vücut ısımızı dengeleyen saçlar, sosyal yaşamda güzellik ve çekicilik simgesi olarak kabul ediliyor. Araştırmalar, saç dökülmesine bağlı psikolojik sorunların hayat kalitesini etkilediğini gösteriyor.

Uzmanlar tamamen saçla kaplı baş bölümünde ortalama 100 bin saç teli bulunduğunu söylüyor. Bir saçın ortalama ömrü ise 2 ila 7 yıl arasında. Ömrünü tamamlayan saç, yerini yeni saçlara bırakıyor. Tabii bu, işin normal döngüsü. Stres, psikolojik nedenler, dermatolojik sebepler, mevsimsel dökülmeler, demir ve çinko eksikliği, tiroid hastalıkları, travmalar, ağır diyetler ve sigara kullanımı, kirli hava, yanıklar, kullanılan bazı ilaçlar ve kimyasallar nedeniyle yaşanan dökülmenin yanı sıra; genetik mirasla kaybedilen saçlar için aynı şeyi söylemek mümkün olmuyor.

DÖKÜLME 20'Lİ YAŞLARDA BAŞLIYOR

Pek çok erkek, hayatının belirli dönemlerinde saç dökülmesi problemi ile karşılaşiyor ve bu durum yaş ilerledikçe artıyor. 20'li yaşların sonlarında erkeklerin yaklaşık yüzde 20'sinin saç dökülmesi sorunu ile yüzleştiğini gösteren araştırmalara göre, bu dökülme yüzde 90 oranında genetik. 30'lu yaşlarda yüzde 30, 40'lı yaşlarda yüzde 40, 50'li yaşlarda ise erkeklerin genetik dökülme ile karşılaşma oranı yüzde 50 olarak belirtiliyor.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de saç ekim yöntemleri, en çok tercih edilen estetik uygulamaların başında geliyor. Geleneksel yöntemleri geride bırakan robotik cerrahi ile yapılan ekim yeni bir devrin başlangıcı kabul ediliyor. ABD, İngiltere, Japonya ve Türkiye'de olmak üzere toplam dört ül-

kede kullanılan ve devrim olarak nitelendirilen bu transferin nasıl yapıldığına gelince...

10 BİN KAT BÜYÜTEN MERCEKLE SIFIR HATA

Robot tarafından toplanacak foliküler birimlerin bulunduğu alan işaretleniyor. Robotun foliküler birimleri tanıması, takip etmesi ve kayıp olmadan alınması için donör alandaki saçlar 1 mm olacak şekilde kısaltılıyor. Robotik kollar, donör alandaki saç köküne her açıdan görüntüleme sağlıyor. Mikron düzeyinde hassasiyetle üç boyutlu kafa derisi yüzeyi fotoğraflanıyor, foliküler birimler için saçların çıkış açısı haritalanıyor. Saç köklerinin yoğunluğu ve dağılımı belirleniyor. Her bir foliküler birim saniyede 50 kez güncellenerek iki saç kökü arası uzaklık otomatik belirleniyor. Robot, özel büyüteci sayesinde foliküler birimde 10 bin



“Sıfır hata ile işlem yapma lüksü”



İnsan hatasını sıfıra indiren son teknoloji sayesinde kıl köklerinin kırılmadan alındığını söyleyen Esteword Plastik Cerrahi Grubu Uzmanı Dr. Emiralı Hamiloğlu, “Böylelikle kılın çıkış yönü daha doğru hesaplanıyor. Hata oranını sıfıra indiren robot, diğer kıl köklerine zarar vermeden işlem yapabiliyor. Foliküler birimde zarara neden olmadan homojen bir dağılım yapılarak daha sağlıklı ve doğal bir görünüm sağlanıyor. İşlem klasik yöntemlere göre maliyetli olsa da sonuçlar daha memnuniyet verici” dedi.



kat büyüme sağlayarak hata payını ortadan kaldırıyor. Bütün bunların sonucunda, hatasız bir saç nakli ortaya çıkıyor.

İLK 48 SAAT KRİTİK

Uzmanlar göre, saç ekimini takip eden 48 saat içerisinde ekim yapılan bölgeye kesinlikle herhangi bir temas olmaması şart. İki gün boyunca saç ekimi yapılan bölgeye su değiştirilmemesi, ilk yıkamanın ise 2'nci günün sonunda ilgili doktorun gözetiminde yapılması gerekiyor.

Operasyon sonrasında ekim alanını kamufle etmek için şapka takılması öneriliyor. Gece uyurken ekim yapılan saç köklerinin yatağın başına, yorgana ya da yastığa değmemesi ve zarar görmemesi gerekiyor. Ayrıca 2 hafta boyunca gömlek, hırka, fermuarlı kazaklar gibi önü açık giysilerin giyilmesi tercih edilmesi önemli. Saç köklerine zarar ve enfeksiyon riskini artırma gibi sebeplerle iki hafta boyunca spor aktiviteleri, hamam, sauna, yüzme, solaryum ve her türlü kuaförlük hizmetleri yasak.

“Saç ile 20 yaş gençleşmek mümkün”



Hastaların cinsiyet, yaş, saç kaybı şekli ve saç teli kalitesi göz önünde bulundurularak değerlendirildiğini anlatan Estetik, Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Uzmanı Op. Dr. İlhan Serdaroğlu, “Kişiye özel bir planlama yapıyoruz. Gençler, bize başvuran ilk kişiler. 60'lı yaşlarında saçlarını özleyen ve ikinci baharlarına yelken açmak isteyenleri de ekimle 20-25 yaş gençleştirebiliyoruz. Kan pıhtılaşması, kronik hastalık ya da kanser hastalığına yakalanmış kişilere bu yöntemi önermiyoruz. Saç ekimi öncesinde, tüm operasyonlarda olduğu gibi kanın pıhtılaşmasını etkileyecek ilaçların ve bitki destek ürünlerinin; aspirin, vitamin E, ginko biloba, ginseng, bazı bitki ekstraktları ve çayları gibi yaklaşık 15 gün önce bırakılması gerekiyor” diye konuştu.

CAM SANATI

Kumun ateşle dansı

Antik çağlardan beri kimi zaman inşaat malzemesi kimi zaman süs eşyası olarak kullanılan cam; ışıltısı, rengi ve zarafetiyle büyülüyor. Cam sanatında kullanılan birçok yöntem, camın geleneksel doğasını modern dünya ile buluşturuyor.

Mısır ve Mezopotamya'da geliştirildiği düşünülen camın keşfine dair net bir şey söylemek mümkün olmasa da bilinen en eski açıklama, Yunan tarihçi Piny'den geliyor. Piny'e göre cam, bir kamp ateşinden sonra soğuyan küllerin arasında tesadüfen keşfedilmiş bir madde.

Sıvı, saydam ya da yarı saydam bir halde bulunan camın sert ve kırılğan şekli ile antik çağlardan beri birçok eşyanın yapımında kullanılıyor. Ana maddesi en çok kumda bulunan silisyum olduğundan cam, kum ile özdeşiriliyor.

Yanardağlardan püskürtme yolu ile yer üstüne gelen yarı değerli taş olarak kabul edilen camların dışında, insan elinin şekillendirdiği camlar da mevcut. Camın şeklen işlenmesi ve üzerine boya ve desen uygulanması camda sanat devrinin göstergesi olarak kabul ediliyor.



CAMDA TÜRK İMZASI, ÇEŞM-İ BÜLBÜL

Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde adı geçen camı sanatının İstanbul'un fethinden sonra oldukça geliştiği görülüyor. Eğrikapı, Eyüp, Balat, Ayvan-saray, Bakırköy, Beykoz, Paşabahçe, Çubuklu ve İncirköy semtlerinde cam üretimi yapan çeşitli atölyelerin varlığı bu tezi güçlendiriyor.

Çeşm-i Bülbül, filigrano tekniğine verilen Türkçe isim. Anadolu atölyelerinin çıkardığı bu ürün, modern cam endüstrisinin ilerlemiş yöntemlerinin bile geleneksel ustaların çalışmalarını geçemediği tek teknik olarak anılıyor. Hata yapıldığında düzeltilmesi neredeyse imkansız olan bu teknik, Beykoz işi olarak da tanımlanıyor. Camın işlenişine gelince... Demir bir çubuk, yani pipo, fırında eriyik halde bulunan cama daldırılıyor. Pipo, bütün camı toplamak için döndürülüyor. Cam potadan ayrılıyor ve ocak dışında şekillendirilip ve soğutuluyor.

Bu aşamada biraz daha soğuk olan toplanmış cam, düzenli şekilde bir araya getirilmiş renkli cam çubuklar ile hazırlanan bir kalıba sokulup üfleniyor ve çubuklar cama yapışır. Oluşturulan form tekrar potaya götürülerek cam çubukların tamamen yapışması sağlanıyor. Ürüne son şekli kalıp içinde veriliyor ve gerekli olan döndürme işlemi elle yapılıyor. Biten ürün soğutulur ve metal çubuktan ayrılıyor.

TEKNİKLER FARKLI SANAT AYNI

Çeşitli yöntemler kullanılarak üretilen camda en çok tercih edilen tek-

niklerden biri kalıplama. Bu en eski teknikte, önceden hazırlanmış kalıba dökülen cam, donduktan sonra kalıptan ayrılıyor. Diğer teknik ise üfleme tekniği. Eriyik ve sıvı halde bulunan cam, "pipo" adı verilen içi boş boru ile üflenerek istenilen şekle getiriliyor. Bu şekilde birçok dekoratif ürünün yanı sıra; bardak, vazo, sürahi gibi günlük kullanım amaçlı ürünler elde ediliyor.

Kırık camların birleştirilmesi ile desen oluşturmaya "vitray" deniyor. Oldukça zor olan bu yöntem günümüzde cam eşyanın üzerine boya ve desen işlenmesi şeklinde kullanılıyor.

Kalıp içi cam şekillendirme tekniği diğer adıyla fırında şekillendirme tekniği heykel ve seramikle önemli benzerlikleri olan bir teknik ve elde şekillendirme yöntemiyle yapılıyor. Cam heykelin kilden modeli hazırlanıyor, modelin alçı kalıbı alınıyor, daha sonra cam parçaları kalıba yerleştiriliyor ve yüksek ısıda yaklaşık 840 derecede fırınlanarak camın kalıp içerisine eriyerek modelin şeklini alması sağlanıyor. Cam soğuduktan sonra kalıp kırılarak cam heykel temizleniyor ve dış yüzlerine parlatma işlemi yapılarak cama son şekli veriliyor.

CAMA RESİM YAPMANIN ADI; FÜZYON

Cam füzyon tekniği cam üzerine bir tür resim yapma sanatı. Cam füzyon için özel olarak üretilmiş şeffaf ve renkli düz camlar kullanılıyor. Plaka halindeki camlar soğukken istenilen formda elde kesilerek şekillendiriliyor. Şekillenen camlar, belirlenmiş şekle göre yerleştirilip fırınlamaya hazırlanıyor.

Cam füzyon için özel olan fırınlarda 800 derecede fırınlanarak camların birbiri ile kaynaşması sağlanır. Yapılan bu işleme "Cam füzyon" denir. Füzyon tekniği tamamen el işi. Bu yüzden objelerden biri diğerine benzer, ama asla aynı olamaz.

CAM BONCUK, MODERN HOBİ

Bir halk sanatı olarak yaygın bir şekilde üretilen cam boncuklar, küçük fırınlarda yapılıyor. Cam, odun ateşinde yumuşatılır ve boncuklar elle kullanılan son derece basit birkaç aletle çeşitli formlar verilerek üretiliyor. Bugün ise, birçok hobi kursunun ders programında yer alan keyifli bir uğraş olarak karşımıza çıkıyor.



Kasaptan tabağa Butcha Steakhouse lezzeti

Ankara doğumlu Butcha Steakhouse, kasap reyonundan müşteri tabağına kadar yaşattığı steak keyfi ile iş ve özel davet yemeklerine ev sahipliği yapıyor. Türk damak tadını kendine has bir lezzetlendirme tekniğiyle buluşturan restoran, Dubai'de ve İstanbul'da açtığı şubelerle büyüyor.

Türk mutfağı, yeni tatlara yer açıyor. Eskiden sadece yurt dışına çıkanların bildiği steak'e olan ilgi ise oldukça dikkat çekici. 2009 yılında kurulan Butcha Steakhouse da steak'e artan ilginin kanıtlarından biri. asomedy a olarak bu ay, ahşap detayların barokla bütünleştiği ve etin bir başka halinin sunulduğu Butcha Steakhouse'u gezdik. İşletme Müdürü Mert Yurttaş'tan yerel kasaptan çıkma etin hikayesini dinledik.

Butcha Steakhouse'ın kuruluş öyküsünü anlatır mısınız?

Butcha'yı yaratmaya karar verdiğimiz dönemde İstanbul'da yeni açılan sadece iki steak restoranı bulunuyordu. Ankaralı et sever dostlarımız İstanbul'daki bu restoranlara gidiyordu. Steak yemek için İstanbul'a gitmek Ankaralıların kaderi olmamahtı diye düşünüyorduk. Böylece Ankara'nın ilk steakhouse'unu 2009 yılında Butcha ile açmış olduk.

Butcha'yı sadece bir steakhouse restoranı olarak konumlandırmadık, aynı zamanda Ankaralıların güvenle et alabilecekleri, yepyeni lezzetler keşfedebilecekleri bir yer olarak tasarladık ve bünyemize kasap, şarküteri reyonunu da dahil ettik.

Öncelikle steak nedir?

Hayvanın en değerli parçası ola-

rak tabir edebileceğimiz sırt kısmından çıkan etlerin, işlenerek ızgaradan tabağınıza gelmiş halidir diyebiliriz.

Etin kalitesini belirleyen faktörleri sıralar mısınız?

Etin kalitesi öncelikle hayvanın ırkı, cinsi ve yetiştirilme koşullarına bağlı. Yurt dışında bu faktörler çok net. Ülkemizde maalesef bu koşullar henüz olgunlaşmadı. Bu sebeple et seçerken özellikle dana eti almaya gayret edilmeli, parlak açık pembe renkli, içinde yaygın yağ damarları olan ve yağ rengi kremamsı beyaz renkte olanlar tercih edilmeli. Türkiye'de yağlı etler çok tercih edilmese de ete aromasını içindeki yağ dokuları veriyor.

Kuru et ile taze et arasındaki farkları, kaç çeşit dinlendirme yöntemi olduğunu anlatır mısınız?

Taze etler için marinasyonsuz olarak, Dry Age, kuru dinlendirme ve Wet Age yaş dinlendirme yöntemleri uygulanıyor. Wet age, hava almayan, vakum poşeti gibi bir koruyucunun içerisinde kısa süre et bekletilerek yapılıyor. Bu yöntem etin kanını ve suyunu dışarı vermesine sebep olduğu için Dry Age yöntemine göre daha verimsiz. Lezzet anlamında da katkısı yok.

Dry Age yöntemi ise ısı ve nemi



Mert Yurttaş
Butcha Steakhouse
İşletme Müdürü



sabitlenmiş dolaplarda etin kendi kanı ve suyu muhafaza edilerek yapılan dinlendirme şekli. Bu yöntemle et kontrollü olarak yaşlandırılıyor. Etin dışı kabuklaşarak kurumakta dışarıdan hava girişini engellemekte, içeride et hava teması olmadığından



enzimler salgılayarak lifleri parçalamakta buda etin yumuşamasını sağlıyor. İçeride hapsolan su da etin aromasını kuvvetlendiriyor. 20 günden sonra lifler parçalanmaya başladığından en az 28 gün süre ile dinlendirme yapılmalı.

İşlem sonrası etin yüzde 50'ye yakın kaybı olmakta bu da yöntemi pahalı hale getirmektedir. Bu sebeple yaygın olarak kullanılmaz.

Dubai Şeyhi El Maktum'dan aldığımız teklif sonrası, Arap yarımadasına açıldınız. Neden Dubai? Sırada hangi ülke var?

Şeyh El Maktum'un şirketi ile yaptığımız franchise anlaşması ile yurtdışındaki ve Arap yarım adasındaki ilk şubemizi açtık. Dubai'deki şubemiz Jumeirah Beach'de. Dubai yeme-içme anlamında çok rekabetçi bir o kadar da kaliteli bir pazar. Dubai'de ikinci restoranımızı City Walk 2'de haziran ayında açıyoruz. Sırada Jeddah ve Doha var, buralardaki şubelerimizi de haziran ve temmuz aylarında açacağız.

Kaç şubeniz bulunuyor? İşletme zincirini oluşturan lokasyonlar hangileri?

Ankara'da Tepe Prime iş kuleleri, Panora AVM ve Bilkent İstanbul'da Levent ve Dubai JBR aktif şubelerimiz. Yurt dışında alkollü içecek servis etmiyoruz. Yurt içindeki şubelerimizde menü, sunumlar ve fiyatlarımız aynı. İstanbul Levent şubemizde zengin şarap kavımız bulunuyor.

Müdavimlerinizin favori lezzetleri hakkında ne söylemek istersiniz?

Balıkesir kuzu kafesi, 45+ gün dinlendirdiğimiz dana pırzola ve lokum misa-

firlerimizin favori lezzetlerinden. Köfte-mizi Ankara'da deneyip de müdavimi olmayan henüz çıkmadı. Kendi yaptığımız Bresaola'mız da yabancı ve yerli misafirlerimizden büyük övgüler alıyor.

İlginc sunumlarla servis ettiğiniz bir yemek örneğiniz var mı?

Görsellik ve şov işimizin en önemli parçası, lezzet ve kaliteli servis de tamamlayıcı unsurlar. Kuzu kafesi ve bonfile sunumlarımız masada yapılıyor. Kafes ve bonfile masada kesiliyor. Bonfile, kızgın tavada özel et suyu sosumuz ile masada pişiriliyor.

Müşteri portföyünüzü daha çok kimler oluşturuyor?

Et seven herkes, müşteri portföyümüzde. Orta ve üst düzey yöneticiler, düzenli olarak spor yapanlar, özel misafirlerini ağırlamak isteyenler ve yabancı konuklar diyebiliriz.

Sizi en çok gururlandıran başarınız nedir?

Misafirlerimizin büyük bağlılıkla açıldığımızdan beri bizi tercih etmesi en büyük gurur kaynağımız. 2015'te What's On tarafından Dubai'nin en iyi steakhouse'u seçildik. Aynı sene Uluslararası Restorancılar Derneği Leaders Club International tarafından En İyi Konsept ödülü aldık. Yine aynı dernek uluslararası bir yarışması için bizi aday gösterdi.

11

HAZİRAN

21.00

ODTÜ MD
Vişnelik
Ankara



Anadolu Ateşi'den 15. yıla özel gösteri

Anadolu Ateşi'nin 15. yılına özel bu muhteşem gösterisi, 11 Haziran'da ODTÜ Vişnelik Çim Sahnesi'nde izlenebilir. Anadolu Ateşi Dans Topluluğu, kurulduğu 1999 yılından beri 97 ülke, 285 şehirde gerçekleştirdiği 4 bin canlı performans ile 40 milyon izleyiciye ulaştı. Topluluk, daha geniş bir kadro ve muhteşem bir sahne performansıyla sizlerle buluşuyor.

16

HAZİRAN

16.00

Kentpark
AVM
Ankara



AALSanaŞENLİK'te Şebnem Ferah

AALSanaŞENLİK, bu sene de Ankaralı dinleyicileri müzik dünyasının sevilen isimleriyle buluşturuyor. Türk rock müziğinin güçlü sesi Şebnem Ferah, en sevilen şarkılarıyla 16 Haziran akşamı Kentpark AVM Sahnesi'nde olacak. Unutulmaz bir müzik şöleni yaşatmaya hazırlanan Ferah, eski ve şarkılarından derlediği konserinde müzik severlerin nabzını yükseltecek.

25

HAZİRAN

20.00

Armada
AVM
Ankara



Buray'dan "1 Şişe Aşk" konseri

'21 Şişe Aşk' albümü ile ses getiren Buray, 25 Haziran akşamı Armada AVM sahnesinde hayranlarıyla buluşuyor. Sanatçı, "Sen sevda mısın? İstersen gibi bilinen şarkılarının yanı sıra, albüme yer alan diğer şarkıları da Ankara ile paylaşacak. Pop müziğin yeni seslerinden olan Buray'ın Ankara performansı merakla bekleniyor.



Edmund Conway; 50 Ekonomi Fikri

Büyük fikirleri kolay anlaşılır ve etkileyici bir üslupla okura sunmaktaki başarısıyla dünyada bir milyondan fazla satışa ulaşmış 50 Fikir serisinin beşinci kitabında, Edmund Conway, bizi ekonominin merkezini oluşturan fikir ve akımlarla tanıştırıyor. Gerçekten Bilmeniz Gereken 50 Ekonomi Fikri, Adam Smith'in "görünmez el"i ve arz talep kanunu gibi temel doktrinlerden servet ile mutluluk arasındaki ilişkiyi sorgulayan son dönem araştırmalarına, Keynes'in 20. yüzyılın akıbetini değiştiren "Genel Teori"sinden irrasyonel doğamızı hesaba katmak için ekonomi ile psikolojiyi birleştiren davranışsal iktisada ve hatta gelecekte belirleyici olacak alternatif ekonomi akımlarına kadar uzanıyor. Gerçek hayattan pek çok örnek ile desteklenmiş Gerçekten Bilmeniz Gereken 50 Ekonomi Fikri, ekonominin her gün

her birimizin hayatını nasıl derinden etkilediğini anlamak ve etkilerine karşı biraz olsun hazırlıklı olmak için güzel bir rehber.



YURT DIŞI FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
ISH China & CIHE 2016	Messe Frankfurt	Enerji Isı ve Havalandırma	Pekin	30 Mayıs -01 Haziran
IFAT	IFAT	Su Teknolojisi	Münih	30 Mayıs - 03 Haziran
Hospital Build	Informa Life Sciences	Yapı İnşaat	Dubai	30 Mayıs - 01 Haziran
DRUPA	Messe Düsseldorf	Baskı-Medya	Düsseldorf	31 Mayıs - 10 Haziran
CeMAT	Deutsche Messe	Lojistik Depolama	Hannover	31 Mayıs - 03 Haziran
Global Automotive Components and Suppliers	UK Media & Events	Otomotiv ve Yan Sanayi	Stuttgart	31 Mayıs - 02 Haziran
Shoes & Leather	Top Repute	Deri Ayakkabı	Guangzhou	31 Mayıs - 02 Haziran
Entech Pollutec - Renewable Energy	UBM Asia	Enerji Isı ve Havalandırma	Bangkok	01-04 Haziran
IRAQ HVACEXPO 2016	Erbil International Fair	Enerji, Isı ve Havalandırma	Erbil	01-4 Haziran
Kitchen & Bath China	Wes Expo	Mutfak ve Banyo Fuarı	Sangay	01-4 Haziran
Mir Stekla	ZAO Expocentr	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	Moskova	06-09 Haziran
ITM Poland Welding	Poznan International	Makina ve Teknik	Polonya	07-10 Haziran
Ningbo International Consumer Goods	CICGF	Ticaret	Çin	09-12 Haziran
OilGas Expo Kenya 2016	Expogr & Gurtour	Boya ve Kimyasal	Nairobi	10-12 Haziran
Transport Logistic China	Messe München	Lojistik Depolama	Sangay	14-16 Haziran
PPPExpo Africa Kenya 2016	Expogr & Gurtour	Plastik Kauçuk	Kenya	16-18 Haziran
ITE Hongkong 2016	TKS Exhibition	Turizm	Hong Kong	16-19 Haziran
BIO MARCHE	BIO MARCHE	Organik Pazar	İsviçre	17-19 Haziran
Automatica 2016	Messe München	Otomasyon	Münih	21-24 Haziran
IFSEC 2016	UBM	Yangın ve Güvenlik	Londra	21-23 Haziran
TAIPEI Pack 2016	Taipei Int'l	Ambalaj	Taiwan	22-25 Haziran
CIMES 2016	Reedhuayin	Makine ve Teknik	Pekin	22-26 Haziran
ANGOLA BCEXPO 2016	ELAN EXPO	Kozmetik	Angola	23-25 Haziran
Jewellery &Gem	CMP Asia	Kuyumculuk	Hong Kong	23-26 Haziran
CWIEME	CWIEME	Elektrik Elektronik	Sangay	28-30 Haziran
Afriwood Expo Tanzania 2016	XXXX	Ahsap Makinaları	Tanzanya	02-04 Temmuz
Minexpo Tanzania 2016	Expogr & Gurtour	Madencilik	Tanzanya	02-04 Temmuz
FoodAgro Africa Tanzania 2016	Expogr & Gurtour	Gıda	Tanzanya	12-14 Temmuz
INTERSOLAR	Solar Promotion	Enerji ve Havalandırma	San Francisco	12-14 Temmuz
Premiere Vision New York	Premiere vision	Tekstil, Ev Tekstili	New York	19-20 Temmuz
Singapore Jewellery	CEMS	Kuyumculuk	Singapur	21-24 Temmuz
RWANDA AGROFOOD 2016	ELAN EXPO	Gıda	Ruanda	27-29 Temmuz

YURT İÇİ FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
21.Uluslararası İş Makineleri ve İnşaat Teknolojileri Fuarı	ITE Turkey	Makina ve Teknik	Cnr Expo İstanbul	01-05 Haziran
3.İlaç Bileşenleri Fuarı	UBM İstanbul Fuarcılık	Medikal	İstanbul Kongre Merkezi	01-03 Haziran
33.Uluslararası Tekstil Makineleri ve Kimyasalları Fuarı	Tüyap	Tekstil	İstanbul	01-04 Haziran
Bilgisayar Oyunları Fuarı	Atis Fuarcılık	Bilgisayar	Ankara	02-05 Haziran
8.Uluslararası Su Ürünleri ve Balıkçılık Teknolojileri Fuarı	Avrasya Fuarcılık	Su Teknolojisi	İzmir	02-04 Haziran
32.Kitap ve Kültür Fuarı	Yakıf Fuarcılık	Kitap	Ankara-Kocatepe Camii	12 Haziran - 01 Temmuz
Uluslararası Gayrimenkul, Proje ve Yatırım Fuarı	Pyramids Group	Ticaret	Antalya	23-26 Haziran
Gıda, Tarım, Hayvancılık, Sanayi Fuarı	Renkli Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	Edirne	11-17 Temmuz
23.Uluslararası Ayakkabı, Terlik, Saraciyi ve Yan Sanayi Fuarı	Akort Tanıtım	Deri Ayakkabı	Gaziantep	20-23 Temmuz
31. Uluslararası Bebek Çocuk ve Hazır Giyim Aksesuarları Fuarı	UBM EMEA	Tekstil	İstanbul-IFM	27-30 Temmuz
4. Otomobil Ticari Araçlar ve Motosiklet Fuarı	Renkli Fuarcılık	Otomotiv ve Yan Sanayii	Çorlu	03-07 Ağustos
9. Çorlu Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Sulama Teknolojileri	Renkli Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	Çorlu	03-07 Ağustos
85.Genel Ticaret Fuarı	İZFAŞ İzmir Fuarcılık	Ticaret	İzmir	25 Ağustos - 10 Eylül
30.Kurumsal İletişim ve Promosyon Ürünleri Fuarı	Cnr Expo	Hediyelik Eşya	İstanbul	31 Ağustos - 04 Eylül
Transport Logistic China	Messe München	Lojistik Depolama	Sangay	14-16 Haziran
PPPExpo Africa Kenya 2016	Expogr & Gurtour	Plastik Kauçuk	Kenya	16-18 Haziran
ITE Hongkong 2016	TKS Exhibition	Turizm	Hong Kong	16-19 Haziran
BIO MARCHE	BIO MARCHE	Organik Pazar	İsviçre	17-19 Haziran
Automatica 2016	Messe München	Otomasyon	Münih	21-24 Haziran
IFSEC 2016	UBM	Yangın ve Güvenlik	Londra	21-23 Haziran
TAIPEI Pack 2016	Taipei Int'l	Ambalaj	Taiwan	22-25 Haziran
CIMES 2016	Reedhuayin	Makine ve Teknik	Pekin	22-26 Haziran
ANGOLA BCEXPO 2016	ELAN EXPO	Kozmetik	Angola	23-25 Haziran
Jewellery &Gem	CMP Asia	Kuyumculuk	Hong Kong	23-26 Haziran
CWIEME	CWIEME	Elektrik Elektronik	Sangay	28-30 Haziran
Afriwood Expo Tanzania 2016	XXXX	Ahsap Makinaları	Tanzanya	02-04 Temmuz
Minexpo Tanzania 2016	Expogr & Gurtour	Madencilik	Tanzanya	02-04 Temmuz
FoodAgro Africa Tanzania 2016	Expogr & Gurtour	Gıda	Tanzanya	12-14 Temmuz
INTERSOLAR	Solar Promotion	Enerji ve Havalandırma	San Francisco	12-14 Temmuz
Premiere Vision New York	Premiere vision	Tekstil, Ev Tekstili	New York	19-20 Temmuz
Singapore Jewellery	CEMS	Kuyumculuk	Singapur	21-24 Temmuz
RWANDA AGROFOOD 2016	ELAN EXPO	Gıda	Ruanda	27-29 Temmuz



**Ankara Chamber of Industry
Chairman
Nurettin Özdebir**

LEAN MANUFACTURING AND MODEL FACTORY

Profitability ratios in industry are low. For that reason, businesses generally fail to accumulate capital and grow to be able to benefit from scale economies. The increase in competition, coupled with low productivity, is the reason behind low profitability ratios. For local businesses, productivity improvement generally means technological development and investment in machinery and equipment in a bid to cut down on labor costs, i.e. downsizing the workforce. However, there are some other things, too, to improve productivity. Lean manufacturing, for example, is another method that can be used to improve productivity and reduce costs.

When referring to simple production, experts mean a systematic production method which is intended to cut down on costs. The method is based on a management philosophy which aims to reduce, and eliminate, if possible, every single process that adds no value in a business. Undoubtedly, industrialists are working hard to reduce unnecessary expenses in their production plants, but it is hard to say that their efforts are systematically managed. In an effort to identify the practices causing waste of resource, they use conventional methods. However, there are also sources of waste in production plants that could not be identified by using conventional methods. For that reason, a systematic approach is needed to prevent waste of resource.

Experts suggest that businesses focus on three main areas to prevent waste of resource: business management system; management infrastructure and mentality; and skills and behaviors. An operating system normally entails the structuring of physical assets and resources in an effort to generate value and minimize costs. Management infrastructure, on the other hand, entails the structuring of production processes and systems in an effort to help the business achieve its goals. Finally, mentality, skills and behaviors relate to the thinking, sentiments and conducts of employ-

ees, both individually and collectively.

There are eight different types of wastes in production plants: overproduction, waiting, transport, inventory, excessive processing, defects, motion, and underutilized talents. Excessive production means the production of a certain product or service in volumes higher than needed or demanded. The waste of waiting is the act of doing nothing while waiting for components manufactured to be supervised or approved for further processing. The waste of transport means spending time relocating raw materials for a few times, or moving or transferring them or necessary document between different spaces. The waste of inventory means storage of excessive amounts of goods, queues of work-in-progress and projects waiting to be completed. Excessive processing occurs when processing goods to meet higher technical requirements than expected by the customer. The waste of defects occurs when a product fails to meet the required quality standards, or when data are lost or when production documents contain errors. The waste of motion occurs when technicians need to move from one machine or workshop to another or to retrieve documents. The waste of talents occurs when process operators use their skills poorly, employees' opinions are not sought or when their experience is not shared with other employees.

A thorough understanding of how to reduce or eliminate these wastes requires hands-on training, and there are organizations providing such training at modern manufacturing plants. There are also some international organizations in Turkey offering such training, but they provide it abroad, meaning some considerable increase in costs.

In an effort to increase the number of model factories in Turkey, the Ministry of Science, Industry and Technology has been developing a project jointly with the United Nations Development Program. At the Ankara Chamber of Industry, we are ready to provide every kind of contribution we can afford to the Ministry's project which we will be happy to support.

TURKEY TARGET OF CYBER ATTACKS SO, DO YOU FEEL SECURE?

Using the Internet for nearly the last 25 years, Turkey is among the top 10 countries facing potential cyber security risks according to data released by OECD. Cyber attacks, currently ranking among the top global threats, are a serious threat to almost every industry, including public organizations, retailers and financial institutions. In addition to public and private institutions, individuals are also under a serious threat. In other words, one morning when you start the engine of your car to get to your office, a mysterious message like, "We have hacked your car! You must pay 10 bitcoins to get it back!" We have no information about the kind of measures, if any, Turkey is taking against potential cyber attacks.



Cyber crimes have been increasing in Turkey, just like anywhere in the rest of the world, and malware, social engineering and hacking is among the methods used most to commit cyber crimes. Businesses and even highways and dams are among the targets. Cyber attacks, where the value of brands or loss of reputation can not be measured exactly, are causing financial losses and threatening security.

Recognized as one of the critical global threats, like terrorism and mass destruction weapons, cyber attacks have already driven the U.S., Iranian, Russian and Chinese governments in particular to set up armies of high technology. The weapons of these armies consist only of software and high-speed computers that are as much effective as nuclear weapons.

The world is on the edge of a transformation process where the top agenda item will be cyber wars. The fact that simply pressing on a key could devastate the Internet, financial, media and even energy systems of a country on the other side of the world reveals the need for a common global cyber defense system.

"CYBER RISKS: TOP SECURITY ISSUE ON GLOBAL AGENDA"

Stating that information has become the biggest economic asset, Erman Karaca, Chairman of the Informatics Industry Association of Turkey (TÜBİSAD), said, "Cyber security and risk is the most important issue on the global agenda where some 25 billion computers interact. The total annual cost of cyber crimes to the global economy is USD 445 billion, which is bigger than the GDP of Australia or Singapore. If cyber crimes were a nation, it would be the 27th largest country in the world."

CYBER FUSION CENTER: A BIG STEP TOWARDS SECURITY

Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş (STM) established Turkey's first Cyber Fusion Center, capable of collecting information about potential cyber attacks, will leave its mark on crucial cyber security projects and develop critical technologies in Turkey.

Launched on 17 May in Ankara, the Center will report imminent cyber attacks, whether local or international.

MINISTRY TO TRACK AND DISCOURAGE POTENTIAL ATTACKS

Steven Young, Turkey and Middle East President of BoTurkey's rules of engagement for fighting cyber attacks are changing. Announcing that it will monitor potential cyber attacks, the Ministry of Transport, Maritime and Communications said, "Cyber attacks generally send out

preliminary signals before taking place. We will monitor these signals and intervene before any intended attack takes place."

DIGITAL CRIME TRENDS IN 2016
INTERNET OF THINGS TO GROW
RANSOMWARE TO GROW
TARGETED ATTACKS TO STAY ON AGENDA
NEW CRIMEWARES TO EMERGE
BIG DATA VIOLATIONS EXPECTED
MOBILE ATTACKS TO GROW
WINDOWS 10
PROTECTION OF CRITICAL STRUCTURES TO DOMINATE GLOBAL AGENDA
LAWS AND REGULATIONS TO BE DISCUSSED
CYBERBULLYING AND THREAT TO CHILDREN TO INCREASE

"YOUR MOTHER'S MAIDEN NAME MIGHT GET YOU INTO TROUBLE"

Commenting that the leakage of 50 million peoples' personal data in Turkey is a "serious risk", Kürşat Ergün, lawyer and Chairman of the Informatics Law Association (BHD), says, "The potential for unauthorized access to other data through these personal data could lead to give rise to much more serious consequences than the leakage of these data. For instance, vicious access to your mother's maiden name might get you into trouble."

"100% SECURITY IMPOSSIBLE EVERY POSSIBLE PRECAUTION SHOULD BE TAKEN"

İbrahim Baliç, a cyber security researcher, known as "white hat hacker", who revealed the security holes in the systems of global companies like Apple and Google, says, "Even Google, performing 4 million inquiries a day, has security vulnerabilities. 100% security is impossible. As soon as you connect your TV set to your modem, you are under risk. We have detected 800 different vulnerabilities in smart phones. We should keep all our systems and data secure as if a cyber attack is imminent."

"CYBER RISKS THREAT TO YOUR BUSINESS RATHER THAN YOUR IT SYSTEM"

Marsh Risk Consulting Turkey Leader Hande Bilgisu says cyber risks should be considered not as an IT risk, but as a business risk, and they should remain on the agenda of every company's board. Bilgisu adds, "Businesses should set up teams specializing in managing and responding cyber crises. Unfortunately, almost every industry is vulnerable to these risks. Risk transfer solutions, as used in the insurance sector, offer some benefits in fighting cyber threats."

AYSU YAVUZ "INCREASE IN THE NUMBER OF BUSINESS WOMEN STRENGTHENS INDUSTRIES"



Aysu Yavuz, who started her professional career in a company importing glass bricks and structural glass façades and is now holding the office General Coordinator in Pimeks Alüminyum PVC ve Metan Sanayi, is a successful business woman assuming big responsibilities at her young age. Setting a good example in terms of business women's contribution to many industries,

Yavuz says, "I believe the increase in the number of business women helps industries improve and grow and, thereby, further strengthens industries."

Is there any goal which you have set, but failed to achieve in your business?

At the start-up, we set truly challenging goals for ourselves. One of them was to build a company and a brand, preferred not only in Turkey, but also in the rest of the world. Though such a dream was beyond imagination for many others, we have managed to make it come true in the course of time. Today, we have the same technological plants as those we used to see and admire during our visits to the U.S. and Europe. We are developing projects of the same quality and scope as those we appreciated very much in those markets. Our company has been invited to international tenders, and we are doing business directly with international companies. At the end of the day, this is a competition where we are actually competing against ourselves. We set new goals as we get close to our existing ones. We work really hard, and we will keep doing that.

How about Ankara's industrial performance? And what should be done to improve the city's performance?

When we began to build our first plant, many people were curious about why we did not prefer Istanbul. We told them, "We have grown and studied in Ankara. So we will invest in this city." We never regret it. But, it very important that all the stakeholders in Ankara to be more active and efficient in an effort to help the city become a brand. Because that is the way it goes in global capital cities. Industry means production, jobs and finance. As I believe industrial production is key to Ankara's development, I wish the city to become a branded city through short- and long-term projects supported by the national government's policies and various incentive schemes.

ANKARA, ONCE A HUB OF FURNITURE BUSINESS, SUFFERS DOWNTURN

At this month's round-table of asomedy, we hosted representatives from the Forest Products Sector, numbered 7, and the Furniture Sector, numbered 28. At the meeting where the current challenges facing the industry were discussed, the focus was on the downturn being observed in Ankara, a city which had been a major center for the furniture sector. Voicing their expectations and calling on the national government to reduce their burden, furniture manufacturers highlighted the need for incentives for them to be able to survive the downturn.

MEHMET DOĞANLAR, ORPAN CHAIRMAN AND ASO VICE-CHAIRMAN

Stating that Turkey would face the risk of being a third "Lack of qualified employees is a serious challenge facing the industry. The number of schools providing courses of study for the sector is never sufficient, and even the existing courses of study are far from meeting the industry's expectations."

ERCAN ATA ERCA OFFICE FURNITURE CEO

"Our competitors abroad have great advantage over us, because they are financed by their respective governments when they win a project abroad. They have access to low-interest finance depending on the volume of their contracts."



FAHRETTİN KÜRKLÜ
DOSİS CHAIRMAN

“Furniture design requires specific skills. So, some specific training is needed. It does not have to be provided at a university level, but we certainly need organizations offering such specific training.”

AHMET YILDIRIM
GAYE MOBİLYA CHAIRMAN

“We pay 18% VAT on raw materials we purchase, but that tax is not repaid to us after we have processed raw materials into finished products and sold them. What matters here is not the high level of VAT, but it is imposed equally in both cases. The profit margin is low in the sector, so it is not fair to put the burden of financing VAT on the sector.”

HAMZA BAŞARAN
DÖRTDİVAN ÇERÇEVE CHAIRMAN

“It was wrong to allow factories to be built or investment to be made in areas with no infrastructure, no asphalt roads.”

ERTAN ORBAY
BOARD MEMBER, PARK KENT MOBİLYALARI

“As far as I have been observing, the U.S. market offer great potential for furniture makers, but no one seems to have an urge to enter the market.”

NACİ DOĞANLAR
BOARD MEMBER, ORKAP ORMAN ÜRÜNLERİ

“In European markets, veneer-applied furniture and handcrafted furniture are priced differently. There is no such category of pricing in Turkey.”



MACHINERY SECTOR TO CHANGE INDUSTRY'S ROUTINE

The machinery sector, working in strategic partnership with some of the major industry segments, is getting ready to change the industry's routine. The sector increased the exports/imports ratio from 27% in 2001 to 51% in 2015, and also grabbed a share of 11.2% from the global machinery trade. Recording a foreign trade volume of USD 34,4 billion in 2015, the Turkish machinery sector exported products to a total of 200 countries, strengthening its competitive position in the global market. The sector now aims to further improve its share in the global market by expanding its high-tech products portfolio. The sector's most important springboard in this respect will be R&D.

SÜFYAN EMİROĞLU, SECRETARY GENERAL OF THE FEDERATION OF MACHINERY MANUFACTURERS ASSOCIATIONS (MAKFED):

**“MACHINERY TO BE KEY APPLICATION
AREA FOR INDUSTRY 4.0”**

Stating that Turkey would face the risk of being a third-world country if it fails to take the necessary and appropriate actions in the area of Industry 4.0, Süfyan Emiroğlu, Secretary General of the Federation of Machinery Manufacturers Associations (MAKFED), said, “Though electronics, software, communication networks and other similar technologies will be the key components of this new era, machinery will be the key application area for Industry 4.0. For that reason, the machinery sector as well as investments, incentives, R&D, innovation projects and qualified workforce in the sector will all play a critical role. Representatives of the sector are well aware of the role and doing their best. The country will have a new horizon if it takes a good position.”

AHMET ÖZKAYAN, CHAIRMAN OF MACHINERY MANUFACTURERS UNION (MİB):

**“INDUSTRY 4.0 AN OPPORTUNITY FOR
BOTH THE SECTOR AND TURKEY”**

Stating that the machinery sector is the only sector that is can shift to high technology in the shortest time possible thanks to its inherent engineering and R&D capabilities, Ahmet Özkayan, Chairman of the Machinery Manufacturers Union (MİB), said, “The machinery sector should be considered a strategic one.” Commenting that there are no minimum standards and regulations for the licensing of machine manufacturing plants in Turkey, Özkayan says, “This lack of regulation naturally causes unfair competition and prevents manufacturers from growing enough to survive global competitive environment. For that reason, informal economy grows bigger and bigger, causing loss of tax, on the one hand, and exposing registered companies to excessive tax



burdens, on the other. As a country having failed to generate the expected added value from the first three industrial revolutions, Turkey should benefit from Industry 4.0 to the broadest extent possible.

ADNAN DALGAKIRAN, CHAIRMAN OF MACHINERY EXPORTS UNION (MAİB):

“OUR GOAL IS TO RANK AMONG THE WORLD’S TOP FIVE EXPORTERS”

Stating that the machinery sector, supported by a total of 22 sub-sectors, has made remarkable progress over the last decade by generating huge added-value, Adnan Dalgakıran, Chairman of the Machinery Exporters Union (MAİB), says, “Turkey aims to record a total export volume of USD 500 billion in 2023 and, at the Union, our goal is to export USD 100 billion worth of machinery in the same year and rank among the world’s top five machinery exporters. However, we would like to add value to Turkey not only in the area of exports, but also in other areas where we can make contributions by creating a multiplier effect.”

ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN, VICE-CHAIRWOMAN OF TOBB MACHINERY AND EQUIPMENT ASSEMBLY and GENERAL MANAGER OF ERKUNT TRAKTÖR AŞ:

“MACHINERY SECTOR WILL HELP TURKEY SURVIVE THE RECESSION IN GLOBAL TRADE”

Pointing out that the global trade declined by 10% in 2015, Zeynep Erkunt Armağan, Vice-chairwoman of TOBB Machinery and Equipment Assembly and General Manager of Erkunt Traktör AŞ, says, “The machinery sector is the only sector that can help Turkey differentiate itself and grow in the face of the recession in the global trade. However, such growth can only be achieved if global trends are observed.”

Stating that Turkey is expected to hold a 2.5% share in the global machinery trade in 2023, Zeynep Erkunt Armağan says, “The biggest responsibility in this respect has been to the machinery sector. We have managed to increase our exports by 5 times in only 6 years following the establishment of the Machinery Exporters Union. We rank as the second fastest growing sector despite the recession in the global trade.”

FORMER MINISTER MEHMET YAZAR:

“INDUSTRIALISTS DRIVING FORCE BEHIND TURKISH ECONOMY”



Born in Kayseri, studied mechanical engineering and developed a remarkable career in both business and politics, Mehmet Yazar established a charitable foundation, named after his daughter Sema Yazar, has been making contributions to thousands of children’s education and future. Yazar says, “Today, industrialists are the driving force

behind the Turkish economy, as they have a big share in the state’s tax revenues. For that reason, they should provide guidance to the country with their experience.”

Having held many significant offices, from Chairmanship of TOBB to Ministry of Defense, Mehmet Yazar told us about his 80-year life, including insights from his political career, and also painted a picture of Turkey for us during our interview with him.

Could you comment on the Turkish economy’s current situation?

Political risk is the most serious of all today. No one should keep it under cover. On the second front, we have economic problems. The country’s performance has unfortunately been poor in terms manufacturing high-quality, competitive and high-tech products. Because, even if you manufacture any product, what matters is the place of your product in the global market. The best writer of the world, in your opinion, can only be recognized as such if his books sell across the world. The manufacturing of certain products in the industry has been entering a bottleneck gradually. Turkey is manufacturing spare parts, textile products and by-products, importing semi-finished goods, and also growing agricultural products to a certain extent. So, we need to focus more on technology, I mean on research and development, in an effort to produce world class products and make at least one of them global brand.

For instance, we are excited about developing a Turkish branded car. The automobile industry is based simply on assembly work across the world. Cars are manufactured in every corner of the world. If you want to manufacture an original one, then why not develop an electric car. There are electric cars running across the streets in Europe. So, use that as a spring board and make an original Turkish branded electric car and market it before theirs spread across the world.

Turkey needs to focus on high technology and on more sophisticated products, and invest more funds in technological R&D. Allocating 1% out of the budget to technological R&D can take us nowhere. Turkey should offer higher incentives to the private sector, which in turn contribute more to high-tech projects.

ÇALIŞANIN ve İŞVERENİN GÜVENCESİ

Mesleki Yeterlilik Belgeniz Var mı?

SON GÜN 25 MAYIS 2016

İşverenler!

Zorunlu hale getirilen Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip personel çalıştırınız.
Aksi takdirde idari para cezası alabileceğinizi unutmayınız.

Çalışanlar!

Mesleki Yeterlilik Belgeniz var mı?
Belgeni almayı unutma!
Sınav için devlet desteği ve AB Hibe Programı katkısından faydalan, belgeni al.

Asansör Bakım ve Onarımcısı

Asansör Montajcısı

Makine Bakımcı

Makine Montajcısı

Otomasyon Sistemleri Programcısı

Otomasyon Sistemleri Montajcısı

Yüksek Gerilim Teçhizatı Test Elemanı

Elektrik Pano Montajcısı

Yüksek Gerilim Kablo Aksesuarları Montajcısı

Çelik Kaynakçısı

Metal Kesimci

Metal Kesim Operatörü

Metal Sac İşlemeci

Metal Levha İşleme Tezgâh İşçisi

Metal Levha İşleme Operatörü

Hidrolik - Pnömatikçi

CNC Programcısı



Yeterliliğinizi uzman ve deneyimli kadrosu ve örnek test merkezleri ile Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yetkilendirilmiş, akredite kuruluş olan

ANKARA SANAYİ ODASI

Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezleri ile belgelendirin.



ASO Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi

Ayas Yolu 25. Km. ASO 1. OSB Asora Tic. Merkezi Kat:1 No:103
Sincan/Ankara Tel: 0312 267 00 00



ASO 1. OSB Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi

Ayas Yolu 25. Km. ASO 1. OSB Asora Tic. Merkezi Kat:1 No:103
Sincan/Ankara Tel: 0312 267 00 00



ASO 2. ve 3. OSB Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi

Merkez: Eskişehir Yolu 42. Km. Alçı-OSB Mah. 2010 Cad. No: 7
Ternel-Sincan/Ankara Tel: 0312 502 11 12 - 0312 641 41 41/143
ASO 1. OSB İrtibat Ofisi: Tel: 0312 267 05 85



YENER-SAN®

dost kapınız

www.yenersan.com.tr

Asansör Kat ve Kabin Kapıları İmalatı
Otomotiv Yan Sanayi
CNC Lazer Kesim ve Büküm İşleri

0312 354 81 48 - 354 81 13 - 354 62 03

