

asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANIDIR • OCAK-SUBAT 2016

“Nijerya
Türk
sanayicisi ve
üreticisi için
müthiş bir
pazar”

“Türk çiftçisi
yerli traktör
kullanmaz”
anlayışını
yıkan
iş kadını...

Sanayinin
çarklarını çeviren
sektörler
2016
yılından umutlu

Türkiye
yenilenebilir
enerjide
cazibe merkezi
oluyor

Rahmi Koç'tan
Türkiye'nin sanayileşme karnesine

10 üzerinden

7





YENİGÜN

www.yenigun.com.tr

Doğukent Bulvarı, Birlik Mah. 488. Sok.

No:7 Çankaya / Ankara 06610 TÜRKİYE

Tel: +90 312 468 28 68 - Fax: +90 312 428 15 77

E-Posta: yenigun@yenigun.com.tr



Formunun Zirvesinde

E-Serisi'nin sunduğu ayrıcalıklarla siz de zirvenin yıldızı olun.
E-Serisi, Mengerler Ankara'da sizleri bekliyor.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



asomedyaya

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ
OCAK-ŞUBAT 2016İMTİYAZ SAHİBİ
ANKARA SANAYİ ODASI (ASO) Adına
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
NURETTİN ÖZDEBİRYazı İşleri Müdürü/Sorumlu Müdür
OKAN SAYKUNYayın Koordinatörü
DR. NACİ CANPOLATYayın Türü/Aralığı
YEREL SÜRELİ / İKİ AYLIKYönetim 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

DÜNYA
ajansdGenel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞGenel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZGörsel Yönetmen
Hakan KAHVECİEditör
Yağmur Bahar POLATKurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞReklam Rezervasyon
Mehtap YILDIRIM
Tel: 0212 440 2839
mehtap.yildirim@dunya.comİletişim
Tel: 0212 440 27 63 - 0212 440 29 68
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.comBaskı
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.

* Asomedyaya Dergisi, Ankara Sanayi Odası'nın ücretsiz, süreli yayınıdır.

Sanayinin
çarklarını çeviren
sektörler
2016
yılından
umutlu

TEKSTİL

MOBİLYA

ELEKTRONİK

İNŞAAT

OTOMOTİV



88



68

40





80



70



98



62

SAVUNMA

GIDA

İLAÇ

DEMİR
ÇELİK

KİMYA

ASOMEDYA HABER TURU

- Ankara Sanayi Odası'ndan bakanlıklara kutlama ziyareti
- Kadın Girişimciler Kurulu 2015 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı yapıldı
- Girişimci ve yatırımcılar 5. TechAnkara Proje Pazarı'nda buluştu
- Sanayiciler geleceği konuştu
- Üniversite-sanayi işbirliği

OSB'LERDEN

- ASO 1. OSB'ye bir çevre ödülü daha
- ASO 2. OSB'de arıtma tesisi tamamlandı
- Bilişim ve Teknoloji Üssü Anadolu OSB
- Türkiye'nin ilk medikal showroom'u OSTİM'de açıldı

KAPAK KONUSU

Asomedyya, zorlu geçen bir yılın ardından Türkiye ekonomisinin dinamiklerini, 10 sektörün 2016 beklenti ve hedeflerini inceleyerek mercek altına aldı.

CEO'LARLA SOHBET

Asomedyya'nın 2016 yılı ilk sayısına değerli görüşlerini taşıdığımız duayen sanayici Rahmi Koç, Türkiye'nin sanayileşme hikayesini, yaşanan sorunları ve elde edilen kazanımlarını tüm detaylarıyla anlattı.

YUVARLAK MASA TOPLANTISI

ASO 16'ncı Meslek Komitesi'nden devlete çağrı: "Destek sağlansın, sanayici parasını arsaya değil Ar-Ge'ye yatırsın"



78

Medici Etkisi

62 ALTERNATİF PAZARLAR

Tüketiminin yüzde 90'ını ithal eden Nijerya'da Türk markası imajı oldukça kuvvetli... 2014'te yaklaşık 600 kalem farklı ürün ihraç eden Türkiye için Nijerya'da önemli bir ihraç potansiyeli mevcut.

68 İNOVASYON

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) düzenlediği 3. Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı Yarışması'nda yüksek katma değerli üretim yaparak sanayicinin gereksinim duyduğu yeni üretim teknolojileri içeren en başarılı projeler sahiplerini buldu.

70 İŞ HAYATINDA KADIN

Dünyanın ilk traktör üreten iş kadını Erkont Traktör Sanayi AŞ Genel Müdürü Zeynep Erkont Armağan'dan "Türk çiftçisi Türk traktörü kullanmaz" anlayışını yıkan başarı...

80 ENERJİ

Türkiye, yenilenebilir enerji alanında cazibe merkezi olmaya hazırlanıyor.

88 GEZGİN

Dünyanın en büyük takimada devleti; Endonezya

94 SPOR

Çocukluk hayalini gerçekleştiren Ankara'nın tek kadın ralli krosçusu Oya Eren, sekiz yıldır pistlerin tonunu atırıyor.

98 NOSTALJİ

Unutulmaya yüz tutan keçe yapımı hobiye dönüştü.

100 NEREDE NE YENİR

Denizi olmayan Ankara'nın balık sofrası, Yelken Balık Evi...



Şubat 18 - 20 February 2016

8. Hazır Beton,
Çimento, Agrega,
İnşaat Teknolojileri
ve Ekipmanları Fuarı

8th Ready Mixed
Concrete, Cement,
Aggregate, Construction
Technologies &
Equipment Exhibition



Söğütözü / Ankara

Ziyaret Saatleri / Visiting Hours: 10.00 - 18.30

Destekleyen Kuruluşlar / Supported by



Sektörel Yayın Sponsoru
Sectoral Media Sponsor



Bu Fuarı
Kosgeb Teşvik
Uygulamaktadır



www.betonfuari.com

kalite
Fuarçılık Ltd. Şti.

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR



Nurettin ÖZDEBİR
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Enflasyon Muhasebesi

Dünya Bankası geçtiğimiz günlerde Türkiye'nin 2015 yılı ekonomik büyümesini revize ederek yüzde 3,2'den yüzde 4,2'ye yükseltti. Yıl başında Türkiye'nin 2015 yılında en fazla yüzde 3 büyüebileceğini öngören tahminler, yılın 3. çeyreğinde ekonomik büyümenin yüzde 4 olması ile birlikte yukarıya doğru revize edildi. Artık 2015 yılı büyümesi için yapılan tahminler yüzde 3,5-4,5 arasında yer alıyor.

Bu büyüme, işsizlikte anlamlı bir düşüşe yol açamayacağı için yetersiz görülebilir. Ancak, küresel ekonomide ivme kaybeden büyüme, en önemli ihracat pazarlarımızdan olan AB'de ekonomik canlanmanın yeterli güce kavuşmaması ve bölgemizdeki jeopolitik sorunlar düşünüldürse bu büyüme küçümsenemez. Bunun yanı sıra Dünya Bankasının 2016 ve 2017 yılları için büyüme tahmini yüzde 3,5. Bu büyüme Orta Vadeli Program'daki yüzde 4,5 ve yüzde 5'lik öngörülerin oldukça altında. Büyümenin bizce kaygı veren tarafı sanayi üretimindeki sınırlı artıştır. 2015'in ilk dokuz ayında toplam sanayi üretimindeki artış yüzde 2, imalat sanayisindeki artış ise yüzde 2,5'te kalmıştır. 2015 yılı enflasyonu, yıl başındaki beklentilerin üzerinde yüzde 8,81 olarak gerçekleşmiştir. Son yıllarda yüksek seyreden enflasyonun şirketlerimiz üzerindeki olumsuz etkilerini telafi edecek tedbirlerin alınması gerekmektedir.

Ülkemizde enflasyon muhasebesi, içinde bulunulan yıl dahil olmak üzere son üç yılın kümülatif enflasyonu yüzde 100'ün üzerinde ve içinde bulunulan yılın enflasyonu

nu yüzde 10'un üzerinde ise uygulanabilmektedir. Toptan Eşya Fiyatlarında (Yurt İçi Üretim Fiyat Endeksi) son üç yılın kümülatif enflasyonu ise yüzde 20'nin altındadır. Merkez Bankası 2016'da yıllık enflasyonu yüzde 7,5'e düşürmeyi hedeflemektedir. Ancak, bozulan enflasyon beklentileri nedeniyle bu hedefi tuutturmak zorlaşmış, iki haneli enflasyon riski ortaya çıkmıştır.

Enflasyon, özellikle birikimli enflasyon şirketlerimizin mali tablolarını bozarak şirketin mali durumu hakkında yanlış bir resim vermektedir. Ayrıca, vergiler de enflasyona göre her yıl ayarlandığı için, enflasyon şirketlerimizin üzerindeki vergi yükünü artırmaktadır. İç ve dış talebin zayıf olması ve yüksek rekabet nedeniyle şirketlerimizin fiyat artışları enflasyonun gerisinde kalarak şirket kârlarını eritmektedir. Ayrıca, enflasyon muhasebesi uygulamasındaki kısıtlar şirket varlıklarının da mali tablolarda gerçek değeriyle yansıtılmasını engellemekte, bu ise bankalardan kredi almak isteyen şirketlerin yeterli teminat gösterememesine neden olmaktadır. Bu olgular dikkate alınarak, enflasyon muhasebesi uygulamasının gözden geçirilerek her yıl enflasyon muhasebesi uygulanmasına imkan verilmesinin yerinde olacağını düşünüyoruz.

Odamızın yayın organı Asomedy, yeni bir format ve yeni bir içerikle yayın hayatına devam edecektir. Bu sayıdan başlayarak üyelerimizle ilgili haberlere daha geniş bir yer ayırmayı hedefliyoruz. Dergimizin yeni format ve içeriğinin üyelerimizce beğenileceğini umuyoruz.

Ankara Sanayi Odası'ndan bakanlara kutlama ziyareti

ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri gerçekleştirdikleri ziyaretlerde bakanlara sanayinin sorunlarına ve çözüm önerilerine ilişkin rapor sundu.

Ankara Sanayi Odası (ASO), yeni hükümetin kurulmasının ardından göreve gelen bakanlara yönelik kutlama ziyaretlerini sürdürüyor. ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri gerçekleştirdikleri ziyaretlerde bakanlara yeni görevlerinde başarılar dilediler. Türkiye ekonomisindeki gelişmelerin ele alındığı ziyaretlerde bakanlara ayrıca ASO tarafından hazırlanan sanayinin sorunları, tespitler ve çözüm önerilerine ilişkin rapor da sunuldu.



Volkan Bozkır: “Endişeniz, bizim de endişemiz ama korkacak bir şey yok”

ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır'a kutlama ziyareti buldu. ASO Başkanı Nurettin Özdebir ziyarette, ASO tarafından hazırlanan; sanayinin sorunları, tespitler ve çözüm önerilerine ilişkin raporu, Bakan Bozkır'a iletti. Ziyaretten memnuniyet duyduğunu dile getiren Bakan Bozkır, AB müzakerelerinin ilgili her faslında iş dünyasının görüşünü alacaklarını söyleyerek, “Endişeniz, bizim de endişemiz ama korkacak birşey yok” dedi.



Süleyman Soylu: “Her türlü sorunun üstesinden birlikte geleceğiz”

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Süleyman Soylu, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyelerini tebrik ziyaretinde ağırladı. Ziyarette Başkan Özdebir, Bakan Soylu'ya yeni görevinde başarılar dileyerek, ASO'nun raporunu iletti. Özdebir, görüşmede asgari ücret artışı ve kıdem tazminatıyla ilgili sanayicilerin bakış açısını anlattı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Süleyman Soylu da bakanlığının sanayicilere her zaman açık olduğunu, her türlü sorunun üstesinden birlikte gelebileceklerini ifade etti.



Bülent Tüfenkci: “ASO ile yakın bir ilişki içinde çalışacağız”

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'ye tebrik ziyareti gerçekleştirdi. Özdebir ziyarette Ankara Sanayi Odası tarafından hazırlanan; sanayinin sorunları, tespitler ve çözüm önerilerine ilişkin raporu, Bakan Tüfenkci'ye iletti. Bakan Tüfenkci de Türkiye'de odaları yakından tanıdığını söyleyerek, sorunların tespiti ve çözümünü noktasında ASO ile yakın bir ilişki içinde çalışmayı arzu ettiğini vurguladı.



Cevdet Yılmaz: "ASO'nun çalışmalarını büyük bir dikkatle izliyorum"

Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyelerinin kutlama ziyaretini kabul etti. Basına kapalı gerçekleşen ziyarette Aso Başkanı Nurettin Özdebir, Bakan Yılmaz'a yeni görevinde başarılar diledi. Özdebir ziyarette Ankara Sanayi Odası tarafından hazırlanan; sanayinin sorunları, tespitler ve çözüm önerilerine ilişkin raporu, Bakan Cevdet Yılmaz'a ilettiler. Bakan Yılmaz da ziyaretten memnuniyet duyduğunu söyledi ve ASO'nun çalışmalarını her zaman dikkatle izlediğini belirtti.



Naci Ağbal: "Türkiye'nin gündemi süratle ekonomi olmalı"

ASO Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyelerinin bir başka ziyareti Maliye Bakanı Naci Ağbal'a gerçekleştirdi. Basına kapalı olarak yapılan ziyarette ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Maliye Bakanı Naci Ağbal'a yeni görevinde başarılar diledi. Özdebir'in ziyarette ASO'nun hazırladığı raporu Bakan Ağbal'a ilettiler. Naci Ağbal da Türkiye'nin gündeminin süratle ekonomi olması gerektiğini belirterek, bundan sonra reel sektörün temsilcileriyle yakın bir ilişki içinde çalışacaklarını kaydetti.



Nabi Avcı: "ASO'yu ve eğitim merkezlerini en kısa zamanda ziyaret edeceğim"

Milli Eğitim Bakanı Nabi Avcı'ya kutlama ziyaretinde bulunan Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, Bakan Avcı'ya yeni görevinde başarılar diledi. ASO'nun hazırladığı sanayinin sorunları, tespitler ve çözüm önerilerine ilişkin raporu alarak inceleyen Bakan Avcı da kendisine yapılan bu ziyaretten büyük bir memnuniyet duyduğunu dile getirdi. Avcı, hem ASO'yu hem de eğitim merkezlerini en kısa zamanda ziyaret edeceği sözünü verdi.



Fikri Işık: "Sorunların tespiti ve çözümü için ASO ile çalışma yapacağız"

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'a tebrik ziyaretinde bulundu. ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Bakanlık Müsteşarı Prof. Dr. Ersan Aslan ve Müsteşar Yardımcısı Ramazan Yıldırım'ın da hazır bulunduğu ziyarette ASO tarafından hazırlanan raporu, Bakan Işık'a ilettiler. Bakan Işık, ziyaretten büyük bir memnuniyet duyduğunu dile getirerek, sorunların tespiti ve çözümü noktasında ASO ile yakın bir ilişki içinde çalışmayı arzu ettiğini söyledi.



Kadın Girişimciler Kurulu 2015 yılı 2. Olağan Genel Kurul Toplantısı yapıldı

Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) koordinatörlüğünde çalışmalarını sürdüren TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu 2015 yılı 2. Olağan Genel Kurul Toplantısı, ASO'da gerçekleştirildi.

TOBBA Ankara Kadın Girişimciler Kurulu 2015 yılı 2. Olağan Genel Kurul Toplantısı'na Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Sema Ramazanoğlu, Çevre ve Şehircilik Bakanı Fatma Güldemet Sarı, Eski Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı AK Parti Kayseri Milletvekili Taner Yıldız, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete, Ankara Ticaret Odası Başkanı Salih Bezci, TOBB Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat ve çok sayıda kadın girişimci katıldı.

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu

İcra Komitesi Başkanı Serpil Polat, 81 ilde oluşturdukları kadın girişimciler kurulu ve 6 binden fazla üye ile girişimciliği arttırmaya yönelik her türlü faaliyetin içinde yer alacaklarını dile getirdi. Atıl durumda olan kadın ve genç girişimcilerin istihdama ve ekonomiye katkıları gerektiğini aktaran Polat, "Kadın üretiyorsa toplum üretken, kadın çalışıyorsa toplum çalışkan, kadın mutluyorsa toplum mutlu oluyor" diye konuştu.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, küresel düzeyde rekabet edebilir bir ekonomi için kadınların iş hayatına katılmasının büyük önem taşıdığını





- 1-Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Sema Ramazanoğlu
- 2- Çevre ve Şehircilik Bakanı Fatma Güldemet Sarı
- 3- Eski Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı AK Parti Kayseri Milletvekili Taner Yıldız
- 4- Girişimci, Yazar Kılıçhan Kaynak "Sizin Girişiminiz Hangisi? Spagetti mi? Lazanya mı?" konulu girişimcilik hikayelerini anlattı.
- 5- Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir
- 6- TOBB Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat
- 7-Ankara Ticaret Odası Başkanı Salih Bezci
- 8- TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete

belirtti. Özdebir, kadınların tarım dışında istihdamı için gerekli eğitim ve altyapının sağlanarak, bu istihdamın diğer sektörlerle aktarılması gerektiğini ifade etti. Ankara Ticaret Odası (ATO) Başkanı Salih Bezci ise, Türk kadınının geçmişte olduğu gibi bugün de daima eşinin yanında, onun destekçisi olduğunu dile getirerek, "500 milyar dolarlık ihracat hedefinde kadınları yanımda göreceğiz" diye konuştu.

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete, başarılı kadın girişimcilerin, evde oturan kadınlara rol model olması gerektiğini söyleyerek, "Atıl kalan büyük potansiyelimizi iş gücüne katabilirsek büyük bir sıçrama yapmamız mümkün" yorumunda bulundu. Yaptığı konuşmada, Türkiye'nin son 13 yılda kaydettiği değişimde kadınların önemli rol oynadığını ifade eden AK Parti Kayseri Milletvekili Taner Yıldız, kadınların itici güç olarak büyümeye katkı sağlarken, dünyadaki gelişmelere karşı da duyarsız kalmadıklarını vurguladı.

"KENDİ ARAMIZDA YARIŞMAYALIM, DAYANIŞALIM"

Çevre ve Şehircilik Bakanı Fatma Güldemet Sarı, kadın istihdam oranlarının gelişmiş ülkelere göre düşük olduğunu açıklayarak, "Gerek ekonomimiz için gerekse kadınlarımız için acilen sayımızı arttırmamız gerekmektedir. Cumhuriyetimizin 100. yılında iki işverenden birinin kadın olmasını, bir kadın bakan olarak arzu etmekteyim" ifadelerini kullandı.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sema Ramazanoğlu ise hükümette sadece iki kadın bakan olduğunu belirterek, parlamentodaki kadın temsil oranının yeterli görmediklerini kaydetti. Bakan Ramazanoğlu, şunları söyledi: "2004 yılında kadının iş gücüne katılma oranı yüzde 23 civarındayken yedi puanlık bir artışla 2014 yıl sonu itibarıyla yüzde 30'lar civarına yükselmiştir. Büyüyen ve gelişen Türkiye'de mutlaka lider kadın girişimcilerimizin sayısı artmalıdır. Girişimcilik konusunda kadınlara yönelik her türlü desteği vereceğiz. Erkekler kendi aralarında daha sabırlı ve işbirlikçiler. Kadınlara sesleniyorum, kendi aramızda yarışmayalım dayanışalım ve daha çok mesafe alalım."

Girişimci ve yatırımcılar TechAnkara Proje Pazarı'nda buluştu



ATO Congressium'da 24 Aralık 2015'te gerçekleşen 5. TechAnkara Proje Pazarı'nda 100 yenilikçi proje sahibi girişimci, yatırımcı ve iş adamlarıyla buluştu.

TechAnkara Proje Pazarı 2015 açılışı, 24 Aralık'ta ATO Congressium'da gerçekleşti. Ankara Kalkınma Ajansı'nın Ankara'daki beş teknoloji geliştirme bölgesi, Ankara Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası, dört organize sanayi bölgesi, TTGV, TÜBİTAK, Borsa İstanbul ile ortaklaşa gerçekleştirdiği 5. TechAnkara Proje Pazarı'nda 100 yenilikçi proje sahibi girişimci, yatırımcı ve iş adamlarıyla buluştu.

Etkinliğin açılışına, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Vali Yardımcısı Kemal Karadağ, Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl, Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Arif Şayık ve çok sayıda sanayici, iş adamı ve girişimci katıldı. TechAnkara Proje Pazarı açılışında konuşan Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, şirketlerin, pazarlarındaki gelişmeleri yakından izleyip değişen şartlara çok hızlı bir biçimde uyum göstermek zorunda olduklarını söyleyerek, "Ankara Kalkınma Ajansı tarafından 2011 yılından bu yana gerçekleştirilen bu etkinliği çok önemsiyorum. Bu yıl Ankara Sanayi Odası olarak bir teknik komite kurduk ve sergilenmeye değer bütün projeleri incelemeye aldık. Bu projelerin tamamını üyelerimizle paylaştığımız gibi bu komite kanalıyla doğrudan bazı projeleri tek tek seçtiğimiz firmalara yönlendireceğiz" diye konuştu.

TECHANKARA'da yeralan projelere <http://www.ankaraprojepazari.com/2015/projeler.asp> den ulaşabilirsiniz



İK Platformu 18'inci toplantısı yapıldı

Ankara İnsan Kaynakları Platformu'nun 18'inci toplantısı, Ankara Sanayii Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. ASO'da gerçekleşen toplantıya Ankara Sanayi Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, İK Platformu Başkanı Mustafa İskifoğlu, TİSK Genel Sekreteri Bülent Pirlar ve çok sayıda ASO üyesi sanayici katıldı. Toplantıda ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar ile İK Platformu Başkanı Mustafa İskifoğlu birer açılış konuşması yaptı.

Daha sonra TİSK Genel Sekreteri Bülent Pirlar tarafından asgari ücrete ilişkin yapılması planlanan düzenlemeler ve bu düzenlemelerin iş hayatına olası etkileri hakkında bir sunum gerçekleştirildi.

ersa

İyi bir mekana... İyi bir mobilya gerek!

ERSA, mobilyanın var olduğu her alanda, mümkün olan en fazla kişiye temas ederek, Türkiye ve dünya tüketicisinin mobilya, tasarım, üretim ve mimari ihtiyaçlarına yaratıcı ve kaliteli çözümler geliştirir.

ersamobilya.com

Ankaralı sanayiciler akademisyenlerle bir araya geldi

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, teknoloji üretebilmek için üniversite-sanayi işbirliğinin önemli olduğunu belirterek, “Bizim en büyük zenginliğimiz insan kaynağımız. İnsanımızı ne kadar iyi yetiştirebilirsek o kadar başarılı oluruz” dedi. ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi’ndeki toplantıda konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, üniversitelerin bilgi veren kuruluşlar olduğunu ifade ederek, bilgiyi üretmek kadar ticarileştirmenin de önemli olduğunu söyledi. Özdebir, “İnsanımızı sadece bilgi odaklı yetiştirmemeliyiz. Bugün artık ne bildiğiniz önemli değil, bildiklerinizle ne yapabileceğiniz önemli” diye konuştu. Ankara Üniversitesi Rektörü İbiş ise bilim, bilgi ve teknolojinin paylaştıkça güçlendiğinin altını çizerek, “Paylaşılmayan bilginin hiçbir anlamı yok. Bilginin üretime dönüşümü üniversite ve sanayinin ortak çalışmasıyla oluyor. İnsana yatırım için üniversitelere görevler düşüyor” dedi.



Ankaralı sanayiciler ile Ankara Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erkan İbiş’in de aralarında bulunduğu yaklaşık 50 öğretim üyesi, Ankara Sanayi Odası ve Ankara Sivil Toplum Kuruluşları Platformu’nun (ASTOP) birlikte düzenlediği toplantıda bir araya geldi.



Litvanya Başbakan Yardımcısı ASO’da sanayicilere işbirliği çağrısında bulundu



ASO’nun “Ülke Günleri” etkinliği çerçevesinde düzenlediği “Litvanya’daki İş Fırsatlarını Keşfet” konulu toplantıya Litvanya Cumhuriyeti Başbakan Yardımcısı Rimantas Vaitkus, Ankara Büyükelçisi Audrius Bruzga ve çok sayıda sanayici katıldı. Toplantıda bir konuşma yapan Özdebir, Türkiye ile Litvanya arasındaki ticaret hacminin

2015 itibarıyla yaklaşık 500 milyon dolara ulaştığını belirterek, “Temel olarak biz onlara boru, profil, çeşitli makine parçaları, tekstil, konfeksiyon gibi ürünler satıyoruz, onlar da bize petrokimya ürünleri, orman ürünleri, mobilya gibi şeyler satıyor. Ekonomi ürünleri olarak birbirini tamamlayan ülkeleriz” ifadelerini kullandı. Litvanya Cumhuriyeti Başbakan Yardımcısı Rimantas Vaitkus da Ankaralı sanayicilerle işbirliği yapmak istediklerini belirterek, ülke olarak minimum kaynaklardan maksimum fayda elde etmeye yönelik politikalar geliştirdiklerini vurguladı ve Litvanya’daki Ar-Ge faaliyetlerini anlattı.



Sanayiciler geleceği konuştu

Ankara Sanayi Odası ve Gelecek Araştırmaları Enstitüsü işbirliğiyle “Gelecek Konuşmaları” etkinliği düzenlendi. Etkinliğe ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ASO Başkan Yardımcısı Mehmet Doğanlar, Fahrettin Kürklü, Yılmaz Kayaaslan, ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Hakan Gürsu ve ASO üyesi sanayiciler katıldı. Etkinlikte, mühendislerin, tasarımcıların ve tüm iş insanlarının sürdürülebilir gelecek için doğadan ilham alması gerektiği ifade edilerek, çeşitli teknikler anlatıldı.

BU KART KİMDEYSE PATRON ODUR!



TEB Patron Kart ile hazır ticari kredinizi şubeden, ATM'den ve Kurumsal İnternet Şubesi'nden 36 aya varan vadelerle kullanabilir, şirket harcamalarınızı yapabilir, düzenli ödemeleriniz için kredili mevduat hesabınızı kullanabilirsiniz. TEB Patron Kart ile ilgili daha fazla bilgi için şubelerimize bekliyoruz.



TEB

teb.com.tr / 444 0 832



ASO 1. OSB, TechAnkara Fuarı'na katıldı

ASO 1. OSB, Ankara Kalkınma Ajansı tarafından bu yıl 5'incisi düzenlenen TechAnkara Proje Pazarı'na katıldı. ATO Congressium'da düzenlenen proje pazarında elektronikten kimyaya, çevreden savunmaya, yazılımdan sağlık teknolojilerine kadar yaklaşık yüz proje boy gösterdi. ASO 1. OSB, proje pazarında standı ziyaret eden firmalara, METES, ASO-KOSGEB Çevre Laboratuvarı ve Türkiye Halon Bankası hakkında bilgi verildi. Proje kapsamında, Ankaralı firmaların, üniversitelerin, teknokentlerin ve Ar-Ge merkezlerinin işbirliğinin ve koordinasyonunun artırılması hedefleniyor.



KKD destek projesi ASO 1. OSB'de başladı

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü bünyesinde yürütülen "İşyerlerinde Güvenli ve Uygun Kişisel Koruyucu Donanım (KKD) Kullanımının Teşvik Edilmesine Yönelik Araştırma ve Destek Projesi" ASO 1. OSB'de başladı. Proje kapsamında, bölgede faaliyet gösteren işyerlerinde ücretsiz saha analizleri gerçekleştirilerek raporlar hazırlanacak ve rehberlik faaliyetleri yürütülecek. Proje vasıtasıyla elde edilen bilgiler ışığında, sektörel KKD kullanım rehberleri hazırlanarak proje çıktılarının yaygınlaştırılması sağlanacak.

ASO 1. OSB'ye bir çevre ödülü daha



Sağlıklı çevrelerin oluşturulması için şehirlere öncülük eden Türkiye Sağlıklı Kentler Birliği (SKB), Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'ni "Çevreci Tesis" ödülüne layık buldu. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın 2012 yılında düzenlediği "Temiz Türkiyem" çevre yarışmasında Türkiye'nin en temiz Organize Sanayi Bölgesi seçilen ASO 1. OSB, Çevreci Tesis ödülünü de alarak büyük bir başarıya daha imza attı. Bölge Müdürü Ahmet Balcı'ya ödülü, Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu verdi. İstanbul Hilton Otel'de gerçekleştirilen törende konuşan ASO 1. OSB Bölge Müdürü Ahmet Balcı, "Yönetim Kurulu adına almış olduğum bu ödül, bize yeni sorumluluklar yükledi. Üretirken çevrenin korunması ve bunu yaparken de Türkiye'ye örnek olma misyonu içinde duyarlılığımız daha da artacak" diye konuştu.



2. OSB ile Anadolu OSB arasına yeni kapı

ASO 2. OSB ile Anadolu OSB arasında sanayicilerin ve bölgedeki itfaiye biriminin daha kısa mesafe ve sürede, kolayca geçiş yapabilmesini sağlamak amacıyla yeni bir kapı açıldı. İki bölgeye de hizmet verecek kapı, 24 saat güvenlik hizmeti ve plaka tanıma sistemi ile donatıldı.

Ankara için ikinci çevre yolu



Sincan Belediye Başkanı Mustafa Tuna, Temelli - Sincan Bulvarı projesinin ihale sürecinin tamamlandığını ve sözleşmenin imzalandığını belirtti. Tuna, söz konusu projenin Sincan açısından önemine değinerek, sözleşmenin Ankara için ikinci çevre yolu niteliğinde olacağını söyledi. Tuna proje ile ilgili şu açıklamayı yaptı: "Eskişehir Yolu, Ayaş Yolu ve İstanbul Çevre Yolu bağlantısı ile yaklaşık 40 kilometre uzunluğa sahip. İstanbul Yolu'ndan direkt Eskişehir Yolu'na intikal ederek büyük kolaylık sağlayacak."

ASO 2. OSB'de arıtma tesisi tamamlandı



ASO 2. OSB'de yer alan kuruluşlar için planlanan arıtma tesisi yatırımı tamamlandı. Tesislerin proseslerinde kullanılmak üzere bölgeye ait sondaj kuyularından alınan yeraltı suları arıtılarak dağıtılacak. Yatırım tutarı, bölge bütçesinden karşılanan 2000 + 1000 m³/gün kapasiteli ASO 2. ve 3. OSB Su Arıtma Tesisi'nde deneme işletmesi aşamasına geçildi.



ARUS üyelerine ihracatı artırma eğitimi

Anadolu Raylı Ulaşım Sistemleri Kümelenmesi (ARUS), Ekonomi Bakanlığı'nın desteklediği Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi (URGE) kapsamında 11 firmaya Dış Ticarete İstihbarat Kaynakları eğitimi verildi. Türk Dış Ticaret Vakfı tarafından verilen eğitimde; yurtdışı pazarlarda potansiyel müşterilere, ham madde ve tedarikçilere nasıl ulaşabilecekleri anlatıldı.



OSTİM'den "en kârlı enerji yatırımı modellemesi"

OSTİM'in pilot uygulama bölgesi olduğu AB Projesi Education Modules Development For Technical and Issues in Energy Sector Technologies (TECLENERGY) başarıyla tamamlandı. Projeye hazırlanan modelleme sayesinde; enerji konusunda yatırım yapmak isteyen sanayicinin, en kârlı biçimde nasıl bir uygulamaya girişmesi gerektiği belirlenebilecek. Proje Yöneticisi Buğra Pekuslu, model sayesinde verimliliğin ve kârlılığın ölçülebileceğini belirterek modellemenin bir monitör sistemi şeklinde devlet kurumları tarafından da kullanılması gerektiğini söyledi.



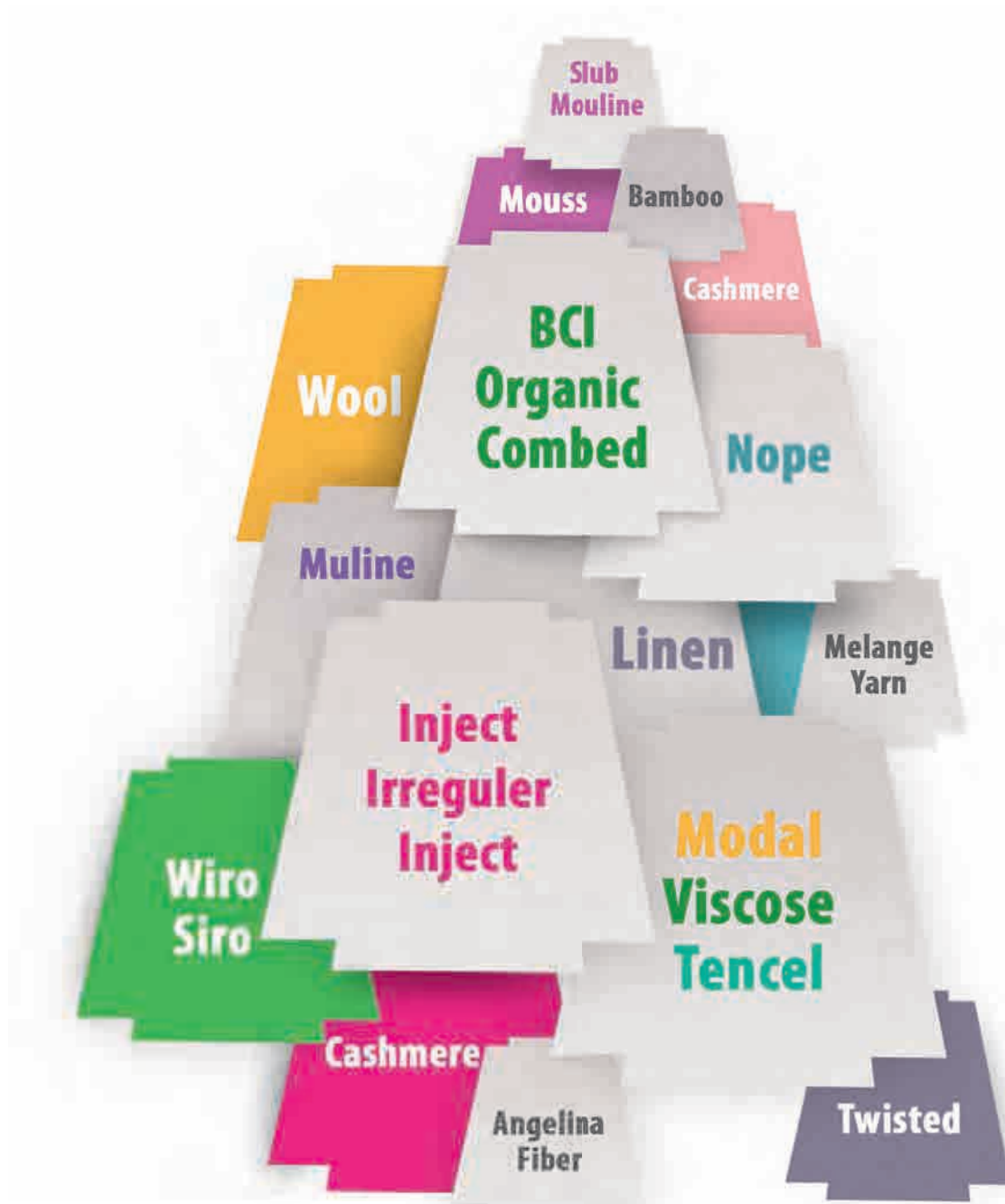
Enerji sektörü OSTİM'de masaya yatırıldı

EIF - 8. Uluslararası Enerji Kongresi ve Fuarı kapsamında, OSTİM'de gerçekleştirilen "Enerji Sektöründe Offset ve Yerleşme Paneli" ile "Avrupa Enerji Kümeleri Buluşması"nda; yerli ve yabancı enerji sektörü temsilcileri bir araya geldi. OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın etkinlikte yaptığı konuşmada, 10 milyar dolarlık yatırıma ihtiyaç olduğunu söyledi. Savunma Sanayii Müsteşarlığı Sanayileşme Dairesi Başkanı Bilal Aktaş ise, "Son 10 yılda kendi ana yükleyicilerimizle proje yapmaya başladık. Tüm projelerde kendi ana yüklenicilerimizi zorunlu tutuyoruz" dedi.

Türkiye'nin ilk medikal 'showroom'u OSTİM'de açıldı



OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi, 20 üreticinin katılımıyla ortak showroom açtı. 250 metrekarelik ortak showroom'da; ambulans ünitesinden kuvöze; implantlardan yanık tedavi ünitelerine kadar geniş bir yelpazede ürünler sergilenecek. OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Şahin açılıшта yaptığı konuşmada SGK'dan alım garantisi talep ederek, "Amacımız, sağlık alanındaki malzemelerde yerli ürün payını artırabilmek. Alım garantisi verilirse kabiliyet ve yeteneklerimizi geliştiririz" dedi.



 **orteks**[®]

TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ORGANİK



wool

Linen

cashmere

Head office: Turgut Reis Mah. Barbaros Cad. Tekstilent Tic. Merk. A21 Blok No.: 22 Esenler - İstanbul / Turkey

Phone: +90 212 438 16 01 - 02 Fax: +90 212 438 20 96

Factory-1: Organize Sanayi Bölgesi Bor yolu 7. km 2. Cadde No: 4 Niğde Tel: 0388 225 00 91 (5 Hat)

Factory-2: Organize Sanayi Bölgesi Bor yolu 7. km 10. Cadde No: 4 Niğde Tel: 0388 225 03 00 (5 Hat)

www.ortekstekstil.com

Bilişim ve teknoloji üssü Anadolu OSB



Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB) teknoloji üretim merkezi olacak. Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay ve Başkent Üniversitesi Kurucu Rektörü Prof. Dr. Mehmet Haberal arasında imzalanan protokol ile örnek proje için geri sayım başladı. Anadolu OSB rekreasyon alanı kapsamında yapılacak olan 'Anadolu Vadisi Kentsel Tasarım

Projesi'yle teknoloji ile entegre olmuş bir yaşam merkezi kuruluyor. Projenin bu anlamda en önemli ayağını ise Bilişim İnovasyon Teknoloji Tanıtım Ofisi (BİTTO) oluşturuyor. Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, "Teknoloji üretimi ile başlayan süreç, bunun ticarileşmesi ve endüstriyel tasarımın pazara ulaşmasıyla sonuçlanacak" dedi.



Anadolu OSB, Çanakkale gelincikleriyle renkleniyor

Ressam Hikmet Çetinkaya, Anadolu Organize Sanayi Bölgesi için dev bir tuvale imza atıyor. Çetinkaya'nın 'Kan Çiçekleri' adını verdiği 12 metre karelik çalışma, kısa sürede tamamlanarak, Anadolu OSB Yönetim Binası'nda özel yerini alacak. Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, "Ekonomi ve politika bir toplum düzeninin nasıl vazgeçilmez iki yapı taşı ise bizim için sanat da aynı bütünlük içindedir. Organize sanayi bölgelerinde akla gelen 'gri tonu' ortadan kaldırarak, ya-

şamın her rengini içinde bulunduran bir cazibe merkezi haline gelmek istiyoruz. Ressam Hikmet Çetinkaya'nın 'Kan Çiçekleri' adlı tablosu ile yeni bir renk kazanmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

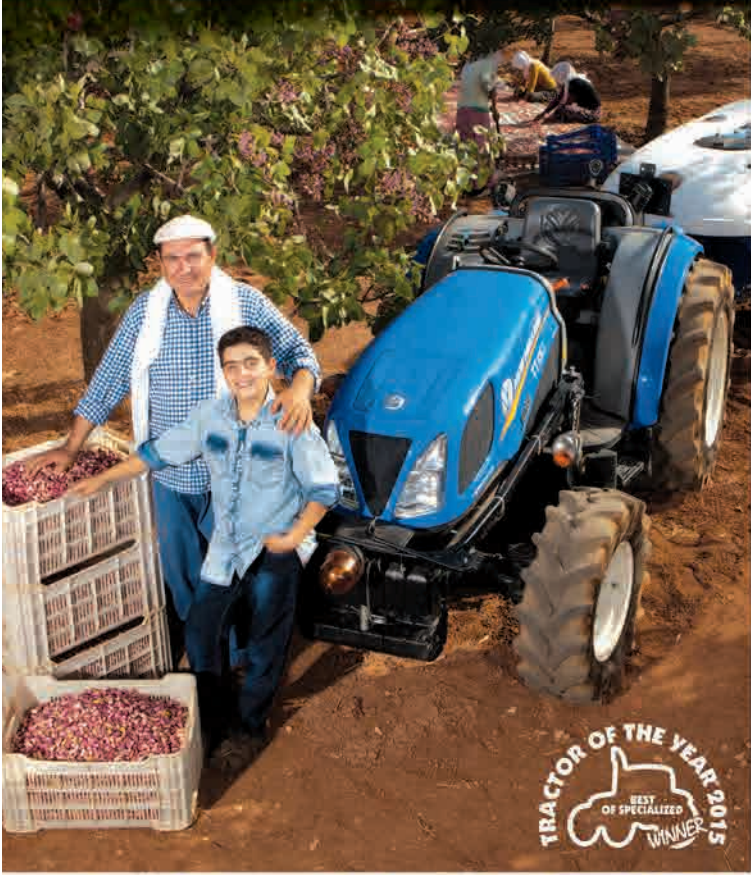
Sanatçı Hikmet Çetinkaya ise 'Kan Çiçekleri' tablosuyla ilgili olarak, "Türkiye'nin en güzel en parlak gelincikleri Çanakkale'de açar. Çanakkale'de ölen insanların kanlarıyla sulanmış gelincikler, narın, nazlı, hüznü gelincikler... Bu nedendir ki; benim gelinciklere borcum var" diye konuştu.



TEŞEKKÜR EDERİZ

Çiftçilerimiz tarafından
2015 yılında da yine en çok
tercih edilen marka olduk!

www.newholland.com.tr
www.turktraktor.com.tr



TürkTraktör



“Seçimler bitti acilen ekonomik sorunlara odaklanmak gerek”

ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda, yeni kurulan hükümet ile birlikte çözüm bekleyen ekonomik sorunlara odaklanması ve kararların hızla alınması gerektiğini dile getirdi.



Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, 1 Kasım seçimlerini demokratik bir olgunluk içinde tamamlayan Türkiye'nin yeni bir hükümete kavuştuğunu söyleyerek, “Şimdi acilen ekonomik sorunlara odaklanmak ve kararları hızlı almak gerekiyor” dedi.

Alınması gereken hızlı kararlardan birinin de yeni anayasa hazırlamak olduğuna işaret eden Özdebir, “Anayasa en temel kanun; yani gömleğin düğmesini baştan düzgün iliklemezsek, ona dayanarak yapmış olduğumuz bütün kanunların sonunda iki yakanın bir araya gelmesi mümkün değil. Yeni anayasanın ardından hukuk, eğitim, vergi, işgücü piyasalarında yapısal reformlar hayata geçirilmelidir. Bu konuda hükümetin hiç zaman kaybetmeden bu reformlar üzerinde yoğunlaşmasını bekliyoruz” dedi.

Türkiye ekonomisini incelediğimizde geçen yılın sanayi üretimindeki



artışın aylık ortalama yüzde 3.8 iken, 2015 Eylül ayına kadar aylık ortalama artışın yüzde 2.3'te kaldığını hatırlatan Özdebir, “Görüldüğü gibi sanayi üretimindeki artış bu yıl çok yavaşladı. Sanayi üretimindeki artışın nedenini iç ve dış talepteki yetersizlik oluşturdu. Ancak ülkemiz önümüzdeki dört yıl için seçim ortamından çıktı.

Bu durum iç talep üzerinde olumlu etki doğuracak. Bu reformlar, özellikle hukukun üstünlüğü ve işgücü piyasasını esnekleştirecek yapısal sorunlar üzerinde yoğunlaşmalı, kurumsal yapımız çağın gerektirdiği düzeye çıkartılmalıdır. Ayrıca sanayinin yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli ürünlere yönelebilmesi, küresel-



ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ekonomi politikaları oluşturulurken KOBİ'ler üzerindeki etkilerin mutlaka hesaba katılması gerektiğini vurguladı.

leşmiş dünya ekonomisiyle entegre olan ekonominin rekabet gücünün korunması için zorunlu. Bunu başarabilmek için işgücünün niteliğini yükseltecek mesleki eğitim reformunu gerçekleştirerek çalışanların bilgi ve becerilerini geliştirmeliyiz" yorumunda bulundu.

“ASGARI ÜCRETTEKİ ARTIŞIN SANAYİYE MALİYETİ AĞIR”

Küresel ekonomiyle ilgili gelişmeleri de yorumlayan Özdebir, ABD Merkez Bankası'nın Aralık ayında faiz artırımına gitme olasılığının güçlendiğini, bunun da sermayenin ABD'ye dönmeye başlamasına neden olacağını söyledi. Özdebir, özellikle Türkiye gibi gelişen ülkelerde yabancı sermaye çıkışının yaşanabileceğine dikkat çekerek, “Türkiye, yabancı sermaye girişlerine karşı çok duyarlı ve bu da ekonomi için bir risk oluşturuyor” dedi.

Asgari ücretteki artışın sanayiye maliyetinin ağır olacağını, sanayinin kârının yarısını götürceğini söyle-

yen Nurettin Özdebir, asgari ücret zammının, hayatta kalma mücadelesi veren KOBİ'lerin çoğunun silinip gitmesine yol açacağını savundu. Nurettin Özdebir, “Bu yükün tamamının özel sektör üzerinde bırakılması haksızlıktır. Devletin bu yükün bir bölümünü üstlenmesi gerekiyor. Ancak bunu bir an önce yapmalı. Aksi takdirde ücretteki ve kıdem tazminatındaki yüklerin artışını taşıyamayacak olan işletmeler işçi çıkartmaya başlayabilir. Hükümet bu nedenle bir an önce tatmin edici bir planla iş dünyasının önüne gelmelidir” şeklinde konuştu.

Ekonomimizin yaklaşık yüzde 60'ını, işletmelerin ise yüzde 99.8'ini KOBİ'lerin oluşturduğunu hatırlatan Nurettin Özdebir, bu nedenle ekonomi politikaları oluşturulurken KOBİ'ler üzerindeki etkilerin mutlaka hesaba katılması gerektiğini vurgulayarak, “Bu asgari ücret zammını en azından KOBİ'lerimiz nasıl kaldıracabilecek bunu değerlendirmemiz lazım” şeklinde konuştu.



CECELİ: “PROBLEMLERİN ÇÖZÜMÜ İÇİN KARARLILIK BEKLİYORUZ”

Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda konuşan Meclis Başkanı Şerafettin Ceceli, asgari ücretteki artışın ciddi bir problem halinde geldiğini ve ne yazık ki bununla ilgili yeterince ses de çıkarılmadığını dile getirdi. “Asgari ücret küçük işletmelerde, orta boy işletmelerde, emeğe dayalı üretim yapan işletmelerde, perakende sektöründe çok ciddi yükler ortaya çıkaracak” diyen Ceceli, bu nedenle bu konuda daha fazla ses çıkartılıyor olması gerektiğini kaydetti.

64. Hükümetin göreve başladığını, 5 Haziran 2015 akşamı Türkiye'nin ekonomisinde, siyasetinde, ticaretinde ne problem varsa bunların hepsinin 2 Kasım sabahı ayne var olmaya devam ettiğini ifade eden Ceceli, problemlerin çözümüne yönelik bir aktivasyonun gerçekleşmiş olması gerektiğine dikkat çekti. Yeni hükümetten bu konuda ciddi şekilde bir reformist çalışma beklediklerini vurgulayan Ceceli, sözlerini şöyle sürdürdü: “3 Kasım 2002'de iktidara gelen partiyle bugün iktidara gelen parti aynı. O problemleri, 2002'nin başındaki problemleri çözmek için ne yaptılarsa aynı kararlılıkla, aynı korkusuzlukla yapıyor olmaları gerekiyor. Bunun da mutlaka her platformda herkes tarafından dillendiriliyor olması, hükümete bunun iyi anlatılıyor olması lazım. Yoksa Türkiye dört sene daha patinaj yapar. G-20'nin sınırları içinde bir ekonomimiz maalesef kalmaz. Çünkü aşağıdan gelenler bizi geçiyor olacaklar. Aramızda siyasetle ilgilenen arkadaşlarımız da var. Bunların da her platformda bu problemi dile getiriyor olmaları, bunu söylüyor olmaları son derece önemli diye düşünüyorum.”

“2016 performansımızı ihracat pazarları ve dünya ekonomisi belirleyecek”

Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Aralık Ayı Olağan Meclis toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye ekonomisinin 2016'daki performansını, ihracat pazarlarındaki ve dünya ekonomisindeki gelişmelerin belirleyeceğini söyledi.



Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Aralık Ayı Olağan Meclis toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, 2015 yılı üçüncü çeyrek büyümesinin beklentilerin oldukça üzerinde yüzde 4 olarak gerçekleştiğini söyleyerek, 2015'te ekonominin yüzde 3 dolaylarında bir hızla büyümesinin beklendiğini belirtti. Net ihracatın büyümeye katkısının çok düşük, bazı çeyreklerde de negatif olduğunu hatırlatan Özdebir, “Bu durumun ihracat artışıdaki yavaşlama nedeniyle önümüzdeki yılda da devam edeceği görülüyor. Küresel ekonomik şartlar ve en büyük ticaret ortaklarımızdaki düşük büyüme ve bölgedeki siyasi gerginlikler, çatışmalar ihracat artışı konusunda iyimser olmayı zorlaştırıyor. Bu nedenlerle 2015 yılında ekonominin Orta Vadeli Program hedefleri doğrultusunda yüzde 3 ila 4 bandında büyümesi beklenebilir” diye konuştu.

2015'in siyasi belirsizlikler ile yurtdışındaki jeopolitik risklerin arttığı bir yıl olduğunu dile getiren Özdebir,



“Kasım seçimleriyle birlikte siyasi belirsizliklerin ortadan kalkması ve önümüzdeki dört yıl başka bir seçim olmaması, siyasi belirsizlik riskinin uzunca bir süre ortadan kalkacağı beklentisini doğurdu. Ayrıca, Avrupa Birliği ile üyelik müzakerelerinin yeniden başlaması da beklentileri olumlu etkiledi” dedi.

Öte yandan küresel ekonomide düşük büyümenin devam etmesi, Avrupa Birliği'nde parasal genişlemeye rağmen ekonomilerde yeterli bir canlanmanın olmaması, 2015 yılında küresel ekonomiye entegre olmuş bir ülke olan Türkiye'nin işlerini zorlaştırdığını söyleyen Nurettin Özdebir, bu zorlukların büyük ölçüde 2016'da



Hükümetin açıkladığı Eylem Planı'ndaki yapısal reformların bir an önce gerçekleştirilmesinin ekonomik büyümeyi olumlu etkileyeceğini aktaran Nurettin Özdebir, bu konuda hükümetin elini çabuk tutmasını istedi.

Bunlara ek olarak, asgari ücret artışı kayıt dışı istihdamı artırarak firmalar arasındaki haksız rekabeti de artıracaktır. Bu nedenle Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Süleyman Soylu'ya Yönetim Kurulumuzla yapmış olduğumuz ziyarette kendilerinden yeni yapılacak hesaplama metodunun hiç olmazsa 1120 lira olacak olan, normal şartlar altında olması gereken asgari ücretin brütünü aşmayacak bir şekilde hesaplanmasını istedik. Bu hususu tekrar vurguluyorum. Umuyoruz asgari ücretin brüt maliyetinde kıdem tazminatına esas teşkil eden brüt maliyetinde bir artış olmaz" diye konuştu.

Kalkınma Ajansı'nın düzenlediği proje yarışmasında 400 proje arasından sergilenmeye değer bulunan 96 tanesinin bulunduğu sergiyi gezdiğini söyleyen Nurettin Özdebir, bu projelerin sanayiciler tarafından incelenmesi ve değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Özdebir, "Biz sanayi birikimimiz ve tecrübemizle o fikirleri başka yerlere uyarlayabiliriz. Onları alıp geliştirip ticari ürünler yapabiliriz" şeklinde konuştu.

Üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla Ankara Üniversitesi'nden 40 öğretim üyesini I. Organize Sanayi Bölgesi'nde ağırladıklarını aktaran Özdebir, üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi, bu kurulan dostlukların, ilişkilerin gelişmesinin sanayicinin inovasyon kapasitesini artırdığını ve Türkiye'nin ihtiyacı olan yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesinde sanayiciye fayda sağladığını belirtti. "Bu çalışmalarını önümüzdeki dönemde de yaygınlaştırarak devam ettirmek niyetindeyiz. Sizlerin de bu konuya ağırlık vermenizi isterim" diyen Özdebir, sözlerinin sonunda yeni yılın herkese sağlık, huzur, barış, bereket ve bütün iyilikleri getirmesi temennisinde bulundu.

da devam etmesini beklediklerini vurguladı. Özdebir, ayrıca Rusya ile yaşanan sorunlar ve güney sınırımızda devam eden çatışmaların ihracatı olumsuz etkileyerek, döviz gelirleri üzerinde bir baskı yaratacağını da aktardı. Özdebir, 2016 yılına ilişkin öngörülerini şöyle açıkladı: "Türkiye ekonomisi 2016 yılındaki performansını ihracat pazarlarımızdaki ve dünya ekonomisindeki gelişmeler belirleyecektir. Küresel ekonomide yaşanabilecek olumsuzluklar ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilecek. ABD'deki faiz artışının bizim gibi gelişen ülkelere akan fonların azalmasına yol açması bekleniyor. Türkiye gibi, yüksek dış ticaret açıkları verdiği için, yüksek dış finansman ihtiyacı içinde olan ülkelerin 2016 yılındaki en önemli riski dış finansman imkânlarının daralmasından kaynaklanacak."

ABD Merkez Bankası'nın oldukça uzun bir süreden sonra ilk kez faiz artırımına gittiğini dile getiren Özdebir, "Yapılan açıklamalarda

2016 yılında da faizlerin kademeli olarak artırılacağı belirtildi. Bu açıklamayla birlikte 2016 yılı sonunda ABD'de faizlerin yüzde 1,5 puana yükseleceği beklentisi oluştu. İlk anda fazla bir etki yaratmamakla birlikte ABD'de faizlerin artması orta ve uzun vadede finansal piyasaları ve uluslararası sermaye hareketlerini etkileyecek" yorumunda bulundu.

"SANAYİCİLER, YENİ PROJELERİ DEĞERLENDİRMELİ"

Asgari ücretteki artışın sanayiciye getireceği yükleri açıklayarak, bu konuda yaptıkları çalışmalarını aktaran Nurettin Özdebir, "Asgari ücretteki artış işverenin maliyetlerinde küçümsenemeyecek bir artış yaratacak. Bunun sonucu olarak hem rekabet gücümüz zayıflayacak, hem de istihdam olumsuz etkilenecektir. Asgari ücretteki artışın önemli etkisi, firmalar üzerinde kıdem tazminatı yükü üzerinde olacak. Asgari ücretteki yüzde 30'luk artış, kıdem tazminatı yükünü de yüzde 30 artırıyor.



CERN pazarından ilk siparişi Dora Makine aldı

Dora Makine, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, 600 milyon Euro'luk Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü (CERN) Projesi'nden sipariş alan ilk Ankara firması oldu. Dora Makine Genel Müdürü Bekir Sağlanyürek, CERN'e tedarikçi olmanın önemli bir prestij olduğunu belirterek, "Modern ve hassas ölçüm ekipmanlarıyla ürettiğimiz parçalarla ağırlıklı olarak yurt içi ve yurt dışı savunma sanayi, elektronik ve makine imalatı yapan firmalara çalışıyoruz. Medikal sektörde de kendi patentli ürünlerimizi ürettiğimiz ayrı bir alt yapımız da mevcut" dedi.

Aselsan adres kayıt sistemi kuracak



ASELSAN ile İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü arasında 372,9 milyon TL tutarında bir sözleşme imzalandı. Aselsan tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yapılan açıklamada, söz konusu sözleşme kapsamında teslimatların 2016-2018 yılları arasında gerçekleştirileceği kaydedildi.

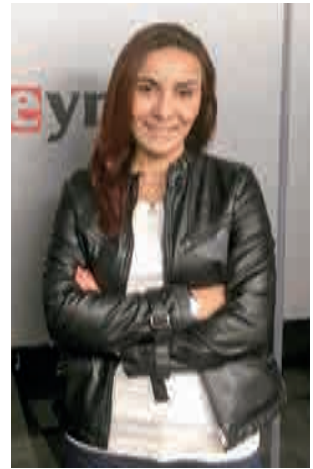
Hilton Garden Inn'in yeni halkası Ankara'da açıldı



UFBA Turizm İnşaat Ltd. Şti, Hilton Worldwide'in ödüllü otel markası Hilton Garden Inn'in yeni halkasını Ankara'da açtı. Hilton Garden Inn Ankara Gimat Genel Müdürü Levent Özyaygen, "İş seyahatleri için otelimizi seçen konuklarımız kentin sanayi bölgesine kolay ulaşımın rahatlığını yaşarken tatil amacıyla otelimizde kalacak misafirlerimiz de alışveriş merkezleri, kültür merkezi, restoranlar, barlar ve sinemalara yakın bir lokasyonda olmanın tadını çıkarabilecek" dedi.

Eymak Grup'tan rulman müzesi

Rulman üreticisi Eymak Grup, dünya çapında bir ilke imza atarak rulman müzesi kuracak. Daha önce sektöre yönelik Eymak Rulman Akademisi kurduklarını hatırlatan Eymak Satış Destek ve Lojistik Müdürü Nuray Altınışık, rulman ve kullanım şekilleri, takma ve sökme uygulamaları, hatalı kullanımın önlenmesi ve rulman ömrünü uzatma gibi metodların anlatıldığı akademiye 2 bin sektör temsilcisine eğitim verildiğini söyledi. Üniversite kurma hedeflerinin de bulunduğunu belirten Altınışık, kurulacak müzede Yönetim Kurulu Başkanı Harun Adıgüzel'in dünyanın her yerinden topladığı çeşitli rulmanların sektörle paylaşılacağını bildirdi.





Mentor adayları Şerafettin Ceceli ile buluştu

Türkiye’de sekiz, Ankara’da ise iki mentor eğitici kuruluştan biri olan SmartsUnited’in yürüttüğü SmartMentor Eğitim Programı, 19 Aralık Cumartesi günü ASO 1.OSB’nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. SmartMentor programı kapsamında 100 mentor adayı Ceceli Grup / Emek Boru Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Ceceli ile bir araya geldi. Programın açılış konuşmasını SmartsUnited Kurucu ve CEO’su Kazım Yalçınoğlu yaptı.

Akdaş başarısının sırlarını anlattı



ASO Teknik Koleji’nin, 25 Aralık 2015 tarihinde “Kariyer Günleri” kapsamında düzenlediği söyleşinin konuğu Akdaş Döküm Yönetim Kurulu Başkanı Niyazi Akdaş oldu. Programa, ASO Teknik Koleji Eğitim Kurulu Üyeleri Ali Fuat Erdoğan ve Şemsettin Özdebir, ASO 1.OSB Bölge Müdürü Ahmet Balcı, ASO 1.OSB sanayicileri, öğretmenler ve öğrenciler katıldı. Gandhi’nin “Emek olmadan, başarı olmaz” sözünü hatırlatan Akdaş, başarının tesadüfi olmadığını ve çok çalışarak kazanılabileceğini söyledi.

ERSA Mobilya’nın yeni konsepti Alice Harikalar Diyarı’nda



Özel tasarımlarıyla mobilya sektörüne yön veren ERSA Mobilya’nın geçtiğimiz yıl büyük ilgi gören “Küçük Prens” defter ve takviminin ardından bu yılki sürprizi “Alice Harikalar Diyarında” oldu. Dünya Çocuk Klasikleri konseptli takvim ve defterlerine Küçük Prens’le başlayan ERSA Mobilya, bu yıl kahramanlarını “Alice Harikalar Diyarında” masalından seçti. İngiliz Yazar Charles Lutwidge Dodgson’ın eseri, 151 yıl sonra defter ve takvim olarak meraklılarıyla buluştu. ERSA Mobilya, Tomris Uyar’ın Türkçe metinlerini Türk illüstrasyon sanatçıların çizimleriyle bir araya getirdi.

Astor, şeffaf transformatörle fuarın ilgi odağı oldu

Astor Enerji’nin geliştirdiği transformatörler, Congressium ATO Kongre ve Sergi Sarayı’nda gerçekleşen 3. Baraj & Hes ve Su Yapıları Yapım İşletim, Otomasyon, Teknoloji ve Ekipmanları İhtisas Fuarı’nda büyük ilgi gördü. Türkiye’nin yerli transformatör üretiminde üst sıralarda yer alan ve ürünlerini 58 ayrı ülkeye ihraç eden Astor, transformatörün iç kesitinin görülebildiği şeffaf prototipi ile fuarda ilgi odağı oldu.



Sanayinin çarklarını çeviren sektörler 2016 yılından umutlu

ELEKTRONİK

MOBİLYA

TEKSTİL

İNŞAAT

OTOMOTİV



DEMİR
ÇELİK

GIDA

SAVUNMA

İLAÇ

KİMYA

Asomedyya, zorlu geçen bir yılın ardından Türkiye ekonomisinin dinamiklerini, 10 sektörün 2016 beklenti ve hedeflerini merkez altına aldı. Araştırma dosyamız için otomotiv, inşaat, mobilya, ilaç, hazır giyim, savunma, elektrik/elektronik, demir-çelik, kimya, gıda sektörlerinin çatı örgütleriyle görüştük ve yeni yıla ilişkin hedef ve beklentilerini masaya yatırdık.

Türkiye'nin sanayi çarklarını çeviren lokomotif sektörler, 2016 yılından umutlu. 2015'i seçim gölgesi altında geçiren Türkiye, kayıplarını telafi ederek ekonomik büyümesine ivme kazandırmayı hedefliyor. Özellikle 2015, seçimler ve belirsizlik yaratan birçok gelişme nedeniyle kayıp yıl ilan edildi. Kasım seçimlerinden sonra kurulan 64'üncü Hükümet'in bir reform hükümeti olacağı sözünü vermesinin ardından Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun 2016 yılı için Eylem Planı'nı açıklaması ise, ekonominin önüne yeni fırsatların çıkacağı umudunu artırdı. Demokratik istikrarın kurumsallaştırılması, rekabetçi ekonominin güçlendirilmesi gibi çok yönlü bir program içeren Eylem Planı, iş dünyasında "Türkiye'nin yeni başarı hikâyesi" yazmasını mümkün kılacak yapısal reformlar beklentisini de artırıyor. Öte yandan 2015 yılının ekim ayında 63'üncü

Hükümet tarafından seçimler öncesinde açıklanan Orta Vadeli Program (OVP), 64'üncü Hükümet tarafından revize edilerek Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tarafından 11 Ocak'ta kamuoyuyla paylaşıldı. Ekonominin 2016-2018 yıllarındaki yol haritasını belirleyen OVP'de, mali disiplin ve büyüme potansiyelinin artırılması, enflasyonun ve cari açığın düşürülmesi öne çıkıyor. Asomedyya Dergisi olarak tüm yapılan açıklama ve alınan kararlar ışığında Türkiye'nin lokomotif niteliğindeki 10 sektörüyle görüştük. Geçen yılın ekonomik göstergelerini değerlendiren 10 sektör temsilcisinden, 2016 yılına ilişkin sektör hedeflerini ve hükümetten beklentilerini dinledik. Sektörlerin buluştuğu ortak noktaya göre, 2016 yılında küresel ekonomide büyüme yavaşlarken, Türkiye ekonomisi için toparlanma ve küresele kıyasla hızlı bir büyüme dönemi sözkonusu...

TÜRKİYE OTOMOTİVDE GLOBAL MARKALAR İÇİN ÜRETİM ÜSSÜ

Dünya toplam otomotiv üretiminde 16'ncı sırada yer alan Türkiye, Avrupa Birliği ülkeleri arasında yapılan karşılaştırmalara göre ticari araç üretiminde birinci, otomobilde 7'nci.

Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 15'ini oluşturarak sektör sıralamasındaki birinciliğini koruyan otomotiv sanayi, 2016 yılında 1.9 milyon adet üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyor. Ar-Ge teşviklerinin devam etmesi ile birlikte Türkiye, global markalar için üretim üssü olma özelliğini koruyacak.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) tarafından açıklanan verilere göre, 2015 yılında üretim ve ihracatta rekor kırıldı. 2015 yılı üretimde 1 milyon 359 bin adetle kapanırken, ihracat da 992 bin adede ulaştı.

Dünya toplam otomotiv üretiminde 16'ncı sırada yer alan Türkiye, Avrupa Birliği ülkeleri arasında yapılan karşılaştırmalara göre ticari araç üretiminde birinci, otomobil üretiminde de 7'nci sırada bulunuyor.

Ukrayna ve Rusya gibi yakın çevre pazarlardaki olumsuz gelişmeler ihracata negatif yansırken, AB pazarlarındaki büyüme oranı sanayinin üretim ve ihracat rakamlarına pozitif katkı sağladı.

Sektörde 2015 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yıla göre toplam üretim yüzde 17 artışla 1 milyon

233 bin adet, otomobil üretimi ise yüzde 8 artışla 716 bin adet yükseldi. Yapılan kapasite yatırımları ve yeni projelerin hayata geçmesi ile üretim kapasitesi 1,5 milyon adet seviyesinden 1,75 milyon adet seviyesine çıktı.

İhracatta ise yüzde 12 seviyesinde bir büyüme ile 2015 yılını kapatan sektördeki yetkililere göre, otomotivdeki ihracat, istihdam ve Ar-Ge alanındaki büyüme, 2016 yılında da sürdürecektir. Halen devam eden yatırımlar, yeni devreye giren ve teşviklerle beslenen projelerle küresel pazardaki konumunu daha da güçlendirmeye hazırlanan otomotiv sanayinde hedef, 2016 yılında 1.9 milyon adet üretim kapasitesine ulaşmak...

OTOMOTİV SANAYİNİN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Otomotivle ilgili faaliyetlerin bir çatı altında toplanması.
- ✓ Sürdürülebilir büyümenin devam etmesi.
- ✓ Ar-Ge teşviklerinde tespit edilen aksaklıkların düzeltilmesi ve söz konusu alanda desteklerin sürdürülmesi.



**“Her 100 araçtan
73'ünü yurt dışına
gönderdik, rekor
kırdık”**



Hükümetin sanayiye destekleyici politikalarının, rekabetçiliğin sürdürülmesine önemli katkılar sağladığını belirten Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD) Başkanı Kudret Önen, “Son yıllarda kapasite ve

yeni ürün yatırımlarına hızla devam eden sanayimiz, üretimde çok önemli büyüme elde etti. Üretilen her 100 aracın 73 adedini yurtdışına göndererek ihracat rekoru kırdık. AB pazarlarındaki büyüme, sanayimizin üretim ve ihracat rakamlarına pozitif katkı sağladı. İhracatımız adet bazında yüzde 12 artış gösterdi ve euro-dolar paritesindeki gerileme nedeniyle tutarsal olarak dolar bazında yüzde 5 gerilerken, euro bazında ise yüzde 14 arttı. Otomotiv sanayi, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 15'ini oluşturarak sektör sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu” şeklinde konuştu.



HAZIR GIYİMDE İHRACAT HEDEFİ 20 MİLYAR DOLAR

Hazır giyim sanayisi ile bir alışveriş ve moda tasarım merkezi haline dönüşmeye hazırlanan Türkiye, yeni pazarlara yönelecek.

“İhracat ve iç pazarda reel olarak büyüme sürüyor”

İhracatta ve iç pazarda büyümenin 2016 yılında devam edeceğini belirten Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Fayat, şunları söyledi: “İç pazarda hazır giyim harcamaları 2010



Yılında 40 milyar TL iken 2015 yılında 52,4 milyar TL'ye ulaştı. İhracat ve iç pazarda reel olarak büyüme sürüyor. Yüksek katma değerli ürünlerin ihracatı, iç pazarda modern perakendeciliğin genişlemesi ve Türk markalarının sağladığı gelişme bu etkenlerden sadece birkaçı. Sektörün uluslararası alanda ve iç pazarda avantajlarını; yüksek bir tasarım-koleksiyon ve moda kapasitesi, kaliteli üretim, markalaşma, hızlı ve küçük parti üretim yeteneği, yüksek katma değerli ürünlerde artış şeklinde sıralayabiliriz. Özetle Türkiye hızlı bir alışveriş ve moda tasarım merkezi haline dönüşüyor.”

Ekonomisinin amiral gemilerinden biri olan hazır giyim sektörü, 2016'da 20 milyar dolarlık ihracat hedefliyor. Hazır giyim sanayisi ile bir alışveriş ve moda tasarım merkezi haline dönüşmeye hazırlanan Türkiye, yeni pazarlara yönelecek. 2015 yılını dolar-euro arasındaki parite ve Rusya krizinin etkisinde geçiren sektör, 2016'da yeniden üretime odaklanarak, istihdam ve ihracatını artırma hedefinde.

Türkiye'nin ilk beş pazarını oluşturan Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa ve Hollanda'ya yapılan ihracat gerilemesi ile gözler yeni pazarlara çevrildi. Sektörün yeni pazardaki ilk adresi İran oldu. Yüzde 95 oranında bir artışla 87,4 milyon dolara yükselen ihracat oranı İran'ı, hazır giyim sektörünün en büyük pazarlarından biri haline getiriyor.

2010 yılında 14,6 milyar dolar olan ihracatını, 2014 yılında 18,7 milyar dolara kadar yükselten hazır giyim sektörü, 2015 yılının Ocak-Kasım döneminde 10,3 geriledi. İhracatında yüzde 8,6 düşüş yaşayan Türkiye genel ihracatı içinde hazır giyim ihracatının payında

önemli bir değişiklik olmadı. Diğer bir ifade ile bu düşüşe rağmen sektör, yüzde 11,8'lik payı ile en fazla ihracat yapan ikinci sanayi durumunda.

Dünyanın en büyük hazır giyim ihracatçılarından biri olarak gösterilen Türkiye, moda, tasarım ve markalaşma adımlarını hızlandırıyor. Kayıp yaşanan pazarların yerine alternatiflerinin ikame edilerek, ihracat performansının artırılması gündem maddelerini oluşturuyor.

HAZIR GIYİMİN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Sektörün önemli sorunu olan yüksek işgücü maliyetleri ve kalifiye eleman eksikliği konusunda meslek liselerinin özendirilmesi ile kadın ve genç istihdamına teşvik verilmeli.
- ✓ Kumaş ithalatında uygulanan korunma önlemlerinin maliyetleri artırması nedeniyle önlemler kademeli olarak kaldırılmalı.
- ✓ Üretici firmalar, sahip olduğu yeteneklere ve performansa göre sınıflandırılmadığı için nitelikli üretici belgelendirme sistemi uygulanmalı.

STOK ERİTEN İNŞAAT SEKTÖRÜ, YILIN İKİNCİ YARISINDA BÜYÜYECEK

Yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 1,90 oranında büyüyen inşaat sektörü, 2016 yılının sinyallerini verdi. 2014 yılına göre konut satışında yüzde 12'lik bir artış yakalayan sektör, 2016 yılında yabancı yatırımcıya 10 milyar dolarlık konut satmayı hedefliyor.

‘B ekle gör’ dönemini atlatan inşaat sektörü, 2016 yılının ikinci yarısında büyümeye hazırlanıyor. Geçen yıl frene basarak stok eriten sektörün 2016'da büyüme hedefi ise yüzde 3-5 aralığında.

2014'ün son ve 2015'in ilk çeyreğinde gerileyen inşaat sektörünün, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 1,90 oranında büyümesi, 2016 yılının sinyallerini vermiş oldu. 2014 yılına göre konut satışında yüzde 12'lik bir artış yakalayan sektör, 2016 yılında yabancı yatırımcıya 10 milyar dolarlık konut satmayı hedefliyor.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli ve İzmit Körfez Geçiş Köprüsü'nün tamamlanması ve bağlantı yollarının bitirilmesi, sonrasında da yeni havalimanında yaşanacak ilerlemeler, sektöre yeni hedefler kazandırıyor. Suudi Arabistan, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve Azerbaycan'ın Türkiye'ye olan ilgisi, 2016'da yabancıya konut satış tutarındaki hedefi 10 milyar dolara taşıdı.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde ilerleyen sektörün, 2002 yılın-

da Türk müteahhitlik firmaları tarafından üstlenilen yıllık yeni iş tutarı 2.6 milyar dolar iken bu tutar ilk kez 2007 yılında 25 milyar doları aştı. 2010-2015 döneminde yıllık 25-30 milyar doları bandına yerleşti. Türk müteahhitlerince uluslararası pazarın 104 ülkesine yapılan 8 bin 700 projenin toplam bedeli ise 322 milyar dolar. Engineering News Record Dergisi (ENR) tarafından her yıl yayınlanan “Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi” listesinde geçen yıl 43 Türk firmasının bulunması ise Türk müteahhitlerinin bu alandaki başarısına dikkat çekiyor.

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Çarpık kentleşmeye, imar dene-timinin yetersizliğine, standart dışı üretimin yaygınlığına ilişkin sorunlara çözüm üretilmeli.
- ✓ Fizibilite, detaylı proje, çevresel etki değerlendirilmesi yapılmadan gerçekleştirilen ihalelerin önüne set çekilmeli.
- ✓ İnşaatın, yenilikçi çözümler üreten bir sektöre dönüşmesi sağlanmalı.



“Yeni hükümetle yüksek standartlara kavuşmayı umuyoruz”



İnşaat sektöründe üretimin 2014 yılının ikinci yarısından itibaren ekonomideki yavaşlama paralelinde önemli ölçüde hız kestiğini ifade eden Türkiye Müteahhitler Derneği (TMD) Başkanı Mithat Yenigün,

“Sektörel performansın son dönemde ekonomik büyümenin oldukça altında seyretmesi, sektörün ekonomideki gelişmelere çarpan etkisiyle tepki veren yapısal özelliği nedeniyle sürpriz olmadı. Kapsamlı ve etkin bir ekonomik-sosyal reform programının uygulamaya konması, altyapı yatırımlarının sürekliliği, hem de uluslararası finansman boyutu açısından kritik önem taşıyor. Umuyoruz ki yeni hükümet programı ile birlikte Türkiye, hem mevzuat yönünden, hem uygulamada yüksek standartlarda bir inşaat sektörüne kavuşur” şeklinde konuştu.



MOBİLYA İHRACATINDA DÜNYANIN 15'İNCİSİYİZ

Geçen yılın ihracat hedefini 2.6 milyar dolar olarak açıklayan sektörün, yılın ilk yarısında bu hedefin yüzde 50'sine ulaşması, istikrarlı büyümenin göstergelerinden biri kabul ediliyor.

“Amacımız, dünya mobilya sektöründeki payımızı artırmak”

Türkiye mobilya sektörünün özellikle ihracat alanında gösterdiği başarıya değinen Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı İsmail Doğan, “Mobilya ihraç eden ülkeler arasında 15'inci sıraya yerleştik. Bu ülkemiz için büyük bir başarıdır. Sektörümüz, hızlı adımlarla dünya standartlarının üzerine çıkıyor. MOSDER üyesi markalar, yurt dışında mağazalar açmaya devam ediyor ve Türk mobilya stilini dünyaya duyuruyor. Bu anlamda yapılan tüm çalışmalar meyvesini veriyor ve tüketici de gün geçtikçe markalı mobilyanın kalite ve tasarımına güvenerek tercih yapıyor. 2023 yılı perspektifinde ortaya koyduğumuz 10 milyar dolarlık ihracat hedefiyle birlikte, dünya mobilya sektöründeki payımızı artırmayı planlıyoruz” ifadelerini kullandı.



Mobilya ihraç eden ülkeler sıralamasında son 5 yılda altı basamak birden yükselerek 15'inci sıraya yerleşen Türkiye, 2023 yılında dünyanın 7'nci büyük mobilya üreticisi olmayı hedefliyor.

2015 yılı ihracat hedefini 2.6 milyar dolar olarak açıklayan sektörün, yılın ilk yarısında bu hedefin 1.1 milyar dolarını gerçekleştirmesi, mobilya sektöründeki istikrarlı büyümenin göstergelerinden biri kabul ediliyor. Türkiye mobilya sektöründe toplam 65 bin mobilyacı bulunuyor ve yaklaşık 500 bin kişi istihdam ediliyor. İthalatın üç katı ihracat yapan ve dış ticaret açığı vermeyen mobilya sektörü, sanayinin önemli aktörlerinden biri. İşçilik ve hammadde gibi girdilerin çoğunun içerden karşılanıyor olması, katma değeri yüksek olan sektörün cari açığa yaptığı katkıyı güçlendiriyor.

Büyük ölçekli firmalar, yüksek işgücü potansiyeli, ürün çeşitliliği ve mobilya üretim ağı ile küresel pazarda kendine yer edinen sektörün, dünya standartlarının üstüne çıkması bekleniyor. Markalaşma ve

tasarım alanlarına yoğunlaşan sektör, katma değerli ürünleriyle ivme kazanmayı da planlıyor.

2050 yılında 1 trilyon dolar olması beklenen dünya mobilya pazarında kendine önemli bir yer bulmayı bekleyen sektör, 2013 yılının 10 milyar dolarlık hedefine kilitlendi. Son 10 yılda Çin'den sonra en hızlı büyüyen ikinci ülke olan Türkiye için ABD de önemli bir pazar olarak gösteriliyor. 2014 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 8'lik bir artış gösteren sektör, 2015 yılını 2,6 milyar dolarlık bir ihracat rakamı ile kapattı. Geçen yılın üretim değeri ise 6,25 milyar dolar oldu.

MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Mobilyanın havaleli mal olmasıyla artan navlun bedellerine ilişkin destek verilmeli.
- ✓ Nitelikli eleman eğitimi, kayıt dışı üreticiler ve uzak coğrafyalara ulaşamama konularında çözüm bulunmalı.
- ✓ Sektörün uzak coğrafyalara ihracat yapamama sorununa ilişkin yeni stratejiler geliştirilmeli.

İÇ PAZARDA BÜYÜYEN SAVUNMA SANAYİSİNİN GÖZÜ YURT DIŞINDA

Yıllık 5 milyar dolar seviyelerine gelen savunma sanayi sektöründeki hacmin gelişmesinde en büyük payı yurt içi projeler oluşturuyor. Projelerden kazanılan deneyimin, ihracata aktarılması halinde sektörün daha da büyüyeceği öngörülüyor.

İç pazara yönelik satışlarla son yıllarda ciddi büyüme kaydeden savunma sanayisi, 2016 yılında hedef büyüttü. Teknolojik olgunluğa ulaşan sektörün yeni hedefi, yurt dışı pazarları.

Milli tank "Altay", taarruz helikopteri "Atak", kara ve deniz hedeflerine karşı kullanılan "SOM", hava savunma füze sistemi "Hisar" ve orta ve uzun menzilli tanksavar füze sistemi "Mızrak" gibi başarılı projelere imza atan sektör, hızla büyüyor. Geçen yıl yurt dışı satışlardan 1 milyar 86 milyon dolar gelir sağlayan sektörün 2015 yılı ithalat miktarı ise 1 milyar 35 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) ihtiyaçlarının karşılanmasında; önceliğin 'özgün ve milli tasarım ürünlerinin TSK envanterine alınması' olarak tanımladığı politikanın sektöre ivme kazandırdığı görülüyor.

Teknolojik alt yapı dahil olmak üzere nitelikli insan kaynağı ve özgün ürün gamı alanında gelen noktanın, sektöre yeni pazar

kapıları açması bekleniyor. Yıllık 5 milyar dolar seviyelerine gelen savunma sanayi hacminin gelişmesinde en büyük payı yurtiçi projeler alıyor. Sektör temsilcileri, yurt içi projelerden kazanılan deneyimin, ihracata aktarılacağı tüm çalışmaların desteklenmesini istiyor. 2016 yılında savunma sanayinin ihracat, lojistik hizmetleri ve kamu alımları ana başlıkları altında daha büyüyeceği öngörülüyor.

SAVUNMA SANAYİSİNİN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Ülke savunma harcamalarının GSMH'de ki payı yükseltilmeli.
- ✓ TSK modernizasyon ve yenileme projelerine hız verilmeli, ürün ve teknoloji geliştirme faaliyetlerine ayrılan kaynak artırılmalı, entegre lojistik destek ve performans dayalı lojistik uygulamasına geçilmeli.
- ✓ İhracatta devletten devlete satış ve kredilendirme ile devlet garantisi uygulaması başlatılmalı, orta ve ileri teknoloji ürünlerinin ihracatına özel teşviklerin getirilmesi.



"Teknolojik olgunluk yeterli, dünyada rekabetçi bir oyuncu olabiliriz"



Savunma sanayisinin önemli bir teknolojik olgunluğa ulaştığını ve dünya pazarlarında rekabetçi bir oyuncu olarak yer alabileceğini belirten Savunma Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkanı Nail

Kurt, "Belirli bir teknolojik olgunluğa erişmiş ve alanında yetkin bir sektör olarak kabul ediliyoruz. Bu kazanımların geliştirilerek sürdürülmesi birinci önceliğimiz. Sektörümüzün ihracat potansiyeli, sürdürülebilirlik açısından iyi bir kaldıraç görevi görüyor. Gelişmiş ülkelerin savunma ve havacılık sanayicileri, ülkelerindeki savunma bütçelerinin daralması ile bizim oyuncularımızın da yer aldığı pazarda çok ciddi bir rekabete girdi. İşimiz kolay olmasa da önemli bir teknolojik olgunluğa ulaşan sektörümüzle, dünya pazarlarında rekabetçi bir oyuncu olarak yer alabiliriz" şeklinde konuştu.



ELEKTRONİK SANAYİ AR-GE'YE YOĞUNLAŞACAK

Hızla gelişen dünya elektronik sanayisinde geride kalan Türkiye, açığını kapatıp Ar-Ge'ye yoğunlaşacak.

“Pazarlarda söz sahibi olmak için büyük adımlara ihtiyaç var”

Tüm sektörlerde kaldıraç vazifesi gören elektronik sektörünün Türkiye'nin geleceği olduğunu söyleyen Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD) Yönetim Kurulu Başkanı C. Müjdat Altay, sektörün gelişimi için olması gerekenleri şöyle özetledi: “Tüm sektörlerde kaldıraç vazifesi gören elektronik sektörünün Türkiye'nin geleceği olduğuna inanıyorum. Sektörün desteklenmesi için; kamu ihalelerinde ileri teknolojiye sahip yerli ürünü sunan üreticiye yüzde 15 fiyat farkı uygulanması, Yerli Malı Tebliği ve kamu alımlarında ürün hakkında referans istenmemesi gibi önemli kararlar alındı. Ayrıca değeri 5 milyon doları geçen kamu alımlarında ihaleyi yabancı bir firmanın alması durumunda, bu firmanın yerli üretim yapması, yaptırmayı ve ülkemizden ihracat yapılması etkilileyici kararlar arasında.”



2010-2014 yılları arasında yüzde 24 oranında büyüme artışı gösteren elektronik sanayi, 2014 rakamlarında açık verdi. Dolar bazında gerçekleşen 14 milyarlık üretim, 6,6 milyarlık ihracat ve 18 milyarlık ithalat, bu alanda dışa bağımlı olduğunu gösteriyor. Sektörün 2014 yılında dış ticaret açığı ise 12 milyar dolar oldu.

İhraç ürünleri sıralamasında ilk üçe giren Amerika, Japonya, Almanya sektörün önemli aktörleri arasında. Sektörün dünya ticaretinin yıllık hacmi, 16 trilyon doları buluyor. Bu tutarın içinde Türk elektrik ve elektronik sektörünün payının ise yüzde 13 olduğu tahmin ediliyor.

Altyapısı büyük ölçüde yeterli olan elektronik sanayisinin küresel rekabette oyuncu olması için, gelecek 10 sene içinde daha çok gömülü işlemcili, esnek işletim sistemlerini destekleyen, farklı uygulama alanlarına hizmet verebilecek cihazları tasarlayacak ve üretecek bilgi ve yeteneğe ihtiyacı var.

Toplam cirodan Ar-Ge faaliyetlerine ayırdığı yüzde 2'lik payla öne çıkan elektronik sektörü, Ar-Ge yet-

kinliğinin katma değer yaratması, diğer bir deyişle sahaya yansımaları için ilgili tüm paydaşlarla işbirliğine girmeyi planlıyor. Paydaş işbirliğinin büyüme için atılan büyük adımlardan biri olacağı öngörülmüyor.

ELEKTRONİK SANAYİSİNİN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Orta gelir tuzağından kurtulmak için ileri teknoloji geliştiren ve kullanan elektronik sektörü, stratejik sektör olarak seçilmeli ve bu alanda seferberlik ilan edilmeli.
- ✓ Ülke kaynaklarına uygun ve güçlü alanlar tespit edilmeli; üniversitelerle sanayi arasında etkin, nitelikli, gerçekçi ve sonuç odaklı işbirlikleri oluşturulmalı. Ayrıca üniversitelerin dikey konularda uzmanlaşması da gerekli.
- ✓ Ar-Ge ve inovasyon alanında devlet politikalarının kapsayıcılığı ve teknoloji teşvikleri büyük önem taşıyor. Devlet yapacağı büyük yatırımlarla ilgili duyurularını uzun vade gözeterek açıklamalı.

DEMİR ÇELİKÇİLER YERLİ ÜRETİCİYİ TEŞVİK EDECEK TEDBİRLER BEKLİYOR

Çelik tüketimini yaklaşık yüzde 50 artıran Türkiye, dünyanın en büyük 8'inci çelik ithalatçısı olarak ithalatçı pozisyona geçti. Sektör, 2016 yılı ithalat rejiminde değişiklik bekliyor.

Türkiye'nin çelik tüketimindeki artışı yüzde 46 seviyesinde gerçekleşerek, 34.5 milyon tona çıktı. Tüketimdeki artışa karşılık, üretimdeki yükselişin sınırlı düzeyde kalması, iç piyasanın talebinin giderek artan oranlarda ithal ürünlerle karşılandığını ortaya koydu.

ABD, AB, Avustralya, Brezilya, Meksika ve Hindistan gibi ülkelerin, dünya çelik piyasalarındaki dalgalanmaların tahribatını asgariye indirmek amacıyla koruma önlemlerini artırdığı, Türkiye'nin ise bu alanda gerekli tedbirleri alamadığı düşünülüyor.

2015 yılının ilk 11 aylık döneminde ise 2.5 milyon tonluk üretim ve 3 milyar dolarlık ihracat kaybı var. Geçen yıl çelik sektörü miktar bazında en fazla ihracatı, yüzde 14'lük düşüğe rağmen 5,3 milyon ton ile Ortadoğu'ya yaptı. Ortadoğu'yu 2,8 milyon tonla AB ülkeleri, 2,5 milyon ton ile Kuzey Amerika ülkeleri ve 2,3 milyon tonla Kuzey Afrika ülkeleri izledi. Kuzey Afrika'ya ihracatta ise yüzde 23,7'lik artışın yaşandığı görülüyor. Çelik sektörünün yıl genelinde miktar bazındaki ihracat artışında; Mısır,

ABD, Suriye, Etiyopya ve Cibuti ilk sıralarda yer alan ülkeler olarak dikkati çekiyor.

Türkiye'nin çelik ihracatı 2015 yılında önceki yıla kıyasla miktar bazında yüzde 7,8 azalış ile 16,2 milyon tona geriledi. Çelik sektörünün direkt ihracatına diğer birliklerin faaliyet alanına giren demir çelik ürünleri de eklendiğinde 2015 yılındaki toplam çelik ihracatı değer bazında 12 milyar dolar olarak gerçekleşti.

DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Elektrik enerjisi üzerindeki sektörle hiçbir ilgisi bulunmayan fon ve kesintiler kaldırılmalı.
- ✓ Yüksek katma değerli ürünlere geçiş ve elektrik ark ocaklı tesislerin sıcak metal ile desteklenmesini mümkün kılacak yatırımlara teşvik verilmeli; Dahilde İşleme Rejimi'nin (DİR), yerli girdi kullanımını teşvik edecek şekilde revize edilmeli.
- ✓ Bölgesel enerji boru hatları, üçüncü köprü, üçüncü havalimanı gibi büyük kamu projelerinde yerli girdiden üretilen çelik ürünleri kullanılmalı.



“Ortadoğu ve Körfez ülkelerinin en büyük tedarikçisiyiz”



Dünya çelik üretiminin yaklaşık yüzde 2'sini gerçekleştiren Türkiye'nin Ortadoğu ve Körfez ülkeleri için en büyük çelik tedarikçilerinden biri olduğuna dikkat çeken Türkiye Çelik Üreticileri Derneği

(TCÜD) Başkanı Veysel Yayan, “Türkiye'deki kapasiteler her geçen gün daha fazla atıl durumda kalırken, iç tüketimin artan oranlarda ithalat yoluyla karşılandığı görülüyor. İthalatı teşvik eden mekanizmaları gözden geçirilmeli. Sektör, son 3 yıldır olumsuz bir performans gösterse de her yıl yaklaşık 180 ülkeye gerçekleştirdiği, katma değeri giderek artan ihracatı ile dünya piyasalarında önemli oyuncu. Bu yıl 34 milyon tonu aşması beklenen Türkiye'nin çelik tüketiminin yerli üreticiler tarafından karşılanmasını teşvik edecek tedbirlerin alınmasını bekliyoruz” şeklinde konuştu.



KİMYA SEKTÖRÜ YENİ PAZAR ARAYIŞINDA

Kimya sanayi, geçen yılı 15.5 milyar dolarlık ihracatla tamamlayıp, en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü sektör oldu.

“Kayıt dışı tüketim yüzde 40'lara yaklaştı, sağlığımız tehdit altında”

Yüzde 40'a yaklaşan kayıt dışı tüketim kimyasallarının tüketici sağlığını tehdit ettiğini ifade eden Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD) Yönetim Kurulu Başkanı Timur Erk, “Sağlığını ve çevreyi tehdit eden bu firmalar, rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Denetleme ekiplerinin teknik eğitimleri sağlanmalı, saha denetimleri aktifleştirilmeli ve artırılmalı. Sektörün hammadde sorunları var. Düzenlemelerle yer yer ithalat durma noktasına gelebiliyor. Boya sanayinin kullandığı ÖTV'ye tabi solventlerin ithalatıyla ilgili kronik sorunlar tam olarak aşılmış değil. Devletin biyosidal ürünler gibi bazı maddeleri ruhsatlandırılması için istediği rakamlar, sektörü ithal ürünlere karşı zayıflatıyor. Sektördeki sanayicilerin yaşadığı sigorta sorunları, bazı gelişmelere karşın tam olarak aşılamadı” yorumunda bulundu.



Türkiye kimya sanayi, geçen yılı 15.5 milyar dolarlık ihracatla tamamlayıp, otomotiv ve hazır giyim sanayinin ardından en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü sektör oldu. Sektörün 2016 yılı hedefinde ise Güney Amerika, Sahra Altı Afrika, Uzakdoğu ve Asya pazarları var.

Kimya ihracatı bir önceki yıla göre değerinde yüzde 13,28 azalırken, miktarda yüzde 12,59 artarak 17,3 milyon tona ulaştı. Geçen yıl en fazla ihracatı Mısır, Irak ve Almanya'ya gerçekleştiren kimya sektörünün ihracattaki 10 ülke sıralamasında Birleşik Arap Emirlikleri, İtalya, İran, İspanya, Suudi Arabistan, Yunanistan ve İngiltere bulunuyor.

İhracatını artıran, yeni pazarlar arayan sektörün son beş yılda kendi içindeki sorunların çözümünde izlediği yola ise yenileri ekleniyor. Dış ticaret açığını kapatma olarak belirlenen hedeflerden biri, kümeleşme ve yerleşme sorununa çözüm getirmek. Chemport projesi için Güney Marmara sahillerinde Biga ile Bandırma arasında 30 bin dönümlük hazır ve 15 milyar dolarlık yatırım

için projeye şimdiden 30'a yakın girişimci katıldı.

Karbon elyaf üretimi için DOW-AKSA ortaklığının devreye girmesi ve üretime başlamış olması da bir diğer yenilik. Katma değeri yüksek kompozitler için yapılan bu girişim 'stratejik yatırım' kapsamında bulunuyor.

Türkiye'de üretilmeyip ithal edilen, birim kg. değeri 2.50 dolar üstünde olan 20 civarında kimyasalın belirlenmeye çalışıldığı araştırma, yıllık açığın nispeten azaltılmasına katkı sağlayacak.

KİMYA SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Katma değeri yüksek ve ileri teknoloji gerektiren kimyasalların üretimi için yeni teşvikler sağlanmalı.
- ✓ Marmara, Ege ve Doğu Akdeniz'de sektör için sahil şeridi ayrılması/belirlenmesi ve Chemport projesinin desteklenmesi gerekli.
- ✓ Kaliteli eğitim için öncelikler verilmeli ve uzun vadede beşeri sermaye geliştirilmeli.

GIDACILARIN ROTASINDA KUZEY AFRİKA VE ORTADOĞU VAR

Kuzey Afrika ve Ortadoğu bölgesini, ekonomik ve sosyal dinamizmiyle ihracat artışı öngördükleri pazarlar olarak belirleyen gıda sektörü, bu bölgelerde orta sınıfın dikkat çekici bir biçimde büyümesini ihracata olumlu yansıtmayı hedefliyor.

30 milyar TL'ye yaklaşan cirosu ve 440 binin üzerinde çalışanıyla ülkenin 2'nci büyük endüstrisi olan gıda içecek sektörü, rotasını yeni pazarlara çevirdi. Kuzey Afrika ve Ortadoğu bölgesini, ekonomik ve sosyal dinamizmiyle ihracat artışı öngördükleri pazarlar olarak belirleyen gıda sektörü, bu bölgelerde orta sınıfın dikkat çekici bir biçimde büyümesinin ihracata olumlu yansımaları hedefliyor. 40 milyar dolar gıda ve içecek ihracatı ile dünyanın ilk 10 ülkesi arasında yer almayı amaçlayan Türkiye'nin gıda ve tarımda 2023 hedefi ise; 150 milyar dolar tarımsal hasıla ile tarımda dünya beşincisi olmak. Yetkililer, bu hedeflere ulaşmak için gıda-içecek sektörünün ham madde sorunlarının çözümüne ilişkin uygulanacak yeni politikalara ihtiyaç olduğunu vurguluyor.

Türkiye'nin 2014 yılı genel ihracatının yüzde 7'si gıda ve içecek sektöründen geldi. 2014 yılında sektörün ihracatı 2013 yılına göre yüzde 4,1 artışla 11 milyar 104 milyon dolar olarak gerçekleşti. Gıda ve içecek sanayi ihracatı, Türkiye toplam ihra-

cından yüzde 7 pay aldı. Sektörün ihracatındaki ilk 3 ülke Irak, Almanya ve Suriye oldu.

2014 yılı ithalatı ise 2013 yılına göre yüzde 3,2 artışla 5 milyar 617 milyon dolar gerçekleşti. Gıda ve içecek sanayi ithalatı Türkiye toplam ithalatından yüzde 2,3 pay alırken, geçen yıl ithalatta ilk 3 ülke Rusya, Endonezya ve ABD oldu. Öte yandan elde edilen bu sonuçlar sektörün dış ticaret karşılama oranının 2014 yılında yüzde 197,7 seviyesine yükseldiğini gösteriyor.

GIDA SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Yüksek kaliteli ve güvenilir hammaddeye rekabetçi fiyatlarla erişim, geçmiştekinden çok daha önemli bir sorun. Bu nedenle gıda sektöründe ham madde sorunlarının çözümüne ilişkin yeni politikalar uygulanmalı.
- ✓ Yeni pazar arayışlarını ve yeni serbest ticaret anlaşmaları tesis etme çabaları devam etmeli.
- ✓ Pirinçte olduğu gibi makarnada da KDV indirimi yapılmalı.



"İhraç pazarlarındaki gelişmeler bizim için çok önemli"



2015 yılına yönelik değerlendirmelerde bulunan Türkiye Gıda ve İçecek Sanayi Dernekleri Federasyonu (TGDF) Başkanı Şemsi Kopuz, ihracat pazarlarında yaşanan gelişmelerin genel etkisine dikkat çekti. Kopuz, şöyle konuştu: "Ukrayna, Suriye, Irak ile problemler devam ediyor. En önemli ihraç pazarlarımızdan biri olan AB'nin ekonomisi iyileşme belirtisi göstermiyor. Rusya ise yaşanan dalgalanmalar neticesinde büyüme tahminlerini aşağı çekti. Çin, eski mucizevi büyümesini bundan sonra devam ettiremeyecek. Tüm bu olumsuz tabloya rağmen 2015 yılı sonu itibarıyla son çeyreğe ilişkin çıkacak olan rakamlar, yine bir önceki yıla göre aynı ivmeyle sektörün büyüyeceğine işaret edecek. Yapılacak reformlarla sektörün iki yıllık dış ticaret fazlası, Türkiye'nin cari açığını kapatacak."



İLAÇTA POTANSİYEL 8 MİLYAR DOLAR

Türkiye, 8 milyar dolarlık ihracat potansiyeli ile komşu ülkeler için ilk akla gelen tedarikçilerden biri olma yolunda ilerliyor.

"Sorunları 'kazan-kazan' formülüyle ele almalıyız"

İlaç endüstrisinin uzun zamandır çözüm bekleyen yapısal sorunları olduğunu dile getiren Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AİFD) Genel Sekreteri Ümit Dereli, bu sorunların ilaç değer zincirinin tüm paydaşları ile diyalog ve işbirliği içinde, 'kazan-kazan' formülü çerçevesinde ele alınmasını istedi. Özellikle öngörülebilir ve sürdürülebilir bir bütçe çerçevesinde ilaç pazarının oluşturulmasının, yenilikçi ilaçların diğer gelişmiş ülkelerle eş zamanlı olarak Türkiye'de hastalara sunulması açısından önem taşıdığını kaydeden Dereli, "Sürdürülebilir, dengeli bir fiyatlandırma mekanizması, doğru ilaç bütçesi, ruhsat süreci ve geri ödeme süreci gibi ilaç sektörünü çevreleyen düzenlemelerin, sektörü ileriye taşıyacak, ülkemizi küresel ölçekte üretim ve tedarik merkezi haline getirecek bir perspektifte ortaya koymalıyız" dedi.



İç pazarın yanı sıra Türkiye, toplam 300 milyar dolar civarında ilaç ithalatı yapan Avrupa, Rusya, Ortadoğu, K. Afrika, Orta Asya ve Kafkaslar bölgelerinin tam ortasında, oldukça stratejik bir konumda bulunuyor. Türkiye, ilaç ve tedaviler için Ar-Ge ve yüksek katma değerli üretim yapabilecek, bölgesinin artan sağlık ihtiyaçlarını karşılayabilecek, hatta global bir oyuncu olabilecek potansiyele, bilgi birikimine ve altyapıya fazlasıyla sahip. Türkiye toplam 8 milyar dolarlık ihracat potansiyeli ile komşu ülkelerin kilit hizmet ve ilaç tedarikçisi olabilir. Sektör yetkilileri, Türkiye'nin bu potansiyelini değerlendirip bölgesinin üretim, Ar-Ge, yatırım ve ihracat merkezi haline gelebileceğine dikkat çekiyor.

IMS Verileri temelinde MAT Katsım 2015 IMS TPI (Turkish Pharmacy Index) hesaplamaları çerçevesinde; 2015 yılı 2014 yılı ile karşılaştırıldığında geri ödemeli ilaç pazarının son bir yılda yüzde 15,45 oranında büyümesi öngörülüyor. Bu büyümenin 12,7 puanının artan talep ile 2,3 puanı ise fiyat deği-

şimleri çerçevesinde gerçekleşmesi bekleniyor. Satılan kutu hacmindeki doğrudan büyümenin yüzde 6,9 civarında gerçekleşmesi öngörülürken, kamunun yayınlamış olduğu rakamlar içinde ilaç için ödenen rakamlara baktığımızda, pazarın 2015 yılının ilk 9 ayında TL olarak yüzde 9 düzeyinde büyüdüğü görülüyor.

TÜİK verilerine göre veterinerlik ürünleri de dahil rakamlar ile eczacılık ürünlerinde dış ticaret rakamları ihracatın bir önceki yıla nazaran yüzde 6 düzeyinde bir artışla 900 milyon doların biraz üzerinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Aynı zamanda ithalatın değişim göstermeden veya küçük bir azalışla 4,7 milyar dolar düzeyinde sonuçlanması bekleniyor.

İLAÇ SEKTÖRÜNÜN HÜKÜMETTEN BEKLENTİSİ:

- ✓ Fiyatların her iki yöne hareket etmesini sağlayacak esnek fiyatlandırma mekanizması gerek.
- ✓ Talep odaklı tasarruf tedbirleri uygulanmalı.
- ✓ Sağlık politikaları kamuoyu ile paylaşılmalı.

Sanayimizde “netlik sıçraması” ve “analitik girdisi”

Hep bir ağızdan koro halinde “yüksek katma değerli ürünlere geçmeliyiz” diye haykırıyoruz. “İnovasyon” kavramının güncel yaşamda yaygın kullanılması gibi “yüksek katma değerli ürünler” konusunun da kitlelerin diline düşmüş olması; medyada geniş yer almasının çok “olumlu” bir yanı var: Satranççı icad eden Hintli rahibin felsefesini bize anımsatıyor. Rahip, kral demek istiyor ki, ne denli akıllı iyi yetişmiş olursan ol, vezirlerin, askerlerin, adamların, kalelerin yoksa tek başına hiçbir şey yapamazsın!

Sanayileşme dediğimiz olgu, düşünce sistemlerinin, inanç, eğitim, bilim-teknoloji, finans, hukuk, siyasi, sosyal ve kültürel sistemlerinin ve ticaret sistemlerinin ortak fonksiyonudur. Bir sanayici ne kadar yetenekli olursa olsun, sistemler ve sistemlerin sistemi onu destekleyici değilse, işlerini kolaylaştırmıyorsa, önündeki engelleri kaldırmıyorsa, sanayicinin mümkün olduğu kadar işine odaklanmasına katkı yapmıyorsa, sanayici serbest ve adil piyasada şans eşitliğine sahip olamaz. Bütün sır, ülkeyi yöneten siyasi iradenin, bürokrasinin, sivil inisiyatiflerin ve medya mensuplarının “ayrıntı bilgisine” dayalı kararlarla üreticinin işini kolaylaştırmasıdır.

Son dönemde bütün yazılarımı dünya genelinde dışa ve dünyaya açık üretim yapan sanayicileri derinden etkileyen beş kavram üzerinde yazıyorum: Analitik, akıllı imalat, akıllı ev bağlantılı ürünler, üç boyutlu baskı ve eklemeli üretim, insan kaynağında ikinci nesil çözümler...

Çağımızda dışa ve dünyaya açık üretim yaparak varlığımızı sürdürebilmenin “dilini” oluşturan kavramların hepsini bu yazıda açıklayamam. Önce, insan-odaklı bir kavram olan, işyerlerinin yönetişiminde hayati öneme sahip olduğuna inandığım “analitik” kavramını Ankaralı sanayici dostlarımla da paylaşmalıyım. Aynı zamanda, Mevlana’nın, “Gerçek dostu olanların, aynalara ihtiyacı yoktur” uyarısını rehber edinerek, yazıyı sonuna kadar okuyan üretici dostlarımın kendi konumlarını belirlemek için anlattıklarımla bir “otokontrol” listesi sunacak, nerede durduklarını sorgulamalarını isteyeceğim.

FIRSATLAR, TEHDİTLER OLANAKLAR VE KISITLAR

Üretim yapan her insan yaşamının her anında dünya genelindeki eğilimlerin yarattığı “fırsatların” ve “tehditlerin” etkisi altındadır. Eğilimlerin yarattığı fırsatlardan yararlanması, tehditleri de en az maliyetle savuşturması için sürekli analiz yapmak; bir senteze ulaşmak için uğraşır. Önüne çıkan fırsat ve tehditlerin “bileşenlerini” ve “bağlamalarını” anlamadan, kavramadan ve tanımlamadan işlerini tam ve doğru yapabilmesi zordur.

Maddi ve kültürel zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştıran üreticilerin dünya genelindeki eğilimlerin fırsatlarını ve tehditlerini bilmesi yaptığı işin “gerek şartı”dır. İşin “yeter şartı” ise “kendi olanakları ve kısıtları” hakkında “net bilgi”



Rüştü BOZKURT

sahibi olmalıdır ki, akılcılığın tanımı olan “fırsat ve tehditlerle, olanak ve kısıtlar arasında dengeyi kurabilsin”. Bir üreticinin yaptığı işin parçalarını yeterince bilmesi kadar, genel eğilimlerin etkilerini erken uyarı anlayışıyla izlemesi, anlaması, açıklaması gerekir. Bütün bu çabaları “analitik yetenek” olarak adlandırıyoruz; giderek yaygınlaşan bir kaniya göre “analitik 3.0 aşamasını” yakalayamayan bir üreticinin “dışa ve dünyaya” açılabilmesi zordur; kendi ülkesinde bile “birikim yeteneklerini koruyarak uzun dönemli geleceğini güven altına alması” bile kuşkuludur.

VERİYİ REKABET EDEBİLİR ÜRÜNE DÖNÜŞTÜRME

Son dönemde yazılarımda ve anlatımlarımda sık sık yinelediğim bazı tanımlamaları sizlerle de paylaşacağım:

1. “Analitik 0.0 aşaması” : İşlerimizi atadan, dededen gördüğümüz gibi yapmaktır. Bilimle değil, görgüyle iş yapıyorsak, usta-kalfa-çırak geleneklerini ve alışkanlıklarını sürdürmede ısrarlı isek, gelenek taassubunun kıskacıdaysak, başka bir anlatımla “analizle değil, alışkanlıkla iş yapıyorsak” analitik konusunda adım atmadığımız anlamına gelir.
2. “Analitik 1.0 aşaması” : İşlerimizi yaparken düzgün kayıtlar tutuyor, doğru veriler oluşturuyor; verileri uygun yöntemle malumat haline dönüştürüyor; malumatlardan bilgi üretiyor; bilgileri analiz ederek “işimizin gidişatını izliyorsak” analitikte ilk adımı atmış oluyoruz. Akılda kalması için üretici dostlara, “ Kayıtlarınızı vergi denetçilerine göstermek için değil, kendi işinizde nicelik ve nitelik gelişmelerini izlemek için tutuyorsanız, analitikte ilk adımı da atmış oluyorsunuz” anlatımını yapıyorum.

3. Bilindiği üzere, klasik sanayileşme döneminde bir üretici bilgileri değer karma zincirinin değişik katmanlarından alıyordu. Müşteri eğilimlerinin izlenmesi, tedarik zincirinin çözümlenmesi, dağıtım yapısının optimizasyonu bilgileri, işletme için kayıtlar başlıca “veri kaynakları” idi. Akıllı ürünlerin yaygınlaşması, internet ve bulut bilişim olanaklarının yarattığı “kablolu ve kablosuz bağlantılar”, “ürünün kendisinin ürettiği veriyi” derleme, saklama, analiz etme ve değerlendirme olanakları yarattı. Geleneksel merkezlerden bağımsızlaşan veri üretimi “büyük veri” diye adlandırılan yeni bir olguyu üreticinin gündemine yerleştirdi. Büyük veri içerisinde “işe yarar veri” barındırdığı gibi “işe yaramayan kirli veriyi” de barındırıyor. Büyük verinin analizini yaparak, “işimize yarayanlarının ayıklanmasına; büyük verinin ehlileştirilmesi” diyoruz. Bir iş yeri yönetimi bu aşamaya geçmişse “analitik 2.0 aşamasını” yakalamış demektir.

4. Günümüzde üretim hızla yerele küresele doğru evriliyor. Büyük veriyi ehlileştirerek ayıklanan yararlı bilgileri, bir ürünün bünyesine gömerek, bir iş yapma metodunda kullanarak kaynak ve zaman kazancı sağlayan, küresel pazarda rekabet edebilir “yeni ve farklı ürünler üretebilme aşaması”da “analitik 3.0” olarak adlandırılıyor.

DEĞER KATMAK İÇİN...

Gelecek 10 yıl içinde dünya ticaretinde faktör koşulları, talep koşulları, karşılıklı bağımlılıklar ve rekabet stratejisinin değişeceğine; değişimin merkezinde de “analitik 3.0 aşamasının” yer alacağına ilişkin yaygın bir kanaat var.

Geleceğin rekabetini doğru yönetebilmek için “net bilgi”, “etkin koordinasyon” ve “odaklanmak” gerekiyor. Bu üç adımı etkin bir biçimde atabilmemiz için ekonomideki bütün aktörlerin “netleşmiş bir stratejiye” dayalı kararlar üretmesi gerekiyor.

Dünya genelindeki gelişmeler üreticileri ciddi bir yol ayrımına getirdi: Önce mevcut ürünler üretilirken iş süreçleri ve işgücü profilinde yapılabileceklerini netleştirmek zorunda. Sonra da ana akım üretim yapılarıyla, oluşmakta olan yeni teknolojik fırsatlar arasında denge kurmanın yollarını bulma... Yetmez, dünya genelindeki değişim ve dönüşümleri gerçek zamanlı olarak izleme zorunluluğu var.

Üreticinin işine değer katması için, üretimin eko-sistemi içinde yer alan diğer aktörler de en az üreticinin kendisi kadar sorumlu. Siyasi irade, gerçek yapısal reformlarla, üreticinin işini kolaylaştırmalı, ufkunu açmalı... Bürokrasi, üreticinin maddi ve kültürel üretim yaparak, hepimize katkı yapan bir aktör olduğunu, kolektif kaynaklardan maaş alan biri olarak, üreticinin hizmetkarı olduğunu akıldan çıkarmamalı, önyargılarla ve ezberlerle üreticiye zorluklar çıkarmamalı... Sivil inisiyatifler de ayrını bilgisine sahip olmadan, işin bileşen ve bağlarını analiz etmeden üreticinin motivasyonunu bozacak söylemler ve eylemlerde bulunmamalı. Medya mensupları da, net bilgiye erişmeyi kirletecek haber ve yorumdan kaçınmalı.

Hangi açıdan bakarsak bakalım, rekabet edebilir üretim yapabilmemiz için zor dönemden geçiyoruz; zor dönemlerde işbirliği, güçbirliği yapmamız gerekiyor. Toplumları toplum yapanın ortak dillerinden çok, ortak düşüncelerde birleşmeleri olduğunu akıldan hiç çıkarmamak gerekiyor.



Asomedyanın 2016 yılı ilk sayısına, Türkiye'nin duayen sanayicisi Rahmi Koç'un değerli görüşlerini taşıdık. Sorularımızı samimiyetle yanıtlayan Rahmi Koç, Türkiye'nin sanayileşme hikayesini, yaşanan sorunları ve elde edilen kazanımları tüm detayları ile Asomedyaya okurları için anlattı.

EDİTÖRÜN NOTU:

Sayın Mustafa Koç'un vefatından kısa bir süre önce yapılmış bu söyleşinin yayınlanmasına Sayın Rahmi Koç'un onayıyla karar verilmiştir. Bu vesileyle hem acıyı paylaşmak hem de Mustafa Koç'u bir kez daha anmak istedik. Sayın Rahmi Koç'a ve ailesine sabır diliyoruz. Hepimizin başı sağ olsun.

Koç Holding AŞ. Şeref Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Rahmi Koç, Türkiye sanayisinin tartışmasız en duayen ismi... Babası Vehbi Koç'tan aldığı şirket kültürünün üzerine çok uzun yıllar sanayicilik tecrübesi ekleyen Rahmi Koç, Türk ekonomisinin ve Ankara sanayisinin değişimine yakından tanıklık eden; hatta bu sürece ciddi katkılar koyarak gelişimine yön veren önemli isimlerin başında geliyor.

Asomedyanın bu ayki röportaj konğu olan Rahmi Koç, Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin görüşlerinden, 2016 yılı öngörülerine ve özel yaşamına kadar birçok sorumuza yanıt vererek, önemli tespitlerde ve tavsiyelerde bulundu.

Türkiye sanayisinin karnesini çıkarmasını istediğimiz Rahmi Koç'a göre özel sektörün dinamik, girişimci ve krizlere direnişçi karakteri ekonominin en büyük artısını oluşturuyor. Eğitim, ekonomi ve sanayileşme politikalarındaki istikrarsızlığı da karnenin en önemli zayıf konusu olarak tanımlayan Koç'un Türkiye'nin sanayileşmesi karnesine verdiği not ise 10 üzerinden 7...

Türk gençliğine ve işadamlarına tavsiyelerde bulunan Rahmi Koç'u gelecek adına umutlandıran gelişmeler de yok değil. "Türkiye deyince akla doymamış, büyük bir pazar, genç bir nüfus ve de stratejik bir coğrafi konum geliyor" diyerek Türkiye'nin imkanlarını 'bitmez, tükenmez' şeklinde yorumlayan Koç, ülkeye hamle yaptıracak 3 noktayı ise şöyle sıralıyor: "Yurt dışında yatırım yapmak, ihracatı kuvvetlendirmek ve rekabet gücümüzü artırmak..."

Röportajımızda Hükümetten beklentilerini de dile getiren Rahmi Koç, "Bence 2016'da yeni hükümetin yapması gereken ilk iş, orta gelir tuzağını aşmamızı sağlayacak ve 2023 hedeflerine bizi yaklaştıracak yol haritasını hazırlamak, bunu iş dünyası ve kamuoyuyla paylaşmak ve hızla uygulamaya koymak olmalı" yorumunu yapıyor.

A close-up portrait of an elderly man with grey hair, smiling warmly. He is wearing a dark blue quilted jacket over a bright blue turtleneck sweater and a patterned scarf. The background is a soft, out-of-focus outdoor setting.

Rahmi Koç'tan
Türkiye'nin sanayileşme karnesine

10 üzerinden

7



“Ne yazık ki, son 10 senede yapılan yatırımların çoğu taşa toprağa ve çimentoya gitti. Oysa memlekete greenfield dediğimiz yeni yatırımlar, yeni fabrikalar açılması lazım. Esas bu konuda hükümetimizin alacağı aksiyonları bekliyoruz.”

Koçzade Ahmet Vehbi adıyla Ankara Ticaret Odası'na kaydı yapılan küçük bakkal dükkanı, bugün dünyanın en önemli holdinglerinden biri. Bu başarıyı nelere borçlusunuz?

Öncelikle bahsettiğiniz büyükbabamın dükkanı, bugünkü Kale'deki Çengelhan Müzesi'nin içindedir. Elimizden geldiği kadar o günkü malları ve dükkan düzenini teşhir etmeye çalıştık. Zaten bu müzeyi de o dükkan için kurdum.

O dükkandan bugünkü hale nasıl geldik? Ankara'nın başkent oluşundan sonra başlanan imar hareketleri ile asfalt yolların yapımı, otomobil ve kamyon ithalatı ve de bunların getirdiği iş imkanlarını Vehbi Koç çok iyi değerlendirerek; önce inşaat malzemesi işine sonra müteahhitliğe girmiş, aynı zamanda Sokoni Vakum'dan (şimdiki mobil) gaz ve benzin bayiliği, bunu takiben

de İstanbul'daki Ford genel distribütörünün Ankara bayiliğini alması ile hareket başlamış.

Vehbi Bey'in küçüklüğünü geçirdiği Ankara Keçiören Çoraklı'daki evlerinde elektrik, su ve tuvalet yokmuş. Suyu çeşmeden taşır, tuvalet için dışarı çıkarlar, elektrik yerine de gaz lambası yakarak otururlarmış. İşte bu Vehbi Bey'e disiplini, yeniliğe açık olmayı, daha müreffeh bir hayat elde etmek için çaba harcamayı öğretmiş ve o zamanlar bir “Koç Kültürü” oluşmuş.

Hepimiz bu kültürle büyüdük. Bunda dürüstlük, kalifiye eleman kullanmak, onları işe hissedar yapmak, kanunlara riayet etmek, hesabını kitabını bilmek, uzun vadeli düşünmek, devamlı yatırım yapma, doğru vergi ödemek ve de memlekete hizmet etmek ön planda gelmişti. Onun için Vehbi Bey'in meşhur sözü, “memleketim varsa, ben de varım” buradan doğmuş.

Sanayicilerin en önemli platformu olan odaların iş hayatı ve hükümetle ilişkiler anlamında fonksiyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sanayi odaları, kanunla kurulmuş kurumlardır. Bundan dolayı her sanayici yahut iş adamı oraya üye olmak, aidat ödemek zorunda. İlk başlarda bu odalar, kapasite belgelerini düzenlemekle, kıt olan döviz hakkaniyetle dağıtmakla, sonra da organize sanayi bölgeleri kurmakla, teşvikler önermekle ve de hükümetler nezdinde çatı kuruluşları odalar birliği ile gerekli hukuki ve kanuni düzenlemeleri oluşturmakla mükelleftirler. Sanayinin her kesimini temsil ettiklerinden ihtisaslaşma imkanı bulmuşlar; tecrübeli, işi bilen, kişilerin sorunlarını layıkıyla yukarı aksettirebilmişler ve sanayinin çokluk devrinde büyük hizmet etmişlerdir. Oysa şimdi birçok ihtisaslaşmış gönüllü sivil toplum kuruluşları problemlerini ya odalar birliği vasıtası ile veyahut doğrudan gerekli mercilere iletiyorlar.

İhracat faaliyetleri çok daha sonra başladı. Sanayimizin evrimini birkaç aşamaya ayırıp, ben şu şekilde izah ediyorum: Toplu işçinin dahi ithal edildiği dönem, bunu takiben bir miktar ithal montaj günleri, ardından yarı montaj ve yarı imalat yılları, tam imalat devresi, ihracata dönük imalat seneleri ve bugün geldiğimiz dönemde de araştırma-geliştirmeye dayanan, kendi markamızı yurt dışında yaratan, rekabet gücü olan, ihracata dönük sanayi günleri...

Babanızın, babası ile ortaklığı gibi sizin de oğullarınızla iş ortaklığınız var. Aile şirketi olmanın yarattığı en büyük avantajın ne olduğunu söyleyebilirsiniz? Yapılan araştırmalar, bu şirketlerin ömrünün giderek kıaldığını gösteriyor. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Yapılan istatistiklerde Amerika'da üçüncü kuşağa erişen aile şirketleri yüzde 18, Avrupa'da ise bu oran yüzde 25'tir. Halka açık şirketlerle aile şirketlerini de bir tarif etmek lazım. Bir halka açık şirket vardır, sahibi anonimdir. Bir halka açık şirket vardır ki, sahibi yüzde 80 ailedir, yüzde 20'si halka açık muamelesi görür. Bir de halka kapalı aile şirketi

vardır, hiçbir zaman bilanço vermez, onların işlerinin nasıl gittiğini kendilerinden başka kimse bilemez.

Mesela Koç Holding'i misal alırsak, halka açık olmakla birlikte ailenin yüzde 50'nin üzerinde hissesi vardır. Her ne kadar otoritelere hesap veriliyorsa da idare, düşünce ve felsefe açısından aile şirketi gibi ele alınır. Yani uzun vadeli düşünülür, mümkün meretebe az idareci değiştirilir. Bir aile kültürü ve geleneği hakimdir. Oysa tamamen halka açık olanlarda, yani sahibi anonim olan şirketlerde her çeyrekte bilanço açıklaması idarecileri kısa vadeli düşünmeye ve o çeyrekte kar gösterebilmek için öncelikleri değiştirmeye ve devamlı baskı altında olmalarına sebep olur ve bu şirketlerde bağlılık tamamen menfaatlerle ve neticeyle ilgilidir. Bunların herhangi birisindeki azalma, idareci değişikliği getirir.

Halka tam kapalı aile şirketleri kurucusu ve sahibi başta iken risk alınır, süratli karar da verilir. Bazen uzun bazen kısa vadeli düşünülebilir ve o şirket kurucunun her şeyidir. Kuşaklar değiştikçe bağlılık ve alaka azalabilir, ortaklar arasında ihtilaf çıkabilir, kardeşler arasında kavga olabilir, iş zarar görebilir yahut elden çıkarılır ve kurtulunur. İşte bu üç tip şirketin farkları da budur; onun içindir ki, üçüncü kuşağa az şirket geçebilmiştir.

Esnaflıktan tüccarlığa, tüccarlıktan sanayiciliğe uzanan bir yolu birçok ödül ve madalya ile tescillemiş olan Vehbi Koç'tan neler öğrendiniz?

Unutmayalım ki Vehbi Koç 96 senelik hayatında, Cumhuriyetin geçirdiği ekonomik evrimlerin hepsini yaşadı ve gördü. Buna göre memleketin ihtiyaçlarını evelden sezerek, o istikamette gerekli adımları attı. O adımlar neticesi kurulan önceleri montaj, sonra sanayi, yan sanayinin canlanması gibi başka yan etkiler doğurdu.

Bu evrim birbirini devamlı tamamlayan, kartopu gibi gittikçe büyüyen, bir sanayileşme hareketine dönüştü. Hep ilkleri yapmaya çalıştığından o günlerde, olmayan ancak gerekli gördüğü mevzuatın, kanunların oluşturulmasına öncülük etti. Henry Ford'dan esinlenerek küçüklüğünde mahrum kaldığı,



“Vehbi Bey'in küçüklüğünü geçirdiği evde elektrik, su ve tuvalet yokmuş. İşte bu, Vehbi Bey'e daha müreffeh bir hayat elde etmek için çaba harcamayı öğretmiş ve bir 'Koç Kültürü' oluşmuş. Hepimiz de bu kültürle büyüdük.”

medeni yaşam tarzına uyacak ve kitlelerin mali imkanları dahilinde satın alabilecekleri ürün ve servisleri, halkın emrine sunmuştur. O zamanlar döviz kıt, teknoloji az, yabancı sermaye hemen hemen olmadığı için, sanayileşme daha ziyade kapalı kapılar ardında gelişmiştir. Oysa bugün Türkiye dünyaya açılmış, bir mamulün üretiminde en ekonomik parça ve servis nereden alınıyorsa, oraya yönelmektedir ki, doğrusu da budur.

İşte ben, 1958'de işe başladığımda, babamızdan, sanayileşmenin o günkü icaplarına göre ne şekilde hareket etmemiz gerektiğini, eşit ortaklık kültürünü, kurumsallaşma hareketlerini, teknoloji transferini, bütün bunun hazmedilmesini ve bunu kullanmayı, öğrendim.

Koç Holding, kadın dostu şirketlerin başında geliyor. Kadın çalışan oranınızın fazla olmasını nasıl yorumluyorsunuz?

Ülke genelinde bu oranın artırılması için ne tür bir politika izlenmeli?

Bir ülkenin gelişimi barındırdığı insan kaynağına verdiği önemden geçer. Ülkemizin orta gelir tuzağı ile karşı karşıya olduğu bu dönemde, barındırdığımız yetenekleri ekonomiye katmamak gibi bir lüksümüz olmadığına inanıyorum. İstatistiklere göre çalışabilecek kadın nüfusunun yüzde 68'i iş gücüne katılmıyor. Bu yetenekleri iş hayatına kazandırmaya yönelik yapılan her çalışmanın ülkemiz ekonomisine getirisini büyük. Bu minvalde, biz de faaliyet gösterdiğimiz sektörlerin getirdiği tüm zorluklara rağmen, kadın istihdamımızı azami seviyede tutmaya öncelik veriyoruz. Bunu başarımızın önemli bir bileşeni olarak görüyoruz.

İş dünyasında karımıza çıkan eşitsizliklerin temeli olan kadınlarla ilgili süreç henüz iş yaşamına adım atmadan önce başlıyor.

Eğitimde fırsat eşitsizliği ve erken evlilik gibi sorunlar hâlâ mevcut. Daha çok kadına nitelikli istihdam sağlamak daha çok kadının nitelikli eğitim almış olmasından geçiyor. Bu sebeple bu meselelerin iş dünyası özelinde değil çok yönlü bir bakış açısıyla ele alınması gerekir. Kadın istihdamını destekleyecek politikaların hayata geçirilmesi, bilhassa kadınların işgücünde kalmasını sağlayacak destek mekanizmaları büyük önem taşıyor. İş dünyasının ise elbette tüm gayretleriyle destek sağlaması gerekiyor. Düşünün, bir kadının, fevkalade eğitim gördükten sonra bu tecrübe ve bilgisini, ekonomiye aktaramaması, evde oturmaya mahkum edilmesi ne hazine ve vatan için ne büyük bir kayıptır.

Türkiye'nin sanayileşmesine çok büyük katkılarda bulunup, bu serüvene tanıklık eden etkili isimlerden biri olarak, Türkiye sanayisinin bugün geldiği noktada karnesine 10 üzerinden kaç verirsiniz?

Ülkemizde sanayileşme hamlesi 1960'larda, gelişmiş ekonomilere göre epeyi gecikmeli başladı. Diğer taraftan siyasi istikrar ve ekonomi politikalarında süreklilik sağlanamadığından buna bağlı olarak sanayileşme hızında iniş çıkışlar görüldü.

Bulduğumuz coğrafyanın lehte ve aleyhte etkileri göz önünde tutulduğunda gene de ulaşılmış olduğumuz sanayileşme fena sayılmaz. Ancak bizimle aynı yıllarda sanayileşme hamlesine girişen benzerlerimizle kıyaslandığımızda maalesef çok gerilerde kaldığımız görülüyor.

Bunların en çarpıcı örneği Güney Kore. Çünkü hükümet burada otomotiv, elektronik, gemi yapımı, inşaat, demir-çelik sanayilerini muhtelif gruplara vermiş ve onların bu sahada yatırım yapmalarını, büyümelerini, ekonomik boyutlara ulaşmalarını teşvik edip desteklemiş. Ayrıca unutmayalım ki, Kore'de olimpiyatların yapıldığı 1988 yılına kadar sıkıyönetim ilan edilmişti. Grev ve lokavt hakları tamamen işçilerin elinden alınmıştı. Greve çıkan işçi koluna siyah bir bant bağlayarak grevde olduğunu gös-

teriyor, fakat imalata devam ediyordu. İşte bu şekilde Güney Kore bugünkü duruma geldi ve Japonya'yı birçok noktada geçti. Yapılan demokratik miydi, değildi tartışılabilir ama uzun vadede memleketin menfaatine olduğu görüldü.

Bütün bunları üst üste koyduğumuzda sanayileşme karnemize 10 üzerinden 7 notunu vermenin makul olacağını düşünüyorum. Bu notu verirken geçirdiğimiz zorlu devreleri, elimizde olmayan dış etkenleri, kullanılan ve de kullanılmayan fırsatları göz önüne almak doğru olacaktır.

Karnenin zayıf ve başarılı olan başlıkları sizce neler?

Bu notu oluşturan başarılı noktalar var tabii. Özellikle özel sektörün; dinamik, girişimci, krizlere dirençli karakteri, mavi ya da beyaz yakalı her seviyedeki çalışanların en zor ve karmaşık konulara hızla adapte olup öğrenme yetenekleri, fabrikalarda iş disiplini, devamlılık, kalite gözetimi konularındaki yüksek performans bunların başında geliyor. Ayrıca giriş-çıkışlara, gecikmelere, aksamalara rağmen hükümetler tarafından yatırımlara ve ihracata verilen teşviklerin devamlılığı, sektörel mesleki ihtisas kuruluşlarının alt sanayi gruplarına sağladıkları ihracat ve diğer konulardaki destekler, hükümetlerin özelleştirme hamleleri ve özel sektörle diyalog kurmaları da başarıyı tetikleyen unsurlar oldu.

Notun zayıf kalmasına neden olan etkenlerin başında ise eğitim sisteminin yıllardır istikrarlı bir düzene kavuşmaması ve de bilhassa teknik eğitimin yeterince önemsenmemesi, ekonomi ve sanayileşme politikalarının uzun süreli ve kesintisiz istikrar göstermemesi, katma değerli ve ileri teknoloji ürünlerine göreceli olarak ve de rakip ülkelere benzer teşviklerin verilememesi geliyor. Aynı zamanda bu tür ürünlerin yatırım ve ihracat finansmanına daha uygun koşullar sağlanamaması, tarım politikalarında olduğu gibi bireysel küçük işletmelerin birleşerek finansal yapı, üretim kapasitesi, ihracat gücü ve teknolojik performans bakımından daha güçlü ve rekabetçi konuma getirileme-



“Üç kız, bir erkek torunum var. Hepsiyle iftihar ediyorum.”

Koç Holding halka açık olmakla birlikte ailenin yüzde 50'nin üzerinde hissesi vardır. Her ne kadar otoritelere hesap veriliyorsa da idare, düşünce ve felsefe açısından aile şirketi gibi ele alınır. Yani uzun vadeli düşünülür, mümkün mertebe az idareci değiştirilir. Bir aile kültürü ve geleneği hakimdir.



Yöneticilerimizden Rahmetli Hulki Alisbah, "Torun, evladın faizidir" derdi. Torun kaç yaşında olursa olsun hakikaten Cenab-ı Hak'ın insanlara bağışladığı bir keyif. Vaktiyle, "Torunumun elinden tutup yürüyebilsem" derdim. Bunu yaptık, torunlar büyüdükçe insan daha da keyif alıyor, fikir alışverişinde bulunmak büyük zevk. Bugünkü çocuklar o kadar çok şey

biliyorlar ki, suallerine cevap vermekte bazen güçlük çekiyorum. Üç kız, bir erkek torunum var. Hepsiyile iftihar ediyorum. Allah, herkese böyle torunlar nasip etsin. Bana "dede" diyorlar bu hoşuma gitmiyor. Zira aklıma İhâp Hulusi'nin Türkiye Ziraat Bankası için çizdiği afişteki, önünde kumbara olan, çubukla sigara içen, kasketli, sakallı dede imajı geliyor.





“Türkiye’yi öne üç konu taşır; yurt dışında yatırım yapmak, ihracatı kuvvetlendirmek ve rekabet gücümüzü artırmak... Bunun üçü de iyi eğitilmiş insan gücüyle mümkün. Eğitim sistemimizi bu yönde revize etmek gerekir diye düşünüyorum.”

mesi de sanayimizin notunu kırıyor. Uzun seneler yüksek enflasyonla boğuşan ülkemizde, hükümetlerin enflasyon muhasebesi tutulmasını kabul etmemeleri yüzünden kazanılmamış paralardan ağır vergilerin ödenmesi kaynak yaratmayı önledi. Memleketteki tasarruf ve birikim eksikliğinden dolayı ihtiyaç duyulan doğrudan yabancı sermayeden Türkiye’nin hak ettiği payı alamaması bu nedenle önemli bir sıkıntı kaynağı oluşturdu.

Yeni yıl, yeni hükümetin icraatlarına sahne olacak. Yeni hükümetin 2016’da en çok üzerinde durması gereken ekonomi icraatları neler olmalı?

Ne yazık ki, son 10 senede yapılan yatırımların çoğu taşta toprağa ve çimentoya gitti. Oysa memlekete ihracat getirecek, rekabeti kuvvetlendirecek, ‘greenfield’ dediğimiz yeni yatırımlar, yeni fabrikalar, yeni

işler açılması lazımdı. Esas bu konuda hükümetimizin alacağı aksiyonları bekliyoruz. Türkiye ekonomisi 2012’den itibaren ne yazık ki arzu edilen hızda büyüyemedi. 2015 de dahil olmak üzere son dört yıldır büyüme, yıllık ortalama yüzde 3 civarında kaldı. Buna paralel ister yerli olsun ister yabancı, özel sektörün yatırımlarında da yavaşlama görüyoruz. Dünya ekonomisinin de zayıf bir performans gösterdiğini düşünürsek, büyümeye ihracat tarafından da gerekli desteği alamıyoruz. Tüm bunların neticesinde, kişi başı milli gelirimiz, 10 bin dolar civarında takılıp kaldı. Aslında dünya genelinde birçok ülkenin, düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine hızla yükselip, bir sonraki sıçramayı yapamadıkları bir vaka. Ekonomistler buna orta gelir tuzağı diyorlar. İşte bence 2016’da yeni hükümetin yapması gereken ilk iş, orta gelir tuzağını aşmamızı sağlayacak

ve 2023 hedeflerine bizi yaklaştıracak yol haritasını hazırlamak, bunu iş dünyası ve kamuoyuyla paylaşmak ve hızla uygulamaya koymak olmalı.

Hükümetimizin elindeki dönüşüm programları, sorunlara doğru teşhisler yaparak, çok yerinde çözüm önerileri sunuyor yani üzerinde çalışılmış hazır bir reçete var. Bu nedenle, yeni hükümetimiz zaten kendi hazırladıkları ve kamuoyu ile paylaştıkları bu reform programlarını hızlı ve kararlı bir şekilde uygulamaya koymasını umut ediyoruz.

2016 ülke ekonomisini en çok hangi konular meşgul edecek?

Kısa vadede Türkiye ekonomisiyle ilgili önemli konulardan bir tanesi, Merkez Bankası’nın uygulayacağı faiz politikası. Ne yazık ki son senelerde enflasyon hedeflerini tutturamadık. Bu nedenle, enflasyonun gerçekten de hedeflenen yüzde 5 seviyelerine düşeceğine pek kimse ihtimal vermiyor. Halbuki reel sektör enflasyonun gerçekten de yüzde 5’e düşeceğine inansa, ücret artışları da dahil ileriye yönelik bütün maliyet hesaplarında buna göre bir artış öngörebilecek. Ne yazık ki bugün hiç kimse hesaplarını yüzde 5 enflasyona göre yapmıyor. Bunu aşabilmek için, bu sene Merkez Bankası’nın ne yapıp edip doğru ve tutarlı para politikalarıyla enflasyonu gerçekten düşürmesi lazım.

Rusya ile yaşanan kriz ve bunun ekonomi üzerindeki etkileri 2016’daki önemli gündem maddelerinden bir diğeri olacak. Ayrıca asgari ücretteki artışın maliyetler, enflasyon, istihdam, yurtiçi talep ve kayıt dışı ekonomi üzerine nasıl etki edeceğini de yakından takip ediyor olacağız.

Ekonomiyi ve piyasaları daha kısa vadede meşgul edecek yurtdışı kaynaklı konulara bakacak olursak, nelerin ön planda olacağını düşünüyorsunuz?

Dış ekonomiyi etkileyen üç konunun en önemlisi ABD’de Fed’in uygulayacağı faiz politikası olacak. Emtia fiyatlarındaki artış, başta Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde büyüme oranlarında gördüğümüz düşüş.

Yaklaşık 10 yıl sonra politika faizini 16 Aralık’ta 0.25 puan artıran Fed’in 2016 yılın-



da faiz artışlarına hangi hızda devam edeceği, bütün dünya piyasaları tarafından yakından izlenecek. Kısa vadede Fed'in faizleri artırması belki borçlanma maliyetlerini bir miktar yükseltebilir. Ancak, Amerika'da faizlerin yeniden artırılıyor olmasını, dünyanın en büyük ekonomisinde işlerin normalleşmeye başladığının göstergesi olarak da değerlendirebiliriz. Böyle bakınca, Fed'in Aralık 2015'te faiz artırımını orta ve uzun vadeye ilişkin olumlu bir işaret olarak görebiliriz.

Diğer önemli konu, emtia fiyatları, dünya genelindeki zayıf talebe karşın, daha önce yapılan yatırımlar ve kaya gazı devrimi nedeniyle arzın artıyor olması, petrol başta olmak üzere emtia fiyatlarında sert düşüşlere yol açıyor. Bu durum Türkiye gibi net emtia ithalatçısı ülkelere enflasyon ve cari işlemler açığı üzerinde olumlu bir etki yaratıyor. Ancak, mal sattığımız emtia ihracatçısı ülkelerdeki ekonomik sıkıntı, dolaylı olarak bizi de olumsuz etkileyebiliyor.

Dünya ekonomisiyle ilgili üzerinde durmak istediğim üçüncü konu, başta Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde büyüme oranlarında gördüğümüz düşüş. Eskiden gelişmekte olan ülkeler yüksek büyüme

potansiyelleri nedeniyle yabancı yatırımcıların gözdesiydi. Bu sene üzülerek gördük ki, yabancı yatırımcıların gelişmekte olan ülkelere yönelik iştahı azalıyor. Bu durum böyle devam ederse, 2016'da gelişmekte olan ülkelere yönelen sermaye akımlarında daha da düşüş görme riski var.

Küresel ticarete Türkiye'nin bulunduğu yeri nasıl tanımlar ve konumlandırırsınız? Türkiye uluslararası ekonomide dışarıdan nasıl bir portre çiziyor?

Türkiye'nin dünyadaki toplam üretim (GSYH) içindeki payı yüzde 1-1.1 civarında iken, ihracatımızın dünya ihracatı içindeki payı yüzde 0.80-0.85 civarında kalıyor. Yani, ekonomik büyüklüğümüze kıyasla ihracatımızın dünyadaki payının daha yüksek olması gerektiğini görüyoruz.

Bu konuda dikkat çeken bir diğer nokta, dünya ihracatı içindeki payımızın 2000'li yılların başında yüzde 0.5 seviyelerinden 2007'de yüzde 0.8'e yükseldikten sonra, son sekiz senede hiç ilerleme kaydetmemiş olması. Biraz önce bahsettiğim orta gelir tuzağındakine benzer bir durumu burada da görüyoruz. Aslında bu rakamların bize

Türkiye'nin daha sofistike, malı daha yüksek kâr marjı ile yapip ihraç etmesi gerekiyor.

Türkiye uzun seneler imal ettiğini satmaya çalıştı. Oysa ihracat piyasalarının ihtiyacı olan malı üretip satması gerekirdi. Bunu son 10 senede acı tecrübelerle anladık. Diğer taraftan azim bir hata yapılıyor. Mukayese ederken, Türkiye'nin ihracat rakamları arttı diye seviyoruz. Oysa birkaç kuşak önce bizimle aynı durumda olan diğer ülkelerin ihracatları şimdi nereye geldi, onunla kıyaslama yapmıyoruz.

Bugünkü işçilik maliyetleri ile Türkiye'nin daha sofistike, malı daha yüksek kâr marjı ile yapip ihraç etmesi gerekiyor. Şimdiden başta tekstil firmaları olmak üzere, daha ehven işçilik maliyeti olan ülkelere fabrikalarını taşıyan yahut yatırım yapan işadamlarımız var. Türkiye'nin ihtiyacı olan, tamamen ihracata dönük, greenfield yatırım yapacak yabancı sermayedir. Ve bu yatırımlar ekonomik ölçek boyunda olmalıdır ki rekabet edebilsinler.



“Önümüzdeki dönemde en önemli önceliğimiz, işgücünün bilgi ve becerilerini dünya standartlarının da üstünde, en iyi örnekler seviyesine çıkartabilecek teknik eğitim, öğretim ve istihdam politikaları uygulamak olmalı.”

verdiği mesaj çok açık; Türkiye son 7-8 yıldır uluslararası rekabette ancak yerini muhafaza edebilirken, daha yükselere tırmanacak hamleleri yapamıyor.

Biraz önce bahsettiğim öncelikli dönüşüm programlarına da en çok bu nedenle ihtiyaç duyuyoruz. Ürettiğimiz malları yabancı rakiplerimizden daha ucuza, daha kaliteli olarak üretip, yarattığımız markalarla daha pahalıya satabilmeliyiz. Dünya çapında aranan, katma değeri yüksek mallar üretebilmeliyiz. Ancak bunu yapabilirsek ülkemizi orta gelir tuzağından kurtarıp, üst gelir seviyesine taşıyabiliriz.

Ülkemiz bugün dışarıdan bakıldığında hâlâ ucuz üretim imkanları sunan bir lokasyon olarak görülüyor. Her ne kadar son yıllarda reel ücretlerdeki artış, Türkiye'yi artık

ucuz işgücü avantajı sunan bir ülke olmaktan çıkarttıysa da toplam üretim maliyetlerinde gelişmiş ülkelere kıyasla hâlâ daha iyi durumdayız. Türkiye'yi öne çıkaran bir diğer avantajımız ise coğrafi konumumuz. Bunlara ilaveten, genç ve dinamik 78 milyonluk bir nüfus da, yabancılar açısından ülkemizi cazip hale getiriyor.

Ancak, ne yazık ki kimse Türkiye'ye, yüksek inovasyon kapasitesi ya da üst düzey teknolojik tasarım kabiliyeti olan bir ülke gözüyle bakmıyor. Önümüzdeki dönemde en önemli önceliğimiz, işgücünün bilgi ve becerilerini dünya standartlarının da üstünde, en iyi örnekler seviyesine çıkartabilecek teknik eğitim, öğretim ve istihdam politikaları uygulamak olmalı. Gençler bizim geleceğimiz ama onları hızla değişen dünya koşullarında rekabet edebilecek kalitede bilgi ve

becerilerle donatamazsak, ülke olarak sahip olduğumuz diğer avantajların da hiçbir değeri kalmayacak.

Peki tüm bu hatalar ve yapılması gereken konuların dışında Türkiye adına sizi neler umutlandırıyor? Bu noktada gençlere tavsiyeniz neler?

Türkiye deyince akla, doymamış, büyük bir pazar geliyor, genç bir nüfus geliyor ve de stratejik bir coğrafi konum geliyor. Türkiye'deki imkanlar bitmez, tükenmez. Türk insanı, bütün Akdeniz insanları gibi sıcak, cana yakın ve misafirperverdirler. Yabancı lisan öğrenmeye yatkındırlar. İnişli, çıkışlı ekonomilerde, Türk işadamları kaygan zeminlerde işlerini başarı ile sürdürmektedirler. Dolayısı ile değişen şartlara süratle adapte olma kabiliyetleri vardır. Bu nedenle Türklerin daha fazla yurt dışına taşmaları, daha çok şirkete ortak olmaları yahut yatırım yapmalarının vaktinin geldiğini düşünüyorum.

Sizinle ilgili yapılmış röportajlara baktığımızda hep sanata olan ilginizin ön plana çıktığını görüyoruz. Bu ilginin özel ve iş hayatındaki etkilerini nasıl değerlendirirsiniz?

Sanata ilğim çocukluktan geliyor. Ama bugün sanat gitgide çağdaş ve modern sanata dönüşmekte. Oysa ben klasik sanata meraklıyım. Müze kurduktan sonra da gerek dikkatimi, gerekse mali gücümün çoğunu ne ilaveler yapabilirim, nasıl kamuoyu alakasını canlı tutabilirim, nasıl geliştirebilirim hususlarına yönelttim.

Çok bilindik biriyle söyleşirken, bilmediğimiz daha ne kaldı diye düşünüyoruz bazen. Merak ediyoruz, Rahmi Koç'un mutfakla arası nasıl?

Mutfağa girmedim, sadece yurt dışında okurken gıda alışverişimi yapardım. Lezzetsiz yemek, zevksiz prezantasyon, bilgisayar servisi hemen nazarı dikkatimi celp eder. Ev yemeklerine bayılırım. Oysa şimdi Michelin'in kapısından geçen yahut Michelin şeffelinin yanında bulaşıkçılık yapanlar bile bizim memlekette el üstünde tutuluyor. Orijinal yapıyoruz diye ne olduğu belirsiz kuş yemi gibi yemekler çıkarıyorlar. Dünyanın da üretini ödüyörsünüz. Bunu hiç sevmiyorum.

**“Paraşütle
atlayanlara çok
imreniyorum
ama aynı
zamanda
korkuyorum”**

Dünya seyahati bende iki büyük değişiklik yaptı. Birincisi, konuların detayı ile değil, anası ile meşgul olmak. İkincisi de, önemli ile acilin ayrımını doğru yapmak. 40'lı yaşlarda yapsaydım, o zamanın teknolojisi, dünya görüşüm, tecrübelerim, önceliklerim başka idi, bugün bambaşka. Bu da evrimin tabii bir sonucudur.

En son 2.5 sene önce Alaska'ya balık avlamaya gittim ve onun da bir kitabını yazdım. Vahşi tabiat olağanüstü, hava, deniz pırıl pırıl fakat soğuk, somon tutmak için getirilen

kanunlar, kaideler, şartlar insanı nerede ise bezdiriyor. Yaban hayvanlarını uzaktan görmek de başka türlü zevk oluyor.

Başka çok arzu ettiğim fakat korktuğum macera da uçaktan paraşüt açılmadan atlayıp (buna serbest uçuş diyorlar) saniyede bilmem kaç metre düşüp, yere yaklaşınca paraşütü açmak. Bunu filmlerde görüyorum, çok imreniyorum. Kimbilir insanın adrenalini nasıl yükseltiyordur. Bir sefer bu maceracıardan birinin paraşütü açılmıyor, diğeri onu havada yakalıyor ve beraber salimen yere iniyorlar.

Foto: Burak Kara



ÜLKEMİZİN BAŞI SAĞOLSUN

Kökleri Ankara'da atılan ve bir dünya markası haline gelen Koç Holding'in üçüncü kuşak temsilcisi Mustafa Koç'un vefatı Ankaralı sanayicileri derinden üzmüştür.

Türk sanayisinin temel taşı sayılan şirketlerin kuruluşunu gerçekleştiren, binlerce istihdam yaratan Koç Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç'un genç yaşta ölümü yeri doldurulamayacak bir boşluk bırakmıştır.

Mustafa Koç'un işadamlığının yanı sıra eğitime verdiği destek ve yaptığı hayırlar da hiçbir zaman unutulmayacaktır.

Kendisine Allah'tan rahmet, ailesine ve Türk iş dünyasına başsağlığı diliyorum.

Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
Nurettin Özdebir



asomedyva

yeni içerik

Uzman editör, araştırmacı ve konuk yazarları ile, Türkiye ve dünyadan farklı bakış açıları sunan, tüm sektörler hakkında en yeni bilgi ve gelişmeleri, en gerçekçi saptamaları bulabileceğiniz zengin içerik.

yeni tasarım

Rahat ve kolay okunabilir, bol fotoğraf ve grafikleri ile sizi yormadan, en ciddi içerikleri bile sıkmadan okutacak modern sayfa tasarımları.

yeni iletişim

Haber ve reklamlarınız için birebir ve aktif iletişim kurabileceğiniz bir ekiple çalışmanın konforu...

yeni yılda

Yenilenmiş ASOMEDYA'nın ilk sayışı 2016'da masanızda...

DÜNYA

ajansd

Haber paylaşımları için:
bahar.polat@dunya.com
0 (212) 440 29 33

Reklam rezervasyon için:
mehtap.yildirim@dunya.com
0 (212) 440 28 39



Finansal kaynaklara erişimde
KOBİ'lerin elini zayıflatan bir unsur:

Enflasyon düzeltilmesinin kullanılamaması



M. Cengiz GÖEBAKAN

T.C. Ziraat Bankası A.Ş.
Kredi Politikaları Genel Müdür Yardımcısı

Reel sektör işletmelerinin kredi ihtiyacı, ekonomik faaliyetlerin vazgeçilmez unsurlarından biridir. Hele ki bizim gibi sermayenin kit olduğu bir ülkede işletmelerin birbirlerine açtığı ve pratikte piyasa kredisi olarak adlandırılan vadeli satışların da kısıtlı olabildiği bir ortamda, mali kesimin kredi kanallarına erişim imkanlarının açık ve pürüzsüz olması çok daha önemli hale gelebilmektedir. Firmaların kredi taleplerinin değerlendirilmesinin temelinde, kredi talep eden firmanın mali tablolarının finansal analiz çalışmaları oluşmaktadır. Finansal analiz çalışmaları ise genel olarak işletmelerin mali durumunun ve faaliyet sonuçlarının, finansal açıdan yeterli olup olmadığını saptamak ve geleceğe yönelik tahminlerde bulunabilmeğe yönelik, mali tablolarda yer alan hesaplar arasındaki ilişkilerin ve bunların yıllar içindeki gelişmelerinin, uzman kişilerce incelenmesidir.

Mali ve finansal analiz çalışmasının sağlıklı olabilmesinin ilk koşulu, firmaların finansal tablolarında yer alan tutarların gerçekleri gösterir şekilde olmasıdır. En son 2004 yılında uygulanan Enflasyon Düzeltmesi uygulamasının yasal şartları gerçekleşmediğinden uygulanamamaktadır.

Zira geçerli yasal düzenlemeğe göre (*) işletmelerin enflasyon

düzeltilmesi yaparak bilançolarındaki duran değerler kalemindeki kıymetlerin güncel değerlerini bilançolarına kayıt edebilmeleri için gerekli şartlar; "... fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde %100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde %10'dan fazla..." olmasıdır.

Şükür ki ülkemizde bu denli yüksek oranlı enflasyon oluşmamaktadır, ancak tek haneli rakamlarla da olsa yaşanan enflasyonun yıllar içinde birikimli şekilde yarattığı tahribatın, bilançolara yansıtılması işletmelerin krediye erişim kanallarının daha açık olabilmesi için önemli bir ihtiyaçtır.

Bunun sağlanamaması; bilançoların aktif tarafındaki duran varlık hesaplarının ve dolayısıyla bunun karşılığı olarak işletmelerin öz kaynaklarının güncel gerçeklikten uzak olmasını doğurmakta, kredi veren kuruluşların yaptığı mali ve finansal analiz çalışmalarında gerçeklerin dışında olumsuz etkilere neden olmaktadır.

Firmaların kredi taleplerinin değerlendirilebilmesi için, kredi kuruluşlarına kurumlar vergisi matrahının tespiti amacıyla ve Gelir İdaresi Başkanlığı'na verilmek üzere göre hazırlanmış finansal tabloları ibraz etmeleri yasal gerekliliktir.

Bu finansal tablolar, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu (VUK) çerçevesindeki standartlara göre raporlanan hesap kalemlerinden oluşmakta olup, anılan kanununun 269 uncu maddesinde; iktisadi işletmelerde dahil bilumum gayrimenkullerin maliyet bedelleri ile değerlendirilmesini düzenlenmiştir.

Firmaların faaliyet gösterdikleri sektörler göre farklılaşmakla beraber, hemen hemen tüm sektörlerdeki işletmelerin bilançolarının genellikle en büyük ve kredi taleplerinin değerlendirilmesinde önemli bir kriter olan "Duran Varlıklar/ Maddi Duran Değerler" kaleminden oluştuğu göz önünde bulun-

durulduğunda; Bilançoların “Duran Değerler” kısmındaki varlıkların güncel değerleri ile muhasebeleştirilmelerinin önemi, hem firmalar hem de kreditorler için daha net ortaya çıkmaktadır.

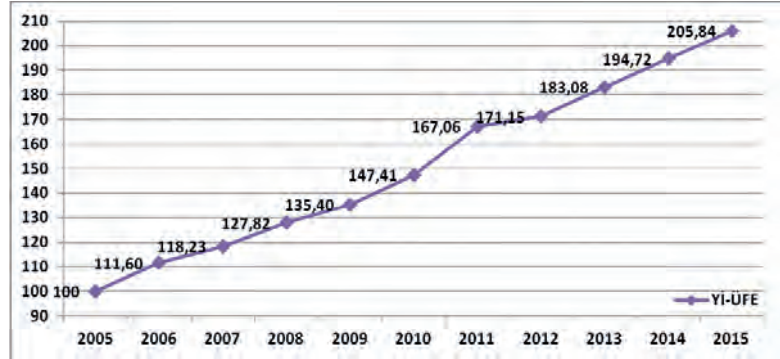
Bu “güncelleme” 2003 yılına kadar “yeniden değerlendirme” ile bir ölçüde gerçekleştirilebilmiş, aynı yıl VUK’un, 5024 sayılı kanunla yeniden düzenlenen 298’inci maddesi ile “enflasyon düzeltmesi” müessesesi ihdas edilerek “yeniden değerlendirme” uygulaması kaldırılmıştır.

Enflasyon düzeltmesi müessesesi ise 2004 yılında ilk kez uygulanmış ve yeniden uygulanması belirli şartların sağlanması halinde mümkün kılınmıştır (“...Kazançlarını bilanço esasına göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde %100’den ve içinde bulunulan hesap döneminde %10’dan fazla olması halinde malî tablolarını enflasyon düzeltmesine tâbi tutarlar. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmesi halinde sona erer...”).

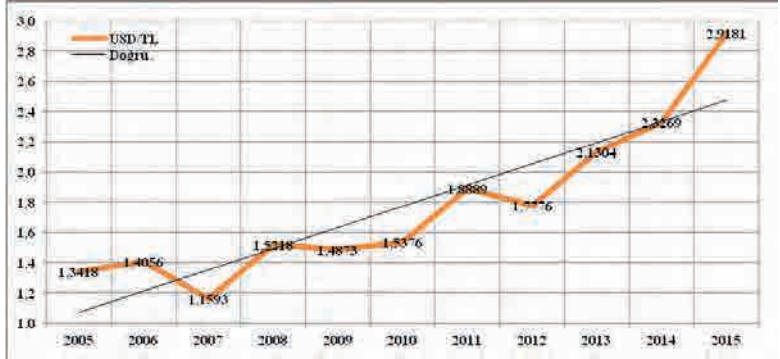
2003 ve önceki yıllarda gerçekleşen enflasyon oranları yasal düzenlemenin uygulanabilmesine imkan tanıyan yükseklikte oluşmuş iken, 2005 ve sonraki yıllarda ise yasal düzenlemenin şart koyduğu oranlarda bir enflasyonist ortam oluşmadığı için işletmeler enflasyon düzeltmesi imkanından mahrum kalmışlardır.

Bu nedenle de; işletmelerin bilançolarının göreceli olarak küçülmesi - gerçek değerini yansıtmaması sonucunda öz sermayelerinin olduğundan daha düşük görüldüğü bir tablo ortaya çıkmaktadır.

Enflasyon düzeltmesinin ilk uygulandığı 2004 yılından sonraki süreçte enflasyon oranlarındaki hızlı gerilemeye bağlı olarak, kanunda anılan şartların oluşmaması sebebiyle enflasyon düzeltmesi uygulanamamış olmasına karşın, aşağıda görüleceği üzere, fiyat endekslerindeki seyir dikkate alındığında finan-



2005 yılı 100 kabul edildiğinde endeks 2015 yılında 205 şeklinde oluşmaktadır.



sal tablolarda görünenler ile gerçek değerlerin arasındaki fark açılmaya devam etmektedir.

Kaldı ki; birçok yatırım malının ve varlık fiyatlamasının önemli ölçüde USD ile etkileşim halinde olabildiği ülkemizde, sadece enflasyon gelişimine yönelik bir güncelleme parametresi uygulanmasının dahi yeterli olamayabileceği düşünülmektedir. Zira özellikle son 10 yılda; TL'nin, YP birimleri ile olan kur/parite değişimleri ve bunların enflasyon karşısındaki değişimleri de önemli oranlarda olup, finansal tabloların kur/parite açısından da güncellenebilmesini sağlayacak bir parametreye ihtiyaç olduğu görülmektedir.

Bilançolarda kayıtlı duran varlıkların edinim değerleri / maliyet değerleri ile izlenmesi şartına rağmen, herhangi bir değerle eskalasyona tabi tutulmayıp, güncelleme amaçlı değerlendirilmesine bağlı olarak; duran değerler kalemlerinde, “görülen, kayıtlı değer ile gerçek - güncel değer “ arasındaki farkların büyüyerek, işletmelerin bilançolarının göreceli olarak küçülmesi ve karşılığında da öz sermayelerinin, mevcuttan daha küçük

olarak bilançolara yansımaları, bunun işletmelerin borçluluk oranlarının olduğundan daha yüksek görünmesine neden olması, genellikle tüm kredi kuruluşlarında, başta küçük işletmeler olmak üzere tüm kredi taleplerinin değerlendirilmesinde rating- scoring sistemlerinin kullanılıyor olması, duran değerleri güncel değerlerini yansıtmayan ve öz kaynakları göreceli olarak küçülen işletmelerin, kredibilite değerlendirmelerinde olumsuz birer kriter olarak yansımaları, işletmelerin kredi taleplerinin, sağlıklı bir şekilde değerlendirilerek olumlu sonuçlandırılmasında negatif bir unsur olabilmektedir.

KOBİ’ler başta olmak üzere, firmaların finansal kaynaklara hızlı ve kolay erişiminde finansal tabloların “gerçek durum” ile örtüşmesini teminen; mevcut “enflasyon düzeltmesi” müessesesinin yasal düzenlemedeki şartların gerçekleşmemesine bağlı olarak uygulanmıyor olmasının, yukarıda detaylıca açıklanan olumsuz etkilerinin giderilmesine yönelik tedbirler alınması önem arz etmektedir.

(*) VUK’un 5024 sayılı kanunla yeniden düzenlenen 298’inci maddesi (Değişik:17/12/2003-5024/2md.)



Dünya Gazetesi Ankara Temsilcisi Ferit Parlak'ın moderatörlüğü ve Dünya Gazetesi Ankara Haber Müdürü Hüseyin Gökçe'nin editörlüğünde gerçekleşen yuvarlak masa toplantısında, 16. Meslek Komitesi üyeleri birçok önemli konuya değindi.



“Destek sağlansın, sanayici parasını

Türkiye'nin 7 bin 222 üyesiyle en güçlü sanayi odalarından Ankara Sanayi Odası'nın (ASO), 32 meslek komitesi içinde en büyük yapılanmayı Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi oluşturuyor.

Asomedy a Dergisi'nin konu başlıklarından biri olarak hazırladığımız Yuvarlak Masa Toplantısı'nda, 585 üyesi ile ASO'nun en büyüğü konumundaki 16'ncı Meslek Komitesi'yle bir araya geldik ve yönetimden sektöre ilişkin sorunları ve çözüm önerilerini dinledik.

ASO 16'nci Meslek Komitesi'nden devlete çağrı:



arsaya değil Ar-Ge'ye yatırırsın”

Ankara Sanayi Odası'nın (ASO), en büyük meslek komitesini oluşturan 16. Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi, Yuvarlak Masa Toplantımızın bu ayki konuğu oldu.

ASO Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi Başkanı Aşan Çelik Yapı Makine Genel Müdürü Sayım Özden, ASO Yönetim Kurulu Üyesi ve Sonbay Boru Profil AŞ Genel Müdürü Mevlüt Açıkgöz, ASO Meclis Üyesi ve E-Berk AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Özgür

Savaş Özüdoğru, ASO Komite Üyesi ve Nuriş Prefabrik Genel Müdürü Orhan Turan ile ASO Komite Üyesi ve Üke Makine Genel Müdürü Murat Üke'den oluşan yuvarlak masa toplantısında, sektörün yanı sıra Türk sanayisinin mevcut durumu ile sanayicinin yaşadığı sorunlar ve çözüm önerileri masaya yatırıldı.

Sanayicinin zaten kısıtlı olan sermayesini fabrika ve tesis kurumu için arsaya harcadığını, bu nedenle de Ar-Ge'ye yeterince yatırım yapamadığını dile getiren 16. Meslek Komitesi

üyeleri, kimya başta olmak üzere ihtisas OSB'ler kurularak, daha güvenli bir ortamda daha verimli üretim yapılabileceğinin altını çizdiler. Türk sanayi ürünlerinin uluslararası alanda markalaşmasını sağlayabilmek amacıyla uygulamaya konulan Turquality desteklerinden yararlanma şartlarının esnekleştirilmesi gerektiğine vurgu yapan komite üyeleri, istenen 2 milyon dolarlık ihracat şartının 1 milyon dolara indirilmesi gerektiğini de söylediler.



**ASO Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi Başkanı
Aşan Çelik Yapı Makine Genel Müdürü
SAYIM ÖZDEN**

“İnşaat denilince akla beton geliyor. Çelik yapıların tüm inşaat pazarındaki payı ise sadece yüzde 6 civarında. Deprem kuşağında bulunan ülkemizde çelik yapıların ve inşaattaki çelik kullanımlarının artması sektörümüz açısından oldukça önemli.”

ASO Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi Başkanı ve Aşan Çelik Yapı Makine Genel Müdürü Sayim Özden:

“İnşaat kültürü betona dayalı alternatifsiz bir bağımlılık içinde”

İnşaat denilince akla beton geliyor. Çelik yapıların tüm inşaat pazarındaki payı ise sadece yüzde 6 civarında. Bu oran sektörümüzün gelişmesi açısından ciddi bir problem. Deprem kuşağında bulunan ülkemizde çelik yapıların ve inşaattaki çelik kullanımlarının artması sektörümüz açısından oldukça önemli. Çelik ül-

kemizde bugüne kadar hep içyüzü bilinmeyen, çok maliyetli bir alan olarak görüldü. Çelik yapılar yatırımcıya ilk etapta pahalı gibi görülse de durum aslında öyle değildir. Zaman, hacim, nakliye avantajları düşünüldüğünde çeliğin daha akılcı bir yatırım olduğu görülecektir. Çelik sektörünün diğer bir çıkması da ülkemizde üretilen NPU ve NPI dediğimiz yapı çeliklerinin, çeşitlilik ve oransal olarak azlığıdır. Çelik üretiminin yıllık 14-15 milyon ton olduğu ülkemizde yapısal çeliklerin profillerinin üretilmemesi çok büyük bir çıkmaz. Katma değeri çok düşük olan inşaat demirinin tonu 350-400 dolara satılırken, biz ithal ettiğimiz yapı çeliklerine neredeyse 1.5 katını ödüyoruz. Yapısal çelik üreten

firmalara devlet katkısının olmaması veya çok düşük olması da maliyetlerin yüksek kalmasına yol açıyor.

“YÜKSEK ENERJİ MALİYETLERİ BÜYÜMEYİ ENGELLİYOR”

Bizim komitemizde yer alan ısıtma ve elektro kaplama sektörü diye iki ayrı prosesimiz var. Isıtma işlemi başlı başına bir bilim dalı. Basit bir usta çırak ilişkisiyle yürütülüyor. Tamamen enerjiye dayalı bir sektör. Bu sektöre geçen arkadaşlarda ilk yatırımlarını yaparken Avrupa’da kullanım ömrünü tamamlamış 2’nci el makine ve fırınları Türkiye’ye getirdiler, bunlar da kullanım aşamasında çok ciddi enerji kayıplarına neden oluyor. Zaten enerji maliyetlerimiz yüksek. Üzerine bir de bu kayıpları koyduğumuzda bu firmanın artık bu işi yapan firmaların, bu sektörün ne kadar zor, hizmet etmelerinin ne kadar meşakkatli olduğunu bize gösteriyor.

Bunun dışında yine elektro kaplama sektörümüz var. Burada da arkadaşlarımız genellikle kimyasal sıvı ve gazlarla çalışıyorlar. Bu da meslek açısından oldukça riskli bir grup. Ama bakıyorsunuz bunlara rağmen halen bir ihtisas organize sanayi bölgesi yok. Dağınık bölgelerde bulabildikleri yerde kendi imkanlarıyla firmalar açıp, sanayiye hizmet etmeye çalışıyorlar. Daha da kötüsü bu sektörde çalışan arkadaşlar kimya nedir bilmeden çalışıyorlar. Dolayısıyla iş kazalarına çok açık bir sektör ama buna rağmen bakıyorum, bunların yoğunlaştığı bölgelerde kimyasallara ilişkin sağlık kuruluşu yok.

“BAKANLIK 25 LİRALIK ÜRÜNÜ ATMAK İÇİN 450 LİRA İSTİYOR”

İki yıl önce katı atık mevzuatı diye bir düzenleme çıkarıldı. “Arkadaşlar siz kimyasallarla uğraşıyorsunuz çöpünüzü her sanayici gibi atölyeci gibi götürüp çöp kovasına atamazsınız” dediler.

Ne yapacağımızı sorduğumuzda ise belirli bir kota miktarına ulaşıldığın-

da gelip kendilerinin alacağını kaydettiler. OSTİM'de bir arkadaşımız yenisi 25 lira olan bir çift çizmeyi atmak için Kazan ilçesinde yer alan atık alım merkezini arıyor. Arkadaşımızın 25 liralık ürününü atmak için 450 lira taşıma parası istiyorlar. Bu gibi durumları ortadan kaldırmak için Çevre Bakanlığı, Çevre İl Müdürlükleri ile Sağlık Müdürlükleri ve OSB yönetimleri bir araya gelerek her OSB bünyesinde bir atık merkezi veya kumbarası oluşturabilir. Herkes çöpünü denetim altında görevlilere teslim eder, yıllık da uygun bir katılım bedeli alınır. Böylece sirtımızdan bir yük kaldırılmış olur. Biz tüm bu olumsuzluklara rağmen yine de sanayici kimliğimizi koruyabilmek, markalaşma yolunda yılmadan çalışabilmek adına hepimiz ortak bir ülkü ile hareket ediyoruz. Biz bu çalışma-üretme azmimizle, sanayicinin önüne konulan engeller devlet desteğiyle kaldırılırsa, inanıyorum ki Türk sanayicisi olarak dünyada hak ettiğimiz yere geleceğiz.

“MAKİNE ÜRETİCİLERİ YERLİLEŞMEK İÇİN VAR GÜCÜYLE ÇALIŞIYOR”

Metal işleme ve talaşlı imalat sektöründe 238, ısıl işlem metalleri-kaplama sektöründe 60, inşaat iskele kalıp sektöründe 58, CNC plazma ve fason kesimde 24, metal dövmede 14, tank ve depo imalatında 14, kepenk ve yangın merdiveni imalatında 9, metal satımı ve diğer üretim dallarında da toplam 160 üyesi bulunan 16. Demir ve Metal İşleri Sanayi Komitesi, ASO'nun en büyük meslek komitesini oluşturuyor. Bizim talaşlı imalat makine imalat sektöründe 238 tane üyemiz var. OSTİM dahil olmak üzere komite üyelerimiz Türkiye'nin tamamına hizmet veriyor. Bu sektörümüzün en çok yakındığı konu ise çapı 220 mm'nin üzerindeki çeliklerin Türkiye'de üretilmemesi ve bunu kullananların

yurtdışına mahkum bırakılması. Ek vergilerle birlikte bu arkadaşlarımız bırakın rakipleriyle yarışmayı, ayakta bile zor duruyorlar. Tüm bu sorunlara rağmen, makine imalatçılarımız yine de makine ve ekipmanları yerileştirmek, millileştirmek için var gücüyle çalışmaktadırlar. Bu sorunların yanı sıra sektörümüzde çok iyi gelişmelere de tanık oluyoruz. Sanayicilerimizden Özgür Savaş Özudoğru TBM dediğimiz tünel açma makinelerini yaparak Türkiye'nin dünya sıralamasında bu makineleri yapan 8'inci ülke olmasını sağladı. Bu yatırım aynı zamanda yıllık 250 milyon euro gibi bir paranın yurtdışına çıkmasını engelleme yolunda çok ciddi bir adımdır. Benim yönetimimde bulunduğum Aşan Çelik Yapı, mikronize eleme makinesi geliştirerek üretime başladı. Bu makine ile de yıllık 120 milyon euro gibi bir para inşallah gelecek sene den itibaren ülkemizde kalacak.

ASO Yönetim Kurulu Üyesi ve Sonbay Boru Profil AŞ Genel Müdürü Mevlüt Açıkgöz:

“Yerli üreticiler için hammadde ile nihai ürün aynı oranda vergiye tabi olmalı”

Ülkemiz için stratejik öneme sahip sektörlerden biri olan, çelik boru sektörü, ithalattaki yanlış uygulamalardan dolayı sıkıntı yaşıyor. Çelik boru ithalatı gümrük vergisinden muaf iken hammaddeyi yassı çelik ise yüzde 9-10 gümrüğe tabii durumda. Hammaddeye uygulanan gümrük vergisiyle yerli, yassı çelik üreticilerinin korunması doğru. Yanlış olan uygulama; yerli piyasada kullanılmak üzere ithal edilen çelik boruların gümrük vergisinden muaf olmasıdır. Bu uygulama ile çelik boru ithalatının önü açılıyor,



ASO Yönetim Kurulu Üyesi ve Sonbay Boru Profil AŞ Genel Müdürü MEVLÜT AÇIKGÖZ

“Öncelikle fabrika ve tesis kurumu için ilk yatırım maliyetlerinde devletin yardımcı olması gerekiyor. TOKİ, evlerin yanı sıra 5-10 bin metrekare fabrikalar yapıp, ev sattığı gibi devletin kredi oranlarıyla, yüzde 100 istihdam yaratan bizlere veremez mi?”



ASO Komite Üyesi ve Üke Makine Genel Müdürü
MURAT ÜKE

“Bizde 250 kişiye kadar çalışan KOBİ olarak kabul ediliyor ama bunun büyük çoğunluğunu çok daha az eleman çalıştıranlar oluşturuyor. Mikro ölçekteki işletmelerin devlet desteklerinden nasıl yararlanacağını bilmediğini görüyoruz.”

yerli çelik boru üreticilerinin rekabet gücü ise zayıflatılıyor. Yerli çelik boru üreticilerinin korunması için, hammadde ile bu hammaddelerden üretilen ürünlere aynı oranda gümrük vergisi uygulanması gerekiyor. Yassı çelik üreten kişi ülkeye ürün satmak isterse vergi ödüyor, çelik boru yapıp göndermek istiyorsa vergi istemiyor. Kısacası mamulde de koruyucu verginin getirilmesi gerekiyor.

Firmalar olarak hepimiz aşama aşama büyüyoruz. Bizler ürün yaparken mevcut yerlerimiz yeterli olmuyor. Büyümek zorundayız, büyürken tüm sermayemizi harcadığımız için de yeni ürün geliştiremiyoruz. Mevcut yeri büyütme istersek de rant problemi karşımıza çıkıyor. Ankara

teşviklerde birinci bölgede yer alıyor. Yani başımızda, 90 kilometre ötede Çankırı'ya gittiğinizde SSK başta olmak üzere çeşitli girdilerde avantaj sağlanıyor. Çankırı'da arsa için sağlanan avantaj Ankara'da verilmiyor. Ankara'da üretim yapmak suç mu? Biz burada işe başlamışız, burada büyümek istiyoruz.

“TOKİ BÜYÜK FABRİKALAR YAPIP TAKSİTLE SATSIN”

Öncelikle fabrika ve tesis kurulumu için ilk yatırım maliyetlerinde devletin yardımcı olması gerekiyor. TOKİ, evlerin yanı sıra 5-10 bin metrekare fabrikalar yapıp, ev satıldığı gibi devletin kredi oranlarıyla, yüzde 100 istihdam yaratan bizlere veremez mi?

ASO Komite Üyesi ve Üke Makine Genel Müdürü Murat Üke:

“Makinede yurt dışına bağımlıyız”

Demir-Çelik Komitesi'ndeki arkadaşlar gibi talaşlı imalat kısmında parçaları işlemek için kullandığımız makinelerin yüzde 90'ı yurtdışından ithal ediliyor. En büyük sıkıntılarımız burada yoğunlaşıyor. Bu parçaları üretmeye çalışan birkaç firmadan bir tanesi kapandı. Bugün nerden bakarsanız bakın, tornası, frezesi, kesim işleri CNC'ye dönüşmüş durumda. Bunlar için yurt dışına çok ciddi miktarlarda para aktarıyoruz. Bir anlamda makinede yurt dışına bağımlı durumdayız.

“KOBİ OLDUĞUMU SÖYLEYEMEDİM!”

Firma olarak ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde talaşlı imalat ile uğraşıyoruz. Şu andaki sorunların en başında enerji girdilerinin yüksekliği geliyor. Ciromuza baktığımızda yüzde 10'undan fazlasının elektriğe gittiğini görüyoruz. Bizler OSB dışında olduğumuz için sanayi sicil belgesi ile elektrik satın alıyoruz ve ana kullanımın yaklaşık iki katı kadar elektrik faturası ödüyoruz. Yani 6 bin 400 liralık tüketim için 12 bin 500 lira ödüyoruz. Genel sorunlar arasında bahsedildiği gibi kalifiye eleman bulmakta büyük güçlük çekiyoruz. Sektörle ilgili hiç eğitim almamış kişilerle çalışmak zorunda kaldığımızda ise üretkenliğimiz iyice azalıyor. Ayrıca işimizi büyütme için makine yatırıma ihtiyaç duyduğumuzda yerli üretici bulmakta güçlük çekiyoruz. Daha önce KDV avantajıyla ithal ederken, artık bu da kaldırıldı ve gümrük vergisi ile KKDF dışında yüksek oranlı KDV ödemek durumunda kalıyoruz.

Bir de Türkiye'de KOBİ tanımı sorunu var. Kime sorarsanız sorun, resmi belgelerde KOBİ'nin nasıl tanımlandığına yönelik ortak bir cevap alı-

namıyor. Ben 2003 yılında 'Savunma Sanayinde KOBİ'ler' başlıklı bir toplantıya katıldım. ASELSAN, HAVELSAN, TAI gibi sektörün önemli firmaları hep oradaydı. Ben de kendimi KOBİ zannederek oraya gittim. İnsanlar, çıkıp "180 tanesi mühendis olmak üzere 200 çalışanım var" diye söze girmeye başlayınca bir an ben KOBİ'miyim? diye düşünmeye başladım. Bizde 250 kişiye kadar çalışan KOBİ olarak kabul ediliyor ama bunun büyük çoğunluğunu çok çok daha az eleman çalıştıranlar oluşturuyor. KOBİ destekleriyle ilgili toplantılarda ise mikro ölçekteki işletmelerin devlet desteklerinden yararlanmadığını veya nasıl yararlanacağını bilmediğini görüyoruz.

"54 BİN DOLAR VERDİĞİM İHALEYİ 124 BİN DOLAR VEREN KAZANDI"

Firmamız 2015 yılının Ağustos ayından beri ABD savunma sanayisine parça üretiyor. Son dönemde ülkelere göre yada gruplara göre bölümler ve işleri ayırıyorlar. Türkiye'nin alabileceği işler maksimum 10 bin dolar olarak görülüyor. Orada çok büyük milyon dolarlık işler var. Ancak burada işleri küçük ve büyük olarak gruplara ayırmışlar. Ben açılan bir ihaleye 54 bin dolar fiyat verdim. Ancak ihaleyi alan firma işi 124 bin dolara aldı. Bizim başlığımızda KOBİ yazıyordu. Bu yazdığı için yarısının biraz altında fiyat vermeme rağmen kategori dışı kaldığımız için ihaleyi alamadık. Yani Türkiye'deki gibi yerli üretime yönelik yüzde 15 fiyat avantajı sağlanmıyor, bulunduğumuz kategori verdiğimiz fiyattan bağımsız olarak değerlendiriliyor.

ASO Meclis Üyesi ve E-Berk AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Savaş Özüdoğru:

"7 ülkede 14-15 firma üretim yapıyor"

Isıl işlem sektörü son derece açık bir



ASO Meclis Üyesi ve E-Berk AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

ÖZGÜR SAVAŞ ÖZÜDOĞRU

"Engelli eleman oranını yüzde 3'te tutmak zorundayız. İŞKUR'a başvurduk, bize bu özellikte bir çalışan bulup da veremiyorlar. Öbür türlü ceza kesiyorlar. Engelli ve hükümlü de doğrudan ceza tahakkuk ediyor."

market. Aynı zamanda da çok küçük bir market. Toplam 7 ülkede 15-20 ana üretici var. Biz zaten 14 yıldır bu ana üreticilerin tüm yedek parçalarını üretiyoruz ve 14 ülkeye de ihracat yapıyoruz. Rekabet kısmında global rakiplerimizle dünyanın her yerinde rekabet edebiliyoruz. Üniversitelerle ortak projeler üretiyoruz. Hem patentlerle faydalı modeller üzerinde de çalıştığımız için rekabetçi olacağımıza inanıyoruz. Pazara girdiğimiz anda pazarda bir yer bulacağımızı düşünüyoruz.

Kaplama konusunda bakanlık yetkililerinin çifte standardıyla karşı karşıyayız. Hem ısıl işlemde hem de kaplamayla ilgili en büyük sorunumuz, gelen çevre yetkililerinin başka bir çevre yetkilisine oranla aynı standartlarda ve aynı şekilde yorum yapmamasıdır. Bu yüzden çok ciddi cezalar yiyen sanayici arkadaşlarımız var. Özellikle arıtma yönüyle büyük problem yaşanıyor. Ankara'da meydana gelen patlamaların

ardından devlet bölgeye odaklandı. ASO 2'nci OSB'nin yanında bir kimya OSB tahsis edildi, ancak bir türlü gerçekleştirilemedi. Buradaki firmaların çapı ve gücü belli, aldırabildikleri eğitimi aldırıyorlar ama fiziki şartları çok yetersiz. Bu koşulları bir bakanlık yetkilisi onaylarken, başka bir yetkili kapatmaya kadar giden ağır yaptırımlar uyguluyor.

Isıl işlem kaplama ile ilgili en önemli problemlerden birisi de yetiştirdiğimiz veya yetiştirmek üzere aldığımız personelin seviyesi. Bu konuda bir yasal düzenleme yürürlüğe giriyor. Personeli mezuniyet seviyesine bağlı olmadan, 1, 2, 3 gibi belirli bir seviye sıralamasına tabi tutmuşlar. Isıl işlemcisi, kaplamacısı, asansörcüsü ayrı ayrı seviyelendirilmiş. Ancak bunu akredite edecek bir kuruluş Türkiye'de yok. İşveren sendikası, işçi sendikası ve TSE bir araya gelip standart oluşturmuş. Bizi yönlendirecek bir kuruluş yok ama Demokles'in kılıcı gibi "Sen şu seviyede



ASO Komite Üyesi ve Nuriş Prefabrik Genel Müdürü

ORHAN TURAN

“Halk çeliğe soğuk bakıyor, oysa Avrupa’da Amerika’da olay çok farklı ve çeliğe yönelik büyük ilgi var. Artık çelikten galvaniz dökülüyor ve yangınla ilgili hiçbir sorun yok, dayanıklılıkla ilgili herhangi bir problem yaşanmıyor.”

personel çalıştırmak zorundasın, yoksa ceza keserim, şirketini kapatırım” diye başımızda bekliyorlar. Milli Eğitim Mükemmeliyet Merkezi’ne gittik, ‘eğitimi biz verelim, sizin adınız altında sertifikalandırma yapalım’ dedik. Ama buna bile cevap alamadık. Eğitim konusunda akredite kuruluş bulsak bile bizden alanla ilgili simülasyon istiyorlar. Yani ‘bize bir asansör kurun, bunun eğitimini size verelim veya ısıl işlem tesisi kurun belgesini verelim’ diyorlar. Bir ısıl işlem tesisinin maliyeti 2 milyon lira ve Türkiye’de toplam 100 civarında ısıl işlemci var.

“ÇALIŞTIRACAK ENGELLİ BULAMIYORUZ”

Firmalar engelli eleman oranını yüz-

de 3’de tutmak zorundayız. İŞKUR’a başvurduk, bize bu özellikte bir çalışan bulup da veremiyorlar. Öbür türlü ceza kesiyorlar. Özürlü ve hükümlü de doğrudan ceza tahakkuk ediyor. Kayıtlara bakıyor, çalıştırman gereken insan sayısı hesaplıyor. Eğer karşısı boşsa hemen cezayı kesiyor. Ar-Ge merkezleriyle ilgili sıkıntılar da yaşıyoruz. 5746 Sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki kanun “Duvarsız Teknopark” oluşturma amacıyla çıktı ve duvarsız Ar-Ge yapılması hedeflendi. Ar-Ge merkezi olabilmenin önemli şartlarından biri “Tam Zamanlı Eşdeğer Personel” sayısı, değişikliklerle beraber 50’den 30’a düşürüldü. Ama eğer KOBİ’lerin bundan yararlanması isteniyorsa,

buna bir sınırlama getirilmeli. Yani 30 sayısı yerine belirli kategorilerde çalışan sayısının yüzde 10’u gibi bir sınırlama olabilir. Yani bu sayı 20’ye de düşse bir şey ifade etmez. Ben 24 Ar-Ge personeli ile işimi yapıyorum, yetkililer bana ‘niye Ar-Ge merkezi kurmuyorsun?’ diyor. Eğer ben işimi 24 kişi ile götürebiliyorsam niye 30 kişi çalıştırmak zorunda kalayım ki? Ar-Ge merkezi kurmak isteyen firmalarda bu sayı 15 olabilmeli. Öte yandan Turquality projesinde de daha fazla firmanın yararlanabilmesi için esneme yapılması gerekiyor. Firma olarak ben sıkıntı yaşamamam da birçok arkadaşım rahatsız. Çünkü 2 milyon dolarlık ihracat şartı aranıyor desteklerden yararlanabilmek için. Eğer daha fazla marka çıkması isteniyorsa, bu sınırlamanın da olmaması lazım. 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefi varken, bu ülkenin markasını üretme adına ihracat şartı 1 milyon dolara indirilebilir.

“5.5 MİLYON EURO’YA İTHAL EDİLEN MAKİNEYİ 3 MİLYON EURO’YA SATMAYI PLANLIYORUZ”

Firma olarak bizim planladığımız tünel açma makineleri; metrolarda, atık su tünellerinde, karayolları tünellerinde, devlet demiryollarının hızlı tren tünellerinde, organize sanayi bölgelerinin ihtiyaçlarında kullanılıyor. Burada muhataplarımızı birincil derecede büyükşehir belediyeleri, Ulaştırma Bakanlığı ya da DSİ, TCDD gibi ana devlet kuruluşları oluşturuyor. Bunların çıktıkları ihalelerde, işin yönetimi 4 kilometrenin üzerindeyse tünel açma makinesi fizibil oluyor. İlk yatırım maliyeti yüksek olduğu için bunun altındaki uzunluk maliyeti kurtarmıyor. Bu makinelerde fiyatlar 1.5 milyon euro’dan başlıyor. Örneğin İstanbul-Ankara Hızlı Tren hattında açılacak tünelde kullanılacak makinenin fiyatı ise 40 milyon euro civarında. Biz yedek parça üreticisi olarak adım attığımız sektörde, bugün TÜBİTAK

ASO 16'NCI MESLEK KOMİTESİ ŞU SORUNLARA DEĞİNDİ:

ve ASO'nun de desteğiyle 3.1 metre çapında tünel açma makinesini ülkemize kazandırıyoruz. Yurt dışından 5.5 milyon euro civarında ithal edebileceğimiz makineyi, biz Ar-Ge, inovasyon dahil 4-4.5 milyon euro'ya yapacağız. Hedefimiz bitirdiğimizde ürünü 3 milyon euro'ya piyasaya sürmek. Bu da yaklaşık yüzde 40-45'lik rekabetçilik anlamına geliyor. Biz start verdik ve dünya bunu üreten 7 ülkeye Türkiye'yi de eklemiş olduk.

**ASO Komite Üyesi ve Nuriş Prefabrik Genel Müdürü
Orhan Turan:**

"Sermaye arsayı alınca bitiyor"

Biz yaptığımız üretim gereği çok geniş alanlara ve hacimlere ihtiyaç duyuyoruz. Maalesef Türkiye'nin her yerinde olduğu gibi Ankara'da da sanayi yatırımına başlarken, sanayicimiz tüm birikimini daha arsada iken kaybediyor. Bütün sermayeyi arsaya yatırıyoruz. Dolayısıyla makineleşme, uzman eleman çalıştırma, pazarlama ve Ar-Ge gibi bölümlere artık para ayıramaz durumuna geliyoruz. Arsamız var, adımız üretici ama kendimizi geliştirecek sermaye daha arsa aşamasında bitiyor. Bu durum aslında her sektör için geçerli olmakla birlikte prefabrik ve iskele üreticileri olarak bizler, küçük sermaye ile büyük üretim alanlarına ihtiyaç duyduğumuz için, sıkıntıyı daha büyük boyutta yaşıyoruz.

Öte yandan gerçekten yeni yer ve mevcut yeri genişletme konusunda büyük sıkıntı yaşarken, kalifiye eleman konusunda da farklı problemler var. En altından tutun en üst mühendis seviyesine kadar konuya hakim yetişmiş eleman bulmakta güçlük çekiyoruz. İşçilerimizi elimizden geldiğince eğitmeye çalışıyoruz. Ancak herhangi bir sorun çıktığında iş mahkemelerinde hep biz haksız görülüyoruz. Biz çok para kazanıyormuşuz gibi davalar hep aleyhimize sonuçlanıyor.



Bir diğer sorunuz ise kârlılığımızı doğrudan etkileyen, sürekli artış gösteren enerji maliyetleri.

Hiçbir sanayici enerji olmadan üretim yapamıyor, emek yoğun üretimden otomasyona geçişle birlikte enerji bağımlılığı da artmaya başladı. Yüksek enerji maliyetleri sanayiciyi zorluyor.

"ÇELİĞİN AVANTAJLARI GÖZ ARDI EDİLİYOR"

Halk çeliğe soğuk bakıyor, oysa Avrupa'da Amerika'da olay çok farklı ve çeliğe yönelik büyük ilgi var. Artık çelikten galvaniz dökülüyor ve yangınla ilgili hiçbir sorun yok, dayanıklılıkla ilgili herhangi bir sorun yaşanmıyor. Üstelik çeliğin kazandırdığı zaman avantajı göz ardı ediliyor.

Betonarme yöntemiyle 6-7 ayda ancak bitebilecek yapı çelik ile 2 aydan daha kısa sürede tamamlanabiliyor. Bizim prefabrik konusunda fason ve kayıtdışı üretimle ilgili de sıkıntılarımız var. Üstelik Ar-Ge gibi harcamalarımızla kurumsal yapımızla bu tarz firmalarla mücadele şansımız kalmıyor.

Ayrıca sorunların çözümü konusunda karar alma aşamasında bizim de görüşümüz alınsın istiyoruz. Üretim sonrasında kimyasal atıklar çıkıyor. Fakat belediyelerin bölgelerde yeterli arıtma tesisleri yok. Yakında bununla ilgili bir mevzuat yürürlüğe girecek ve artık arıtma tesisi kurma, işletme ve kontrol etme ancak sertifikalanmış personel tarafından yapılabilecek. Bu işler yapılırken, sanayicimizin görüşü maalesef alınmıyor.

KOBİ'lerin yararlanabilmesi için Ar-Ge desteklerinde sayı şartı kaldırılmalı.

Sermaye arsaya gidiyor, reel sektör Ar-Ge'ye para ayıramıyor.

İhtisas OSB kurulması şart.

Turquality desteklerinde 2 milyon dolarlık ihracat şartı 1 milyon dolara indirilmeli.

Katı atık bertaraf yükümlülükleri uygulanabilir hale getirilmeli.

Personele sertifika şartı var ama bunun eğitimi verecek akredite kurum yok.

Talebimize rağmen İŞKUR'dan engelli eleman gelmiyor ama ceza kesiliyor.

TOKİ 10 bin metrekare fabrika yapıp, ev satar gibi sanayiciye verebilir.

OSB dışındaki üreticiler elektriğe iki kat daha fazla para ödüyor.

Afrika kıtasının bir numaralı ekonomisi haline gelen Nijerya, son yıllarda hızla artan ticaret hacmiyle Türkiye'nin de Sahra Altı Afrika'daki en güçlü partneri oldu. Tüketiminin yüzde 90'ını ithal eden Nijerya'da Türk markası imajı oldukça kuvvetli... 2014'te yaklaşık 600 kalem farklı ürün ihraç eden Türkiye için Nijerya'da önemli bir ihraç potansiyeli mevcut.

Birçok işlenmiş ürünü ithal etmek zorunda kalan Nijerya, ham petrol ve doğalgaz dışında ihraç ürünü olmayan ülkelerden biri.

Petrol ve doğalgaz kaynaklarıyla kıta ekonomisinin atar damarını oluşturan Nijerya, 170 milyonu aşan nüfusu ve son yıllardaki büyüme endeksi ile "gelişen orta gelirli ülkeler" kulübündeki yerini aldı. Türkiye ile ikili ticari ilişkilerini artıran ülke, yeni yatırımların da adresi konumunda. Tüketimin yüzde 90'ını ithal eden ülkede başta inşaat olmak üzere tekstil, ağaç, deri, metal, gıda, plastik gibi pek çok alanda yatırıma ihtiyaç duyuluyor. Türkiye'nin en

fazla ihracat yaptığı pazarların başında gelen Nijerya'da demir çelik, mobilya, metal ürünleri, elektrikli makine ve ekipmanları ile sanayi makineleri, kara taşımacılık araçları ve tekstil ürünleri ise ihracata konu olan ana başlıklar arasında gösteriliyor.

Birçok işlenmiş ürünü ithal etmek zorunda kalan Nijerya, ham petrol ve doğalgaz dışında ihraç ürünü olmayan ülkelerden biri. Elektrik üretim ve dağıtımında sorunlar yaşanan Nijerya'da, kurulu enerji kapasitesini geliştirmek

Nijerya'nın tercihi imajı güçlü Türk markaları...



İKİLİ TİCARETİMİZ İVME KAZANDI

Nijerya ve Türkiye ticaretinin son yıllarda genel olarak gelişmesiyle birlikte dış ticaret dengesi sürekli Nijerya lehine fazlalık veriyor. 2009 yılında 257,7 milyon dolar olan ihracatımıza karşılık, ithalatımız 604,7 milyon dolar oldu. Söz konusu yılda dış ticaret dengesi ülkemiz aleyhine 346,9 milyon dolar açık verdi. 2010 yılında 251 milyon dolarla ihracatımıza karşılık, 603 milyon dolar ithalat yaptık. Dış ticaret açığı ise 352 milyon dolar. 2011 yılında 394 milyon dolarlık ihracatımız 366 milyon dolarlık ithalatımız oldu. 2011 yılından itibaren dış ticaretimiz fazla vermeye başladı ve 2012 yılında 326 milyon dolarlık değerle dış ticaret fazlamız maksimum değere ulaştı. 2014 yılında ise 440 milyon dolar ihracatımıza karşılık 134 milyon dolar ithalat yaptık ve dış ticaretimiz 305 milyon dolar fazlalık verdi.

2014'TE 600 FARKLI ÜRÜN İHRAÇ ETTİK

2014 yılı itibarıyla ülkemizden Nijerya'ya dörtlü bazda yaklaşık 600 kalem farklı ürünün ihracatı gerçekleştirildi. Bu dönemde Nijerya'ya gerçekleşen 440 milyon dolarlık ihracatımızın yaklaşık yüzde 20'sini demir çelik ürünleri oluşturdu. Bu ürün grubunu sırasıyla petrol yağları, hijyenik havlu ve bebek bezleri, elektrik transformatörleri, alçı taşı anhidrit ve alçılarla izole tel ve kablolar takip etti. İlk altı sırada yer alan ürün ihracatımız toplam ihracatımızın yaklaşık yüzde 45'ini oluşturdu. Nijerya'dan ithalatımız ise 2012 yılında 113 milyon dolar olarak

amacıyla mazot, doğalgaz, hidroelektrik santralleriyle başta rüzgar ve güneş olmak üzere alternatif enerji kaynaklarını artırmak için çaba harcıyor.

Türkiye Nijerya'yla olan ticaret hacmi, 2013 itibarıyla Sahra Altı Afrika'da Güney Afrika'dan sonra ikinci sırada, 2014'te de birinci sırada yer aldı. Nijerya'yla ikili ticaretimizin önemli bir bölümünü Nijerya'dan ithal ettiğimiz sıvı doğalgaz (LNG) oluşturuyor. 2014 yılının ilk on ayında Nijerya'ya ihracatımız 366,88 milyon dolar, Nijerya'dan ithalatımız 1,66 milyar dolar, ikili ticaret hacmimiz 2,027 milyar dolar olarak gerçekleşti.

gerçekleşti. Bu rakam 2013 yılında 149 milyon dolara yükseldi, 2014 yılında ise 134 milyon dolara geriledi. Nijerya'dan ithalatımız dörtlü bazda 32 kalem. 2014 yılı itibarıyla Nijerya'dan ithalatımızda önem arz eden başlıca ürünler yağlı tohumlar, petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar, koyun ve kuzuların derileri, işlenmemiş alüminyum, kakao yağı, odun kömürü ve kauçuk. 2014 yılı ithalatımızda yağlı tohumların payı ise yüzde 74,6.

HÂLÂ BİR TARIM ÜLKESİ

1970'li yıllarda petrol sanayinin hızla gelişmesine rağmen, tarım hâlâ GSYİH'nın yüzde 41'ini ve istihdamın üçte ikisini oluşturuyor. Nijerya henüz bir tarım ülkesi. Tarımın yeniden canlandırılması amacıyla çeşitli girişimlerde bulunulmasına rağmen, uygulanan politikalar ve yatırımlardaki eksikliklerle bu girişimleri gölgede bırakıyor. Tarımın geri kalmasında rol oynayan diğer faktörleri ise büyük ölçüde yetersiz mal borsaları, komşu ülkelere yapılan kaçakçılık, gübrelerin ve diğer gerekli girdilerin yetersiz dağılımı gösterilebilir.

HEDEF PETROL VARLIĞINI

40 MİLYAR VARİLE ÇIKARMAK
Ülkenin petrol üretimi ise 1958 yılında başladı ve hızla artarak 1960'lı yılların başlarında 150 bin varil/gün oldu. 1980'li yılların sonlarında Nijerya'nın petrol üretimi istikrarlı olarak düzelmeye gösterdi. 1987 yılında üretim 1,27 milyon varil/gün ve ihracat geliri ise 7 milyar dolar civarındaydı. Üretim 1997 yılının sonunda 2,3 milyon varil/güne çıktı. OPEC ülkelerinde kota indirimleri ve Nijerya'daki politik ihtilafların neden olduğu karışıklıklar nedeniyle üretimde düşmeler yaşandı. Ancak, 2000-2002 yıllarında tekrar artmaya başladı. Hükümetin uyguladığı politi-

kalar nedeniyle 2015 yılına kadar günlük üretim 4 milyon varil/güne çıktı.

2010 yılı verilerine göre Nijerya'nın belirlenmiş petrol varlığı 37,2 milyar varildir. Bu miktar petrol varlığı ile Nijerya dünya petrol rezervlerinin yüzde 2,68'ine sahip bulunuyor. Nijerya'nın 2010 yılı günlük petrol üretiminin ortalama 2 milyon 401 bin varil olarak gerçekleştiği belirtiliyor. Bugünkü üretim düzeyi devam ettiği müddetçe Nijerya'da petrol üretiminin yaklaşık 45 yıl devam etmesi bekleniyor. Nijerya hükümeti yakın bir gelecekte petrol varlığını 40 milyar varilin üzerine çıkarma gayreti içinde. Ülkede tespit edilen yeni petrol sahalarında bu miktara ulaşılacak düzeyde petrol bulunabileceği ümidi hakim.



TÜRKİYE-NİJERYA DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (DOLAR)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2003	66,35	223,32	289,67	-156,97
2004	80,21	194,40	274,61	-114,19
2005	98,59	234,27	332,86	-135,68
2006	83,01	380,21	463,22	-297,20
2007	133,27	493,97	627,24	-360,70
2008	280,53	521,92	802,45	-241,39
2009	257,73	604,68	862,41	-346,95
2010	250,60	602,56	853,16	-351,96
2011	394,44	365,55	759,99	28,89
2012	438,79	113,18	551,97	325,61
2013	417,59	149,38	566,97	268,21
2014	439,88	134,42	574,26	305,46
2014 Ocak-Ekim	366,89	116,83	616,95	250,06
2015 Ocak-Ekim	260,87	166,71	355,03	94,16

Kaynak TÜİK





KAMULAŞTIRMAYA KARŞI DEVLET GARANTİSİ



2



3

- 1- Geleneksel düğün yemeğine katılan Nijeryalı kadınlar, bölgenin renkli görüntülerinden birini oluşturuyor.
- 2- Lagos, Nijerya'nın en büyük şehri ve eski başkentidir. Nijerya ticaretinin önemli bölümü Logos Limanı'nından yapılıyor.
- 3- Nijerya'nın petrol ve doğalgaz dışında en önemli ihrac kalemi ise kakaodur.

Nijerya, Afrika'nın en kalabalık ülkesi olması, ABD'ye bölgedeki en büyük petrol ihracatçısı konumunda bulunması, önemli işgücü potansiyeli ve doğal kaynaklar yönünden zengin olmasına rağmen, yabancı yatırımları yeterince çekemiyor. Yabancı yatırımcıların karşılaştıkları sorunlar; istikrarsız makroekonomik politikalar, yetersiz altyapı, bürokrasi, eğitilmiş işgücü eksikliği, zaman alan ve etkisi sınırlı ticari anlaşmazlıkları çözme mekanizmasıyla ülkedeki düzensizlikler. Nijerya'da başarılı olan yatırımcılar bu ülkedeki kompleks iş hayatını anlayabilen firmalar. Nijeryalı iş ortağının seçimi de yatırımlar için önemli. Günümüzde Nijerya hükümeti, geçmiş dönemlerden daha fazla oranda yabancı yatırımı destekliyor. 1995'te yürürlüğe konulan yatırım teşvik komisyon kararnameyle petrol ve ulusal güvenlik açısından hassas sektörler dışındaki işletmelerde yüzde 100 yabancı mülkiyet hakkı tanınıyor. Bu kararname millileştirme ve kamulaştırmaya karşı garantiler içeriyor. Kâr ve kâr payları serbestçe transfer edilebiliyor.

EKONOMİ

21. DÜNYANIN BÜYÜK EKONOMİSİ
AFRİKA'NIN EN BÜYÜK EKONOMİSİ

PARA BİRİMİ Naira (NGN)
1 USD = 198,505 NGN

GSYİH 521,8 Milyar USD

KBGSYİH 3.082 USD

BÜYÜME ORANI %5,4

YÖNETİM FEDERAL CUMHURİYET

BAŞKENT ABUJA

TOPLAM NÜFUS

169 MİLYON

36 FEDERAL BAŞKENT BÖLGESİ ABUJA

BÜYÜK KENTLER NÜFUS

Lagos 10.2 milyon

Kano 3.3 milyon

Ibadan 2.7 milyon

Abuja 1.8 milyon

Kaduna 1.5 milyon

YAŞ DAĞILIMI

43.8% 0-14 YAŞ

53.2% 15-64 YAŞ

3% 65+ YAŞ

DİL

İNGİLİZCE

250+
ETNİK GRUP

ÜRÜNLER



HAM PETROL
Dünyanın 12. büyük ham petrol üreticisi ve 8. büyük ihracatçısı



PETROL REZERVİ
Dünyanın 10. büyük petrol rezervi, ekonominin %80'ini oluşturuyor.



KAKAO
Kakao üretiminde dünyada ilk 5'te yer alıyor.

“Nijerya, Türk sanayicisi ve üreticisi için müthiş bir pazar”

Türkiye Nijerya İş Konseyi Başkanı Hakan Özel, Nijerya ile ticari ilişkilerini geliştiren Türkiye'nin, yeni işbirlikleri ile pazardaki konumunu artıracığını söyledi. Nijerya'yı müthiş bir pazar şeklinde değerlendiren Özel, Türk ihracatçılara önemli bilgiler verdi.

Nijerya'nın tüketiminin neredeyse yüzde 90'ını ithal ettiğini söyleyen Türkiye Nijerya İş Konseyi Başkanı Hakan Özel, “Nijerya, Türk sanayicisi ve üreticisi için müthiş bir pazar. Nijerya'ya Türkiye'den hemen her şey satılabilir ve

rekabetçi olunabilir, fakat Nijerya ile iş yapmak zor. İşçilik ucuz; ama altyapı/üstyapı/enerji/yetmiş iş gücü sorunları nedeni ile işletme maliyetleri çok yüksek. Nijerya pazarı devamlılık istiyor, malzemenizin her daim pazarda mevcut olması tüketici-

ciler için çok önemli” dedi.

İthalata dayalı pazarda çok uluslu firmalar haricinde üretim ve dağıtım yapan esnafın Hintli ya da Lübnanlı olduğuna değinen Özel, “Bu bize özellikle Lübnanlı esnafın karşısında avantaj sağlıyor; çünkü Hintli esnafın arkasında üreten bir ülkesi olduğu halde Lübnanlı'nın böyle bir şansı yok. Her alanda iş birliği yapılabilir; fakat önemli olan doğru insanı bulmak. İşbirliği yapmak adına Nijerya'ya giderken dikkatli olunmalı, çünkü Nijerya çok potansiyeli olmasına karşın, ticari sahtekârlığın doğduğu yer olarak da bilinir” uyarısında bulundu

“NİJERYA'DA KÜÇÜK BİR TÜRK SANAYİ BÖLGESİ KURULMALI”

Nijeryalı gerçek işadamlarının Türkiye'ye gelmesinin kolaylaştırılması gerektiğine dikkat çeken Hakan Özel, “DEİK önderliğinde TİM, TİKA, THY ve diğer meslek kuruluşlarına destek verilmeli. Tek bir merkeze bilgi akışı ile programlı şekilde bunu kolaylaştırmak gerek. Nijerya'da özellikle Lagos Limanı'na yakın bir bölgede, TC devleti himayesi ve desteği ile alınacak bir arazide, küçük ölçekli Türk işletmelerinin yer alacağı bir sanayi bölgesi

NİJERYA'YA SEYAHAT EDECEKLERİN DİKKAT ETMESİ GEREKENLER

Vize uygulaması: Nijerya'ya seyahat etmek isteyenler öncelikle Ankara Nijerya Büyükelçiliği'nden vize almaları gerekiyor. Nijerya'nın sınırda vize uygulaması bulunmuyor. Öte yandan diplomatik pasaport sahipleri 29 Kasım 2014 tarihinden itibaren Nijerya'ya vizesiz seyahat edebiliyor.

Sağlık önlemleri: Nijerya'ya seyahat edeceklerin seyahatlerinden önce, Batı Afrika'da yaygın olarak görülen çeşitli hastalıklara karşı aşı yaptırmaları gerekiyor.

Güvenlik: Nijerya'nın kuzeydoğusundaki Borno, Yobe ve Adamawa eyaletlerinde etkili olan Boko Haram terör örgütü nedeniyle zorunlu olmadıkça bu bölgenin ziyaret edilmemesi öneriliyor. Nijerya'da adi suçlardan örgütlü suçlara kadar uzanan geniş yelpazede genel asayişsizlik hakim. Hırsızlık, dolandırıcılık ve gasp gibi suçlar büyük şehirlerde ve kalabalık yerleşim yerlerinde yaygın.

kurulması, Türk imajı ve ürünleri hakkında Nijerya pazarına doğru mesajlar verecektir. Türk-Nijerya Ticaret Odası kurulumu ve faaliyete geçmesi içinde çalışmalarımız sürüyor” şeklinde konuştu.

Tüm üretici ve ihracatçılara pazar konusunda gereken bilgi ve desteği vermeye hazır olduklarının altını çizen Özel, “Daha evvel de belirttiğim üzere Afrika, özellikle Nijerya kolay para kazanılacak bir bölge değil; potansiyeli bol ama meşakkatli bir bölgedir. Ülkeyi bilen kişi ve kuruluşlardan bilgi almadan hareket, para kaybına yol açabilir. Bu konuda tüm üretici ve ihracatçılarımıza bilgi vermeye hazırız” ifadelerini kullandı.

“KÜÇÜK ÇAPLI İŞLETMELER HAKİM”

Nijerya’da geleneksel, küçük çaplı imalat ve işlemlerden oluşan bir endüstrinin bulunduğunu söyleyen Özel, “Sanayinin yüzde 60’ı Lagos ve çevresinde yer alıyor. Kano, Kaduna ve Ibadan diğer imalat sanayi merkezleri. Petrol endüstrisi ise Port Harcourt ve Warri’de yoğunlaşmış durumda. İmalat GSYİH’nın yüzde 5’ini oluşturuyor. Bölgede tekstil, içecek, sabun, deterjan ve çimento, sanayi üretiminin yüzde 60’ını teşkil ediyor” diye konuştu.

Ağır sanayinin yeterince gelişmediğine değinen Özel, “Artan petrol gelirleriyle; özellikle çelik, petro kimya, gübre ve metal sanayinin devlet eliyle geliştirilmesine dayalı sanayi politikası benimsedi. Başta çelik sanayi, kendine yeterli endüstriyel bir sektör merkezi olarak düşünülse de bugün fabrikaların çoğunun yüzde 20 kapasiteyle çalıştığını görüyoruz” dedi.

“ETİKETLEME VE KAYIT ÖNEMLİ”

Taşıma ve yükleme ile ilgili bilgi veren Özel, şunları kaydetti: “Taşımacılar, manifestoyu gümrük idaresine vermeden ithal vergi rapor numaralarının yükleme manifesto-

suna kaydedildiğini garanti etmeli. Hava kargoda bu numaralar, hava yolu hesabına yazılıyor. Gıda, ilaç, kozmetik ve zirai ilaç kalemleri ithalatında üretici ülke ve üreticiden analiz sertifikası; hayvansal ürünler, bitki, tohum ve toprak ithalatında sağlık sertifikası aranıyor. Ülkeye girecek tüm ürünler metrik sistemle etiketleniyor. Çift veya çok sayıda işaretlenmiş ürünlerin girişine izin verilmiyor. Gıda ve İlaç İdare ve Kontrol Ulusal Kuruluşu (NAFDAC) yerel olarak üretilen ve Nijerya’da dağıtımı yapılan gıda, ilaç, kozmetik, tıbbi cihazlar, kimyasallar, deterjan, paketlenmiş su için kalite standartlarını kontrol ve düzenleme yetkisine sahip. Nijerya’da satılacak ürünlerin NAFDAC’a kayıt ettirilmesi gerekiyor. Gıda ve ilaç dışında kalan tüm ürünler ise Türkiye’de TSE

benzeri SON tarafından belgelendiriliyor.”

İHRACAT POTANSİYELİ OLAN ÜRÜNLERDE ÇEŞİTLİLİK ÇOK

Nijerya’ya ihracat potansiyeli olan ürünlerde çeşitlilik olduğunu anlatan Özel, “Bu ürünleri; hamur mayaları, meyve suları, dondurulmuş su ürünleri, fındık, çikolatalı mamuller, domates salçası, otomotiv, otomotiv yan sanayi, radyo, televizyon, kaydedici cihazlar, demir çelik ürünleri, maden ve inşaat makineleri, jeneratörler, konvektörler, transformatörler, pompa ve kompresörler, plastik ve metal borular, alüminyum sac levha ve şeritler, beyaz eşya ve klimalar, telefon ve telefon malzemeleri, musluk ve vanalar, ilaç, tarım makineleri ve traktörler şeklinde özetlemek mümkün” dedi.



Hakan Özel
Türkiye Nijerya İş Konseyi Başkanı



Nijerya’da özellikle Lagos Limanı’na yakın bölgede T.C. devleti himayesi ve desteği ile alınacak bir arazide, küçük ölçekli Türk işletmelerinin yer alacağı bir sanayi bölgesi kurulması, Türk imajı ve ürünleri hakkında Nijerya pazarına doğru mesajlar verecek.



Mobilya sektörüne üç inovatif proje

Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) düzenlediği 3. Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı Yarışması'nda mobilya sektörü için yeni çözümler üreten fikirler yarıştı. Yarışmada sanayi ve üretim açısından en başarılı projeler sahiplerini buldu.

Yeni üretim teknolojilerini KOBİ'lerle buluşturan Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) düzenlediği Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı Yarışması, mobilya sektörüne katma değer katacak yeni projeler kazandırmaya devam ediyor. Mobilya sektörüne yüksek katma değerli üretim yaparak sanayicinin gereksinim duyduğu yeni üretim teknolojileri içeren projelere ev sahipliği yapan bir fikir pazarı olan Mobilya Ar-Ge Proje Pazarı'nda, dört kategoride toplam 37 proje yarıştı.

YÜKSEK PERFORMANSLI DİRENÇLİ BİYOKOMPOZİTLER

Mobilya Sektöründe Yenilikçi Malzemeler ve İmalat Süreçleri alanında yarışarak birinciliği Ahşap Yongası ve Polyester Reçinesinden Hibrit Biyokompozit Malzemesi Üretimi projesi ile Mert Yıldırım kazandı. Mert Yıldırım, "0,25-0,30 gr/cm³ yoğunluğa sahip yonga levhalar üreterek, polyester reçinesi ve VRTM yöntemi ile bunları güçlendirdik. Böylece yüksek performanslı mekanik özelliğe sahip, su almaya ve biyolojik etmenlere

karşı dirençli yeni nesil kompozitler ürettik" diye konuştu.

Orman endüstrisindeki KOBİ'lerin bu levhaları kullanabileceğini söyleyen Yıldırım, "Üretilen düşük yoğunluklu yonga levhaların içine polyester reçinesi katarak hibrit biyokompozit ürettik. Dikey yoğunluk profilleri ölçülmüş biyokompozitlerin, mekanik özelliklerini tespit etmek için yaptığımız; eğilme direnci, elastikiyet modülü ve levha yüzeyine dik çekme direnci testlerinde ciddi bir artış elde ettik" ifadelerini kullandı.

ATIK AĞAÇLARDAN MİNİ MOBİLYA

Çevre Dostu Ürün ve Süreçler alanında yarışan Emre Çoşkun, Geçmişin İzleri adlı projesi ile ikinci oldu. Çoşkun, projeyi geliştirme nedenini "Çeşitli sebeplerle kesilip satılan ya da köylüler tarafından toplanıp yakılan ağaç dalları; mobilya, bahçe dekorasyon ve benzeri alanlarında kullanılarak değerlendirilebilir. Proje ile doğaya katkı sağlayarak aynı zamanda katma değerli ürünlerin imalatını artırmak istedim" şeklinde açıkladı.



Bu yıl 3'üncüsü düzenlenen yarışmada, Mert Yıldırım birinci; Emre Çoşkun ikinci; Mehmet Lütfi Hidayetoğlu üçüncü oldu.

Birincilik ödülü, "Hibrit Biyokompozit Üretimi"



İkincilik ödülü, "Geçmişin İzleri"



Üçüncülük ödülü, "FixingMagnetic"





di. Sunta, MDF, kontraplak gibi kalıplı ve klişe ürünler yerine atık ağaçlar kullanarak mobilya montajları yaptığını söyleyen Coşkun, "Bir ağaç dalı, ormanda karşımıza hangi temizlik ve doğallıkla çıkmışsa, bu güzelliği bozmadan onarıyor ve uygulamaya başlıyoruz. Kullandığımız kuru ağaç dallarına sadece ahşap koruyucu boya malzemesini vurup daha sonra ağacın doğal haline uygun montaj yapıyoruz. Atık ağaçlardan mini mobilyalar üretilebilir" dedi.

ALETSİZ MONTAJ TEKNİĞİYLE UZUN ÖMÜRLÜ MOBİLYA TASARIMI

Mobilya Sektöründe Yenilikçi Malzemeler ve İmalat Süreçleri alanında "FixingMagnetic" Mobilya Montajında Manyetik Birleştiricilerin Kullanımı Projesi ile Mehmet Lütfi Hidayetoğlu üçüncü oldu. FixingMagnetic'i güçlü neodyum mıknatıslarla beraber tasarlanan ve geleneksel mobilya birleştirme tekniklerini, gereçlerini ve montaj ustalığını tamamen devre dışı bırakan inovatif mobilya montaj tekniği olarak tanımlayan Hidayetoğlu, geliştirdikleri teknikte mobilyanın ömrünü uzatmanın mümkün olabileceğini söyledi. Geliştirilen manyetik birleştiricilerin üretim, montaj, servis maliyetini düşürdüğüne değinen Hidayetoğlu, "Uzun ömürlü mobilyalar kişiye özgü tasarımlarla daha kullanışlı hale gelebilir. Projenin hayata geçmesi ile 'her yöne açılan kapak' ve 'sürtünmesiz ray' gibi kavramlarda tartışılır hale gelecek" dedi.



MİKRO LOJİSTİKTE DRONE DÖNEMİ BAŞLIYOR

Google'ın 2017 yılında drone (insansız hava aracı) taşımacılığına başlayacağını açıklamasının ardından gözler, lojistikte yaşanacak yeni gelişmelere çevrildi. Satın alınan ürünleri otomatik olarak adrese ulaştırarak ve kendi kendine yetebilen insansız uçan araçların sektördeki birçok soruna çözüm olması bekleniyor. Güvenli ve hızlı teslimat için birer referans olma özelliği taşıyan robotik lojistiğin yakın gelecekte tüm dünyada yaygınlaşacağı öngörülmüyor.

GPS ile çalışan ve Google'ın tüm dünyayı kapsayan devasa harita hizmetlerinden yararlanan drone'lar, kendi yollarını kendileri çiziyor. Normalde olabilecek en kısa rotayı belirleyen drone'lar, ulaştırma sırasında meydana gelen herhangi bir sorun için alternatif rotalar arasından seçim yapıyor veya uçuş esnasında yeni bir rota yaratıyor.

HATA YAPMAYAN ROBOTLARLA TESLİMAT KARIŞIKLIĞINA SON

Drone'larla yapılan mikro lojistikten beklenen çözümlerin başında ise yakıt tasarrufu bulunuyor. Kargo araçlarından daha ucuz olan bu yöntemle daha az yakıt tüketimi sağlamak mümkün. İnsan gerektirmeyen ve hata yapmayan bu robotlar, doğaya da daha saygılı. Lojistikte daha ucuz ve daha hızlı çözümler sunacak olan bu teknoloji, henüz

deneme aşamasında olsa da gelişmeler umut verici. Retina tanımlama kabiliyetleri olan robotlarla teslimat karışıklığının son bulması bekleniyor. Teslimat sürelerinin günle değil, saatlerle ölçülecek olması da bir diğer yenilik. Daha çok askeri alanda kullanılan bu teknolojinin lojistikte kendine yer bulması, bu alanda uzun vadede yapılacak yeniliklerin de habercisi olarak nitelendiriliyor.

Şu an için belli bir ağırlık ve boyutta taşıma kapasiteleri olan robotların, dış görünüm tasarımlarının daha deneme aşamasında olduğu belirtiliyor. Zaman içinde değişerek farklı ürünlerin sevkiyatı için kullanılacak olan robotların ilk etapta en fazla 25 kilo taşıması bekleniyor. 60-120 metre arasında uçacak olan robotlar, ticari ve sivil hava araçları ile aynı rotayı kullanamayacak ve bu araçların iniş kalkış noktalarına yakın yerlerde bulunamayacak.

Amerika'da kullanılmaya başlanan bu teknolojinin; hukuki, ticari düzenlemeler ve güvenlik gibi nedenlerle Türkiye'de yaygınlaşması zaman alacak gibi görünse de lojistik sektöründe kullanılan diğer yöntemlere entegre edilebilme ihtimalinin yaratacağı gelişmeye olumlu bakılıyor. Tesis içindeki transferin bir parçası olabilen drone'lar, yedek parça stok lokasyonundan nish bir ürünü alıp üretim hattına nakil yapabilecek.

“Türk çiftçisi yerli traktör kullanmaz” anlayışını yıkan iş kadını...

Zeynep
Erkunt
Armağan



Ankaralı girişimci Zeynep Erkunt Armağan, dünyada traktör üreten ilk iş kadını.

Erkunt Traktör Sanayi AŞ Genel Müdürü Zeynep Erkunt Armağan, sadece Türkiye'nin değil dünyanın traktör üreten ilk iş kadını. "Türk çiftçisi asla yerli traktör kullanmaz" önyargısını yıkan Armağan, geçen yıl Türkiye'de satılan traktörlerin yüzde 10'unun Erkunt Traktör'e ait olduğunu söyledi. Armağan, traktörün doğduğu ülkeye yani İngiltere'ye de ihracat yapıyor.

Türkiye'de sadece kadın girişimci sınıfında değil, genel girişimcilik anlamında yaptığı başarılı çalışmalarla gündeme gelen Erkunt Traktör Sanayi AŞ Genel Müdürü Zeynep Erkunt Armağan, gerek ulusal gerekse uluslararası alanda çok sayıda ödüle layık görüldü. Armağan, bu başarılarını "Dünyada Şirketini En Hızlı Büyüten 50 Kadın" yarışmasında 2014 ve 2015 yıllarında üst üste dereceye girerek taçlandırdı.

1999 yılında traktör yapma hevesiyle yola çıkan ve 2003 yılında ilk prototipi üreten Erkunt Traktör Sanayi AŞ, 14 yıllık zaman diliminde, traktörün anavatanı İngiltere'ye ve makine sektörünün kalbi Almanya'ya traktör satma başarısı gösterirken, yerli motor üretimi için de düğmeye bastı. Erkunt Traktör'ün başarı hikayesini, Genel Müdür Zeynep Erkunt Armağan'dan dinledik...

Çok uzun yıllar üretimin ve sanayinin içindeki bir iş kadını olarak birçok başarıya imza attınız. Eğitiminizden ve iş tecrübelerinizden bahsedermisiniz?

Hacettepe Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra Erkunt'un diğer fabrikası olan dökümde, babamın kurduğu fabrikada çalışmaya başladım. O fabrikada 24 sene, üç ayrı majör alanda faaliyet gösterdim. Önce bilgi işlem departmanını kurdum, yedi, sekiz sene burada çalıştıktan sonra, sekiz sene de satış bölümünde görev yaptım. Bu çalışma-

larım sırasında Erkunt Döküm'ün ilk kez ihracata başlamasının mutluluğunu yaşadım. Son sekiz yıllık zaman diliminde ise Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttüm. Burada finansman departmanı ile, tek düzen hesap planıyla oluşan muhasebe sistemini kurdum. 24 sene orda çalıştıktan sonra bu şirketin kuruluşu gündeme gelince, bir sene kadar part-time çalıştım. Yani eş zamanlı olarak hem Erkunt Traktör'de hem de Erkunt Döküm'de görev aldım. Erkunt Döküm'ün tam olarak oturduğunu tespit ettikten sonra 24 yıllık aktif olarak çalıştığım işyerinden ayrılarak mesaimin tamamını Erkunt Traktör'de harcamaya başladım. Son 10 yıllık zaman diliminde ise aktif olarak burada görev yapıyorum. Toplamda 34 yıldır iş hayatının içinde olmama rağmen sadece iki şirketi bildiğim için kendimi şanslı hissediyorum.

Erkunt Traktör olarak kısa sürede sadece Türkiye'de değil, dünyada büyük başarılar yakaladığınızı izliyoruz. Başarı hikayenizi bizimle paylaşır mısınız?

Aslında traktör yapım sevdiğime 1999 yılında tutulduk. O dönemde bizi en çok zorlayan konu, doğru kombinasyonu bulma kaygısıydı. Aradan geçen üç yıl içinde ne bir ürün adı ne de ürünle ilgili fizibilite daha ortada yokken oturduk bir karar aldık. Çiftçilerle konuştuk, "Bu ülkede traktör üretmek lazım mı değil mi?" soralım ve ona göre ka-



Dünyada traktörün doğduğu ülke olan İngiltere'ye ihracat yapan Armağan'ın gelecekteki en büyük hedefi, firma olarak kendi motorlarını üretmek...

rar verelim dedik. Bize, Türk çiftçisinin asla Türk malı kullanmayacağını söylediler. Hele gelir seviyesi yüksek, zengin çiftçilerin ise hiç kullanmayacağını dile getirdiler. Zannediyorum bu durum, Türk markasının bulunmadığı otomotivin, traktöre yansıtılması gibi bir şeydi. Açıkçası uzun süre bunu anlamaya çalıştık. Yani bu iki sorunun cevabını aradık. Birinci sorumuz, 'Türkiye'den traktör markası çıkarsa çiftçimiz bunu kullanabilir mi?' İkinci sorumuz, 'Çiftçimizin neye ihtiyacı var, ne yaparsak kullanır?' oldu.

Herkesin eski ya da yeni kullandığı bir traktör vardı. Biz, onların mevcut kullanımlarında yaşadıkları rahatsızlıkları dikkate alırken, bir yandan da çiftçilerimizi neyin memnun edeceğini planlamaya çalıştık. Üç yıl süren araştırmamız sonunda güzel bir fizibilite raporu ortaya koyduk. Raporda şunu gördük ki herkesin ortak sorunu yüksek düzeye ulaşan işletme giderleriydi. Yani, özellikle yakıt ve yedek parçaya harcanan para sıkıntı yaratıyordu.

Mazot çok pahalı olduğuna ve fiyatına biz karar veremediğimize göre, biz de mühendislik çalışmalarını daha az mazot yakan bir ürün geliştirebilme konusunda yoğunlaştırdık. Üçüncü yılın sonunda üç ayrı kombinasyonda traktör toplardık. Üçünü de sırasıyla teste soktuk, ilkinden memnun kalmadık, bir

tane daha başka bir kombinasyon bulduk. Bir motor ve transmisyonu kombine ettik. Çünkü traktörün gücü motor gibi görülse de bu gücü traktöre aktaran şey transmisyon. Dolayısıyla işin en önemli unsurunu transmisyon oluşturuyor. Aynı zamanda yakıt tüketimini de dikkate alarak üçüncü bir kombinasyon oluşturduk ve mutlu olduğumuz bu versiyonu üretmeye karar verdik.

Peki, prototip aşamasından seri üretime geçiş nasıl oldu?

Son yaptığımız prototipten memnun kalınca ve en önemlisi çiftçilerin isteklerine cevap verebildiğimizi anlayınca, seri üretime geçmeye karar verdik. Şirketimizi kurduk ve 2004 yılından itibaren üretime başladık. 34 yıllık meslek hayatımın en zor döneminin 2000-2015 yılları olduğunu söyleyebilirim. Özellikle ilk yılları çok sancılıydı ve yapıp yapmamaya yönelik kararsızlık, bizi yıprattı. Daha önce dile getirdiğim, satılabilecek mi? Bir Türk markası olabilecek mi? şeklindeki soruların cevabını bilmemek bizi oldukça meşgul etti.

Sonuçtan memnun musunuz?

Üstünde çok çaba sarf ettiğimizi ve çok güzel bir mamul ürettiğimizi söyleyebilirim. Kızan var mıdır? Yapamadığımız var mıdır? Elbette vardır. Nihayetinde burada pırl pırl

mühendislerimiz var. Tasarımların tamamını kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Üstelik iş, bir bilgisayarın başına geçip bir parçayı tasarlamakla bitmiyor. Aylarca süren test süreçleri var.

Üretici olmak güzel ama doğru ürünü üretir ve ürettiğinize de güvenirsiniz. Ben hiçbir zaman çiftçiden kaçma ihtiyacı hissetmedim. Tüketicisiyle buluşmak için bölge turları yapıyoruz. Altı bölgede bayilerle ve servislerle buluşma maratonumuz var. Şubat ayında başlayıp, nisanı bitiririz. Bu aşamada herkesi dinliyoruz.

Yakın zamanda logomuzu değiştirdik. Bunun lansmanını yaparken o kadar güzel tepkiler aldık ki gerçekten biz bir aile olmuşuz onu gördük. Açık ve sıcak davrandığımız zaman karşılığını çok güzel alıyorsunuz. Şimdi bana sorsanız çiftçiler yerli malı kullanır mı? Öyle güzel kullanırlar ki... Ama doğru ürün olacak. Uyduruk ürün olmayacak.

İç pazarın yanı sıra ihracata yönelik de çalışmalarınız var. Bugünkü ihracat haritanızda hangi ülkeler yer alıyor?

İhracata 2007 yılında başladık ve ilk zamanlar çok zorlandık. Aradan geçen sürede ciro içinde ihracatın payı, yüzde 10'u yeni buldu. 17 ülkede distribütörümüz var. İşe yakın ülkelere başladık, daha çok Balkan ülkelerine ihracat yapıyoruz. Batı Avrupa'da ise İngiltere ve birkaç ülkeye daha ihracat yapıyoruz. İngiltere'ye ihracat yapmak benim için çok önemliydi. Çünkü traktörün doğduğu yere ihracat yapmak gerçek bir başarı hikayesi olacaktı. Aynı şekilde dünyada makine üretimiyle öne çıkan Almanya'ya da ihracata başladım. Bu aşamada Fransa'ya ürün satmakta zorlanıyorum, onlarda bir önyargı var. Ancak bunu da Almanya ve İngiltere'de pazar payını artırarak aşabileceğimize inanıyorum. Çünkü AB ülkeleri kendi içlerinde konsolide birtakım istatistikler paylaşıyorlar.

Afrika ülkelerinde de çok başarılıyız. Sudan, Gana, Mısır, Cezayir, Etiyopya'ya bizzat kendim gittim. Çünkü oraları görmezsem arkadaşlarımı doğru yönlendiremezdim. Buralarda daha köklü yer edinebil-

mek adına ilk etapta bu pazarlara para kazanmamayı göze alarak girdim. Şimdi iyi ki böyle yapmışım diyorum, çünkü satış grafiğimiz giderek yükseliyor.

Bir kadın girişimci olarak traktör üretimindeki başarınızı, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmaya bağlayabilir miyiz?

Benim temel hedef kitlem, Türkiye'nin tarımla uğraşan yüzde 24'lük kesimi, buna eşleri ve çocuklarını da eklerseniz ülkenin yarısından fazlasından bahsediyoruz. Ben onları çok iyi dinliyorum ve bir süre sonra dinlediğim çiftiçiye de benim ürettiğim traktörün üzerinde görüyorum. Örneğin 2014 yılında aldığı-

mız talepleri, 2015 yılında ürüne işledik ve şimdi de 2016 model olarak satışa çıkarıyoruz. Model üzerinde 71 kalemde değişiklik yaptık, bunun 55'ini ise çiftçinin talepleri oluşturuyor. Değişiklik öneren çiftçilerimizin evine, traktörün önceki ve sonraki halini içeren fotoğraflarla birlikte teşekkür mektubu gönderiyorum. Bu durum onların da çok hoşuna gidiyor. Ayrıca Türkiye'de ilk defa traktör sektöründe ISO'nun müşteri memnuniyeti belgesini aldık. Bu belgeye gerçekten çok önem verdik.

2015 birçok sektör ve sanayici için zorlu bir yıl oldu. Siz Erkunt Traktör olarak, 2015 yılını nasıl geçirdiniz?



Sürekli sektöre yakın durdum, fuarlara katıldım. Makineci olmak, bu işe gönül vermekle ilgili, öyle laf olsun diye makineci olamazsınız. Makine, çok zor ve ağır sektördür. Severek yapılan iş insanı genç tutuyor. Ben de çocuklarıma severek yapacağı işleri seçmelerini öneriyorum.



2015'i traktör sektörü dahil firma olarak gayet iyi geçirdik. Türkiye genelinde 60-65 bin aralığında traktör satışı beklenirken, biz bunun yaklaşık yüzde 10'una karşılık gelen 5 bin 500 ile 6 bin arasında satış ile yılı kapattığımızı tahmin ediyorum. 2016 yılı için 7 binlik satış hedefliyoruz. Eğer hurda teşviki çıkarsa Türkiye genelindeki satışlar da 70 bini bulabilir.

Beş yıllık hazırlanan sanayi strateji eylem planında hurda teşviki de yer alıyor. Bu teşvik, traktörün devlete verilerek yenisi için belli bir yardım alınmasını içeriyor. Türkiye'nin gerçekten buna çok ihtiyacı var. Halen trafikteki traktör sayımız, 1 milyon 600 bin lira civarında ve bunun 800 bini 25 yaş ve üzerinde. Bunların bakım ve mazot masrafları çok üst düzeyde. Bunun zamana yayılması gerekiyor, zaten yılda 60 bin traktör satılan bir ülkede her şeyi bir senede değiştirmek mümkün değil. 20 yıllık bir perspektif oluşturup, her yıl belirli bir miktarda traktörün yenilenmesi hükme bağlanabilir.

Bu gibi düzenlemeler gündemdeyken yeni yatırım düşünceleriniz var mı?

Aslında iki büyük konuda yatırım yapmak istiyorum. Bunlardan bir tanesi tam otomatik olmasa da otomatığe yakın bir şanzıman üretmek. TÜBİTAK'ın da desteğiyle kendi şanzıman projemiz üzerinde çalışıyoruz. Toplamda 6-7 milyon liralık Ar-Ge harcaması öngörüyoruz.

Daha büyük yatırım planımız ise artık kendi motorumuzu üretmek. Yeter ki bunun için gerekli altyapıyı hazırlayabilelim. Bu noktada çok büyük eksikliğimiz var. Motor tasarlayacak mühendisimizin olmaması büyük sıkıntı yaratıyor. Hiçbir şey bizim için geç değil. Firma olarak kendi motorumuzu üretmek için düğmeye

bastık. Bu er ya da geç ortaya çıkacak. Ancak bunun stratejik ürün olduğunun algılanması gerekiyor ve devlet desteği de önemli.

Türkiye, iş makineleri, jeneratörler, otomobil, traktör dahil nerede olursa olsun kullandığı tüm motorları ithal ediyor. Erkunt Döküm olarak motor bloklarını döküyoruz, gönderiyoruz. Onlar kendileri işleyip motor haline getiriyor. Ama bu know-how dışarıdan geliyor. Traktörde yaptığımız gibi kendi know-how'umuzu yaratmalıyız. Makine sanayinin kalbi motordur. Biz de motor konusunda işe insanları eğiterek başladık. Eğitime beş kişi göndersem, döndüklerinde birer kişi eğitseler eğitimli 10 kişi olur. Onların da eğitecekleriyle birlikte bir anda 20 kişiye çıkarız.



1- Zeynep Erkunt Armağan, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kurulacak Motor Mükemmeliyet Merkezi'nin mutabakat imza töreninde Sanayi Bakanı Fikri Işık ile birlikte.

3- Women Presidents' Organization isimli kuruluş tarafından, şirketini en hızlı büyüten 50 kadın CEO' arasında gösterilen Zeynep Erkunt Armağan ödülünü alıyor.





Çiftçilerle olan iletişiminizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çiftçilerin gösterdiği sıcaklığa minnettarım. Bu yakınlıkların tabi bazen sıkıntıları olabiliyor. Yıllar içinde olmadı mı oldu. Hatayı affediyorlar. Orada bir sıkıntı yaşamadık. Ama düzelttiğiniz anda hemen teşekkür ediyorlar. Onların tek affedemediği yok sayılmak. Biz kilometrelerce yol yapıp onları dinlediyssek, hayatımız boyunca da dinlemeye devam etmek zorundayız. Çünkü onlara soru sorarak başladık.

Biz, bir de çok güzel bir entegrasyon kurduk. Çiftçiler artık şasi numarasını girdikleri anda sisteme dahil olabiliyor ve istediklerini oraya aktarabiliyor. Kurumsal olarak üretici egemen fazdan, tüketici egemen faza geçtik. Bizim makinecilerimizin tamamının bunu bilmesi lazım. Tüketici bilgiye çok çabuk ulaşıyor, sizi karşılaştırabiliyor. Onun için sizin müşterininin egemen olduğunu bilmeniz, ona göre hazırlık yapmanız lazım. Ve müşteriye hep "Ben senin için buradayım ve seni dinliyorum" demeniz lazım.

Peki, sizin yolunuzda ilerlemek isteyen sanayicilere hangi önerilerde bulunabilirsiniz?

Türk makinası denildiğinde, "Çabuk bozulur, arkasında yedek parçası olmayabilir, firma bugün var yarın yok olabilir" gibi bir algı var. Bizim öncelikle bunu yenmemiz lazım. Aslında bizden sonra gelecek üreticiler çok şanslı. Sektörün büyük yerli çocuğuyuz biz. Türk makinesi algısını değiştirmek için senelerce milyonlarca kilometre yol yaptık. Tırların üstüne traktörlerimizi koyduk, defile yaptık. Köy köy, kasaba kasaba dolaştık. İnsanlar, ürünlerimizin kalitesini ancak kendileri denediği zaman, kullandığı zaman anladılar. Hatta kullandıktan sonra, "Bunlar dopingli mi?" diye soranlar bile oldu.

Ben sürekli sektöre yakın durdum, fuarlara katıldım. Makineci olmak, bu işe gönül vermekle ilgili bir şey. Öyle laf olsun diye makineci olmazsınız. Makine, gerçekten çok zor ve ağır sektördür. Yüreğinizde varsa girebilirsiniz bu işe. Ben de çocuklarımıza severek yapacağı işleri seçmelerini öneriyorum.

"OKUYUNCA AĞLADIĞIM MEKTUPLAR ALDIM"

Biz ticaretin dürüst bir şekilde yapılması gerektiğine inanıyoruz ve ben de bu felsefeyle büyütüldüm. Babam "Gece yastığa kafanı rahat koyacaksın" derdi. Bizim en büyük satıcılarımız çiftçilerin kendileri oldu. Kullandıkça, denedikçe, diğer müşterilere referans oldular. Bu konuda gerçekten çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Örneğin son gelen bir mektupta çiftçimiz ürün kullanımından dolayı mazottan 10 bin lira kâr ettiğini söylüyor. Okuyunca ağladığım çok sayıda mektup aldım.

"İŞÇİLİĞİN EN ZOR KISMI KADIN İŞÇİLERİMİZE EMANET"

Otomotivde ilk defa mavi yaka kadın çalışanı istihdam eden Erkunt Traktör oldu. Bugün üretimde işçi kategorisinde 30 civarında pırl pırl kızımız var. Kabin tarafında kadın çalışanlarla çok daha iyi bir performans elde ediyoruz. Çünkü otomobile girdiğiniz zaman tüm o kaplamalara, trim denir. Ön göğüs, kenarları kapatan şeyler, taban gibi. Trim işçiliği çok zor bir işçiliktir. Yani birbirini çok hassas örtmek zorunda, arada boşluk kalmaması gerekiyor. Biz de istiyoruz ki içeriye girdiklerinde tertemiz bir işçilik olsun. Kızlar çok titiz çalışıyor. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'ndan bir teşekkür mektubu aldık. Kadının iş hayatına bakışı ve durumu açısından radikal bir değişiklik olan otomotiv sektöründe kadın iş gücüne yer verme hususunda adım attığımız için teşekkür ettiler.

"HİNTLİ İŞ KADINI BENİ ÖRNEK ALMIŞ, GURUR DUYDUM"

Ben 12 yıl önce bu işe başlarken Dünyadaki ilk kadın traktör üreticisiydim. Artık tek değilim, birkaç sene önce Hindistan'da bir firmada, baba işini kızına devretti ve geriye çekildi. Hatta o iş kadını Türkiye'ye geldi ve tanıştık. Ailenin beni örnek aldığı görüldü ve gerçekten çok gurur duydum. Hiç tanımadığım çok uzaklardaki bir ailenin masasında konu olmak çok güzel bir duygu.

Karbon ayak iziniz kaç numara?

Dünyamız küresel ısınma ve iklim değişikliği nedeniyle alarm veriyor. Artık üretim yapan şirketler karbon ayak izini belirlemek zorunda. Siz de üretirken ne kadar karbondioksit salımı yaptığınızı ve çevreye verdiğiniz zararı ölçün, gereken önlemleri alın ve geleceğinizi kurtarın!

Gezenimiz açısından büyük tehlike olarak görülen küresel ısınma ve iklim değişikliği yeryüzündeki yaşamı büyük oranda tehdit ediyor. 18. yüzyıldan sonra sanayi devriminin gerçekleşmesiyle birlikte iklim sistemindeki denge bozuldu. Sanayileşme ile fosil yakıtların kullanımındaki artış ve sanayinin farklı kollarından kaynaklı sera gazlarının atmosfere atılması küresel ısınmayı her geçen gün artırıyor. Konunun dünyamızın geleceği açısından yarattığı tehlikeyle ilgili farkındalık sahibi olan birçok şirket ise karbon ayak izi çalışmalarına yoğunlaşmış durumda.

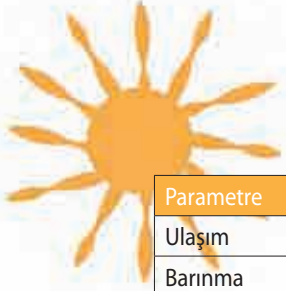
Birim karbondioksit cinsinden ölçülen, üretilen sera gazı miktarı açısından insan faaliyetlerinin çevreye verdiği zararın ölçüsü olarak tanımlanan karbon ayak iziyle kişi, toplum, devlet, kuruluş, etkinlik veya ürünün/hizmetin doğrudan veya dolaylı neden olduğu belli bir zamandaki sera gazı salınımlarının karbondioksit eşdeğeri hesaplanı-

yor. Karbon ayak izi ile insan kökenli sera gazı salımlarının çevresel etkisi, küresel karbon dengesine etkisi ortaya çıkarılıyor. Böylece şirketler de karbon ayak izlerini, ürünlerinin ya da hizmetlerinin sera gazı salımını bulmak üzere saptayabiliyor.

Peki şirketlerin karbon ayak izi azaltımı çalışmalarında öncelikle neye dikkat etmeli? Bu noktada en önemli konuyu, enerji yönetimi oluşturuyor. Karbon ayak izi düşürülmesi; üretim ve tüketimde enerji verimliliğinin sağlanması, enerji yoğunluğunun azaltılması ve sahip olunacak enerji yönetimi izleme çalışması ile mümkün. Verimlilik artırıcı projeler ile maliyetlerin en büyük kalemini oluşturan enerji harcamasında düşüş elde edilebiliyor. Öncelikle mevcut durum gözden geçirilip “karbon ayak izim nedir?” diye saptayıp, sonrasında bunu düşürme yoluna gidilmesi büyük önem taşıyor. Yaşamın her aşamasında kişi ve kuruluşların, iklim değişikliğine neden olan sera gazlarının oluşma-

sına ve atmosfere salınımına neden olduklarını söyleyen İTÜ Öğretim Üyesi ve Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği (SÜT-D) Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu'na göre şirketler karbon ayak izini hesaplayarak karbonunu yönetebilir. Girdi tedariki, üretim-tüketim-hizmet aşamaları ve atık yönetimi için emisyonların hesaplanarak azaltım için yapılabileceklerin belirlenebileceğini vurgulayan Karaosmanoğlu, süreci “Karbon ayak izi, bir anlamda çevresel sorumluluğun sayısal bir göstergesidir. Bunu hesaplamak için üretim zinciri yaşam döngüsü boyunca incelenir ve mevcut görünüm ortaya konur. Her bir aşama için doğru karar verme mekanizması kapsamına sera gazı emisyonları etkileri katılarak, çevre yönetiminde süreklilik, salınımda azaltım sağlanır. Böylece firmanın çevre için duruşunda somut verilere dayalı yeşilleşme ve şeffaf kurumsal sorumluluk görülür” şeklinde özetliyor.

Ülkemizde toplam sera gazı salımlarının yaklaşık yarısını oluşturan çimento, demir-çelik, rafineri, seramik, kireç, kâğıt, cam gibi enerji yoğun sektörlerin “Sera Gazı Emisyonları Takibi” yönetmeliğine bağlı olduklarını belirten Karaosmanoğlu, diğer sektörler için gönüllülüğün esas olduğunu söylüyor. Karaosmanoğlu, “Karbonu yönetmeyi başaran firmalar geleceğini de yönetecek. Çevre kirliliği mevzuatı ötesine ulaşarak kirlilmeden önlem almayı ve en temiz üretimi gerçekleştirecek. Bu da ticari başarıyı doğal bir sonuç olarak getirecek. Karbon ayak izini azaltmak için uğraş veren firmaların yenilikçi çözümlere ulaşma ve inovatif yönü de gelecek” diyor.



KARBON AYAK İZİNİ OLUŞTURAN PARAMETRELER

Parametre	Ayak İzi
Ulaşım	Toplu taşıma, hava ulaşımı, otomobil
Barınma	Elektrik, su ve atık, ısınma
Gıda	Tahıl, sebze ve meyve, et
Ürün	Giyim, ev ürünleri, kişisel bakım
Hizmet	Sağlık, eğlence, eğitim



Karbon ayak izi belirlemede izlenecek yol



Karbon ayak izi belirlemeye karar vermenin bir yönetim stratejisi olduğunu vurgulayan Filiz Karaosmanoğlu, karbon ayak izini düşürmek isteyenlere şu mesajları veriyor: "Karar vermenin ardından firma çalışanlarının tümünün, mavi ve beyaz yakalının konuyu özümsemeleri, sahiplenmeleri gerek. Firmada çekirdek bir kadro oluşturmak, bir ekip yaratmak yararlı olur. Sonrasında ilgili standart çalışmalar kolaylıkla yürütülebilir. Karbon ayak izi belirlemesinin ardından önemli olan karbon ayak izini düşürmektir. Karbon ayak izi belirlemesi ve azaltımı çalışmaları firmaların sürdürülebilirlik eylem planlarının itici gücünü oluşturur. Bu yolda firma çalışanları bilinçlenir ve yeni yeşil istihdamlar gerçekleşir."

Karbon ayak izini hesaplayan belgeler

Sera Gazı Protokolü: Sera gazları miktarının hesaplanmasında en önemli belgeyi Sera Gazı Protokolü oluşturuyor. Protokol, uluslararası sera gazı emisyonları hesaplama ve raporlama standartlarını uyumlaştırıyor.

ISO 14064: Karbon ayak izi hesaplanmasında gönüllü olarak sera gazı azaltımı amaçlayan ISO 14064 standart serisi kullanılarak da firmanın sera gazı envanterinin belirlenmesi, kurumsal karbon ayak izinin saptanması yapılarak, emisyon azaltımı, izlenmesi, denetlenmesi, doğrulanması ve raporlanması gerçekleştiriliyor.

ISO 14067: Şirketler ürün yelpazeleri için ISO 14067 standardı ile de karbon ayak izi belirleyebilirler. Bu standart, Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi/YDD (ISO 14040, ISO 14044) ile şirketlerin çevresel taahhütlerinin uygunluğunu gösteren ISO 14020 Çevresel Etiketler ve Bilgilendirmeleri Seri Standartlarını (ISO 14021, ISO 14024, ISO 14025) temel alıyor. Ürünleri için YDD çalışması yapan firmalar, AB Eko-Etiket Kurulu'na veya diğer eko-etiket uygulaması olan ülke mercilerine başvurarak çevre etiketine de sahip olabilirler.



Medici Etkisi

Farklı fikirlerin birlikteliği, şirketlerin başarı grafiğini yükseltiyor

Bir şirketin farklı disiplin ve kültürlerdeki insanları bir araya getirerek yarattığı Medici Etkisi ile başarı grafikleri yükseliyor. Rekabet avantajı sağlayan bu etkiyi Türkiye’de hayata geçiren büyük şirketler de bulunuyor.

İş hayatında yapılan çalışmalar, zaman zaman birçok faktörü aynı amaç çerçevesinde birleştirme ve örtüştürme gereği doğuruyor. Bu tür durumlarda farklı kültürleri, çalışma alanlarını ve disiplinleri bir araya getirmek gerekiyor. 15. yüzyılda İtalya’da büyük yenilik patlaması şeklinde ortaya çıkan ve “Medici Etkisi” olarak adlandırılan bu durum, iş dünyası için de yeni kapılar açıyor. Bugün bir şirketin farklı disiplin ve kültürlerle mensup insanları bir araya getirerek onların değer üretmesine imkan sağlamasına “Medici etkisi yaratmak” deniyor. Birçok şirket inovasyonu, açık kaynaklardan beslenerek geniş katılımı yapıyor. Farklı insanların işine katılarak çok daha geniş, çeşitliliği olan kaynaklara ulaşıyor.

RÖNESANSI TETİKLEYEN ETKİ, MEDİCİ...

Peki Medici etkisinin tarihi ve kaynağı ne? Bunun için İtalya’nın 13’üncü ve 17’nci yüzyıllar arasındaki dönemine kadar uzanmak gerek. Önceleri tüccarlık yapan daha sonra Floransa ve Avrupa’nın en önemli bankacıları arasına giren Mediciler; bilim insanı, heykeltıraş, yazar, filozof, finansçı ve mimar gibi çok farklı disiplinlerden yaratıcı ve yenilikçi kişileri sofralarında ağırlamaya başlıyor. Michelangelo, Leonardo Da Vinci ve Raphael gibi ustalara destek veren aile, kültürler ve disiplinler arasındaki engellerin tamamen ortadan kalktığı; farklı disiplinlere mensup insanların özgürce tartışabildiği ve birbirinden yeni şeyler öğrendiği bir ortama öncülük etmiş oldu. So-

nuç olarak kent, yeniliğin ve yaratıcılığın merkezi haline dönüştü. Bu farklı yaklaşımın kurumsal olarak geliştirilmesi Rönesans şeklinde ifade edilirken, bugün Floransa'da hâlâ Medici ailesinin etkisinin hissedildiği görülüyor.

Medicilerin, sanatı ve bilimi destekleyen cömert tavırlarıyla kendi etraflarında yarattıkları ekosistemin bir benzerini, çalıştığımız kurumlarda ve iş süreçlerinde oluşturmak mümkün. Farklı ve orijinal düşüncelere sahip bireylerden, takımlardan ve organizasyonlardan çok daha yüksek yenilikçi modellerin ortaya konduğu bir gerçek. Özellikle birbirleriyle harmanlanacak farklı disiplinleri, kültürleri ve değerleri uygun zeminlerde bir araya getirmek, beklentilerin ötesinde önemli kazanımlar sağlıyor.

Nitekim, Medici Etkisi bu noktada bize; özellikle farklı düşüncelerin ve değerlerin doğru örtüştüğü noktalarda, bunların bir araya getirildiğinde ortaya ne kadar yüksek değerlerin çıkabileceğini gösteriyor. Kimya ve barış alanında Nobel ödülü sahibi Linus Pauling; "İyi bir fikre sahip olmanın en iyi yolu, çok sayıda fikre sahip olmaktan geçiyor" diyerek bu fikri desteklemiştir. Bu görüşten hareketle, iş hayatında doğru ve etkin karar verebilmek için özellikle her alanda farklı fikir ve yaklaşımların ortaya konulması önem taşıyor. Nitekim başarılı şirketlerin temel yaklaşımları ele alındığı zaman, değişik alanlarda çok farklı fikirler ve yaklaşımlara sahip oldukları görülüyor.

İŞ HAYATINDA "TOPTAN" YAKLAŞIM ÖNEMLİ!

Öyleyse bu etkiyi yaygınlaştırmak için neler yapılabilir? İş hayatında etkin sonuç elde etmek için kullanılacak yöntemlerden biri de "toptan" yaklaşımdır. Bu metoda, patates haşlaması örnek verilebilir. Patatesler haşlanırken tek tek soyulmaz ve haşlanmaz. Aksi bir durum, önemli oranda zaman ve enerji kaybına yol açar. Bu nedenle patatesler toptan bir şekilde soyulur ve haşlanır. Ancak uygulamalara bakıldığında, genel olarak işleri yönetmek için ortaya konan fikirlerin toptan yaklaşımdan uzak olduğu görülüyor. Fikirler daha çok tek tek geliştiriliyor ve bu fikirler ayrı ayrı uygulanıyor. Özellikle iş yaşamında bir fikir geliştirilip daha sonra bunun üzerine derinlemesine odaklanılıyor. Eğer istenilen sonuçlar elde edilmezse yeni bir fikir geliştirilmeye çalışılıyor. Bu tür yaklaşımlar, patates örneğindeki gibi benzer bir şekilde zaman ve enerji kaybına yol açıyor. Özellikle yüksek oranda etkileşim olabilmesi için pek çok farklı fikrin öncelikle geliştirilmesi gerekiyor. Daha sonra bu farklı fikirlerin değerlendirilmesinin yapılması, en etkin modelin ortaya çıkarılmasına olanak sağlıyor. Mike Oldfield Tubular Bells'in 2300 kaydını yapmış. Thomas Edison ampülü bulmak için 9 binin üzerinde deney yapmış, depolama hücreleri için ise 50 bin civarında deney gerçekleştirmiş.



Medici Ailesi

"Türkiye'de Medici Etkisi'ni kullanan birçok şirket var"



İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Kasımoğlu: "İtalya'nın bugün tekstil, konfeksiyon ve ayakkabı sektöründe endüstriyel düzeyde yaratıcı ve yenilikçi kapasite geliştirmesinin altında Medici ailesinin yapmış ve başlatmış olduğu çalışmalar yatıyor. Bugün dünyada en ünlü tasarımcılar İtalya'dan çıkıyor. Bu yüzden İtalya bu konuda başlatıcı ülke olarak örnek teşkil ediyor. Son zamanlarda Türkiye'de de sanata, bilime, spora ve yaratıcılığa yatırım yapan büyük gruplardan olan Ülker, Koç, Sabancı gibi kurumları, bu tür çalışmalarını başlatma noktasında örnek gösterebiliriz. Ancak bu şirketlerin bu tür faaliyetlerinin daha güçlü ve sürdürülebilir bir şekilde olması gerekiyor."

İnovasyon ekonomisi bütün pazarların ve ürünlerin itici gücü

İnovasyonun hayat bulması için, onu yaşatacak bir ekosisteme ihtiyaç var. Şirketler, doğadan ilham alarak yaratıcı fikirlerin, yenilikçi çözümlerin yeşereceği bir inovasyon ekosistemi yaratabilirler. Böyle bir ekosistem oluşturmak için şunlara dikkat edilmeli:

- Yaratıcı insanlar ancak kendileri gibi yaratıcı bireylerle bir arada olduklarında inovasyon yapabilirler.
- İnovasyon için sadece şirket çalışanlarının yaratıcı olması da yetmez. İnovasyon; farklı endüstrilerin, sanatçıların, bilim insanlarının, ustaların, tüketicilerin etkileşimlerinden ve aralarındaki enerji alışverişinden oluşur.
- Farklı kültürlerden farklı insanları buluşturan ve onların bir arada çalışmalarına imkan tanıyan, işbirliğini yüreklendiren "kesişme alanları" yaratmak gerekir.
- İnovasyon ekosisteminin oyuncuları, bir taraftan kendi önceliklerinde "bencil" ama diğer taraftan da yaratıcı işbirliğine açık bireylerden oluşur. Ekosistemin verimliliği, fikirlerin kendi canlılıklarını koruyarak diğer fikirlerle birleşmesine bağlı.

TÜRKİYE YENİLENEBİLİR ENERJİDE CAZİBE MERKEZİ OLUYOR

Türkiye, yenilenebilir enerji alanında cazibe merkezi olmaya hazırlanıyor. 2016 yılında 2 GW kapasiteli rüzgâr enerjisi lisansının ihaleye çıkartılması ve lisanssız güneş enerjisi santralleri için limitin 1 MW'tan 5 MW'a yükseltilmesi, yerli ve yabancı yatırımcılar için yeni fırsatlar yaratacak. Geçen yıl 40'a yakın ülkenin yatırım imkanlarının değerlendirildiği Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi'nde Türkiye'nin 15'inci sıraya yükselmesi de ülkemizin bu alandaki cazibesini artırdığını gösteriyor.

Hızla gelişen enerji pazarında Avrupa ülkelerini geride bırakan Türkiye, tüketim birimlerinin üretim birimlerine dönüşeceği yeni bir sürece hazırlanıyor. Yenilenebilir enerji alanında Türkiye'nin yükselişini sağlayan en avantajlı kabul edilen alanların başında jeotermal ve hidroelektrik; sonra sırasıyla rüzgâr ve güneş enerjisi geliyor.

Yüzölçümünün büyüklüğü ve güneşlenme süresinin uzunluğu sebebiyle güneş enerjisinde oldukça yüksek potansiyel arz eden pazarlardan biri olan Türkiye'de kurulu kapasitenin 200 MW olması, bu alandaki yatırım fırsatlarının büyüklüğünün de bir göstergesi durumunda. Öte yandan güneşte 13,3 cent/kWh seviyesinde olan alım garantisi yatırımcıları oldukça cezbediyor. Hükümet tarafından gelecek dönemde lisans yükümlülüğünün 1 MW seviyesinden 5 MW seviyesine çıkartılması yönündeki planlar, güneş enerjisi yatırımlarının artması ve yenilenebilir enerji hedeflerinin yakalanması için olumlu bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

Yenilenebilir enerji yatırımları açısından umut vadeden alanlardan biri de jeotermal. 1.500 MW elektrik üretimine uygun jeotermal potansiyeline sahip olan Türkiye'de kurulu kapasitesinin sadece 614 MW olması bu alanda daha birçok yatırımın hayata geçirilmesine imkan tanıyor. Aynı durum rüzgâr enerjisi için de geçerli. Yapılan araştırmalara göre Türkiye'de

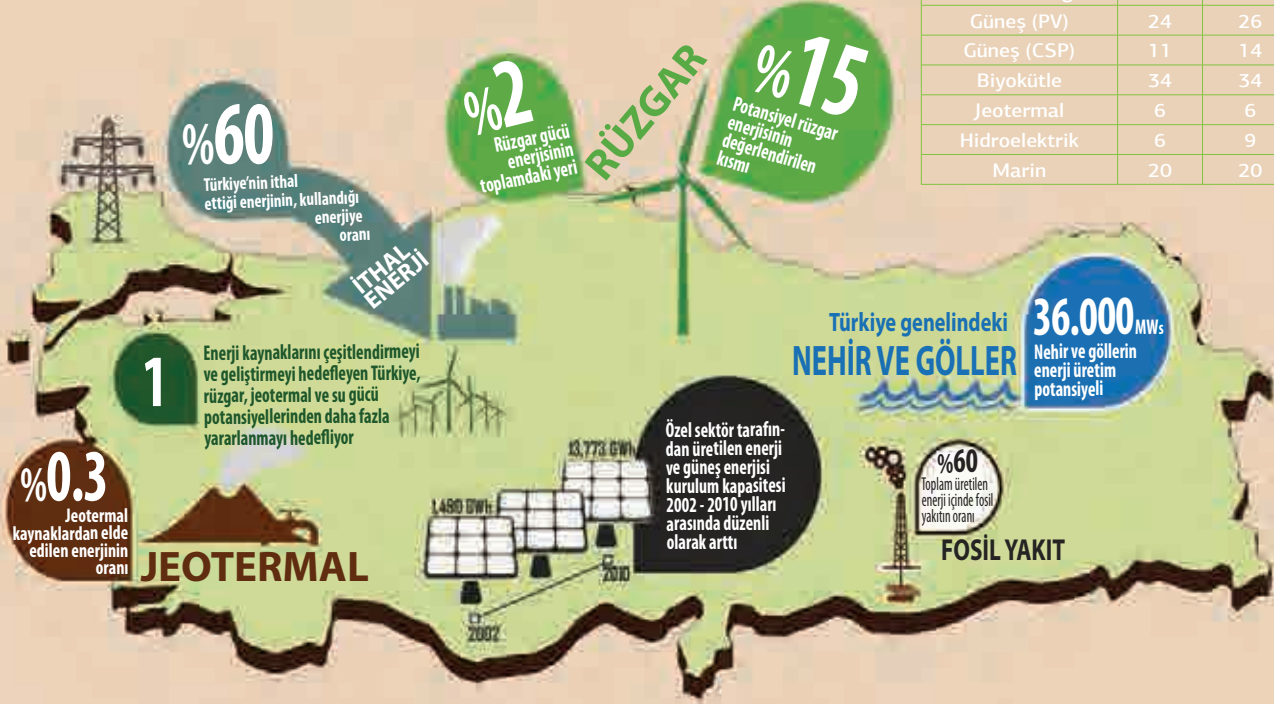
32 GW offshore rüzgâr potansiyeli mevcut. Ancak yatırımcı için yeni fırsatlar sunmasına rağmen henüz bu alanda hiçbir yatırım bulunmuyor.

Türkiye'de yenilenebilir enerji alanında yapılacak direkt yatırımlar kadar, teknoloji ve ekipman üretimi yatırımlarının da önümüzdeki dönemlerde önemli geri dönüşler sağlayabilecek potansiyeli var. Artan yenilenebilir enerji yatırımlarının ülkede malzeme üretimi ve tedarik zinciri alanında da olumlu etki yapması mümkün. Bu alanlarda tedarik zincirinin pek çok noktasında ek ürün ve hizmet fırsatları doğacağı öngörülüyor. Türkiye'nin ayrıca Ortadoğu ve Balkanlar arasındaki jeopolitik konumu ve ticaret merkezi olma potansiyeli, yabancı malzeme üreticilerinin de burada üretim tesisi kurma ihtimalini değerlendirmesi için sebep yaratıyor. Bu da Türkiye'de gelecek dönemde yatırımcılar için fırsat sunacak olan bir diğer alan olarak görülüyor.

YATIRIM İŞTAHI GÜÇLÜ, REFORMLAR DEVAM EDECEK

Türkiye'nin enerji reformları alanında önemli yer tutan başlıklardan birini, yenilenebilir enerji ve gelişen teknolojileri oluşturuyor. 2005 yılında yayımlanan Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği ile ivme yakalayan yenilenebilir enerji sektörü, 2013 yılında 1 MW'ın altında güneş enerjisi santrallerinin lisanssız üretim yapabilme hakkı almasıyla önemli bir gelişmeye nâiklik etti.

TÜRKİYE'NİN ENERJİ HARİTASI



Kaynak: worldbank.org

Dünya Bankası Türkiye'de 1 milyar dolarlık yenilenebilir enerji projesine destek sağlamayı hedefliyor.

2023 yılında elektrik talebinin en az yüzde 30'una karşılık gelecek üretimin yenilenebilir kaynaklardan karşılanmasının hedeflenmesi ile bu alanda önemli adımların atılması ve reformların devam etmesi bekleniyor. Buna ek olarak akıllı ölçüm sistemleri ve şebekelerin gelişimi, dijitalleşme, müşteri çözümleri alanlarında pek çok yeni gelişme yaşanıyor. Yaşanan tüm bu gelişmelerin sonucu olarak Türkiye'nin enerji verimliliği de giderek yükseliyor.

Geçmiş ve gelecek lisans ihalelerinde çok yüksek miktarlarda başvuru toplanmış olması, Türkiye'de yenilenebilir enerji alanında yatırım ve uygulamalar için güçlü bir iştah olduğunu gösteriyor. Enerji ithalatına bağlı olarak yüksek seyreden cari açık ve uluslararası doğalgaz fiyatlarının yüksek maliyetleri, Türkiye'nin bu alanda daha fazla adım atacağı ve yenilenebilir kaynaklardan üretilen enerji miktarının büyüme hızının giderek artacağı beklentilerini kuvvetlendiriyor. Bu gibi faktörlerin tamamının bir araya gelmesi ise Türkiye'nin uluslararası yenilenebilir enerji pazarındaki şansını ve pazardaki aktörlerin Türkiye'ye olan ilgisini her geçen yıl artırıyor.

“YENİLENEBİLİR ENERJİ ÜLKE ÇEKİCİLİK ENDEKSİ'NDE 15'İNCİ SIRAYA YÜKSELDİK”

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY tarafından hazırlanan ve 40'a yakın ülkenin yenilenebilir enerji alanındaki yatırım potansiyellerinin değerlendirildiği Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi (RECAD), Türkiye'nin bu alanda geldiği noktayı ayrıntılı şekilde ortaya koydu. Endekse göre dünyada 15'inci sıraya yükselen Türkiye, bu alanındaki büyüme potansiyeli ile dikkat çekiyor.

Yenilenebilir Enerji Ülke Çekicilik Endeksi'nin Eylül 2015 sayısında 15'inci sıraya yükselmesi sebebiyle Türkiye'ye odaklanılarak, yenilenebilir enerji yatırım potansiyeli üzerine detaylı bir inceleme gerçekleştirildi. Raporda yapılan değerlendirmelerde, Türkiye'nin yaşamakta olduğu ekonomik ve politik dalgalanmalardan, hükümetin 2023 yılı hedeflerine; var olan enerji üretim kapasitesi ve açığa çıkmaya hazır olan potansiyelden, ihalesi yapılan ve yapılacak olan enerji üretim lisanslarına pek çok konuya değinildi. İthal doğalgaza olan bağımlılık ve bunun cari açık üzerinde-

ki olumsuz etkisi ile Avrupa Birliği üyeliği yolunda atılan kararlı adımlar çerçevesinde hükümet tarafından oluşturulan Yenilenebilir Enerji Eylem Planı (YEPP) enerji stratejisinin şekillendirilmesi açısından çok önemli bir adım olarak görülüyor. Türkiye’de mevcut durumda kurulu rüzgâr kapasitesi 4,4 GW, güneş kapasitesi 200 MW’tır. YEPP ile 2023 yılında üretilen elektriğin en az yüzde 30’unun yenilenebilir kaynaklardan gelmesi hedeflenirken, bu hedef 34 GW hidroelektrik, 20 GW rüzgâr, 5 GW güneş, 1 GW biyokütle ve 1 GW jeotermal kapasitesine karşılık geliyor. Hedefe göre hidroelektrik-dışı yenilenebilir enerji kapasitesinde, 2015 yılı Kasım sonu kurulu güç değerlerine göre yaklaşık 5 kat bir artış öngörüldüğü söylenebilir.

İncelemede, YEPP ile belirlenen hedeflere ek olarak, TEİAŞ ve EPDK tarafından yakın zamanda ihalesi gerçekleştirilen ve gerçekleştirilecek olan üretim lisanslarına vurgu yapılıyor. Lisans ihaleleri için açılan ön lisans başvurularında, dağıtılacak kapasitenin 13-15 katına kadar başvuru toplandığı durumlar meydana geldi. 2013’te 600 MW güneş enerjisi kapasite ihalesi için 9 GW, 2015 Mayıs ayında 3 GW rüzgâr enerjisi kapasite ihalesi için 42 GW başvuru toplandı. Bu durum proje iştahı bakımından olumlu bir tablo ortaya koyuyor.

“TÜRKİYE YENİLENEBİLİR ENERJİDE DAHA CAZİP BİR PAZAR HALİNE GELECEK”

EY Türkiye Enerji Sektörü Lideri Ethem Kutucular, Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi (RECAI) raporunda pazardaki kısa vadeli bazı belirsizliklere rağmen yenilenebilir enerji alanındaki uzun dönemli yatırımların ve ülkenin sahip olduğu potansiyelin Türkiye’yi listede üst sıralara çıkardığını belirtti. Raporda makroekonomik istikrar ve yatırım ortamı, enerji sektörü ile ilgili faktörler ve teknoloji alanındaki gelişmelerin göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye’nin önümüzdeki dönem bu alanda cazip bir yatırım merkezi olacağını sinyallerinin verildiğini aktaran Kutucular, bunun da sektör için yol gösterici olduğunu kaydetti. Kutucular, “Yatırım ortamının iyileşmesini sağlayan gelişmeler ve enerji

reformları alanında gösterilen kararlı duruş birlikte düşünüldüğünde, önümüzdeki dönemde Türkiye’nin yatırımcılar için giderek daha cazip bir pazar haline gelmesi bekleniyor. Bu hedefe ulaşmak amacıyla hem kamu hem de özel sektör tarafından gerekli iyileştirmelerin yapılması için ihtiyaç duyulan adımların atılmasına süreklilikle devam edilmeli” yorumunu yaptı.

“2016’DA RÜZGARDA DAHA FAZLA KURULU GÜCE ULAŞACAĞIZ”

Türkiye’nin 2015 yılı için öngörülen 5 bin MW rüzgar enerjisi toplam kurulu gücü hedefine yakın bir rakamı yaşanan birçok olumsuzluğa rağmen gerçekleştirerek yılı tamamladığını dile getiren Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, “Aslında bu rakam daha yüksek olabilirdi ama sektörün bazı sorunlarının çözülememesi ve Ortadoğu’da yaşananlar yatırımcıların temkinli davranmasına neden oldu” dedi.

2015 yılında inşaa halinde olan 61 santralin bir önceki yıla göre daha yüksek bir rakamı ifade ettiğini dile getiren Ataseven, bunun da 2016’da 1.000 MW’ın üzerinde bir kurulu gücün hayata geçebileceğini gösterdiğini açıkladı. Bu şekilde 2016 yılı sonunda Türkiye’nin rüzgar kurulu gücünün 6 bin MW civarında olacağını öngörüldüğünü ifade eden Ataseven, “2015 yılında sektöre bir dinamizm geldi. 7,5 yıl aradan sonra nisan ayında alınan 3 bin MW’lık başvurular bu alanda önemli bir gelişme. 2016 yılı için de 2 bin MW’lık kapasite açıklandı. Türkiye rüzgar sektörüne 11 bin MW’lık proje stoğunun ardından 5 bin MW’lık yeni bir stok girdi. Bu çok önemli bir dönüm noktasıdır. Artık Türkiye’de sürdürülebilir bir rüzgar enerjisi sektörünün oluştuğunun göstergesidir. Kısa sürede hayata geçeceğini ümit ediyoruz. Bugün rüzgarda 3 bin MW’lık bağlantı kapasitesi için 40 bin MW’lık başvurular gerçekleşiyor sa sektöre ilgi oldukça fazla demektir. Çevreci, yerli ve hiç tükenmeyen bir enerji çeşidi olması nedeniyle gelecek dönemde rüzgar enerjisinin daha fazla hayatımızda olacağını düşünüyoruz” diye konuştu.

“Türkiye’nin bağımsız bir enerjiye ihtiyacı var”



Türkiye’nin yerli kaynaklarını fark etmek ve bunları hızla hayata geçirmek zorunda olduğunu dile getiren Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, “2015’in sonlarında yaşadığımız Rusya krizinde bir kez daha anladık ki, bağımsız bir enerji kaynağına ihtiyacımız var. Yerli ve yenilenebilir kaynaklara yönelmek zorundayız” yorumunu yaptı. Geçtiğimiz yıl Paris’te yapılan ve büyük ses getiren İklim Zirvesi ile tüm dünya ülkeleri rotasını yenilenebilir enerjiye doğru çevirdiğini söyleyen Mustafa Serdar Ataseven, ülkelerin karbon salımını azaltmak adına çevreci kaynaklara doğru yönelmeye başladığını kaydetti. Ataseven, “Kaçınılmaz olarak bir geçiş yaşanacak. Bunu öngörerek Türkiye’nin de yatırım planları yapmasında fayda var. Olabilecek en kısa sürede kaynaklarımızı ekonomiye kazandırmamız lazım. Enerjimiz bağımsız değilse, siyasi, politik ve ekonomik açıdan bağımsız olamayız” dedi.

“Yatırımlar kural koyucuların alacağı hızlı aksiyonlara bağlı”



Türkiye’nin hazırladığı Yenilenebilir Enerji Eylem Planı’nın piyasadan gelen talepleri dikkate alarak tüm paydaşlara yol gösterici olması sebebiyle sektör için çok önemli bir adım olduğunu ifade eden EY Türkiye Enerji Sektörü Lideri Ethem Kutucular, “Bu girişimi destekleyici değişikliklerin en kısa zamanda hayata geçirilmesi, yatırımcıların önünü açacak ve ihtiyaç duyulan öngörülebilirliği sunacaktır. Türkiye için kritik olan yerli kaynaklarımızın kullanımının artırılması ve yabancı sermayenin sektörümüze çekilmesi, kural koyucuların alacağı hızlı aksiyonlara bağlı” diye konuştu.

Bir enerji devi uyanıyor:

İran'a yönelik yaptırımların kalkması dengeleri değiştirecek mi?

İran'a yönelik yaptırımların aşamalı olarak kaldırılmasına yönelik uzlaşmanın sağlanmasıyla birlikte İran enerji rezervleri yeniden ilgi odağı haline geldi. Sahip olduğu petrol ve doğalgaz rezervleri ile dünyanın en önemli enerji aktörlerinden biri olan İran, 35 yıldır uygulamada olan ambargonun sonucu olarak siyasi ve ekonomik anlamda dünya sisteminden dışlanmış durumdaydı. Temmuz 2015'te 5+1 ülkeleri ile sağlanan anlaşma sonrasında ambargonun aşamalı olarak kaldırılmasının kabul edilmesi enerji piyasasının geleceğine dair senaryoların gözden geçirilmesine yol açtı. Küresel enerji piyasasından dışlanmış durumda olan bir enerji devi olarak İran, yaptırımların kalkması sonrasında ham petrol ve doğalgazda üretim artışı hedefleniyor. Üretim ve dağıtım kanallarının kapaklarının açılması İran'ın mevcut enerji işbirliklerini gözden geçirmesine yol açacak.

ABD ve AB'nin öncülük ettiği yaptırımları etkisiz hale getir-

mek için Rusya başta olmak üzere Asya ülkeleri ile işbirliği geliştiren İran'ın, yeni dönemde Batı ile Doğu arasında daha dengeli bir strateji izlemesi bekleniyor. İran'ın ham petrol üretimindeki artışın etkisinin jeo-ekonomik boyutla sınırlı olması beklenirken, doğalgaz üretiminde sağlanacak ciddi bir artış dünya doğalgaz piyasasında jeo-politik ve jeo-ekonomik olarak dengeleri değiştirme gücüne sahip.

İran'ın oyuna yeniden dahil olacak olmasının olası sonuçlarını değerlendirmek açısından öncelikle ülkenin dünya enerji piyasasındaki görünümünü netleştirmek gerekir. Dünya kanıtlanmış ham petrol rezervlerinin yüzde 10'una sahip olan İran, Suudi Arabistan ve Kanada'dan sonra üçüncü sırada yer alıyor. İran sahip olduğu kanıtlanmış doğalgaz rezervleri dünya genelinde birinci konumunda.

EIA 2014 yılı verilerine göre ise İran, dünya kanıtlanmış doğalgaz rezervlerinin yüzde 17'sine ve OPEC doğalgaz rezervlerinin 1/3'ünden fazlasına sahip. 2015 yılı verilerine göre 158 milyar varil kanıtlanmış petrol rezervi ile İran, dünya ham petrol rezervinin yüzde 10'una sahip. İran'ın sahip olduğu petrol rezervlerinin yüzde 70'i karada bulunuyor. İran'ın, Hazar Denizi'nde bulunan rezervleri, Azerbaycan ve Türkmenistan ile yaşadığı statü sorunu nedeni ile henüz geliştirilmedi. Söz konusu tablo İran'ın halihazırda enerji piyasasındaki yadsınamayacak önemdeki konumunun kısa ve orta vadede ciddi olarak yükselmeye geçeceği- nin habercisi.

İRAN'IN KÜRESEL PETROL ÜRETİMİNE KATKISI YÜZDE 20

Sahip olduğu rezervlerin yanı-



Dr. Azime TELLİ

sıra mevcut ve planlanan pek çok enerji transfer koridorunun kesişme noktasında yer alan İran, Basra Körfezi'nin en stratejik noktasında bulunuyor. İran'ın güneydoğu kıyılarındaki yer alan Hürmüz Boğazı, İran ve diğer Körfez ülkelerinden petrol ve son dönemde LNG ihracatında büyük öneme sahip. Küresel petrol üretiminin yaklaşık yüzde 20'si Hürmüz Boğazı kanalı ile dünya enerji piyasasına ulaştırılıyor. İran doğalgaz alanında sahip olduğu potansiyele rağmen yaptırımlar ve yüksek iç talep nedeniyle bu alanda önemli bir arz ülkesi değil. Kuzey komşusu Rusya'nın doğalgaz ihracatında dünya birincisi olmasının yanı sıra, güney komşusu Katar da LNG ihracatında ilk sırada yer alırken; İran sahip olduğu zengin rezervlere rağmen iç talebi karşılayabilmek için doğalgaz ithal ediyor.

İran'ın sahip olduğu rezervler ağırlıklı olarak ülkenin güney kısmında bulunurken, talep ağırlıklı olarak kuzey bölgesinde toplanmış durumda. Doğalgazın ülke içinde dağıtılmasını sağlayacak elverişli doğalgaz boru hatlarına sahip olmayan İran, bu nedenle Türkmenistan'dan swap anlaşması yolu ile tüketiminin yüzde 5'ini karşılayacak oranda gaz ithal ediyor.

DOĞALGAZDAKİ YÜZDE 60'LİK PAYLA HAKİMİYETİNİ İLAN ETTİ

İran birincil enerji tüketiminde doğalgaz yüzde 60'lık payı ile hakimiyetini ilan etmiş durumda. Bunun sonucu olarak İran, 1997 yılından bu yana paradoksal bir biçimde net gaz ithalatçısı durumunda. İran'ın dünya doğalgaz ticaretinden aldığı pay yüzde 1 olup doğalgaz ihraç ülkeleri arasında önemsiz bir konumda bulunuyor. Sahip olduğu doğalgaz rezervleri ile birinci sırada olan İran, üretim sıralamasında üçüncü sırada yer alıyor.

LNG ihracatında komşusu Katar, dünya birincisi konumundayken İran'ın teknik ve finansal yetersizlikler yüzünden LNG ihracatı yapımına uygun terminali bulunmuyor. İran doğalgazının Batı'ya mı, yoksa Doğu'ya mı akacağı orta vadede enerji mücadelesinin en önemli başlıkları arasında olacak olup Batı'nın yaptırımları döneminde Rusya ile doğal müttefik olan İran'ın,

doğalgaz pazarı konusunda Rusya'ya rağmen açılımlar yapması beklenmiyor.

AB, RUSYA'DAN İRAN'A YÖNELİYOR

Dünyanın en büyük doğalgaz pazarı olan AB, doğalgaz arzı bakımından Rusya'ya bağımlı olup, bu durum AB'nin arz şoklarına karşı hassasiyetini şiddetlendirmiyor. Doğalgazda büyük oranda Rusya'ya bağımlı olan AB, kaynak çeşitlendirmesi hedefine ulaşmak için yaptırımlar sonrasında İran gazına yönelmiş durumda. İran gazının Avrupa pazarına ulaşması, İran ve Rusya arasında jeo-politik ve jeo-ekonomik rekabet doğurma potansiyeline sahip. İran gazının kısa vadede AB pazarına ulaşmasının önünde teknik ve mali engeller bulunurken, uzun vadede ise ülkenin Rusya ile olan ilişkileri belirleyici olacak. İran, AB'nin enerji güvenliğinin sağlanması açısından güvenilir bir alternatif olma potansiyeline sahip olmakla birlikte, İran gazının Avrupa pazarına ulaşması beklendiği kadar hızlı olmayacak. İran'ın üretim oranının artırılması ve İran'ı Avrupa'ya bağlayacak boru hattı alt yapısının oluşturulması ihtiyacının yanı sıra yüksek iç tüketim oranları, İran ve AB arasındaki olası işbirliğinin önündeki önemli engelleri oluşturuyor.

DİĞER ÜLKELERE KAPTIRDIĞI PAYI GERİ ALACAK

Dünya enerji piyasası 2008 yılında başlayan küresel kriz sonrasında ciddi bir değişim sürecine girmiş durumda. Enerji talebinde ve enerji fiyatlarındaki artış trendinin küresel krizin etkisi ile tersine dönmesi sonrasında, fosil yakıt piyasasında fiyatlar ciddi derecede kırılan bir hal aldı. Küresel talep daralmasına bağlı olarak enerji talebinde dikkate değer bir düşüş meydana gelirken, konvansiyonel enerji pazarında rekabet iyice kızıştı. Tüm bunlara ilave olarak, yaptırımların kaldırılması konusunda anlaşma sağlanması ile İran, doğalgaz ve petrolünü dünya piyasasına yeniden sınırlama olmaksızın arz etmeye başlayacak. Bu durum öncelikle İran'ın, Rusya başta olmak üzere enerji pazarında diğer ülkelere kaptırdığı payı aşamalı olarak geri alması anlamına gelmekte olup fiyatlardaki aşırı yönlü eğilimi de destekleyecek.

*Ondokuz Mayıs Üniversitesi, azimetelli@gmail.com, @azimetelli

BP'nin verilerine göre İran, dünya kanıtlanmış doğalgaz rezervlerinin yüzde 18.2'ne sahipken, ikinci sırada yer alan Rusya'nın rezervlerinin dünya sıralamasındaki payı yüzde 17.4'tür. EİA, verilerine göre ise İran'ın ispatlanmış doğalgaz rezervleri ikinci sırada yer alıyor.



ABD'de istihdam piyasası 2016'ya güçlü girdi

ABD'de işsizlik maaşı için başvuruların sayısı azalmasıyla, istihdam piyasası 2016'ya güçlü bir giriş yaptı. ABD Çalışma Bakanlığı'nın verilerine göre, 2 Ocak'ta biten haftada başvurular 10 bin düşerek 277 binle beklentinin üstünde gerçekleşti. Bloomberg anketine katılan ekonomistlerin medyan tahmini 275 bini. 26 Aralık'ta sona eren haftada devam eden işsizlik başvuruları ise 25 bin artışla 2.23 milyon oldu. Geçen yılın Mart ayından beri işsizlik maaşı başvuruları 300 binin altında kaldı. Ekonomistlere göre bu, istihdam piyasasındaki iyileşmeyle uyumlu bir durum.

İsviçre, 'vatandaş sayısı'nın artmasından rahatsız

İsviçre Ulusal İstatistik dairesinin yaptığı açıklamaya göre, 2014 yılında 33 bin kişi İsviçre vatandaşı olurken 2015 yılında bu sayı 38 bine çıktı.

Bu artışın ürkütücü olduğu buna bir dur demenin zamanının geldiğini söyleyen Halkçı Parti (SVP) bu konuda İsviçre'nin inisiyatifine eline almasını önerdi. Öte yandan Neuchatel Üniversitesi Öğretim üyesi Profesör Etienne Piquet, bu artışın İsviçre için düşündürücü ve riskli olduğunu söyledi. İsviçre vatandaşı olmak isteyenlerin (C) ikamet belgesi ve hiçbir adli suçları olmaması gerekiyor. İsviçre'de beş yıl ikamet eden Avrupa Birliği üyesi ülke vatandaşları İsviçre vatandaşı olmaya hak kazanırken, diğer ülke vatandaşları ve Türkler ise 10 yıl ikametten sonra İsviçre vatandaşı olmaya hak kazanıyor.

İtalya Apple ile uzlaştı

İtalya vergi kurumu, Apple ile varılan uzlaşma uyarınca 318 milyon avro ödeyeceğini açıkladı. İtalyan La Repubblica Gazetesi'nde yer alan habere göre, Apple 2008-2013 arasında kurumlar vergisi kapsamında ödemesi gereken 880 milyon euro'yu ödemedi. Habere göre, Apple İtalya'da yıllık 1 milyar euro'ya yakın ciro elde etmesine rağmen yıllık 30 milyon euro vergi ödeyerek kazancını, merkezinin bulunduğu ve vergi oranlarının daha düşük olduğu İrlanda'ya aktararak bu ülkede vergilendirdi. Uzmanlara göre, İtalya'da alınan karar diğer ülkeler için de örnek vaka oluşturabilir. Apple, Amazon, Starbucks ve Google gibi kuruluşlar muhtelif ülkelerde kurdukları yan şirketler ve temsilcilikleri aracılığıyla yasal yollardan vergiden kurtuluyor.

Brezilya faizi yüzde 14,25'te tuttu

Brezilya Merkez Bankası ülke ekonomisinin içinde bulunduğu keskin daralmanın çift haneli rakamlarda seyreden enflasyonu dizginleyeceği beklentisiyle politika faizini yüzde 14,25'te tuttu. Ancak merkez bankasının faizlerde değişiklik yapmaması siyasi baskıya boyun eğip eğmediği endişelerini uyandırdı. Para politikasını belirleyen Brezilya Merkez Bankası'nın sekiz üyeli COPOM kurulunda altı üye faizlerin sabit kalmasını, iki üye 50 baz puanlık artırım istedi. Merkez Bankası'nın karar metninde, "Makroekonomik görünüm ve enflasyona dair bakış açıları, risklerin dağılımı ve iç ve dış belirsizlikleri göz önüne alan COPOM Selic faizini yüzde 14,25'te sabit tutma kararı aldı" denildi.

İktidar partisi, işveren birlikleri ve işçi sendikaları geçen bir yılda 1.5 milyon kişinin işini kaybetmesine neden olan ekonomik daralmanın etkilerinin hafifletilmesi için Merkez Bankasına faizleri artırmama çağrısında bulunmuştu. Uzmanlar faizlerin değiştirilmemesi kararının geçen yıl yüzde 8 daraldığı tahmin edilen ekonomiye ek zarar vermek istemeyen merkez bankasının siyasi baskıya boyun eğdiğini gösterdiğini belirtiyorlar.

Fas, turizmde Afrika birincisi

Fas, 2014'te Afrika'da en çok turistin geldiği ülke oldu. Afrika Kalkınma Bankası'nca yayınlanan 2015 Afrika Turizm Raporu'na göre, bu kıtadaki ülkeleri 2014'te 65 milyon 300 bin turist ziyaret etti ve 43,6 milyon dolar gelir elde edildi. Rapora göre, Fas'a 10 milyon 280 bin, Mısır'a 9 milyon 630 bin, Güney Afrika'ya 9 milyon 550 bin, Tunus'a 6 milyon 70 bin ve Zimbabve'ye de 1 milyon 880 bin turist ziyaret etti. Raporda, Afrika kıtasında ebola virüsüne rağmen turizm sektöründe artış yaşandığına işaret edildi. Fas'ın ülkeye gelen turist sayısında 2013 ve 2014'te 10 milyonu geçerek rekor kırdığına dikkat çekilerek Fas'ın turizm sektöründe istihdamda da yükselişe geçtiği vurgulandı.

Fas'ın Dışişleri Bakanı Selehattin Mizvar, Fransız turistler için en güvenli ülke olduklarını ifade etmişti. Fransız ve İngiliz Dışişleri Bakanlıkları web sitelerinde, Fas güvenli ülkeler listesinde yer alıyor ve bu ülkeler, vatandaşlarına turizm seyahatleri için Fas'ı öneriyor. Diğer yandan, Fas Turizm Bakanlığı, Aralık ayında yaptığı açıklamada, Fas'ın Tanca kentinde 22 yeni turizm projesini hayata geçirmeyi planladıklarını duyurmuştu.

Almanya'da hizmet sektöründe güçlü büyüme

Avrupa'nın en büyük ekonomisi Almanya'da hizmet sektörü aralık ayında son 17 yılın en güçlü büyümesini gösterdi. Markit/BME tarafından hazırlanan Almanya Hizmet İşletmeleri Aktivite Endeksi (PMI) aralık ayında kasım ayındaki 55,6 puandan 56,0 puana çıktı. İmalat ve hizmet sektörleri için bileşik PMI da aralık ayında 55,2 puandan 55,5 puana yükseldi. Markit ekonomisti Oliver Mollodseike yaptığı açıklamada, "Almanya'nın hizmet sektörü yılın sonunda son 1,5 yılın en güçlü aktivite artışını gösterdi. Veriler şirketlerin 2016'da büyüme modunu sürdüreceklerine işaret ediyor. Sektörde şartlar daha da iyileştikçe şirketler istihdamı sağlıklı oranda artırmayı sürdürecekler" ifadelerini kullandı.

AB'de Schengen için tehlike çanları

Mülteci akınına engellemek için Schengen Anlaşması'nı askıya alan AB ülkelerinin sayısının artması endişeye neden oldu. Geçen yıl Almanya, Avusturya, Fransa ve İsveç ile Schengen'e dahil olan Norveç sınır kontrollerine başlayarak serbest dolaşımı askıya aldı. Macaristan, Romanya ve Schengen ülkesi Slovenya ise sınırlarda sabit kontrol merkezleri oluşturdu. Son olarak Danimarka da Almanya'dan gelen tren, otobüs ve feribotlarda kimlik kontrollerine başlayacağını duyurdu. Almanya Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Martin Schaefer, "Schengen, sığınmacı akını yüzünden tehlikede" ifadesini kullanırken Lüksemburg Dışişleri Bakanı Jean Asselborn da daha önce AB'nin dağılabileceği uyarısında bulunmuştu. Fransa Eski Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy de Schengen'in "öldüğünü" savunurken Almanya Başbakanı Angela Merkel, Schengen'i muhafaza etmek için her şeyin yapılması gerektiğini söyledi.

Çin'in pusulası şaşı küresel piyasalar karıştı

Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi Çin'de imalat sektöründe daralma ve hizmet sektöründe büyümenin yavaşlaması endişelerin artmasına neden oldu. Çin'de olumsuz gelen; Hizmet Sektörü Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) ve imalat sektörü verileri sonrası yaşanan sert düşüşler, piyasaları alarma geçirdi. Analistler önümüzdeki aylarda daha büyük fiyat dalgalanmalarının olacağı konusunda yatırımcıları uyarırken yatırımcılar arasında Çin'in rakipleriyle yeni bir ticaret savaşına hazırlandığı endişeleri oluştu. Çin Merkez Bankası ise yaşanan gelişmelerle ilgili olarak spekülasyonları adres gösterdi. Öte yandan Çin piyasaları sakinleştirmek için 20 milyar dolar sürdü piyasaya ve yapısal reformlara devam edileceğini açıkladı. Öte yandan Çin merkez bankası PBOC'nin internet sitesinden yayımladığı verilere göre, döviz rezervleri 2015 yılında 512 milyar dolar azaldı ve toplam 3 trilyon 330 milyar ABD Doları tutarına geriledi. Çinli uzmanlar, rekor rezerv düşüşlerinde sermaye çıkışının etkili olduğunu açıkladı. Bütün bu gelişmelerin ardından yaşanan Çin Yuanı'ndaki devalüasyon küresel hisse senedi piyasalarında 2.6 trilyon doların erimesine neden olurken dünyada Çin kaynaklı yeni bir kur savaşını ihtimalinden korkuluyor.

İran, Rus pazarında Türkiye'nin yerini dolduracak

İranlı gıda üreticileri, Rusya'nın Türkiye'ye uyguladığı ambargo sonrası, Rusya'ya meyve, et ve balık ihraç etmeyi planlıyor. İran - Suudi krizine tepki olarak bazı Arap ülkelerinin Tahran ile ilişkileri kesmesi üzerine İranlı gıda üreticileri, ihracatta hem transit hem de pazar olarak Rusya'ya yönelmeye hazır olduklarını bildirdi. İran Gıda Sanayii Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Moravatpur, "Gıda ürünlerimizin ihracatı için Rusya, hem tüketici hem de İran ile Avrupa ülkeleri arasındaki köprü olarak Türkiye ve Arap ülkelerinin yerlerini alacak" şeklinde konuştu.

Petrol fiyatları düştü Suudi Arabistan bütçesi rekor açık verdi

Dünyanın en büyük petrol ihracatçısı Suudi Arabistan'da bütçe, petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle 2015 yılında 98 milyar dolar açık verdi. Hükümet, bütçe açığını dengeleyebilmek için elektrik ve yakıt sübvansiyonlarını gözden geçirecek. Bazı sektörlerde özelleştirme de gündemde. Suudi Arabistan Maliye Bakanlığı yaptığı açıklamada, gelirlerin 162 milyar dolar, harcama kaleminin ise 260 milyar dolar olduğunu duyurdu. Suudi Arabistan ülke tarihinin en büyük bütçe açığını azaltmak için harcamalarda kesintiye gitmeyi ve petrol dışında gelir kaynakları yaratmayı planlıyor. 2014 yılında da bütçe açığı yaşayan Suudi Arabistan'ın 2016 yılında da benzer bir sorunla karşı karşıya kalacağı tahmin ediliyor.

Hindistan'da GSM kullanıcı sayısı 1 milyara ulaştı

Hindistan, bir milyar GSM kullanıcısına ulaştı. Ülkede artan rekabetle dünyanın en ucuz tarifeleri kullanıcılara sunulmaya başlanmıştı. Geçen yılın son çeyreğinde kullanıcı sayısı 7 milyon daha arttı ve 1 milyar kullanıcı hedefine ulaşıldı. Hindistan İletişim ve Bilişim Bakanı Ravi Shankar Prasad, yerel bir gazeteye verdiği demeçte, "Bu bizim için gurur verici bir durum. Bu aslında daha güçlü ve teknolojiye daha bağlı bir Hindistan'ın varlığını gösteriyor." dedi. Çin ise 1 milyar cep telefonu kullanıcısı sayısına 2012 yılında ulaşmıştı.

Dünyanın en büyük takımada devleti

ENDONEZYAYA



Endonezya ismi, Latince Hindistan demek olan “Indus” ve Yunanca’da ada demek olan “Nesos” kelimelerinin birleşiminden türemiş. Güneydoğu Asya ve Okyanusya’da yer alan ülke, 250 milyon civarında nüfusuyla dünyanın en kalabalık dördüncü ülkesi ve aynı zamanda en kalabalık Müslüman ülkesi olma özelliğini taşıyor. Endonezya’nın başkenti olan Cakarta, Cava adasında bulunuyor. Endonezya’nın sınır komşularını Papua Yeni Gine, Doğu Timor ve Malezya; diğer komşu ülkeleri ise Singapur, Filipin-

ler, Avustralya, Andaman ve Nikobar adaları oluşturuyor. Endonezya, ASEAN’in kurucu üyelerinden olmasının yanı sıra, G20 üyesi ülkeler arasında yer alıyor.

17 bin 500’den fazla adanın üzerinde kurulan Endonezya’nın mutfağı pirince, ete, balığa, deniz ürünlerine ve sebzeye dayanıyor. Endonezyalılar, kahvaltıda dahil olmak üzere her öğün mutlaka pirinç yiyor. Bu nedenle ülkenin ana yemeğini pirinç oluşturuyor. Pirincin yanında chilly sos (acı sos) ile yaptıkları diğer yemekleri de var. Acı sos, Endonezya mutfağı için önemli bir yer tu-

Hint ve Pasifik Okyanusu'nun birleştiği yerde bulunan Endonezya, Ekvator çizgisi üzerinde yer alıyor. Hollanda'nın eski sömürgelerinden biri olan ülke, 17 bin 500'den fazla adasıyla dünyanın en büyük takımada devleti olarak biliniyor.



tuyor. Hatta Endonezya'da beyler evlenirken, iyi acı sos yapan eş seçiyor. Çünkü iyi acı sos yapmak bir ölçü ve onlar için bu sosu iyi yapan iyi eş oluyor. Endonezya adalardan oluşan bir ülke olduğu için tüm adalara özgü değişik mutfaklar var. Örneğin; Sumatra, Java, Kalimantan, Sulawesi ve Iriyanjaya gibi bölgelerde yemekler büyük farklılık gösteriyor. Milli yemekleri olan karışık sebze "gadu gadu" neredeyse her yerde yapılıyor. Endonezyalılar yer fıstığı, tereyağı, chilly sos ile hazırladıkları sosu, bu yemeğin üzerine dökerek yiyor.



görmeden dönmeyin

GUNUNG KAVİ TAPINAKLARI:

Bali Adası'nda yer alan bu 11. yüzyıldan kalma tapınaklar, kralların vadisi olarak da biliniyor.

PRAMBANAN TAPINAĞI: Yogyakarta Özel Bölgesi'nde bulunan Prambanan Tapınağı, 9. yüzyılda inşa edilmiş Endonezya'nın en geniş Hindu Tapınağı olma özelliği taşıyor. Prambanan Tapınağı UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor.

BOROBUDUR TAPINAĞI: Yogyakarta Özel Bölgesi'nde bulunan Borobudur Tapınağı, dünyanın en büyük tek parça olan Budist Tapınağı olarak biliniyor. Prambanan Tapınağı'na oldukça yakın olan Borobudur Tapınağı iki yüzyıl önce keşfedilmiş ve UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor.

TANAH LOT TAPINAĞI: Bali Adası kıyısında bulunan bu ilginç Tanah Lot Tapınağı, deniz kenarında bulunan kaya üzerine kurulmuş. Tanah Lot Tapınağı, turistlerin oldukça ilgisini çekiyor.

BALİ SAFARI VE MARİNE PARKI: Bali Safari ve Marine Parkı Bali Adası'nda bulunuyor.

GOA GAJAH MABET MAĞARASI: Bali Adası'nda yer alan Goa Gajah Mabet Mağarası, 9. yüzyılda yapılmış. Goa Gajah Mabet Mağarası'nın bilinen bir diğer adı da Fil Mağarası'dır. Mağara, UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'nde yer alıyor.

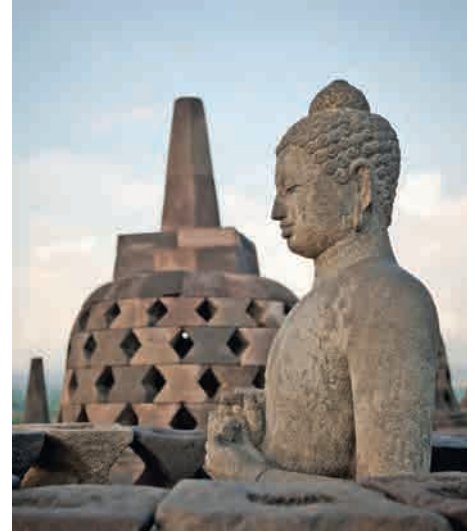
TAMAN SARI KALESİ: Java Adası'nda başkent Jakarta ile Surabaya şehirleri ortasında kalan Yogyakarta Özel Bölgesi'nde yer alan Taman Sari Kalesi, UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor.

TEMEL SOSYAL GÖSTERGELER

NÜFUS	255 MİLYON
DİL	RESMİ DİL: BAHASIA - 250'DEN FAZLA ETNİK DİL
ETNİK YAPI	ENDONEZYA YEREL HALKLARI
YÖNETİM BİÇİMİ	BAŞKANLIK SİSTEMİNE DAYALI CUMHURİYET
PARA BİRİMİ	ENDONEZYA RUPİSİ (1 ABD DOLARI: 0,0001 RUPİ)
BAŞKENT	CAKARTA (9,6 MİLYON)
YÜZÖLÇÜMÜ	1.919.440 km ²

EN ZENGİN ÇEŞNİLİ VE LEZZETLİ MUTFAKLARDAN

Endonezya mutfağı Hint, Portekiz, Arap, Hollanda ve İngiliz mutfaklarının etkisinde kalmış. Adaların kıyı şeritlerinde bu etkilerin daha baskın olduğu görülüyor. İç bölgelerde ise kendi yeme alışkanlıklarını korumuşlar. Geleneksel tadın kaynağını taze kökler, otlar, hindistan cevizi sütü ve ham şeker oluşturuyor. Endonezya mutfağını dünyanın en zengin çeşnili ve en lezzetli mutfaklarından biri yapan, tüm yukarıda bahsedilen ülke mutfaklarının etkisinin yerel ve geleneksel mutfakla karışarak ortaya çıkardığı sentez... Endonezya, pek çok etkiyi bir arada yansıtıyor. Biberin acısını, taze hindistan cevizinin, ham şekerin, yer fıstığının aromasını ve tatlılığını yemeklere verirken; aynı anda yeşil limonun, "tamarind" in ve "lemongrass" in ekşiliğini de veriyor. Endonezya'da yemeklerin yanında mutlaka bir kase, karides ezmesi ve acı biberle hazırlanmış "sambal" oluyor. Endonezyalılar, soya fasulyesini ve ürünlerini çok kullanıyor. Tofu yani soya fasulyesi sütünden elde edilen peynir, 2000 yıl önce bir Çin İmparatoru tarafından keşfedilmiş. Çok ucuz bir gıda maddesi olan Tofu, vejetaryen mutfağının da vazgeçilmez bir temel gıda maddesini oluşturuyor.





ÇAY VE KAHVE ÜRETİMİ DE TÜKETİMİ DE ÇOK YÜKSEK

Endonezyalılar yemeklerinde neredeyse 100'ün üzerinde değişik baharat kullanıyor. Tamarind (demirhindi ağacının meyvesi), sarımsak, köri, zencefil, safran, limon yaprağı ve değişik kökler bunların en önemlilerini oluşturuyor. Endonezyalılar, özellikle safranı çok kullanıyor. Kuzu, tavuk, balık etlerini ve pirinci genellikle safranla pişiriyor.

Siz de çok çay ve kahve içiyorsanız şanslısınız. Çünkü Endonezya, kahve ve çay üretiyor. Bu yüzden bu ülkede kahve ve çay çok tüketiliyor. Endonezya'da bayram ve festivaller aileler için çok önemli bir yer tutuyor. Toplumsal bir boyutu olan ve temelini eski ve yeni dinlerden alan bu bayramlarda ve festivallerde, halk bol ve değişik özelliklerde bu festivallere özgü yemekler yapıyor ve tapınaklara götürüyor. Genelde tanrılar için hazır-

lanan bu yemekler, geceleri fakir halk tarafından alınarak tüketiliyor.

GECE HAYATI OLDUKÇA HAREKETLİ

Endonezya geceleri için söylenebilecek çok şey olmasına rağmen Jakarta ve Bali gece hayatı Endonezya eğlence hayatının kalbi konumunda. Bunların yanında diğer önemli ve büyük şehirlerle turistik bölgelerde de oldukça renkli ve cezbedici gece hayatı Endonezya'da sizleri bekliyor.

Endonezya'da trafik soldan seyir ediyor. Yani Türkiye'nin ters şeridi kullanılıyor. Diğer Asya ülkelerinde olduğu gibi Endonezya'da da yoğun bir trafik mevcut olup motosiklet kullanıcıları ağırlık kazanıyor. Siz de ülkeye gittiğinizde şehir içi ulaşımında taksi, otobüs ve raylı sistemleri tercih edebilirsiniz. Toplu taşıma seçeneklerini kullanırken, kişisel güvenliğinizi bağlamında kapkaççı ve yankesicilere karşı dikkat etmeniz de fayda var. Şehirler arası ulaşımında otobüs, taksi, kiralık araç, tren, feribot ve hava yolundan yararlanabilirsiniz.

İNGİLİZCE ÇOK YAYGIN

Ülke halkı çok çeşitli etnik gruplardan meydana geliyor. Nüfusun büyük kısmını meydana getiren Malaylardan başka Papular, Bataklar, Alaslar, Kabauslar, Gojolar, Araplar, Çinliler ve Hindular da etnik grupları oluşturuyor. Endonezya'nın resmi dili Endonezyaca (Endonezce). Ancak İngilizce yaygın olarak kullanılıyor. 250'den fazla yerel lehçeler de halk tarafından konuşuluyor.

NE ZAMAN GİDİLİR?

Ülkede tropikal ve muson iklimleri hakim. Yerel iklim ise ekvator özellikleri taşıyan tropikal bir iklim. Bu iklim kendini; Muson Rüzgarları ile geçen yağışlı bir dönem ve kuru olarak nitelenecek ikinci bir dönemle gösteriyor. Yani Endonezya'da iki mevsim görülüyor. Kuru sezon nisan-ekim arası, yağışlı sezon ise kasım-mart arasında yaşanıyor. Ülke yıl boyu sıcak. Java'daki Mount Bromo ve Sulawesi'deki Tana Toraja gibi adanın yüksek bölgeleri ise daha serin. Ülkenin kuru sezonu olan nisan-ekim arası, Endonezya'yı ziyaret etmek için en ideal dönemi oluşturuyor.



Endonezya, adalardan oluşan bir ülke olduğu için tüm adalara özgü değişik mutfaklar var. Örneğin; Sumatra, Java, Kalimantan, Sulawesi ve Iriyanjaya gibi bölgelerde yemekler büyük farklılık gösteriyor. Milli yemekleri olan karışık sebze "gado gado" ise neredeyse her yerde yapılıyor.

Kalbinizle dost egzersizler yapın!

Spor yapmak sağlıklı bir yaşamın vazgeçilmezleri arasında... Ancak kalp hastaları için durum biraz farklı. Kalp hastalığı olanların spor yaparken çok daha dikkatli olması, hatta bazı kalp hastalarının kesinlikle spor yapmaması gerekiyor.



Düzenli egzersizin sayısız yararı olduğunu belirten uzmanlar, bazı önemli noktalara dikkat çekiyor. Egzersiz günleri arasında birer gün vücuda toparlanma için fırsat verilmesi gerektiğini belirten uzmanlar, “Doğru ve kalp dostu egzersiz reçetesi hayat kurtarıcıdır. Haftanın 3 ya da 4 günü en az 30 dakikalık orta seviyeli aerobik egzersizler kalbinizle dostur” uyarısında bulunuyor.

Düzenli egzersizin nabızı ve tansiyonu düzenleyip kasların fonksiyonunu geliştirerek alınan oksijenin hücrelere daha fazla taşınmasını sağladığını dile getiren Üsküdar Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Fizyoterapi ve Rehabilitasyon Bölüm Başkanı Doç. Dr. Defne Kaya, kalbi, kasları, bağışıklık sistemini kısaca sağlığı koruyup güçlendiren egzersizin insan sağlığı üzerine çok sayıda yararı olmakla birlikte bir de karanlık yüzünün olduğunu kaydetti. Kaya, “Aerobik egzersiz yaptığımızda vücudun harcadığı enerjiyi yerine koyması için 20 kat daha fazla oksijene ihtiyacı olur. Bu ihtiyacı karşılamak için üretilen bazı serbest radikaller kas ve damar gibi dokularda oksidatif zedelenmeye neden olur. Düzenli fiziksel aktivite koruyucu özellikle de yoğun egzersizlerle oluşan oksidatif zedelenme antioksidanların koruyucu etkisini baskılar. Bu serbest radikaller nedeni-

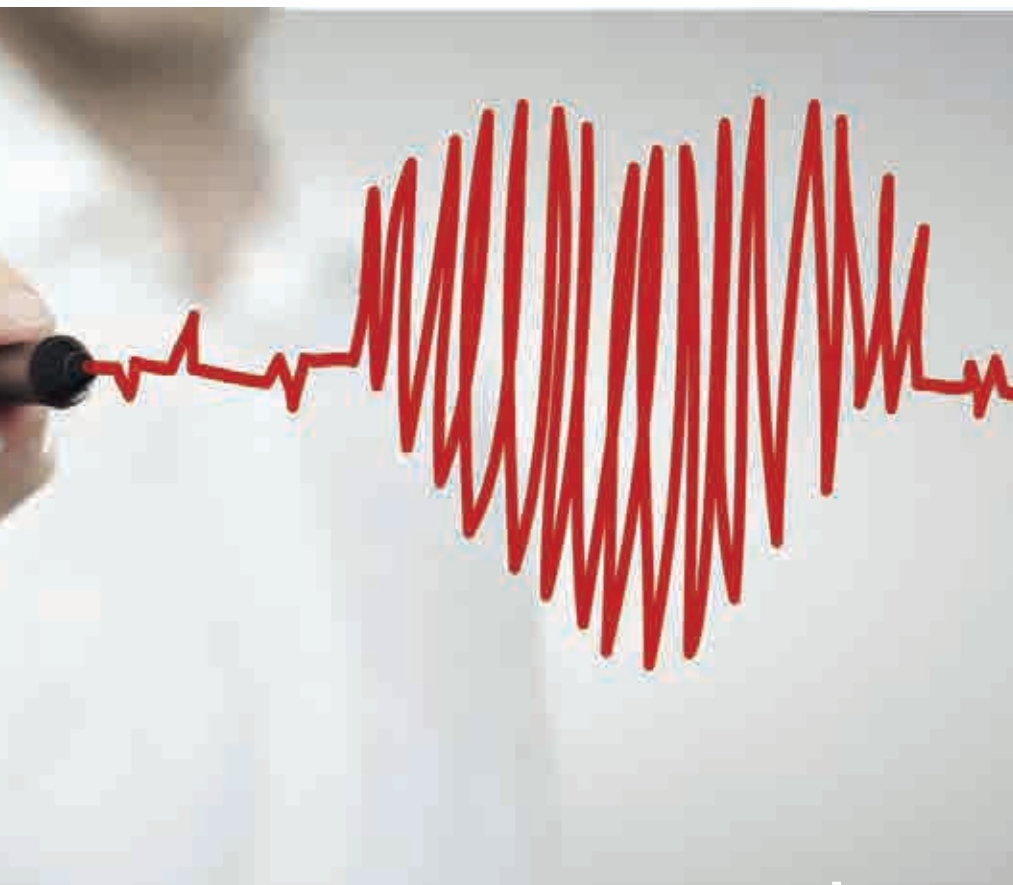


Üsküdar Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Fizyoterapi ve Rehabilitasyon Bölüm Başkanı Doç. Dr. Defne Kaya: “Uzun süre ve yoğun egzersiz yapan kişilerin böğürtlen, dut, frambuaz gibi küçük taneli meyveler, fındık ve koyu yeşil yapraklı sebzeler gibi antioksidanları tüketmesi, egzersizle oluşan zararlı oksidatif etkinin üzerini yara bandı gibi kapatacaktır. Ayrıca egzersiz günleri arasında birer gün vücuda toparlanma için fırsat vermek ve egzersiz tiplerini değiştirmek (bir gün yüzme, bir gün ara, ertesi gün bisiklet, bir gün ara, sonraki gün koşu gibi) egzersizin vücuda zarar veren inflamasyon etkisini azaltır.”

le oluşan oksidatif stres, kronik ve sistemik inflamasyona yol açarak hücre yapısındaki proteinleri, zarları ve genleri bozar. Yoğun ve uzun süre aerobik egzersiz yapıyorsanız, kronik ve sistemik inflamasyonla karşı karşıyasınız demektir. Kronik inflamasyon kanser, kalp hastalıkları, felç, Alzheimer ve Parkinson gibi birçok hastalığın gelişmesine zemin hazırlar” dedi.

SAĞLIK PROBLEMİ OLANLAR DOKTOR KONTROLÜNDE EGZERSİZ YAPMALI

40 yaşını geçen tüm bireylerin ve sağlık problemi olan kişilerin egzersiz/spor reçetesinin hekim ve fizyoterapist kontrolünde oluşturulması gerektiğine dikkat çeken Doç. Dr. Defne Kaya, şu tavsiyelerde bulundu: “Doğru ve kalp dostu egzersiz/spordan oluşan egzersiz reçetesi hayat kurtarıcıdır. Haftanın 3 ya da 4 günü en az 30 dakikalık orta seviyeli aerobik egzersizler kalbinizle dosttur. Bu egzersizleri günde 10-15 dakikalık antrenmanlara bölebilir ve süreyi yavaş yavaş artırabilirsiniz. Yaptığımız aktivite, nabzınızı maksimal kalp hızının yüzde 50 ila 85 arasında bir seviyeye ulaştırıyorsa aerobik egzersiz yapıyorsunuz demektir. Maksimal kalp hızınızı 220’den yaşınızı çıkararak hesaplayın. 40 yaşında bir kişinin maksimal kalp hızı 180 atım/dk, kalp sağlığı için ideal aerobik seviyesi ise nabzını dakikada 90 ila 150 atıma çıkaran egzersizler olacaktır.”



KALP DOSTU EGZERSİZLER



YÜRÜMEK: Eğlenceli, güvenli, ucuz ve yoğun iş temposunda bile gerçekleştirilebilecek bir egzersizdir. Yürümek, büyük kas gruplarınızı düzenli ve ritmik olarak çalıştıran harika bir aerobik egzersizdir.

BİSİKLETE BİNMEK: Büyük kas gruplarını çalıştıran harika bir aerobik egzersizdir. Diz ağrınız varsa seleyi yükseltebilirsiniz.

YÜZMEK: Haftada 2-3 saat yüzmek ideal bir öneridir. Kemik ve eklemlere az yük bindirdiği için obez ve eklem problemi olan kişiler için harika bir aerobik egzersiz seçeneğidir. Su içinde yapılan aerobik egzersizler de size yüzmeyi ve egzersizi sevdirebilir.

ELİPTİK BİSİKLET KULLANMAK: Hem kolları hem de bacakları çalıştırır. Eliptik bacak hareketi koşmayı taklit ettiği için koşuya hazırlayıcı güzel bir aerobik egzersiz önerisidir. Aynı zamanda ritmik kol hareketleri gövde ve omuzlara kan akımını da sağlayacaktır.

Kalp hastaları spor yaparken nelere dikkat etmeli?



Medical Park Gaziosmanpaşa Hastanesi Kardiyoloji Uzmanı Doç. Dr. Osman Sönmez, kalp hastalarının spor yapabilmesine ilişkin sorulara şu cevapları verdi:

Kalp hastaları spor yapabilir mi?

Kalp hastaları spor yapabilir, ancak bazı kalp hastalıklarında spor yapılması kesinlikle önerilmez. Bu hastalar, eforla göğüs ağrısı olanlar, ciddi kalp yetmezliği olanlar, kontrolsüz hipertansiyonu olanlar, diyabete bağlı hedef organ hastalığı olanlar, fonksiyonel kapasitesi sınırlanmış kapak hastaları ve Pulmoner hipertansiyonu olan hastalardır.

Kalp hastaları hangi sporları yapmamalı?

Bazı kalp hastaları ile kalp kası kalınlaşması olanlar yarışmalı sporlardan uzak durmalı. Yine aynı hastalar ağır kaldırma, vücut geliştirme için yapılan sporları yapmamalıdır. Kalpte delik nedeniyle takipte olanlar dalgıçlık veya yüksek irtifa sporları yapmamalı. Kapak hastaları veya Pulmoner hipertansiyonu olanlar için ise karın basıncını artıran egzersizler son derece tehlikelidir.

Hangi sporlara ağırlık vermeli?

Genel olarak yukarıdaki bahsettiğimiz hastalıklara sahip olmayan hastalar mutlaka doktorlarına danışarak ve kontrollü olarak, ekstrem sporlar hariç diğer sporları yapabilir.

Spor yaparken nelere dikkat etmeli?

“Warm up” denilen ısınma fazı tüm sporları yaparken olmalıdır. 15 dakikalık ısınma egzersizinden sonra 30 dakikanın üstünde terleyici ve “hedef kalp hızına” ulaşmayı sağlayan t spor aktivitesi önerilir. Hedef kalp hızı 220- yaş şeklinde kabaca hesaplanır. Bu değer in yüzde 80’ine ulaşma hedeflenmelidir.

Bir kalp hastası haftada kaç kere spor yapmalı?

İdeal olarak haftanın her günü 30 dakikanın üzerinde egzersiz önermekteyiz. Ancak haftada 5 gün spor veya egzersiz yapılmalıdır. Haftalık harcaacağımız kalori yaklaşık 1600 kalori civarında olmalıdır.

Ankara'nın tek kadın ralli krosçusu olup yarışlardan çok sayıda ödülle dönen Oya Eren, çok küçük yaşlarda kurduğu yarışma hayalini gerçekleştirmenin ötesine geçerek, bugün Türkiye'nin en başarılı kadın ralli pilotlarından biri oldu. Kendini bu sporun içinde bir nefer olarak gören Oya Eren, "Bundan sonraki hedefim; hep yarışmak, hep öğrenmek, çalışmak ve yeniden öğrenmek" diyor.

Oya Eren, her ne kadar otomobil sporunda 'yolun başındayım' dese de aslında o, aldığı ödüllerle otomobil yarışlarındaki başarısını tescilleyen bir sporcu. Türkiye Otokros Şampiyonası'nda ve Volkcar'la düzenlenen V1 Challenge'de başarıları var. Aynı zamanda TRT'de spor spikeri ve Türkiye'nin en kapsamlı motor sporları programı Spor M-Oto'nun da sunucusu olan Oya Eren, "Yarışmak çok küçük yaşlardan itibaren hayalimdi. İnanın bunun hayalini ilk ne zaman kurdum hatırlayamıyorum bile" diyor.

Türkiye'de bu spora olan ilginin giderek arttığını söyleyen Oya Eren ile Türkiye'de otomobil yarışlarına ilginin nasıl olduğunu ve bu ilgiyi artırmak için yapılması gerekenleri konuştuk.

Araba kullanmaya ne zaman başladınız? İlk arabanız hızlı bir araba mıydı?

Otomobile olan tutkum çocuklukta başladı ve hiç bitmedi. Babam, bu tutkunun en büyük mimarı aslında. Çocukken yaptığımız yolculuklar ve onun rehberliği, öncelikle yolları sevmemi sağladı. Bu sevgi, otomobil sevgisini doğurdu. Benim için otomobil, bir hedefe ulaşmanın sembolü oldu zamanla. Yüklediğim anlam daha da derinleşti. Ya-

şım ilerledikçe, otomobil sevgisi yerini, otomobillerle ilgili başka hayallere bıraktı. Ancak ehliyetim olana kadar araba kullanma şansım olmadı. Babam çok prensipli bir insandır. Bana, "Ehliyetini almadan direksiyona oturmayı hayal bile etme" dedi ve yaptı da. Murat 124, ilk otomobilimdi. Diğer adıyla "Hacı Murat"a üniversitede kavuştum. Aramızdaki bağ çok kuvvetliydi. İlk otomobilim aynı zamanda arkadaşım da oldu. Otomobil kullanmayı Murat 124 ile öğrendim. Hızlı değildi ama çok tecrübeliydi. İyi kötü, çok gün geçirdik onunla. Murat 124, benim için yıllardır yolları bilen, öğreten bir öğretmendi. Şimdi kullandığım ise spor bir otomobil.

Otomobil yarışçısı olmaya nasıl karar verdiniz? Kaç yaşında başladınız?

Yarışmak çok küçük yaşlardan itibaren hayalimdi. İnanın bunun hayalini ilk ne zaman kurduğumu hatırlayamıyorum bile. Ama sanırım ilkokuldan bile önceydi. İlk ciddi kararımı ise, üniversite son sınıfta verdim. Bununla ilgili ilk girişimi ise Ankara Otomobil Sporları Kulübü'nün organize ettiği otokrosa katılarak yaptım.

Yarışlara pilot olarak katılmadan önce de bu sporun içinde



**ÇOCUKLUK
HAYALİYDİ
SEKİZ YILDIR
PİSTLERİN
TOZUNU
ATTIRIYOR**



Oya Eren

olmaya çalışıyordum. Ya ralli izlemeye giderdim ya da yarışan arkadaşlarımla vakit geçirirdim. Bunun dışında, yurt dışındaki pilotları da yakından takip ederdim. Yani otomobil sporları her zaman ilgi alanımdaydı. Ve bir gün, hayatta en çok yapmayı sevdiğim şey otomobil kullanmak olmasına rağmen neden yarışmak ve bu hayali gerçekleştirmek adına bir adım atmadığım için kendime kızdım. O gün yarışmak için kesin kararımı verdim. Sekiz yıl önceydi.

Yarışlarda aldığınız ödüllerden bahsedebilir misiniz?

Gerçekten zorlu ama çok da güzel sezonlar geçirdik. Yarıştığım bir sezonda benim için çok önemli bir başarıya imza attık. Katıldığımız toplam altı ayak ve 12 ulusal yarışın tamamında bitiş çizgisini gören tek pilot oldum. Sezonu da kategorimizde üçüncü olarak tamamladık. Benim için çok önemli tecrübelerle dolu, harika bir sezondur. Bu yarışlarda da pek çok kupa aldık ve bunlar çok güzel duygulardı. Ama en güzeli, sezon sonunda kaldırdığımız "Kategori 1 Üçüncülüğü Kupası"ydı. Bu, bir sezon boyunca; yağmur, çamur, sıcak demeden şehir şehir gezdiğimiz, üzüldüğümüz, sevdiğimiz, kazandığımız, kaybettiğimiz ve yorulduğumuz günlerin en büyük ödülüydü. Daha sonra otokros yarışlarına katılmaya devam ettim.

Ardından, iki sezon da Volkan Işık'ın tasarladığı Türkiye'nin ilk özgün yarış otomobili olan Volkicar'la yarıştım. Volkicar'la düzenlenen ve Türkiye'nin farklı şehirlerinde organize edilen V1 Challenge yarışlarına katılmak tarifi imkansız bir heyecandı. Benim için müthiş bir tecrübeydi. Bu küçük, sevimli otomobilden çok fazla şey öğrendim. Volkicar, pist yarışının tadını almama sebep oldu. Ayrıca yarışların farklı yerlerde, şehir meydanlarında düzenlenmesi ilk kez bu kadar büyük

bir izleyici topluluğunun önünde yarışmama vesile oldu.

Piste mi yoksa şehir içinde mi araba kullanmak tehlikeli?

Kesinlikle trafik daha tehlikeli. Bunu her zaman söylüyorum. Otomobil sporları tehlikeli bir branş olarak kabul ediliyor. Tabii ki bazı riskleri var. Fakat bu riskler önlemlerle minimuma indiriliyor.

Yarışlara kaç kişilik bir ekiple gidiyorsunuz? Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Tüm spor dallarında olduğu gibi otomobil sporunda da en önemli unsur iyi bir ekip ve takım ruhunu yakalayabilmektir. Otomobil sporlarında pek çok branş var. Bu branşların hangisinde sporcu olduğunuza göre de ekibinizin kaç kişiden oluşacağı



1- Oya Eren, trafikte otomobil kullanmanın, pistte kullanmaktan kesinlikle daha tehlikeli olduğunu belirtiyor. 2/3-Başarılı sporcu, aynı zamanda TRT'de spor spikeri ve Türkiye'nin en kapsamlı motor sporları programı Spor M-Oto'nun da sunucusu.





değişir. Fakat söylediğim gibi başarı, direksiyon başındaki pilotun performansının yanı sıra, hareket ettiğiniz ekiple birlikte gelir.

Yarışmak için bir aracı teknik olarak da çok iyi bilmek gerekiyor mu? Yoksa çok iyi bilmeden de yarışçı olunur mu?

Tabii ki kullandığımız otomobili çok iyi tanımak sizi bir adım önde başlatacaktır. Bununla birlikte bir mekaniker kadar iyi tanımanız da mümkün değil. Bihaber olmamak lazım fakat pilot olarak sizin göreviniz başka. Dikkat, konsantrasyon ve doğru çizgi pilot olarak öncelikli göreviniz.

Türkiye’de bu spora sponsorların ilgisi nasıl?

Bu önemli bir konu. Amatör sporların desteklenmesi en büyük dileğimiz. Otomobil sporunun gelişmesi ve ilginin artması için sponsorluk anlaşmalarının önemi büyük... Aslında sponsorun olması için de ilginin olması gerekiyor. Önümüzdeki sezonla birlikte ilginin artacağına ve bu sporadaki eksiklerin giderilmesiyle sponsor sorununun hallolacağına inanıyorum.

Otomobil sporları programı da yapıyorsunuz sanırım?

Üç sene boyunca Alp Pazarlı ile birlikte TRT Türk ve TRT Spor’da yayınlanan Spor M-Oto isimli motor sporları programını yaptık. Program süresince tüm Türkiye’yi gezdik. Her yerde düzenlenen yarışları çektik ve izleyiciyle buluşturduk. Türkiye’nin en kapsamlı motor sporları programını yaptık.

Yarışlarınız dolayısıyla Anadolu’nun farklı illerine de gidiyorsunuz. Gittiğiniz yerlerde otomobil yarışlarına karşı nasıl bir ilgiyle karşılaşıyorsunuz?

Tabii ki farklı şehirlerin havasını almak, buralarda ilgi görmek, bu sporu bir kişiye daha sevdirebilmek çok farklı bir heyecan ve mutluluk. Gittiğimiz yerlerde de bunu yaşıyoruz. Kadın olarak yarışlarda pilot olarak yer almak tabii ki dikkatleri üzerinize çekiyor. Bu da başka bir sorumluluk getiriyor. Daha bilgili olmak, sorulan sorulara en doğru cevapları vermek ve başta kadınlar olmak üzere ilgilenenleri doğru yönlendirmek için maksimum gayreti gösteriyorum.

“İNSANLAR RALLİ İZLEMAYA GELMEKTEN KORKMAMALI”

Türkiye’de otomobile ilgi büyük. Hepimizin bildiği gibi, biz yolları ve otomobil kullanmayı seven, otomobile arasında bağ kurabilen bir toplumuz. Aslında motor ve otomobil sporlarına da ilgi yoğun. Medyanın ilgisi ise çok önemli. Bu spor, sporseverlere ne kadar çok ulaşırsa o kadar yaygınlaşacak ve o kadar keyifli hale gelecek. Örneğin, ralli izlemeye gelmekten korkmamalı insanlar. Bu sporun bir federasyonu var, bu çok önemli. Yıl içinde onlarca organizasyon ve yarış yapılıyor. Bunların içinde pek çok branş var. Farklı farklı branşlar ve bunların hitap ettiği geniş bir izleyici yelpazesi bulunuyor. Tek eksiklerimiz ya da ihtiyacımız olan daha çok tanıtım ve aşinalık yaratabilmek.

“RALLİ VE PİST YARIŞLARINA KATILMANIN MALİYETİ YÜKSEK”

Genel olarak otomobil sporları maliyetli. Ralli ve pist yarışlarına katılmanın maliyeti daha yüksek. Otokros ya da rallikros branşları bunlara göre biraz daha az maliyetli. Fakat her koşulda yarışlara katılmayı düşünen sporcu adaylarının ciddi bir çaba harcaması gerekiyor.

“VOLKİCAR YARIŞIN TADINI ALMAMA SEBEP OLDU”

İki sezon Volkan Işık’ın tasarladığı Türkiye’nin ilk özgün yarış otomobili olan Volkicar’la yarıştım. Volkicar, pist yarışının tadını almama sebep oldu. Ayrıca yarışların farklı yerlerde, şehir meydanlarında düzenlenmesi ilk kez bu kadar büyük bir izleyici topluluğunun önünde yarışmama vesile oldu.

“HEDEFİM; HEP YARIŞMAK, HEP ÖĞRENMEK...”

Kendimi bu sporun içinde bir nefer olarak görüyorum. Bugün yarışçı olarak, yarın belki başka bir görevde fark etmez. Fakat hep içinde olacağımı biliyorum. Bundan sonraki hedefim, hep yarışmak, hep öğrenmek, çalışmak ve yeniden öğrenmek.”

2

3

KEÇE

Unutulmaya yüz tutmuştu tekniği değişince hobi oldu

Geçmişte çok çeşitli alanlarda kullanılan keçe, sanayileşmeyle birlikte unutulmaya mahkum oldu. Günümüzde ise geleneksel tepme keçe yapımının kolaylaşması, keçenin unutulmasını engellediği gibi yapımını hobiye dönüştürdü.

Keçeyi; koyun, tavşan, deve ve lama gibi memeli hayvanların yünleriyle tiftik keçisinin kılınının su, sabun ve ısı yardımıyla alkali bir ortamda liflerinin birbiri arasına girmesiyle elde edilen, atgısız-çözgüsüz sıkıştırılmış tekstil örneği olarak tanımlamak mümkün...

Bilinen en eski el sanatı ürünü olan keçeler, sahip oldukları işlevsellik ve görsellikle geçmişte olduğu gibi bugün de günlük yaşamın bir parçası olarak varlığını sürdürüyor. Bazen sahip olduğu izolasyonla çadır, kepenek, çizme, giysi olarak koruyucu görev üstleniyor; bazen de sanatçıların ellerinde benzersiz sanat eserlerine dönüşüyor.

En eski yazılı belge Homeros'un İlyada adlı eserinde keçeden bahsediliyor. 1071 Malazgirt Zaferi'nin ardından Orta Asya'dan Anadolu'ya göç eden konar-göçer Türk boyları, gelirken kültürlerini de getirir. Getirdikleri el sanatının içinde keçecilik de bulunur. Orta Asya'dan bu yana Türkler tarafından bilinen keçenin Osmanlılarda üretim merkezleri; Konya, Diyarbakır, Afyon, Isparta, Uşak, Urfa ve Bursa idi. Ahilik örgütleri içinde yer alan esnaf loncalarında keçecilik, önemli bir yer tutuyordu. Kalfa ve ustalar altı-yedi yıl süren hairlik dönemlerinde yün ditme, yün atma, ayakla yün tepme, kalıba yün hazırlama, hamamda keçe pişirme yöntemlerini öğreniyorlardı.





MODERN HAYATA YENİK DÜŞTÜ

Keçenin yapımının yanı sıra kullanımıyla ilgili de yaşanan süreci kısaca şöyle aktarabiliriz: Eskiden Anadolu'nun gündelik yaşamının pek çok noktasında keçeyle karşılaşmak mümkündü. Keçe; çadır, eyer, sedir, yolluk, yorgan, yastık, namazlık, yatak ve minder olarak çadır ve evlerde keçe kullanımı oldukça yaygındı. Bunun yanı sıra çeşitli kullanımlar için üretilen keçeler de vardı: Süt keçesi, kar keçesi, ter keçesi, koşum keçeleri, ayakkabı keçesi, kapı keçeleri, paspas, matara kılıfı, tandır keçesi, kıbrız keçesi, torba ve heybe, yamçı, dolak keçesi, top keçeler, karine keçesi, kepenek, külah, terlik, çizme, çorap, ayakkabı, pantolon, palto ve kuşak gibi.

Ancak zamanla modern hayatın değişen standartları ile keçenin yolları ayrılmaya başladı. Evlerde yer yaygısı olarak kullanılan keçe, makine halısı-

na yenik düştü. Keçenin bu talihsizliği zamanla kırsal kesime uzandı. Öyle ki geçimini hayvancılıkla sağlayan yörelerde dahi keçe ile vedalaşıldı.

YENİ TEKNİKLER YAPIMI KOLAYLAŞTIRIYOR

Geçmişte keçecilik tepme keçe yapım tekniğiyle yapıyordu. Günümüzde ise "ıslak keçe" ve "kuru keçe" yapımı olmak üzere iki yeni teknik kullanılıyor. Bu teknikler sayesinde geleneksel tepme keçe yapımının, kolaylaşarak güç isteyen bir işlem olmaktan çıktığı görülüyor. Islak keçe yapımı tepme keçe yapımıyla neredeyse aynı. Ancak bu teknikle keçe yapımında büyük bir atölyeye ya da beden gücüne ihtiyaç yok. Bu teknik sayesinde hamamlarda ya da büyük atölyelerde yapılan keçe yapım aşamaları basite indirildi. Böylece keçe yapmak adeta hobiye dönüştü.

Kuru keçe yapım tekniği ise keçenin evlerde de yapılmasına olanak sağlayan yeni bir teknik. Kuru keçe yapımı için su ve sabuna gerek yok. Bu teknikte tüm malzeme piyasada rahatlıkla bulunan keçe iğnesi ve renkli elyaflardan oluşuyor. Bunlara ek olarak desenlendirme tekniklerinde de farklılık gözlenmiyor. Geleneksel tepme keçe desenlendirme teknikleri olan aplike, işleme ya da yapım aşamasında desenlendirme teknikleri, günümüz keçe desenlendirme tekniklerinden farklı değil. Ancak sanatçıların ellerinde şekillenen keçe çalışmalarında ve hobi ürünü olan keçelerde farklı materyallerin ve desenlerin kullanılması postmodern keçe desenlendirme örneklerini oluşturuyor. Bu yeni tekniklerle unutulmaya yüz tutmuş bir el sanatı ürünü olan keçe yeniden canlanırken, yeni materyaller ve tekniklerle birleşerek hem işlevsel hem de görsel olarak yaygın hale geldi.

Tüm bu avantajlarıyla yeni keçe yapım teknikleri keçenin unutulmasını engelliyor ve kullanımını yaygınlaştırıyor. Ancak bu avantajlar geleneksel tepme keçe yapan atölyelerin kapanmasına ve tepme keçe yapımının unutulmasına mani olamıyor. Keçe günümüzde kullanım alanlarıyla yaygınlaşmış olsa da geleneksel tepme keçe unutulmaya yüz tutmuş sanatlar arasında anılmaya devam ediyor.



Keçe, Ankaralı kadınlara iş oldu

Ankara Kadın Girişimciler Kurulu ASO'nun katkısı ve Ankara Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle 2013 yılında gerçekleştirdiği "Galeri Engürü Projesiyle" hiçbir mesleği olmayan 30'dan fazla kadına el sanatları eğitimi verdi. Ağırıklı olarak keçe üreterek bunları el sanatlarına dönüştüren kadınlar, daha sonra bir kooperatif şeklinde örgütlenerek keçeden ürettikleri bu ürünleri sergileme ve Ankara Kalesi'nde satış imkanına kavuştular.

Denizi olmayan Ankara'nın balık sofrası

Balık denince aklınıza gelen deniz manzaralı mekanların dışında bir restoran, Yelken Balıkevi. Mavinin beyaza karıştığı, denizin her ayrıntısının işlendiği bu restoran, taze lezzetleriyle de dikkat çekiyor.

Asomedy dergisi olarak Ankara'nın deniz renkli en güzel sofraları arasında gösterilen Yelken Balık Evi'ni sizin için gezdik. Menüünden dekorasyonuna, personelinden müşterilerine kadar restoranın her şey ile yakından ilgilenen Ejder Usta'yı, başarısının sırrını dinledik. Yelken Balıkevi'nin ortaklarında Ejder Sedef, sofranın en güzel tatlarını sizin için anlattı.

Yelken Balık, ne zaman kuruldu, bize hikayesini anlatır mısınız?

Mesleki birikimimi, İzmir'de bulunan birçok restoranın her kademesinde çalışarak edindim. 2006 yılında 4 ortak ile kurduk restoranımızı. 3 garson bir aşçı ve ek masalarla birlikte en fazla 50 kişiye hizmet veriyorduk bir zamanlar. Bugün ise bu sayı 160 kişiye çıktı. 25 kişilik bir ekibiz artık.

Deniz kıyısında olur hep balık restoranları, siz ise Ankara'da olmayı seçtiniz. Neden?

Adana Sofrası'nın sahibi Halit Dağlı vesile oldu buna diyebilirim. İzmir'den Ankara'ya transfer olduk yani. Balık kültürünü Ankara'da da yaygınlaştırmak istedik, çünkü burada da bir açık vardı, açığı da biz lezzetimizle kapattık diye düşünüyorum. Ankara, taze

balığın adresi artık. İstanbul'a gelen işadamları sayısından daha fazlasını ağırlıyor şehir. Üst düzey bir tabakayı yakaladık.

Ekip başarısına inanıyorsunuz, nasıl bir ekiple çalışıyorsunuz?

Yelken Balıkevi'nin mutfak kısmı Ejder Sedef'ten yani benden, servis kısmı ise Şeref Yazar'dan sorulur. Müşterilerin önüne sadece içecekleri koyacak garson aramıyoruz. Balığı ve balık servisini çok iyi bilen kişilerle çalışıyoruz. Restoranımızın kalitesi, tek başına yetmez; çünkü bizi ve lezzetimizi masaya giderek müşteri ile iletişimde bulunan garsonlarımız sağlıyor. O yüzden ekip de lezzet kadar önemli.

Yelken Balıkevi'nin spesiyali hangisi?

Balığın her çeşidi bizim menülerimiz de mevcut. Simidi ile ünlü





Balık Evi...

Ankara'nın spesiyali de yine deniz ürünlerinden yapılmış bir simit. Yengeç eti ile levrek kıymasından elde edilen simidimizin sırrı bizde saklı.

Hangi mevsimde hangi balık yenir?

Kışın her balığı gönül rahatlığı ile yersiniz. Balık, soğuk sever kışın hava da deniz de soğuk zaten. Karadeniz balıkları daha lezzetli; çünkü balık tuzu da sever. En dipte yaşayan balık en lezzetli olanı zaten. Yazın su sıcak hava sıcak, sıcakta da balık yağını bırakıyor. Lezzeti de bir parça eksilmiş oluyor haliyle.

Müşteri portföyünüzü anlatır mısınız, daha çok kimler geliyor? Ortalama bir yemeğin fiyat aralığı nedir?

Yurt dışından misafirlerimiz de oluyor. Ünlüsünden esnafına kadar herkes müşterimiz. Balık özel bir menü. Kebapçıya da gider yersiniz yemeğinizi ve bir iki saatte kalkarsınız. Ama balık sofrasının menüsünde muhabbet var. 4-5 saat oturuyor. Burada İstanbul'da olduğu gibi manzaraya para vermezsiniz. Balığa öderseniz. Fiyatlar değişken tabii. Ancak içinde şarap ya da rakı, balık ve mezeden oluşan bir menünün fiyatı 125 TL civarında diyebiliriz.

Geleceğe dair planlarınız neler, şubeleşmeye sıcak bakıyor musunuz?

Büyümenin başarıyı etkileyeceğini düşünüyo-

rum. Ben sadece patron kimliğimle burada bulunmuyorum. Önlüğümü takıp ızgaranın başına geçiyorum. Müşterimle de çalışanlarımla da masa düzeniyle de ilgilendiğim oluyor. Her şeyin başında olmak isterim. Eğer şubeleşirsek bunu kaybederim, tabii lezzeti de bizi biz yapan şeyi de kaybetmiş olurum. Önümüzdeki dönemlerde daha çok misafir ağırlamak istiyoruz. Hedefimiz, 250 kişi.

Yelken Balık Evi'ni rakiplerden ayıran faktörler neler? Müşteriler neden sizi tercih ediyor?

Ankara'da iki bin kişilik balık meraklısı bir topluluk var. Onlar da bizi iyi bilirler. Üstelik buradaki birçok ünlü işletmeye çırak yetiştirdim. Eğitimci kimliğim var, burası o anlamda bir okul vazifesi gördü. Mutfağımız açık mutfak. Herşey şeffaf. Disiplinliyimdir. Akşam ızgaramızın başında geçerim. Patronluktan çok aşçılığım konuşur burada. Tavamın başındayım. Müşteri beni görünce rahatlar. Güvenle yemeğini yer. Bir aile gibiyiz zaten. Çoğunu tanırım. Müşterim değil, ailenin birer parçasıdır onlar.

İyi balık pişirmenin püf noktaları neler?

ızgaranın ısı derecesi en büyük faktör. Mangalda balık yapmak isteyenler oluyor. Kömürün ve ızgaranın ısı derecesi birbirine yakın, eşit olmalı. Balığa da iki kez maşa değer. Birincisi çevirirken, ikincisi de tavadan alırken. 3'üncü kez maşa değince balık parçalanır zaten.



19
ŞUBAT
21.00

Hayal
Kahvesi

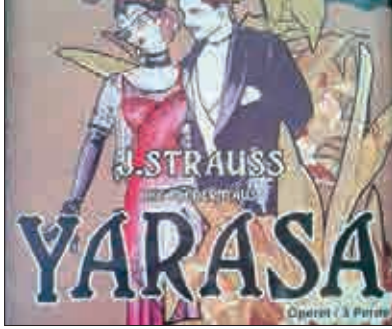


Zuhall Olcay, Hayal Kahvesi Ankara'da sevenleriyle buluşuyor

Türkiye'nin en önemli oyuncu ve şarkıcılarından Zuhall Olcay, hafızalardan silinmeyen dokuz şarkısını yeniden yorumluyor. Sanatçı, Ada Müzik etiketiyle "Başucu Şarkıları 3" adıyla yayımladığı albümünün konseri ile sizlerle olacak. Albümde: Nadir Göktürk'ten "Eksik Bir Şey", Atilla Engin'den "Kumsalda", İlhan Şeşen'den "Ağlıyor İstanbul", Cem Karaca'dan "Sevda Kuşun Kanadında", Ahmet Kaya'dan Yalan da Olsa, Ülkü Aker'den "Söyleyemedim", Fecri Ebcioğlu'dan "Dünya Dönüyor" ayrıca, "Pencereler Önünde" ve yepyeni yorumuyla sözleri Leyla Tuna, bestesi Onno Tunç'a ait "İyisin" bulunuyor.

20
ŞUBAT
20.00

Devlet
Opera
ve Balesi
Sahnesi



Dünya klasiği Yarasa, Devlet Opera ve Balesi sahnesinde

Dünyada birçok opera kuruluşunun klasik olarak her yıl repertuarına aldığı eser, Devlet Opera ve Bale Sahnesi'nde 3 perde olarak seyircisi ile buluşuyor. Zekice planlanan oyun örgüsüne entrikaların neden olduğu gülünç olaylar ve Strauss'un eşsiz müziği ekleniyor. Yarasa operetinin biletleri ise 8 Şubat saat 9.30'da satışa sunulacak.

7
MART
20.30

Ankara
Palas Devlet
Konukevi



Renaud Garcia-Fons'un kontrbası ve Derya Türkan'ın kemençesi ile renklenmiş müzik projesi "Silk Moon" müzikseverlerle...

Fransız Kültür Bakanlığı tarafından kontrbas için profesörlük diploması verilen Garcia-Fons, kontrbasa beşinci teli ekleyerek müziğinin potansiyelini ve kontrbasın yardımcı bir enstrüman olduğu düşüncesini değiştiren bir müzisyen... İncesaz grubunun üyelerinden Derya Türkan ile 2015'te "Silk Moon" ile farklı bir boyut kazanan proje alaturka ve flamenko motifleriyle ile müzikal bir ziyafet.

10
MART
21.00

Ankara
Spor Salonu



André Rieu, ilk konseriyle Ankara'da sahne alıyor

Dünyanın tüm müzik otoritelerince bu yüzyılın en önemli müzisyenlerinden biri kabul edilen André Rieu, Yapı Kredi'nin ana sponsorluğunda yepyeni gösterisi ve muhteşem şovuyla bir kez daha Türkiye'ye geliyor. 2015 Dünya Turnesi kapsamında IEG Live ve Piu Entertainment işbirliğiyle 10 Mart'ta Ankara'da ilk kez konser verecek sanatçı, 12 Mart'ta ise İstanbul'da sahne alacak.

Son Feci Bisiklet, Adamlar ve Yüzyüzeyken Konuşuruz'un vokalleri, "3 Vokal Tek Gitar" projesinde 11 Mart'ta MEB Şura Salonu'nda bir araya geliyor.

Son Feci Bisiklet'ten Arda Kemirgent, Adamlar grubundan Tolga Akdoğan ve Yüzyüzeyken Konuşuruz'dan Kaan Boşnak ise üç vokalin sırasıyla sahneye çıkacak isimleri... Solistler "3 Vokal Tek Gitar" ile sevilen şarkılarını akustik olarak yorumlayacak.



11
MART
19.30

MEB Şura Salonu,
Ankara

Yeni Türkü, sevilen şarkılarıyla Jolly Joker Ankara sahnesinde

Yeni Türkü'nün 2012'de çıkardığı son albümü "Şimdi ve Sonra" çoğunluğu Derya Köroğlu bestesi olan 10 yeni şarkıdan oluşuyor. Adını albümde bir şarkı olarak yer alan Yılmaz Erdoğan'ın "Ankara" şiirinin dizelerinden alan Şimdi ve Sonra'nın çıkış parçası "Böyle Gitmez", Cengiz Onural ve Derya Köroğlu imzalı. Derya Köroğlu, Erkin Hadimoğlu, Serdar Barçın ve Furkan Bilgi hem yepyeni şarkılar hem de klasik Yeni Türkü repertuarı ile sahnede olacak.

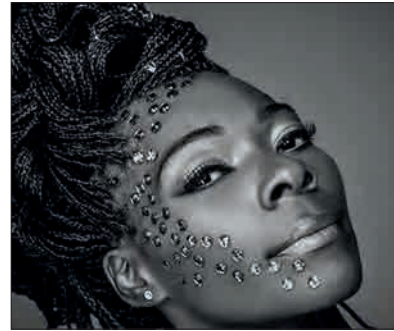


11
MART
20.00

Jolly Joker

Buika, Ankara Dünya Müzikleri Festivali kapsamında yepyeni albümü Vivir Sin Miedo'yla 12 Mart'ta Congressium'da

İkinci albümü "Mi Niña Lola" albümü ile İspanyol Müzik Ödüllerinde "En İyi Prodüksiyon" ve "En İyi İspanyolca Albüm" dallarında, "El Ultimo Trago" albümü ile de En İyi Tropikal Albüm Grammy'sini kucaklayan Buika, yepyeni albümü Vivir Sin Miedo ile Ankaralı sevenleri ile buluşuyor. Buika, reggae, ragga, flamenko, R&B, afrobeat ve gospel'i harmanladığı müzik ziyafetiyle Congressium'da olacak.



12
MART
20.30

Congresium
Ankara

Orquesta Buena Vista Social Club veda turnesiyle Türkiye'de

Dünya çapındaki kitlelerini heyecanlandırmaya başladıktan 16 yıl sonra 2014, 2015 ve 2016 dünya turnesiyle sevenlerine elveda demeye hazırlanan efsane grup Buena Vista Social Club; yoğun istek üzerine veda turu bitmeden, Omara Portuondo, Guajiro Mirabal, Barbarito Torres, Jesus "Aguaje" Ramos ile birlikte konser vermek üzere yeniden Türkiye'de olacak. NN Kültür Sanat organizasyonu ile gerçekleşecek konserler, 29 Mart'ta Ankara MEB Şura Salonu'nda konser verecek.



29
MART
21.00

MEB Şura Salonu,
Ankara



FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
IF Wedding	İZFAŞ	Gelinlik, Damatlık ve Abiye	İzmir	2-5 Şubat
IFEXPO 2016	Tü yap	İç Giyim, Çorap, Mayo	İstanbul	4-6 Şubat
İstanbul İplik Fuarı	Tü yap	Pamuk, Yün, Sentetik	İstanbul	4-6 Şubat
Taxiworld Türkiye	HKF Fuarcılık	Taksi Üreticileri	İstanbul	4-6 Şubat
Drinkteq İstanbul	HKF Fuarcılık	İçecek Teknolojileri	İstanbul	4-6 Şubat
Gaming İstanbul	GL Events Fuarcılık	Dijital Eğlence	İstanbul	4-7 Şubat
Gaptarım Tarım	Akort Tanıtım	Tarım, Tarım Teknolojileri	Gaziantep	4-7 Şubat
Gapfood	Akort Tanıtım	Gıda, Gıda Teknolojileri	Gaziantep	4-7 Şubat
MAYFU	SNS Fuarcılık	Ayakkabı ve Yan Sanayi	Manisa	4-7 Şubat
Jewex w	Gençiz Fuarcılık	Altın, Mücevher	İzmir	4-7 Şubat
Satef	Agoras Fuarcılık	Turizm	Antalya	5-6 Şubat
Anfaş	Anfaş Fuarcılık	Yiyecek Ürünleri	Antalya	10-13 Şubat
Agroexpo Eurasia	Orion Fuarcılık	Tarım ve Hayvancılık	İzmir	11-14 Şubat
WIN Metal Working	Hannover Messe	Makine İmalatı	İstanbul	11-14 Şubat
WIN Surface	Hannover Messe	Yüzey İşleme Teknolojileri	İstanbul	11-14 Şubat
Bursa Evlilik Fuarı	Aktif Fuarcılık	Düğün ve Evlilik	Bursa	11-14 Şubat
Avrasya Boat Show	Pozitif Fuarcılık	Deniz Araçları	İstanbul	12-21 Şubat
İnsan Kaynakları Fuarı	Eventus Organizasyon	İnsan Kaynakları	İstanbul	17-18 Şubat
PENTEX	Akort Tanıtım	Penye, Tekstil	Gaziantep	17-20 Şubat
EURIE	Boyut Fuarcılık	Uluslararası Yüksek Eğitim	İstanbul	18-19 Şubat
BETON ANKARA	Kalite Fuarcılık	8. Hazır Beton, Çimento	Ankara	18-20 Şubat
Arusder Vemotec	MMI Eurasia	Araç, Araç Üstü Ekipman	İstanbul	18-20 Şubat
Adana İnşaat Fuarı	Tü yap Adana	Yapı Malzemeleri	Adana	18-21 Şubat
Adana Fuarı	Tü yap Adana	Yapı, Yapı Yenileme	Adana	18-21 Şubat
IHS ADANA	Tü yap Adana	Isıtma, Soğutma	Adana	18-21 Şubat
Adana Kent 2016	Tü yap Adana	Belediye İhtiyaçları	Adana	18-21 Şubat
İzmir Evlilik Fuarı	Aktif Fuarcılık	Düğün ve Evlilik	İzmir	18-21 Şubat
Aegean Hosttech	Platform Fuarcılık	Otel Ekipmanları	Aydın	18-21 Şubat
Ahşap&Ahşap Fuarı	Küre Fuarcılık	Ahşap Malzemeler	İstanbul	18-21 Şubat
Evlilik Fuarı	Detay Fuarcılık	Evlilik ve Düğün	Antalya	18-21 Şubat
KIDS 2016	İnfo Fuar	Anne ve Çocuk	Ankara	18-21 Şubat
Anatolian Wedding	Elka Fuarcılık	Abiye, Gelinlik	Kayseri	23-25 Şubat
UNICERA	Tü yap	Zemin, Duvar Kaplamaları	İstanbul	23-27 Şubat
Karadeniz	Tü yap	Kitap, Süreli Yayınlar	Samsun	23-28 Şubat
SMM	Goca Fuar	Gemi İnşa	İstanbul	24-25 Şubat
MODEKO 2016	Efor Ege	Mobilya, Dekorasyon	İzmir	24-28 Şubat
SESA BUILD	MMI Eurasia	Yapı Malzemeleri ve Teknolojileri	İstanbul	25-27 Şubat
Balıkesir Tarım Fuarı	Atlas Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	Balıkesir	25-28 Şubat
Eurasia	Messe Frankfurt	Motosikletler, Bisikletler	İstanbul	25-28 Şubat
EV-DEKOR	İnfo Uluslararası Fuar	Elektrikli Ev Eşyaları	Ankara	25-28 Şubat
Bursa Belediye Fuarı	Erexpo Fuarcılık	Belediye İhtiyaçları	Bursa	25-28 Şubat
Ev Tekstili 2016	4M Fuar	Denizli Ev Ürünleri	Denizli	25-28 Şubat
CNR Kitap Fuarı	Pozitif Fuarcılık	Yayınçılık, E-Yayınçılık	İstanbul	26 Şubat-3 Mart
QS Fuarı	xxxxxxx	Uluslararası Yüksek Eğitim	İstanbul	27-27 Şubat
Mezun Fuarı	xxxxxxx	Yurtdışı Eğitim	İstanbul	27-27 Şubat
DISCOP İSTANBUL	Globus Fuar	Televizyon İçerik	İstanbul	01-03 Mart
TIR-EXPO 2016	Pozitif Fuarcılık	Treyler, Ticari Araçlar	İstanbul	01-05 Mart
Avrasya Lojistik Fuarı	E Uluslararası Fuar	Demiryolu Araç	İstanbul	03-05 Mart
Şanlıurfa Gıda Tarım Fuarı	Start Fuarcılık	Tarım Ekipmanları	Şanlıurfa	03-06 Mart
Konya Tohum 2016	Tü yap Konya	Tohum Teknolojileri	Konya	03-06 Mart
Konya Bitki Fuarı	Tü yap Konya	Fidançılık, Bitki Besleme	Konya	03-06 Mart
Konya Hayvancılık Fuarı	Tü yap Konya	Hayvancılık, Ekipmanları	Konya	03-06 Mart
İDEAL EV Fuarı	Anadolu Expo	Evlilik Sağlık, Kozmetik	İzmit	03-06 Mart
7.Gıda Fuarı	Expolink	Tarım, Gıda, Hayvancılık	Muğla	03-06 Mart
İstanbul Buluşlar Fuarı	Afanya Fuarcılık	Buluşlar, Buluşçular	İstanbul	03-06 Mart
SHOEXPO	İZFAŞ	Ayakkabı ve Çanta	İzmir	07-10 Mart
Eksposhoes	EKS Fuarcılık	Ayakkabı, Çanta, Kemer	Antalya	07-10 Mart
İstanbul Pencere	Reed Tü yap	Pencere, Panjur, Cephe	İstanbul	09-12 Mart
İstanbul Kapı 2016	Reed Tü yap	Kapı, Kepenk, Kilit	İstanbul	09-12 Mart
İstanbul Cam 2016	Reed Tü yap	Cam Ürünleri, Uygulamaları	İstanbul	09-12 Mart
Marex 2016	Marmaris Fuarcılık	Turistik İşletmeler Donanımı	Muğla	09-12 Mart
ANKA-MAK	İnfo	Metal İşleme Makineleri,	Ankara	09-12 Mart
1. Benim Evim Fuarı	MSK Fuarcılık	İç Mimari, Yenileme	Antalya	09-13 Mart
AEGEANAGRI	Orion Fuarcılık	Tarımsal Mekanizasyon	Denizli	09-13 Mart
Art Ankara	Atis Fuarcılık	Çağdaş Sanatlar Fuarı	Ankara	09-13 Mart
İnterdy & Printing	Artkim Fuarcılık	Boyar Madde, Baskı Mürekkepler	İstanbul	10-12 Mart
İstanbul Jewelry Show	UBM Rotaforte	Takılar, Taşlar, Saatler	İstanbul	10-13 Mart
Kayseri Tarım Fuarı	Atlas Fuarcılık	Tarım ve Hayvancılık	Kayseri	10-13 Mart
Çukurova Ahşap Fuarı	Tü yap Adana	Ahşap İşleme Makineleri	Adana	10-13 Mart
Çukurova Mobilya Fuarı	Tü yap Adana	Mobilya Yan Sanayi	Adana	10-13 Mart
Çukurova Fuarı	Tü yap Adana	Takım Tezgahları, Metal İşleme	Adana	10-13 Mart
3T' 2016	Yağmur Fuarcılık	Metal İşleme, Kalıp	İzmir	10-13 Mart
Güzellik & Bakım 2016	İnterteks	Güzellik ve Bakım	İstanbul	10-13 Mart
İEFT	İstanbul Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	Ankara	15 Mart
Samsun Mobilya 2016	Tü yap	Mobilya, Dekorasyon	Samsun	15-20 Mart



FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Budma-CBS-Kominki 2016	Senexpo	İnşaat, spor tesisleri ve spor ekipmanları	Polonya	02-05 Şubat
Munich Fabric Start	İTKİB	Kumaş ve aksesuarları	Almanya	02-04 Şubat
STONA 2016	TG EKSPÖ	DoĐaltaŐ	Hindistan	03-06 Şubat
FRUIT LOGISTICA-Uluslararası meyve, sebze ticaret fuarı	AKİB	Yaş meyve, sebze ve teknolojileri	Almanya	03-05 Şubat
Signature IJIS MUMBAI 2016	UBM Rotaforte	Değerli maden ve mücevherat	Hindistan	05-08 Şubat
7. Türkmenistan Türk İhraç Ürünleri Fuarı	Meridyen	Genel ticaret	Türkmenistan	09-11 Şubat
BIOFACH 2016-World Organic Trade Fair	EİB	Organik ürünler	Almanya	10-13 Şubat
Project Egypt 2016	Merkür	Yapı inşaat malzemeleri inşaat teknolojileri ve ekipmanları	Mısır	11-14 Şubat
AMBIENTE 2016 - Internationale Frankfurter Messe	İMMİB	Mutfak ve ev eşyaları, hediyeelik eşya	Almanya	12-16 Şubat
MICAM Shoevent 1	İTKİB	Ayakkabı	İtalya	14-17 Şubat
PURE LONDON	İTKİB	Hazır giyim, aksesuar, ayakkabı	İngiltere	14-16 Şubat
MAGIC	İTKİB	Hazır giyim, tekstil, aksesuar, deri ürünler, ayakkabı	ABD	15-18 Şubat
AFRICA BUILD LAGOS	Türkel	İnşaat yapı malzemeleri	Nijerya	16-18 Şubat
VITORIA STONE FAIR	TG EKSPÖ	DoĐaltaŐ	Brezilya	16-19 Şubat
Premiere vision fabrics	İTKİB	Kumaş	Fransa	16-18 Şubat
Premiere vision manufacturing	EİB	Hazır giyim, kadın erkek çocuk iç ve dış giyim	Fransa	16-18 Şubat
47. STYLE & KABO	Türkel	Hazır giyim ve konfeksiyon	Çek Cum.	20-22 Şubat
MODA UK	Meridyen	Hazır giyim, mayo, ayakkabı, aksesuar	İngiltere	21-23 Şubat
GULFOOD	SELTEN	Gıda	BAE	21 Şubat
LINEAPELLE	İTKİB	Deri	İtalya	2 Şubat
ACITF 2016	Meridyen	Genel ticaret	Etiyopya	25 Şubat
ACREX 2016	OAİB	İklimlendirme	Hindistan	25 Şubat
EGYSTITCH TEX	Merkür	Tekstil, tekstil makinaları kimyasalları ve aksesuarları	Mısır	25 Şubat
MACHINEX 2016	Türkel	Makine	S. Arabistan	27 Şubat
EQUIPAUTO ALGERIA	Meridyen	Otomotiv yan sanayi yedek parça servis	Cezayir	29 Şubat
MIDDLE EAST ELECTRICITY	TG EKSPÖ	Elektrik elektronik	BAE	0-03 Mart
HONG KONG INTERNATIONAL JEWELRY SHOW	İMMİB	Değerli maden ve mücevherat	Çin	03-07 Mart
57.CAIRO FASHION TEX	PYRAMIDS	Moda, hazır giyim, ayakkabı, tekstil ve aksesuarları	Mısır	03-06 Mart
23. HVACR EXPO AND CONFERENCE 2016	OAİB	İklimlendirme	Pakistan	03-05 Mart
International Home & Housewares Show-IHHS	İMMİB	Mutfak ve ev eşyaları, küçük elektrikli ev aletleri	ABD	05-08 Mart
Seafood EXPO	İİB	Su ürünleri	ABD	06-08 Mart
Xiamen 2016 Stone Fair	EİB	DoĐaltaŐ	Çin	06-09 Mart
THE BIG 5 SHOW	EXPÖTİM	Yapı-inşaat	S. Arabistan	07-10 Mart
Foodex Japan 2016	EİB	Gıda ve iÇecek	Japonya	08-11 Mart
JEC World 2016	İTO	Kompozit malzemeleri ve teknolojileri	Fransa	08-10 Mart
28. Wedding Fashion Moscow	Türkel	Gelinlik, damatlık, abiye giyim, iÇ giyim,,	Rusya	11-13 Mart
Central ASIA Fashion	İTKİB	Hazır giyim	Kazakistan	14-16 Mart
DUPHAT	AKİB	İlaÇ maddeleri	BAE	15-17 Mart
Propak Africa 2016	SENEXPO	Ambalaj ve ambalaj makinaları	G.Afrika	15-18 Mart
EXPO ANTAD	İİB	Genel ticaret	Meksika	16-18 Mart
Moldconstruct	TÜYAP	Yapı ve yapı malzemeleri, mobilya, dekarasyon	Moldova	16-19Mart
CHIC 2016	İTKİB	Moda, hazır giyim	Çin	16-18 Mart
CIFF 2016	İİB	Mobilya	Çin	18-22 Mart
Cosmoprof Worlwide Bologna	İMMİB	Kozmetik ürünleri, parfümeri, cilt bakım ve kişisel temizlik ürünleri	İtalya	18-21 Mart
INTERBUILDEXPO 2016	SENEXPO	Ayakkabı ve çanta	Ukrayna	23-26 Mart
10. HOMEDECO Uluslararası ev tekstili, iÇ dekorasyon ve züccaciye fuarı	Türkel	Ayakkabı, çanta, kemer	Kazakistan	27-30 Mart
Interzum Guangzhou 2016	SENEXPO	Pencere, panjur, cephe	Çin	28-31Mart
APLF HONG KONG	İTKİB	Kapı, kepenk, kilit	Çin	30 Mart-1 Nisan
Automotive Technology Fair 2016	SENEXPO	Cam ürünleri, uygulamaları	Polonya	31 Mart-3 Nisan



**Ankara Chamber of Industry
Chairman
Nurettin Özdebir**

INFLATION ACCOUNTING

The World Bank has recently revised the economic growth of Turkey for 2015 and increased it to 4,2 percent from 3,2 percent. Forecasts from the beginning of the year, for a growth of maximum 3 percent for Turkey in 2015, were revised upward with the economic growth being 4 percent in the third quarter. Now the predictions for the 2015 growth are between 3,5-4,5.

This growth can be deemed as insufficient, as it cannot lead to a significant decrease in unemployment. However, this growth cannot be underestimated, considering the acceleration decrease in global economy in terms of growth, the inability of gaining strength of recovery in EU that is one of our most important export markets and the geopolitical problems in our region. Furthermore, growth forecast of the World Bank for 2016 and 2017 is 3,5 percent. This growth is quite lower than the predicted 4,5 percent and 5 percent in Medium Term Program. Ominous part of the growth for us is the limited increase in industrial production. In the first nine years of 2015, increase in the total industrial production stayed by 2 percent and by 2,5 percent in manufacturing industry. Inflation for 2015 has been 8,81 percent, which is above the expectations in the beginning of the year. Measures should be taken to compensate the negative impacts on our companies resulted of the high inflation in the recent years.

Inflation accounting in our country can be applied if the cumulative inflation of the last three years including the current year is above 100 percent and the inflation of the current year is above 10 percent. The cumulative inflation of the last three years for Wholesale Prices (Domestic Producer Price Index) is lower than 20 percent. The Central Bank aims to decrease the annual

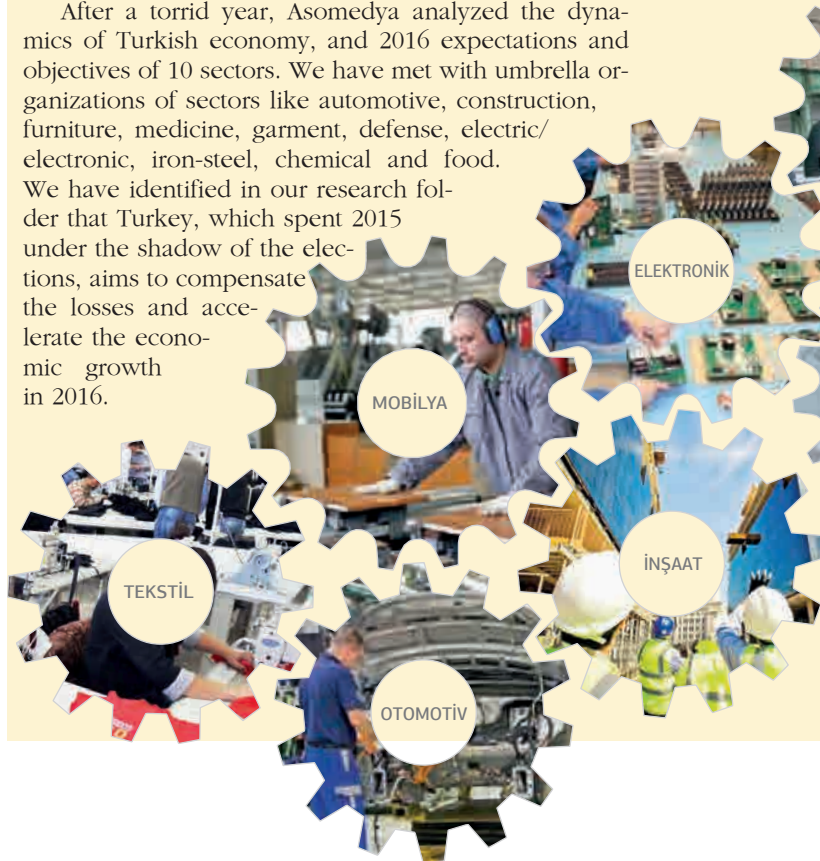
inflation to 7,5 percent in 2016. But achieving this aim has become more difficult due to the disappointed inflation expectations and inflation risks with two-digits have appeared.

Inflation, in particular the cumulative inflation spoils the financial charts of our companies and results in a wrong picture regarding the financial situation of the company. Besides, inflation increases the tax burden on our companies, since the taxes are annually adjusted to the inflation. Price increases of our companies fall behind the inflation due to weak domestic and foreign demand and high competition, which leads the company profits to melt away. Considering these facts, we believe that it would be proper to revise the implementation of inflation accounting and to decrease each year's inflation rate.

Asomedyya, the media organ of our chamber will continue broadcasting with a new format and new content. From this issue on, we aim to have a larger space for the news about our members. We hope our members to like the new format and content of our magazine.

LEADING SECTORS OF INDUSTRY ARE HOPEFUL OF 2016

After a torrid year, Asomedyya analyzed the dynamics of Turkish economy, and 2016 expectations and objectives of 10 sectors. We have met with umbrella organizations of sectors like automotive, construction, furniture, medicine, garment, defense, electric/electronic, iron-steel, chemical and food. We have identified in our research folder that Turkey, which spent 2015 under the shadow of the elections, aims to compensate the losses and accelerate the economic growth in 2016.



TURKEY IS THE BASE OF PRODUCTION FOR GLOBAL BRANDS IN AUTOMOTIVE

Turkey, which ranks 16 in total automotive production in the world, is the first in commercial vehicle production and 7th in automobile according to the comparisons made with European Union Member States. Automotive industry maintaining to be the first in total export of Turkey, which continues to be the base of production for global brands, aims to reach to a production capacity of 1.9 million pieces in 2016.

EXPORT GOAL OF 20 BILLION DOLLARS FOR GARMENTS

Turkey is preparing to become a shopping and fashion design center with the garment industry. Turkey that is preparing to become a shopping and fashion design center with the garment industry, which aims an export goal of 20 billion dollars in 2016, will turn the face to new markets.

DESTOCKED CONSTRUCTION SECTOR WILL GROW IN THE SECOND HALF OF THE YEAR

Construction sector that grew by 1.90 percent in the third quarter of 2015 aims at selling real estate of 10 billion dollars worth to the foreign investors in 2016. The growth goal of the sector, which braked down and depleted stock last year, is between 2-5 percent in 2016.

WE ARE 15TH IN THE WORLD IN FURNITURE EXPORT

Furniture sector, declaring the export of last year as

2.6 billion dollars, considers reaching 50 percent of this goal in the first half of the year, as one of the indicators of steady growth. Turkey that climbed six steps up in the last 5 years among the furniture exporting countries and ranked 15th, aims to be the 7th biggest furniture producer of the world in 2023.

DOMESTICALLY GROWN DEFENSE INDUSTRY IS LOOKING ABROAD

In the expansion of volume in defense industry sector, which has reached up to levels of annual 5 billion dollars, the biggest role consists of domestic projects. Defense industry recording a significant growth recently in sales for domestic market has increased the target in 2016. New objective of the sector, which already has reached to technologic maturity, is the foreign markets...

ELECTRONIC INDUSTRY WILL CONCENTRATE ON R&D

Electronic industry showing a growth rate of 24 percent between 2010-2014 indicates foreign-dependency with a production of 14 billion dollars, 6,6 billions export and 18 billions of import. Foreign trade deficit was 12 billion dollars in 2014. Turkey, which fell behind in the rapidly growing world electronic industry, is planning to close the gap by concentrating on R&D.

IRON-STEEL INDUSTRY EXPECTS MEASURES TO ENCOURAGE DOMESTIC PRODUCERS

Turkey has become an exporter as the 8th biggest steel exporter of the world, with increasing the steel consumption by 50 percent approximately. The sector is expecting a change in 2016-export regime. The increase in steel consumption of Turkey has been around 46 percent and increased to 34,5 millions tons. The limited level of increase in production despite the increase in consumption has proven that the demand in domestic market is met ever-increasingly by imported products.

CHEMICAL INDUSTRY SEEKS FOR NEW MARKETS

Chemical industry completed last year with 15.5 billion dollars of export and became the third most exporting sector. Turkish chemical industry completed last year with 15.5 billion dollars of export and became the third most exporting sector after automotive and garment industries. 2016 objective of the sector includes South African, Sub Saharan African, and Far eastern and Asian markets.





NORTH AFRICA AND MIDDLE EAST IS THE ROUTE FOR FOOD INDUSTRY

Food sector that defined North African and Middle Eastern Region as markets with an incline of export increase with their economic and social dynamism, aims to reflect the significant growth of middle class in the region positively to the export. Food and beverage sector, which is the 2nd biggest industry of the country with a turnover of almost 330 billion TRY and over 440 thousand employees, has turned to route to new markets.

EXPORT POTENTIAL IN MEDICINE IS 8 BILLION DOLLARS

Turkey is on the path to become the first supplier that comes to mind for the neighboring countries with an export potential of 8 billion dollars. Beside the domestic market, Turkey has quite a strange location in the middle of Europe, Russia, Middle East, N. Africa, Central Asia and Caucasian Regions, where medicine export worth a total of 300 billion dollars takes place. Turkey can become the key service and medicine supplier of neighboring countries with an export potential of a 8 billion dollars in total.

7 OUT OF 10 FROM RAHMI KOÇ FOR THE INDUSTRIALISM OF TURKEY

Rahmi Koç, honorary chairman and member of executive board of Koç Holding Corp., is undoubtedly the doyen of Turkish industry. Rahmi Koç, who added experience of industry for long years to the corporate culture he received from his father, Vehbi Koç, is leading among the ones, who closely witnessed the transformation of Turkish economy and industry of Ankara; and even dominated the development by significant contributions to the process.

According to Rahmi Koç, to whom we asked to make a scorecard of Turkish industry, dynamic, entrepreneur and resistant to crisis character of private sector is the biggest pro of economy. Rahmi Koç, describing the instability in education, economy and industrialism policies as the most important con of the scoreboard, grants a 7 out of to Turkish industrialism...

Small grocery store registered to Ankara Chamber of Commerce with the name Koçzade Ahmet Vehbi is now one of the most important holdings of Turkey. To what do you owe this success?

My grandfather's store is now in Çengelhan Museum in the citadel. We tried to display the goods and store layout of the day, as much as we can. And I actually found

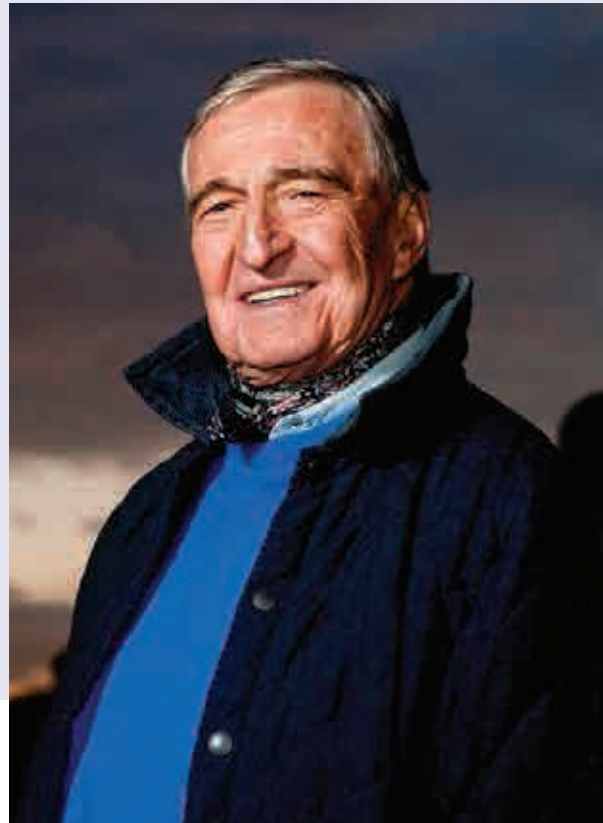
this museum for that store. How did we make it today from that store? Construction movements, construction of asphalt pavements, automobile and truck import, and the job opportunities that come along after Ankara became the capital was put to a very good use by Vehbi Koç; and started first with construction material then to building contractor business and at the same time received the distribution of gas and oil from Socony Vacuum (current mobiloil) and became later the Ankara branch office of Ford General Distributor in Istanbul.

There were no electric, water and toilet in the house in Ankara Keçiören Çoraklı, where Mr. Vehbi spent his childhood. They were carrying water from the fountain, going out for toilet, and using gas lamp instead of electricity. And that taught Mr. Vehbi the discipline, openness for innovation and putting effort for a more prosper life and then started a "Koç Culture".

We all grew up with this culture. Honesty, employing qualified staff, making them shareholders in the business, complying with the Law, keeping the accounts, thinking in a long term, continuous investment, paying correct taxes and serving the country came to front. Therefore, the famous saying of Mr. Vehbi "I exist, if the country exists" was raised on that.

How do you assess the function of the most important platform of industrialists, the chambers in terms of business life and relationship with the government?

Chambers of industry are institutions based on Law.





Therefore every industrialist or businessman has to be a member, and to pay fee. These chambers are primarily responsible of drafting capacity documents, distribute the limited amount of currency fairly, and secondly to set up industry zones, propose incentives, and establish necessary legal and judicial regulations with their umbrella organization, chambers' union before the governments. As they represent every part of industry, they could find the opportunity to specialize; could rightfully reflect the problems of experienced, expert people to superiors and served good during the childhood period of industry. Yet now, many specialized voluntary non-governmental organizations can submit their problems via chambers' union or directly to the relevant positions.

Export activities started much later. I divide the evolution of our industry to a few stages, and explain it this way: A period, when even the needle is imported, a little import assemble times after that, then half assemble and half import years, full production era, production for export years and based on research and development, creating our own trademark abroad and competitive industry for export days of today...

How would you grade the scoreboard of Turkish industry today, as one of the most effective names witnessing the adventure and contributing

a lot to the industrialism of Turkey?

Industrialism movement in our country started in 1960s, much later than the developed economies. On the other hand there were ups and downs in the rate of industrialism, since there was no continuity in political stability and economic policies. Considering the pro and con impacts of the region we are in, the industrialism we have achieved cannot be deemed to be very bad. However, when compared with the similar ones to us, who started the movement of industrialism in the same years as we did, it can unfortunately be seen that we have fall very behind.

Taking into account all these facts, I believe 7 out of 10 for our industrialism scoreboard would be feasible. It would be rightful to consider the torrid times we had, external effects we could not help and the used and unused opportunities, while granting this grade.

How would you define and locate the position of Turkey in global trade? How does Turkey look in international economy from outside?

The share of our export in world's export remains around 0.80-0.85 percent, whereas the share of Turkey in total production (GDP) in the world is around 1-1.1 percent. Namely, when compared with the size of our economy we can see that the share of our export in the world should be higher.

Another riveting point here is that, our share in the world export has not recorded any progress in the last eight years, after an increase to 0.8 percent in 2007 from the levels of 0.5 percent in the beginning of 2000s. Turkey barely can maintain its position in international competition for the last 7-8 years and cannot take the steps to climb upper. We should be able to produce goods cheaper and with more quality than our competitors and sell them more expensively. We should be bale to produce goods that are sought worldwide and with a higher added value. We can release our country from middle-income trap and take it to high-income level only if we can achieve this.

Another advantage we have that takes Turkey to the front is our geographical location. In addition a young and dynamic population of 78 million makes our country attractive for foreigners. However, unfortunately nobody considers Turkey as a country with high innovation capacity or with hi-tech technology design capability. Our biggest priority should be to implement technical education, training and employment policies that can step employment knowledge and skills up over the world standards, to the level of best examples. The youth is our future but if we fail to equip them with knowledge and skills to compete under rapidly changing world conditions, other advantages we have as the country will have no value.



Businesswoman to destroy the understanding of “Turkish farmers do not use domestic tractors”... Zeynep Erkunt Armağan

Zeynep Erkunt Armağan, General Director of Erkunt Tractor Industry Corp., is the first businesswoman, not only in Turkey, but also in the world to produce tractors. Armağan, who destroyed the prejudice of “Turkish farmers never use domestic tractors”, exports to England, where the tractor was born.

Zeynep Erkunt Armağan, General Director of Erkunt



Tractor Industry Corp., who comes to fore in Turkey with successful studies not only in terms of woman entrepreneurship, but also in terms of general entrepreneurship, has crowned her successes by coming out in the competition of “50 Fastest Growing Women Led Companies” in 2014 and 2015 in a row.

We see that you attain great successes not only in Turkey, but also in the world. Can you please share your success story with us?

We were infatuated with tractor production in 1999. The biggest challenge that time for us was the concern to find correct combination. In the meantime, we made a decision, when there was neither a name of product nor feasibility thereof. We decided to ask the farmers “Is not it necessary to produce tractors in this country?” and let’s decide accordingly. They said that the Turkish farmers would never use Turkish products. We sought answer to two questions. First question was: “Will our farmers use it, if a tractor trademark comes out of Turkey?” And the second was: “What do our farmers need, what should we produce to make them use it?”

Everyone had a tractor in use, new or old. We, considering the problems they encounter with during the current use, tried to plan something that would satisfy our farmers. We focused our engineering studies on developing a product consuming fewer diesels since diesel is very expensive and we cannot decide on the price. We created a combination, considering the fuel consumption and we decided to produce this version.

You have studies for export along with the domestic market. Which countries exist in your current export map?

We have distributors in 17 countries. We mainly export to Balkan countries. And we export to England and some other countries in the West Europe. Exporting to England was really important to me. Because it was

going to be a real success story to export to the place, where the tractor was born. In a similar way, I started to export to Germany, shining out with machine production in the world. We are also very successful in African countries.

And, what would you suggest to the industrialists, who would like to follow your path?

When people hear Turkish machine, there is a perception as “It would break down quickly, there may not be spare parts, company can disappear tomorrow.” First, we have to beat it. Actually the following producers are very lucky. We have gone millions of kilometers to change the perception of Turkish machine. I always kept close to sector and participated in fairs. Being a machinist needs setting the heart. I suggest my children as well to choose professions that they would love to deal with.

Call to the State from ASO 16th Professional Committee: “Grant support, industrialists would invest to R&D, not to the field”

In Ankara Chamber of Industry (ASO), one of the most powerful chamber of industries of Turkey with its 7 thousand 222 members, the biggest structure among the 32 professional committees is the Iron and Metal Works Industrial Committee. We gathered with 16th professional committee that is the biggest of ASO with its 585 members and we listened to problems and solution proposals from the management. 16th Professional Committee members, saying that the industrialists spend

the already limited capital to the field for factory and facility establishment and thus cannot adequately invest in R&D, emphasized that more productive production is possible in a safer environment through the establishment of OISs, in particular for chemicals.

Sayım Özden, Head of ASO Iron and Metal Works Industrial Committee and General Director of Aşan Steel Construction Machine

“Construction culture is in a concrete based dependency without alternatives”

When construction is mentioned, concrete comes to mind. The share of steel constructions in the whole construction market is around 6 percent only. This rate is a serious problem in the development of our sector. The increase in steel constructions and use of steel in constructions in our country located on earthquake zone is quite important for the sector.

Mevlüt Açıkgöz, Member of ASO Executive Board and General Director of Sonbay Pipe Profile Afi:

“Raw material and final product should be subject to tax on the same rate for domestic producers”

Steel pipe sector is facing problems due to wrong implementations in import. Steel pipe import is exempted from customs tax, whereas the flat steel that is the raw material is subject to customs 9-10 percent. This implementation leads the way to steel pipe import, and the competitive power of the domestic steel pipe producers weakens.

Murat Üke, ASO Committee Member and General Director of Üke Machine:

“We are dependent to abroad in machine”





Like the colleagues in Iron-Steel Committee, 90 percent of the machines we use to process the parts in machining are imported. Our biggest problems concentrate here. We spend serious amounts of money to abroad. We are dependent to abroad in a sense.

Özgür Savaş Özüdoğru, ASO Assembly Member and Chairman of Executive Board of E-Berk Corp.:

“14-15 companies produce in 7 countries”

Heat-treat sector is a very open market. It is a very small one at the same time. There are 15-20 main producers in 7 countries in total. We produce for the last 14 years all spare parts of these main producers and export to 14 countries. We can compete everywhere around the world with our global competitors, when it comes to competition.

Orhan Turan, ASO Committee Member and General Director of Nuriş Prefabricate:

“Capital is over after purchasing the field”

We need wide spaces and volumes, because of the production we make. Unfortunately like everywhere around in Turkey, in Ankara as well the industrialist loses the whole saving when beginning the investment, at the stage of the field. All of the capital is invested on the field. Therefore we cannot spare any more money for departments like mechanization, long term employment, marketing and R&D.

An Element Weakening the SMEs in Access to Financial Resources: Not being able to use “Inflation Adjustment”

M.Cengiz GÖĞEBAKAN
T.R. Ziraat Bank Corp.
Credit Policies Deputy General Director

Need for loan of the real sector enterprises is one of the indispensable elements of economic activities. Especially in a country like ours, where the capital is limited, and in an environment, where the credit sales that are called market credit in practice are also limited, the flawless and open access opportunities to credit channels of the financial part can become even more important.

Financial analysis studies of financial charts of com-

pany demanding credit is the basis of credit demand assessment of the companies. The first condition of a healthy economic and financial analysis is the amounts in the financial charts of the companies state the reality. The Inflation Adjustment implementation, last implemented in 2004, cannot be applied since the legal terms cannot be realized. Yet according to the valid legal regulation (*) the necessary conditions for the enterprises to make an inflation adjustment and to record in their financial statements, the current values of the assets under fixed assets financial statements is; “...the increase in the price index should be above 100% in the last three financial years including the current year and the inflation in the current financial year above 10% ...”.

Inflation adjustment was applied the first time in 2004 and reapplication was only possible, if specific requirements are fulfilled (“...Income and corporate tax payers, who define their income based on financial statements shall subject their financial charts to inflation adjustment, if the increase in price index is above 100 % in the last three financial years, including the current year, and above 10 % in the current financial year. Inflation adjustment application shall be terminated, when both of the requirements are not fulfilled...”).

Inflation rates in and before 2003 were high enough to allow the legal regulation to be applied, whereas since there was no such inflationist environment in the rates as required by legislation in and after 2005, enterprises were destitute of inflation adjustment. Therefore; relative decrease of financial statements of the enterprises – unable to reflect the real value, creates a scene, where the equity capital seems to be lower than it really is. It is important to take measures to remove the mentioned negative impacts of the fact that the current “inflation adjustment” cannot be realized due to being unable to fulfill the requirements in the legislation; providing the financial charts to correspond to “reality” in rapid and easy access of enterprises to financial sources with SMEs taking the lead.





- Tünel kalıp sistemleri
- Çelik kalıp sistemleri
- Plywood uyumlu kalıp sistemleri
- İksa kalıp sistemleri
- Tırmanır kalıp sistemleri
- Menfez-box kalıp sistemleri
- Kolon kalıbı sistemleri
- Dış cephe iskele sistemleri
- Kalıp altı iskele sistemleri
- Teleskobik direk
- Güvenlik elemanları
- Özel imalatlar
- Kiralık kalıp ve iskele sistemleri
- Tunnel formwork systems
- Steel formwork systems
- Plywood compatible formwork systems
- Ixa formwork systems
- Climbing formwork systems
- Box-Culvert formwork systems
- Column formwork systems
- Service scaffolding systems
- Heavy load scaffolding systems
- Telescopic prop
- Safety equipments
- Qem products
- For rent formwork and scaffolding systems



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

