

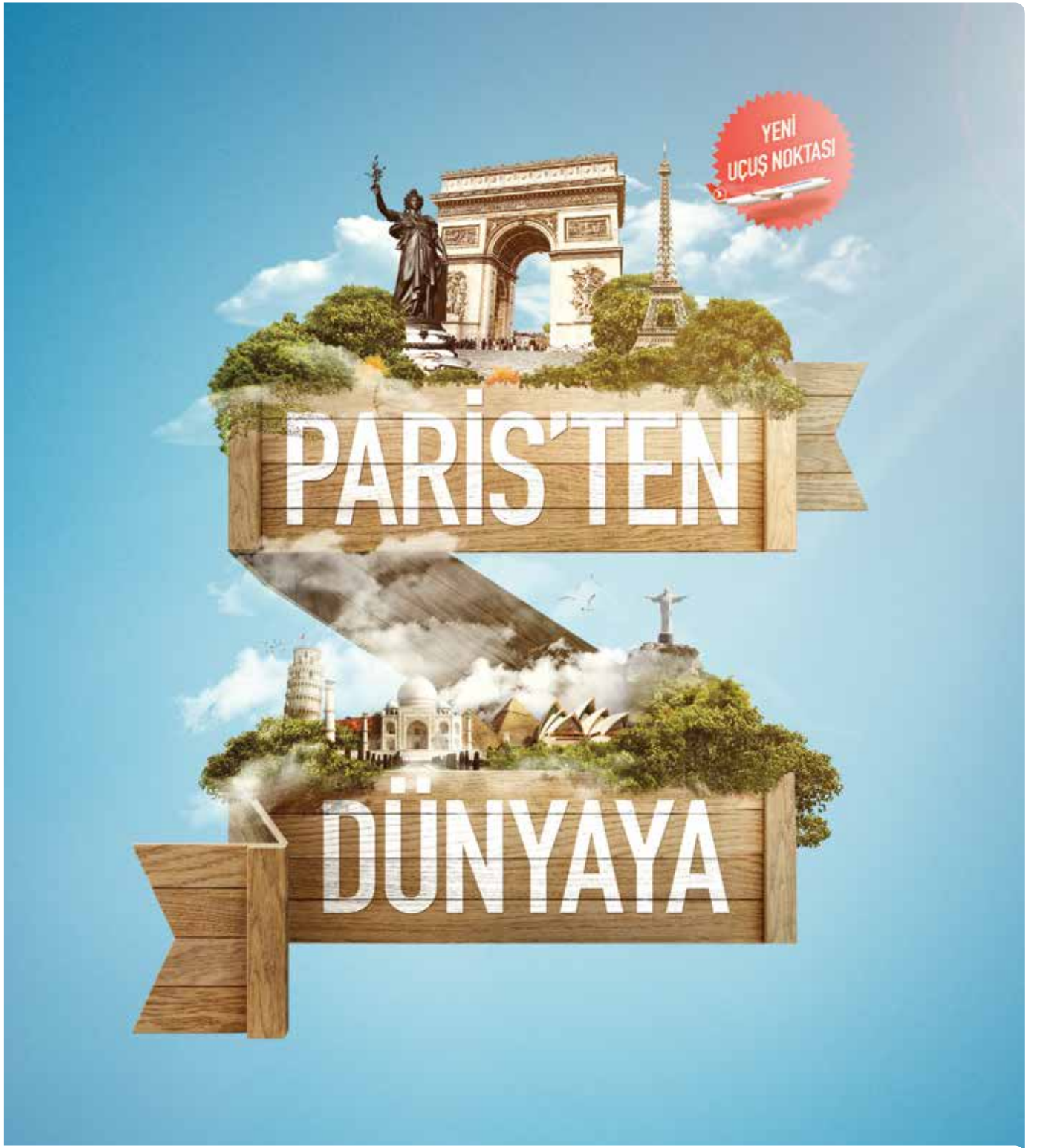
asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANİDİR • MAYIS-HAZİRAN 2017



Türkiye, e-ticaretini
e-ihracatla katlayacak





Dünyanın en büyük ulaşım ağlarından birine sahip olan Turkish Cargo, işinizi 120 ülkede 295'den fazla noktaya taşıyor.

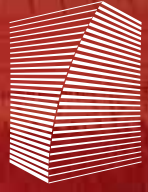
Fl. No	Sector	Dep T.	Arr T.	Weekd.	AirC. Ty.
6429	IST-CDG	15:25	18:00	3	A310F
6430	CDG-IST	20:00	00:25	3	A310F

*LMT (21 Haziran 2017'den itibaren)

TURKISH CARGO  *Globalize your business*

www.turkishcargo.com | +90 850 333 0 777

mesa
İMALAT



“Kalıp ve İskele Sistemleri”

Yüzlerce Projede 5 KİTADA 40 ÜLKEDE



“Geleceği
ŞEKİLLENDİRİN”

Mesa İmalat San. ve Tic. A.Ş.
Yenikent Ankara
Tel: 0 312 277 33 00
İfo@mesaimalat.com.tr

www.mesaimalat.com.tr

asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ
MAYIS-HAZİRAN 2017

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
OKAN SAYKUN

Yayın Türü/Aralığı
YEREL SÜRELİ / İKİ AYLIK

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

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Yağmur Bahar POLAT

Grafik ve Sayfa Tasarımı
Dilek AROSKAY

Kurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞ

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

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

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

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

6

Türkiye, e-ticaretini e-ihracatla katlayacak



50



100



94





90



76



104



82

KAPAK KONUSU

Son dört yılda dünyadaki e-ticaret hacmi, ikiye katlanarak 1.6 trilyon dolar oldu. Türkiye, 30.8 milyar liralık hacmiyle tek tık'ın parçası haline geldi bile. e-ticarette 2015 yılına göre yüzde 24 büyüyen Türkiye, devlet desteği ile e-ihracattan da pay alacak.

ASOMEDYA HABER TURU

- ASO, nükleer enerji anlaşmaları imzaladı
- Türk Eximbank ve KGF'den ihracatçılara önemli destek
- NÜKSAK, beş yıl destek verecek
- ASO üyesi 37 sanayi kuruluşu ilk 500'de
- ASO İstihdam ödülleri sahiplerini buldu

OSB'LERDEN

- Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü Toplantısında
- OSTİM'in 'Enerji Takımı' Güneypođu'da
- Anadolu OSB'den iş garantili staj

SEKTÖR ANALİZİ

Türkiye'nin dünya ile rekabet edebildiği nadir sektörlerinden biri olan inşaat malzemeleri, bünyesindeki çimento, hazır beton, cam, seramik, doğaltaş gibi birçok alt sektördeki üretimiyle dünya liderliğini elinde tutuyor. Türkiye, 112 milyar dolara yaklaşan pazarı ile küresel inşaat malzemeleri sektöründen aldığı payı artıracak.



92

İŞ YÖNETİMİ

Nezaket ve görgü teknolojiyle şekil değiştiriyor

60

YUVARLAK MASA TOPLANTISI

Ankara Sanayi Odası'nın 12 Numaralı Cam ve Cam Ürünleri Sanayi Komitesi ile 17 Numaralı Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komiteleri, Yuvarlak Masa Toplantısı'nda buluştu.

6

76

İŞ DÜNYASININ GÜÇLÜ KADINLARI

Katma değeri yüksek tekstil olarak bilinen teknik tekstil alanında, tam 25 yıldır faaliyet gösteren Tepar Tekstil'in yönetim koltuğunda oturan Sultan Tepe, kadınların iş dünyasına katılımına destek veriyor.

24

82

ALTERNATİF PAZARLAR

Vizeleri kaldıran Kazakistan yatırım merkezi olma hedefinde

90

ENERJİ

Türkiye'nin çatıları güneş enerjisi üretecek

38

94

GEZGİN

Doğan güneşin ülkesi, Japonya

100

SİNEMA

Yeşilçam'ın "Altın Çocuğu" Göksel Arsoy

50

104

SAĞLIK

Bilimsel temelli 12 alternatif tıp yöntemi

106

HOBİ

Doğanın mini portresi bahçeler

108

NEREDE NE YENİR?

Binlerce yıllık Çin lezzeti Guangzhou Wuyang'da



- Elektrikli ve Halatlı Kaldırma Makineleri
- Gezer Köprülü Vinçler
- Portal Vinçler
- Pergel Vinçler
- Proses Vinçler
- Yürütme Grupları
- Transfer Arabaları
- Özel Tasarım Kaldırma Sistemleri
- Vinç Elektrik Panoları
- Otomasyon Sistemleri



POWERFUL LIFTING PARTNER





Nurettin ÖZDEBİR
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Verimlilik, ihracat ve ekonomik büyüme

2017 yılının ilk çeyreğinde Türkiye, yüzde 5'lik büyüme performansı yakalamıştır. Bu büyüme oranı ile diğer pek çok ülkeden pozitif ayrışmayı başarmıştır. Birçok kırılganlığa rağmen sanayi sektörünün bu çeyrekte ortaya koyduğu yüzde 5,3'lük büyümenin, ekonomi genelindeki büyümeyi yukarı çektiği anlaşılmaktadır. Büyüme oranının bu kadar yüksek çıkması, özellikle 2016 yılının son aylarından itibaren Türk sanayi olarak hissettiğimiz sorunlara ve zorluklara rağmen bizlerin neleri başarabildiğini ortaya koymaktadır. Ekonomideki sıkıntılar son bulmuş değildir, kuşkusuz yapılması gereken çok şey vardır. Her şeye rağmen Türkiye ekonomisi, dinamizmini ve sağlam temellerini 2017 yılının ilk çeyreğinde yine göstermiştir.

İlk çeyrek büyümesi bize uzun zamandır etkisini unuttuğumuz ihracatın aslında Türkiye sanayisi açısından ne derece önemli olduğunu hatırlatmıştır. Son dönemlerde büyümeye pozitif katkı sağlayamayan net ihracatın yeniden sahneye çıktığını görüyoruz. İlk 5 aylık ihracat gerçekleştirmeleri ve AB pazarlarındaki toparlanmanın devam edeceğine yönelik beklentiler, önümüzdeki dönemde de ihracatın pozitif katkısının olacağını sinyalleridir. Ancak tüm bu rakamların ötesinde Türkiye'nin ihracata dayalı sürdürülebilir bir büyümeyi nasıl garanti altına alacağı meselesi, şu anda yapısal olarak sorulması gereken en temel sorudur. Ancak gerçek ekonomik başarının, sürdürülebilir ihracat artışının arkasında yatan temel dinamik verimliliktir.

Gelişmiş ekonomilerin sahip oldukları en belirgin üs-

tünlüklerden biri görece olarak yüksek verimlilikle üretim gerçekleştirmeleridir. Her ne kadar yükselen/gelişen ülkeler küresel ekonomiden ciddi paylar almaya başlamış olsa da bu ekonomilerin önemli bir kısmı orta gelir tuzağında takılıp kalmışlardır. Söz konusu ülke ekonomilerinin bu oldukları bu noktadan ileriye bir hamle yapabilmeleri verimlilik odaklı bir ekonomi politikası tasarımları ile mümkün olacaktır. Küresel ekonomide yerini sağlamlaştırmak isteyen Türkiye'nin de verimlilik temelli bir büyüme rotasını takip etmesi gerekmektedir. Bu nedenle üstesinden gelmemiz gereken temel zorluk, verimlilik artışının önündeki engel teşkil eden unsurların tespiti ve bunları ortadan kaldıracak politikaların tasarımı ve uygulaması olacaktır.

Ekonomik güven endeksinin mayıs ayında bir önceki aya göre yüzde 1,1 oranında artarak 99,5 değerinden 100,5 değerine yükselmesi ve bunun tüketici, hizmet sektörü, perakende ticaret sektörü ve inşaat sektörü güven endekslerindeki artışlardan kaynaklanmış olması önemlidir. Sanayi üretimindeki artış, önümüzdeki aydan itibaren işsizlik rakamlarında göreceğimiz azalma, ihracattaki toparlanma gibi unsurlar ve ekonominin öncü göstergeleri ışığında, yılın ikinci çeyreğinde ekonomik toparlanmanın hız kazanacağını rahatlıkla söyleyebiliriz. Böyle bir ortamda, ekonomik temellerin sağlamlaştırılması, büyümenin kalıcı ve sürdürülebilir olması için yapısal reformlara odaklanılması gerekmektedir.

Türkiye e-ticaretini e-ihracatla katlayacak

Son dört yılda, dünyadaki e-ticaret hacmi ikiye katlanarak 1.6 trilyon dolar oldu. Dijitalleşen dünyanın ticareti, hızla internete taşınırken, önümüzdeki üç yılda bu hacimde iki kat artış bekleniyor. Türkiye ise 30.8 milyar liralık hacmiyle 'tek tık'ın parçası haline geldi bile. e-ticarette 2015 yılına göre yüzde 24 büyüyen Türkiye, devlet desteği ile e-ihracattan da pay almanın hesaplarını yapıyor ve gelişmesini hızlandırmayı hedefliyor.

Son 50 yılda insanoğlunun kat ettiği gelişme, internetin katkısı ile neredeyse tüm insanlık tarihinde elde edilen gelişmeye eşdeğer hale geldi. Dijitalleşen dünya, ticaretin kurallarını değiştirdi; öyle ki televizyon seyrederken canımızın çektiği pizza, tek tıkla evimize servis edildi ve fiyat

avantajı sağlayan e-ticaret, konfor alanımızı genişletti.

Dijitalleşen dünyada ekonominin yeni itici gücü olarak kendine yer bulan e-ticaret, aynı zamanda iş yapma biçimlerini revize etti. İnternete taşınan yeni pazar yerleri, e-ticarete de yön verdi ve vermeye devam ediyor. Dünyadaki genel eğilim gibi Türkiye e-ticaret pazarında da hem sipariş

adedi hem de ciro büyüklüğü ile giyim ve tüketici elektroniği ön sırada yer alıyor. 2020 yılında küresel ticaret hacminin 90 trilyon dolar, e-ticaret hacminin ise 10 trilyon dolar olacağını öngören araştırmalar, işte tam burada devreye giriyor ve büyüyen pazara dikkat çekiyor.

Türkiye'nin bulunduğu bölge itibarıyla e-ticaret devi olabileceğine



vurgu yapan uzmanlara göre, 2016 yılında 30.8 milyar liralık e-ticaret hacmine ulaşan Türkiye, 200 bin kişiyi istihdam eden e-ticaret ekosistemini, 1 milyonun üzerine taşınabilecek imkana sahip. Bu da sektördeki işgücü potansiyelini ortaya koyuyor.

2016 yılında sınırlar ötesi ticaretin 400 milyar dolar şeklinde gerçekleştiğini gösteren araştırmalar, 2020 yılında bu rakamın 2,5 kat artacağına işaret ediyor. Ticaretin yeni rotasına göre rüzgarını ayarlayan Türkiye, e-ticaret platformlarına toplu üyeliği esas alan yeni bir destek mekanizması geliştiren Ekonomi Bakanlığı'nın projesiyle e-ihracattan da pay almayı hedefliyor.

Türkiye'de yapılan e-ticaretin

yüzde 2 civarında olduğunu belirten uzmanlar, desteğin önemine vurgu yaparak, bu rakamın yüzde 6'ya çekilmesi durumunda GSYH'ye 250 ila 260 milyar dolar katkı sağlanacağını ifade ediyor. Bu rakamın yüzde 25'inin ihracata döndüğü düşünüldüğünde ise, 50 milyar dolarlık bir fırsat ortaya çıkıyor.

Pazarın potansiyelini göstermesi açısından verilen bu örnek, nüfusunun yüzde 46'sının internet kullandığı Türkiye'nin bu oran ile ilk 20 dünya ülkesi arasında 11'inci sırada yer almasıyla farklı bir boyut kazanıyor. Çünkü tüm bu gelişmelere rağmen dünya genelinde istikrarlı biçimde artan mobilin e-ticaretteki payı, Türkiye'de henüz istenilen seviyede bulunmuyor.

Bir diğer üzücü haber ise, Tür-

kiye'de bulut servisi hizmeti alan, internet sitesi ve sosyal medya üyeliği olan KOBİ'lerin toplam KOBİ'lere oranının yüzde 4 olması. Uzmanlar, bu servislerin hiçbirini kullanmayan yüzde 49 oranında KOBİ'nin varlığına dikkat çekiyor. ABD'de 100 bini aşkın e-ticaret sitesi bulunmasına karşın Türkiye'de aylık 15 bin kişiden fazla trafik alan site sayısının henüz 100'e ulaşmaması, bir başka handicap olarak karşımıza çıkıyor. Öte yandan e-ticaretin toplam perakende ticaret içindeki payına bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 5'in üzerinde iken Türkiye'de halen bu oran yüzde 3,5'ler seviyesinde. Bu rakamlar, bize Türkiye'nin dijitalleşme ve e-ticaret sürecinde yolun henüz başında olduğunu gösteriyor.



EKONOMİ BAKANI NİHAT ZEYBEKÇİ: “E-TİCARET ÜYELİKLERİNE YÜZDE 80 DESTEK VERİYORUZ”

Firmalara verilen e-ticaret üyelik desteğinin yapısını değiştirdiklerini belirten Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, “e-ticaret platformlarına, toplu üyeliği esas alan yeni bir destek mekanizması geliştirdik. İş birliği yaptığımız kuruluşların üyelerini, e-ticaret platformlarına toplu üye yapması ve bundan doğan maliyeti ödemeleri halinde, ödemenin yüzde 80’i Bakanlığımız tarafından karşılanacak” dedi.

Dünyada 2020 yılında küresel ticaret hacminin 90 trilyon dolar, e-ticaret hacminin 10 trilyon dolar olarak tahmin edildiğini dile getiren Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, bunun 6.7 trilyon dolarının işletmeden işletmeye (B2B) e-ticaret şeklinde gerçekleşeceğini ifade etti. Gelişmeleri yakından takip ederek, koşullara göre projeler ürettiklerini aktaran Zeybekci, “İhracatçı firmaların sınır ötesi e-ticaret araçları ile daha etkin kanallar üzerinden buluşabilmesi için düzenlemeler yaptık. Bireysel bazda firmalara verilen e-ticaret platformlarına üyelik desteğinin yapısını değiştirdik ve e-ticaret platformlarına toplu üyeliği esas alan yeni bir destek mekanizması geliştirdik. TİM, TOBB, İTKİB, AKİB, İMMİB, ATO, ASO, İSO gibi iş birliği kuruluşlarının üyelerini, e-ticaret platformlarına toplu üye yapmaları

ve bundan doğan maliyeti ödemeleri halinde, ödemenin yüzde 80’i Bakanlığımız tarafından karşılanacak. İş birliği kuruluşlarının 250 ve daha fazla sayıda üye firması için Bakanlığımızın onayladığı bir e-ticaret sitesinden aldıkları üyelik hizmeti için ödedikleri bedeller desteklenecek” açıklamasında bulundu.

Zeybekci, destekten yararlanmak üzere Türkiye İhracatçılar Birliği’nin (TİM) üç e-ticaret platformu ile anlaşmaya vardığını kaydetti. Zeybekci, ayrıca sağlanan desteğin de etkisiyle on binlerce ihracatçının e-ticaret sitelerine üye olmalarını beklediklerini söyledi.

“E-TİCARET, POTANSİYELİ YÜKSEK VE BAKİR BİR ALAN”

Türkiye’deki e-ticaret hacminin 2016 itibarıyla 30.8 milyar TL olduğunu ifade eden Bakan Zeybekci, konuşmasına şöyle devam etti: “Bahis ve seyahat harcamaları çıkarıldığında bu rakamın 17.5 milyar TL olduğu görülüyor. Bu haliyle e-ticaret sektöründe 2013 yılından itibaren yılda yaklaşık yüzde 34 büyümeye sergilendi. e-ticaretin toplam perakende ticaret içindeki payına bakıldığında, Çin’de yüzde 17, İngiltere’de yüzde 15 ve ABD’de yüzde 10,5 şeklinde seyrediyor. Gelişmekte olan ülkelerde toplam ticaret içinde e-ticaretin payı yüzde 5’in üzerinde, gelişmiş ülkelerde yüzde 7’nin üzerine çıkıyor. Ülkemizde ise bu oran 3,5’ler seviyesinde. Bu veriler ışığında, e-ticaret ülkemizde hâlâ oldukça bakir bir alan ve büyük bir potansiyel taşıyor.”

“TÜRKİYE, ÖNEMLİ E-TİCARET MERKEZLERİNDEN BİRİ OLACAK”

Eldeki verilere göre, e-ticaret alanında Türkiye’nin geride olduğunu söyleyen Zeybekci, “Nüfusun yüzde 46’sının internet kullandığı Türkiye, yüzde 61,2’lik oranı ile internet kullanıcısı en fazla ilk 20 dünya ülkesi arasında 11’inci sırada. Akıllı telefon penetrasyonunun yüksekliği ile genç ve dinamik nüfusumuz, dijitalleşen çağda önemli bir potansiyelimiz olduğuna işaret ediyor” yorumunu yaptı.

Amacınız kâr etmek ise çatınızın üstünde yeriniz var!

Fabrikaların yeni nesil enerji tasaruf sistemi
"Tekno Ray Solar Çatı Üstü Güneş Enerji Santralleri" ile tanıştınız mı?
Sizi de sektörün öncüsü Tekno Ray Solar'ın standına, kâr etmenin yollarını
detaylıca konuşmaya bekliyoruz.



Ankara / Kazan

www.teknoraysolar.com.tr
info@teknoraysolar.com.tr
+90 (0216) 577 63 00



GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI BÜLENT TÜFENKÇİ: "GÜVEN DAMGASI YÜRÜRLÜKTE"

e-ticaret sektöründe, asgari güvenlik, hizmet kalitesi standartlarına uyan hizmet sağlayıcılara verilen elektronik işaret; yani Güven Damgası yürürlüğe girdi. Bakan Tüfenkci, sistemle dolandırıcılığın önüne geçileceğini, ortaya çıkan uyuşmazlıkların da hızlı, etkin ve maliyetsiz çözüleceğini belirtti.



Elektronik Ticarete Güven Damgası Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Güven damgası sistemi ile öncelikli olarak, tüketicilerin güven algısının iyileştirilmesi ve elektronik ticarete güven ortamının tesis edilmesini amaçladıklarını vurgulayan Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, sistemle e-ticarette dolandırıcılık faaliyetlerinin önüne geçileceğini, ortaya çıkan uyuşmazlıkların hızlı, etkin ve maliyetsiz çözümlenebileceğini belirtti.

Tüketicinin güven damgası tahsis edilen e-ticaret sitelerine yöneleceğini ve bu sitelerin bir adım öne geçeceğini anlatan Tüfenkci, Bakanlık tarafından Güven Damgası Sağlayıcısı (GDS) olarak yetkilendirilecek kuruluşun, güven damgasının tahsis edilmesi, askıya alınması ve iptaline ilişkin işlemleri yürüteceğini ve güven damgası tahsis edilen e-ticaret sitelerini denetleyeceğini kaydetti.

FİRMALAR SIZMA TESTİ YAPTIRACAK

Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamaya göre, güven damgası almak isteyen hizmet ve aracı hizmet sağ-

layıcılar, kişisel veri ve ödeme bilgisi içeren her türlü işlemin internet ve mobil sitede gerekli sertifikalarla gerçekleştirilmesini sağlayacak.

Firmalar, güven damgası başvurusunda bulunmadan en fazla üç ay önce ve her takvim yılı içinde en az bir defa "sızma testi" yaptırarak gerekli önlemleri alacak, çocukların fiziksel, zihinsel, ahlaki, psikolojik ve toplumsal gelişimini olumsuz etkileyebilecek içeriğe yönelik tedbirleri hayata geçirecek.

GÜVEN DAMGASI ANA SAYFADA YER ALACAK

Hizmet sağlayıcı veya aracı hizmet sağlayıcı bu firmaların birden fazla elektronik ticaret ortamının bulunması halinde, güven damgası tahsis edilmesi istenilen her bir elektronik ticaret ortamı için ayrı ayrı başvuruda bulunulacak. Başvuru sahibinin şartlara uygunluğu kontrol edilerek, kontrole ilişkin tespitlerin yer aldığı bir rapor, başvuru tarihinden itibaren 30 gün içinde hazırlanacak. Şartlara uymadığı tespit edilen başvuru sahibine bu durumun ortadan kaldırılması için 30 gün süre verilecek. Bu süre bir

defaya mahsus olmak üzere 15 gün uzatılabilecek.

Güven damgası, firmaların elektronik ticaret ortamının ana sayfasında yer alacak. Güven damgasına ana sayfa dışındaki sayfalarda da yer verilebilecek.

3'ÜNCÜ KEZ ASKIYA ALINAN DAMGA, İPTAL EDİLECEK

Güven damgası tahsis edilen hizmet ve aracı hizmet sağlayıcının şartlara uymadığının tespit edilmesi ve bu durumun süre verilerek ortadan kaldırılmasının mümkün olması halinde güven damgası sahibine 15 gün süre verilecek. Bu sürenin sonuna kadar şartlara uymayan firmaların güven damgası askıya alınacak ve sitede güven damgasının askıya alındığına ilişkin ibare yer alacak.

Güven damgası, firmaların talebi, elektronik ticaret ya da aracılık faaliyetlerine son vermesi, güven damgasının askıya alınma tarihinden itibaren 30 içinde belirtilen şartlara uymadığının tespit edilmesi, güven damgasının bir takvim yılı içinde üçüncü defa askıya alınmasını gerektiren bir aykırılığının tespit edilmesi ve iflas hallerinde iptal edilecek.

Arrow



designed by **Claudio Bellini**

Çağdaş ve akıllı...

İtalyan tasarımcı ve iç mimar Claudio Bellini'nin Ersa için tasarladığı Arrow, yönetici odaları için çağdaş, işlevsel ve konforlu bir alternatif sunuyor. Adını, yönetici masasının ok görünümüne ayak sisteminden alan takımın işlevsel parçaları, yönetici odasının estetiğini koruyarak konumlanıyor. Ofis tasarımlarında uzmanlaşan Bellini, geniş masa ve etajer hacmiyle, yöneticilere rahat bir çalışma ortamı sunarken, akıllı tasarım çözümleriyle, görüşmelerin ferah bir ortamda yapılmasına olanak tanıyor.

Modern and smart...

Designed by Italian architect and designer Claudio Bellini for Ersa, Arrow offers a contemporary, functional and comfortable alternative for executive offices. Inspired and named after its arrow shaped legs, the whole functional elements of Arrow are positioned without sacrificing the aesthetics of the place. Specialized in the office furniture design, Claudio Bellini creates comfortable workspaces with generous desk systems and capacious cabinets, offering an opportunity to conduct meetings in a spacious environment with smart design solutions.



ETİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ORHUN: “ELEKTRONİK VE GİYİM ÖNDE”

Türkiye'nin e-ticaret pazarında, hem sipariş adedi hem de ciro büyüklüğü ile giyim ve tüketici elektroniğinin ön sırada olduğunu belirten ETİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun, “Online alışverişte giyim ve ayakkabı kategorisi, çok kanallı perakendecilerin e-ticaret cirosunun içindeki payını yüzde 39 artırdı. Tüketici elektroniği ise yüzde 33 büyüdü. Çok kanallı perakendecilerin e-ticaret cirolarına baktığımızda, elektronik 2.4 milyar lira, giyim ise 1.2 milyar liralık hacme ulaştı” dedi.

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun, online alışverişte giyim ve tüketici elektroniğinin ön sıralarda yer aldığına dikkat çekerek, giyim ve ayakkabıda çok kanallı perakendecilerin e-ticaret cirosunun içindeki payını yüzde 39 artırdığını, tüketici elektroniğinin ise yüzde 33 büyüdüğünü ifade etti. Çok kanallı perakendecilerin e-ticaret cirolarını değerlendiren Orhun, “Elektronik 2.4 milyar lira, giyim ise 1.2 milyar liralık hacme ulaştı” ifadelerini kullandı.

“AYDA 15 BİN KİŞİDEN FAZLA TRAFİK ALAN SİTE SAYISI HENÜZ 100”

Türkiye’de sanal POS sahibi on binlerce şirket olmasına rağmen, e-ticaret sitelerinin dünya ortalamasının çok altında kaldığına dikkat çeken Orhun, sözlerine şöyle devam etti: “Aylık 15 bin kişiden fazla trafik alan e-ticaret sitesi sayısı henüz 100’e ulaşmadı. Oysa ABD’de 100 bini aşkın e-ticaret sitesi bulunuyor.

e-ticaret hacminin artması için daha fazla internet sitesine ihtiyacımız var. En azından 10 bin sayısını aşmamız lazım. Böylece internetten alışveriş yaygınlaşacak ve sektör tüm paydaşlarıyla beraber daha iyi hizmet verecek.”

“200 BİN KİŞİLİK İSTİHDAMI 1 MİLYON YAPABİLİRİZ”

e-ticarette devlet katkısının çok önemli olduğunu söyleyen Orhun, “e-ticaretin kanunlarla adının konulmuş olması çok önemli, şu anda e-ticaret adına birçok düzenleme yürütülüyor. Biz, küresel markalar yaratmanın peşindeyiz; ancak önce yerel pazarda rüştümüzü ispat etmeliyiz. Ülkemizdeki e-ticaretin perakende içindeki payı yüzde 6’nın üzerine çıktığında, küresel açılımlar daha fazla önem kazanacak” şeklinde konuştu.

“Türkiye bulunduğu bölgenin e-ticaret devi olabilir” diyen Orhun, “e-ticaret, 200 bin kişiyi istihdam eden bir ekosistemi içinde barındırıyor. Bu sayıyı, bir milyonun üzerine taşıyabiliriz” değerlendirmesinde bulundu.

“KOBİ’LER PAZAR YERLERİ İLE BAŞLAYABİLİR”

KOBİ’lerin e-ticareti daha yoğun kullanması amacıyla birçok kurumun yoğun eğitimler düzenlediğini açıklayan Orhun, şunları kaydetti: “Bu tür organizasyonlara katılım çok önemli. KOBİ’ler önce pazar yerleri ile yerel pazara satış sürecini öğrenmeli, akabinde hem küresel pazar yerleri hem de kuracakları siteleri ile satış yapmalı. Burada unutulmaması gereken konu şu: Siz bir KOBİ olarak bu sürecin içinde yoksanız, yerel ya da küresel rakipleriniz bu işin içindeyse çok şey kaybetmişsiniz ve daha da çok kaybedeceksiniz. Ne iş yaparsanız yapın, internetten nasıl fayda sağlayacağınızı planlamak durumundasınız. Gecikilen her gün, ciro kaybının yanı sıra aranın açılması nedeniyle daha büyük sorunlara yol açar.”

%100 MILLİ

Bakım gerektirmeyen yapısı, üstün performansı, yüksek marş gücü, her marka ve model araca uygun tasarımı...
%100 yerli; bu milletin aküsü.





e-Ticaret 2016 Pazar 1 Mayıs



TÜBİSAD BAŞKANI KÜBRA ERMAN KARACA:

"TÜRKİYE'DE HACMİ 30.8 MİLYAR TL OLAN E-TİCARET YOLUN BAŞINDA"

TÜBİSAD Başkanı Kübra Erman Karaca, 2015 yılında 24.7 milyar TL olan Türkiye'deki e-ticaret hacminin 2016'da 30.8 milyar TL'ye çıktığını açıklayarak, "Pazarın potansiyelini değerlendirdiğimizde daha yolun başındayız" dedi.

Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Erman Karaca, geçen Mayıs ayında "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü 2016" raporunu açıkladıklarını ifade ederek, "Bu yıl dördüncüsü hazırlanan raporda, e-ticaret sektörünün 30.8 milyar TL büyüklüğe ulaştığı görülmüyor" dedi.

TÜBİSAD'ın temsil ettiği sektörlerin tüm alt kategorileri ile birlikte Türkiye'nin hızla büyüyen, gelişen ve en dinamik sektörleri arasında yer aldığını ifade eden Karaca, "Ne kadar sevindirici ki sektörümüzün büyüme alanları gelişen teknoloji ile gün geçtikçe artıyor. e-ticaret bunlardan biri. İnternetin hayatımızın her alanında aktif rol almasının bir sonucu olarak daha

hızlı, pratik ve farklı ödeme fırsatları sunan elektronik ticaret sektörü gün geçtikçe büyüyor" şeklinde konuştu.

e-ticaretin toplam perakende içindeki payının Türkiye'de yüzde 3,5 olduğunu söyleyen Karaca, "Bu oran gelişmiş ülkelerde yüzde 8,8. Son dört senede Türkiye'de e-ticaret sektörü iki misli büyüdü; ancak pazarın potansiyelini değerlendirdiğimizde daha yolun başındayız" değerlendirmesinde bulundu.

Rapora göre, Türkiye e-ticaret hacmine en çok katkısı olan alt kırılımın, 11.3 milyar dolar ile yıllık yüzde 33 oranında büyüyen sadece online perakende görüldüğünü belirten Karaca, bunu yıllık yüzde 13 oranında büyüyen 10.1 milyar dolar ile tatil ve seyahatin izlediğini söyledi.

TÜRKİYE'NİN E-TİCARET HACMİ

TOPLAM PAZAR: 30.8 milyar TL (2015'e göre, yüzde 24 yıllık büyüme)

ALT KIRILIMLAR

Tatil-Seyahat: 10.1 milyar TL (yüzde 13 yıllık büyüme)

Sadece Online Perakende: 11.3 milyar TL (yüzde 33 yıllık büyüme)

Çok Kanallı Perakende: 6.2 milyar TL (yüzde 30 yıllık büyüme)

Online Pazar yeri: 5.2 milyar TL (yüzde 38 yıllık büyüme)

Online Bahis: 3.2 milyar TL (yüzde 24 yıllık büyüme)

Online-Çok Kategorili: 2.6 milyar TL (yüzde 18 yıllık büyüme)

Online-Özel Alışveriş: 2.6 milyar TL (yüzde 43 yıllık büyüme)

Online-Dikey: 0.8 milyar TL (yüzde 24 yıllık büyüme)

Çok Kanallı-Elektronik: 2.4 milyar TL (yüzde 33 yıllık büyüme)

Çok Kanallı-Giyim & Ayakkabı: 1.2 milyar TL (yüzde 39 yıllık büyüme)

Çok Kanallı-Ev & Dekorasyon: 0.7 milyar TL (yüzde 25 yıllık büyüme)

Çok Kanallı-Eğlence & Kültür: 0.4 milyar TL (yüzde 23 yıllık büyüme)

Çok Kanallı-Diğer: 1.6 milyar TL (yüzde 24 yıllık büyüme)

KAYNAK: TÜBİSAD Türkiye'de E-Ticaret Pazar Tanımlama ve 2016 Pazar Büyüklüğü Raporu

E-TİCARET KATEGORİ TANIMLARI

Çok kanallı: Hem internet üzerinden hem de fiziksel mağazadan satış yapanlar

Sadece online: Fiziksel mağazası olmayıp sadece internet üzerinden satış yapanlar

KAYNAK: TÜBİSAD Türkiye'de E-Ticaret Pazar Tanımlama ve 2016 Pazar Büyüklüğü Raporu

Pazar yeri: Alıcı ve satıcıların web sitesi üzerinden iletişimde bulunmalarını ve işlem yapmalarını sağlayan siteler

Özel alışveriş: Üyelik sisteminin geçerli olduğu ve üyelerine özel

olarak kampanyalar düzenleyerek, indirimli satış yapan siteler

Çok kategorili: Çeşitli ürün ve hizmet veren siteler

Dikey: Belli ürün veya hizmeti veren siteler

nurus

Geleceği bugün yaşamak isteyen liderlere...

ASO'ya bağlı
firmalara özel
Ağustos sonuna kadar
tüm ürünlerde geçerli

%40
indirim



ASHBURY

Tasarım **Stefan Brodbeck**



GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2016

nurus.com

Nurus istediği zaman kampanyayı iptal edebilir ve kampanya koşullarında değişiklik yapabilir.



TOBB E-TİCARET MECLİS BAŞKANI ÖGET KANTARCI: “KLASİK PERAKENDECİLER, E-TİCARET FAALİYETLERİNİ HIZLANDIRMALI”

Türkiye'deki e-ticaret büyümesinin bugüne kadar daha çok online'da rekabet eden oyuncular tarafından tetiklendiğini belirten Öget Kantarcı, “e-ticaretin toplam perakendedeki payının dünya standartlarını yakalaması için, klasik perakendecilerin de e-ticaret faaliyetlerine hız kazandırması gerek” değerlendirmesinde bulundu.

GittiGidiyor Genel Müdürü ve TOBB E-ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı, The GittiGidiyor ve Boston Consulting Group'un desteğiyle hazırlanan TÜ-SİAD'ın "Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü e-ticaret" raporuna göre, global e-ticaretin hacminin son 4 yılda 630 milyar dolardan 1,6 trilyon dolara ulaştığını ifade etti.

Kantarcı, “2020 yılında global e-ticaret hacminin yüzde 64'ünün gelişmekte olan ülkeler tarafından oluşturulması bekleniyor. Türkiye, yüzde 58'lik internet ve yüzde 65'lik akıllı telefon penetrasyonu ile e-ticaret sektöründe en fazla potansiyel taşıyan ülkeler arasında. Potansiyelimizi doğru şekilde değerlendirecek e-ticaret, ekonomide hak ettiği payı

alacak. Türkiye'nin e-ticaret büyümesi bugüne kadar daha çok sadece online'da rekabet eden oyuncular tarafından tetiklendi. Dünya standartlarında e-ticaret penetrasyonuna sahip olmak için klasik perakendeciler de sisteme hızlı bir şekilde dahil olmalı” diye konuştu.

“TOBB E-TİCARET MECLİSİ YÖN GÖSTERİCİ OLACAK”

Türkiye'de e-ticaret sektöründe önde gelen şirketlerin, kamu kurumlarının ve derneklerin temsilcilerinden oluşan TOBB E-Ticaret Meclisi'nin öncelikli amacına değinen Kantarcı, “Çizdiğimiz yol ve çözüm haritasıyla hem sektöre hem de idari yapıya yön gösterici bir konuma gelerek, gelecek kurgusunun

yapılmasında bizzat söz sahibi olmayı hedefliyoruz. TOBB E-Ticaret Meclisi olarak yol haritamızı, "Sektör Temsilcileri ve İdari Yapı Arasındaki İletişim, Algı ve Dijital Okuryazarlık, Teknik Altyapı, Raporlama ve İstihdam, Perakendeciler ve KOBİ'ler, Mevzuat ve E-ihracat" olarak altı ana başlık altında belirledik. "Gerçekleştireceğimiz uygulamalarla özel sektör ve devletin ilgili kademeleleriyle güç birliği sağlayarak, e-ticarette gerçek potansiyelimizi ortaya çıkaracak, bizi yeni ufuklara taşıyacak somut adımlar atacağız. Birlikte e-ticaretin gelişmesine çok büyük katkılarda bulunacak, ekonomimizi daha da büyütecek ciddi bir sinerji yaratacağız” diyerek sözlerine son verdi.

KOMPASS GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET PİŞKİN:

“E-İHRACAT TEŞVİĞİ KAÇIRILMAYACAK BİR FIRSAT”



Ekonomi Bakanlığının e-ticaretin ve e-ihracatın gelişmesi için sunduğu yeni desteğe değinen Mehmet Pişkin, “Teşvik, hiç ihracat yapmamış KOBİ'lerimizin yanı sıra, ihracat pazarlarını geliştirmek, yurt dışı pazarlarda doğru firmaları nokta atışı bulmak isteyenler için de kaçırılmaması gereken bir fırsat” dedi.

Ekonomi Bakanlığının sunduğu teşviklerin sektörün büyümesine yönelik önemli bir katkı sağladığını ifade eden Compass Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Pişkin, “Geçtiğimiz dönemde sunulan e-ticaret sitesi üyelik teşviki yüzde 70 oranındaydı. Bundan yararlanmak isteyen bir firma, Ekonomi Bakanlığımızın akredite ettiği, web sitesinde yer alan ön onay almış e-ticaret sitelerinden birini seçerek bir yıllık üyelik bedelini firmaya ödüyor, sonrasında da teşvik



e-ticaret şirketlerinin Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'ndaki yükümlülüklerine hassasiyet göstermesi gerektiğini belirten Avukat Gökhan Uğur Bağcı, "İhlalleri takip edecek Kişisel Verileri Koruma Kurulu ve idari teşkilatının kuruluşu tamamlandı. İkincil mevzuat çalışmalarından sonra bu konu, e-ticaret şirketlerinin en önemli gündem maddelerinden biri olacak" dedi.

Elektronik Ticaret ve Internet Hukuku Derneği (EHD) Yönetim Kurulu Başkanı Avukat

EHD YÖNETİM KURULU BAŞKANI AVUKAT GÖKHAN UĞUR BAĞCI: "KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI E-TİCARETİN GÜNDEMİ OLACAK"

Gökhan Uğur Bağcı, "Kişisel veriler toplanırken kişilerden onay alınması gerekiyor. Bu verilerin işlenmesi ve özellikle yurt dışına aktarımı konusundaki yükümlülükler aykırı davranan şirketler, ağır finansal yaptırımlarla karşılaşırken, şirket yöneticilerine hapis cezası verilebiliyor. Bu nedenle, kişisel verilere temas eden her şirket gibi e-ticaret şirketlerinin de süreçlerini kanuna uygun hale getirmeleri ve çalışanlarını eğitmeleri gerek" diye konuştu.

Bağcı Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun ve idari teşkilatın faaliyetine başladığına dikkat çekerek, "Yakın zamanda tüm ikincil mevzuat çalışmaları da tamamlanacak olan Kişisel Verilerin Korunması, e-ticaret şirketlerinin en önemli gündem maddelerinden biri olacak" dedi.

Tacirden tüketiciye (B2C) modelinde tüketicilere satış yapan e-ticaret şirketlerinin Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği'ni tüketicilere onaylatılması gerektiği anlatan Avukat Bağcı, "Sözleşme, 14 gün içinde bazı istisnalarla birlikte koşulsuz şartsız alışverişten cayma hakkı ta-

nyor. e-ticaret şirketleri, satışlarını internet üzerinden yapmakla ürünlerin garanti kapsamında onarımı, ayıplı mallara ilişkin tüketicilerin talepleri gibi yükümlülüklerden muaf olmaz" diye konuştu.

"TERS İBRAZDAKİ EKSİKLİK E-TİCARET SİTELERİNİ DE ZARARA UĞRATTIYOR"

Avukat Bağcı, konuşmasını şöyle bitirdi: "Tüketici, kredi kartı bilgileri çalındığında ya da kendi kredi kartıyla yaptığı alışverişten vazgeçtiğinde ki ürün teslim edilse de bankalara ters ibraz başvurusunda bulunabiliyor; ancak Türkiye'de ters ibraza ilişkin özel bir düzenleme olmadığından, banka talepleri sadece kredi kartı kuruluşlarının yarattığı ve uyguladığı kurallar üzerinden sonuca ulaşıyor. Ters ibraz, gerçekten mağdur olan tüketicilerin korunken, dolandırıcılık kastıyla hareket eden bazı kişiler nedeniyle e-ticaret sitelerini büyük zararlara uğrattıyor. Söz konusu mekanizmanın Türkiye'de bir mevzuata bağlanması şart."

için Ekonomi Bakanlığı'na başvuruyordu. Mart ayında başlayan yeni teşvik uygulamasında, hem toplu üyelik olması nedeni ile yıllık üyelik bedellerinde yüzde 55 gibi çok ciddi bir indirim sağlandı hem de bakanlık bu fiyatlar üzerinden teşvik oranını yüzde 10 daha artırarak bunu yüzde 80'e çekti. Başvuruların toplu yapılması da onay sürecini hızlandırdı" diye konuştu.

Pişkin, teşvikin daha önce hiç ihracat yapmamış KOBİ'lerin yanı sıra, mevcut ihracat pazarlarını geliştirmek, hedeflediği yurt dışı pazarlarda doğru firmaları nokta atışı bulmak isteyen firmalar için kaçırılmaması

gereken bir fırsat olduğunu söyledi.

"5 MİLYON ŞİRKET VE 20 MİLYON YÖNETİCİ BİLGİSİ"

Mehmet Pişkin, "Bugün, 70 ülkede ofisi bulunan Kompass'ı diğer e-ticaret sitelerinden ayıran en önemli özellik, veri tabanında yer alan bilgilerin doğruluğu teyit edilmiş gerçek kayıtlar olmasıdır. Kompass'ta 5 milyondan fazla firma ve 20 milyon üzerinde firma yöneticisi bilgisi mevcut" şeklinde konuştu.

ÖDEMELER BANKASIZ YAPILACAK

e-ticaretteki değişimin sipariş, ödeme ve sevkiyat süreçlerinde

daha çok göze çarptığını anlatan Pişkin, "Mobil teknolojiler sayesinde, istenilen bir ürüne kolay ulaşımdan tutun da işin ödeme ve sevkiyat boyutuna kadar birçok işlem artık çok kısa süre yapıyor. e-ticarette mobil kullanımın çok daha yaygın hale gelmesiyle firmalar ve tüketiciler özellikle ödeme konusunda çok daha esnek süreçler yaşayacak. Örneğin, bir müşteri herhangi bir e-ticaret sitesinde satın aldığı ürün için ödeme yaparken, kredi değerliğine göre, arada bankacılık sistemi olmadan, direkt tedarikçi tarafından taksitlendirilebilecek" açıklamasında bulundu.



Türkiye’de 2008 yılında operasyonlarına başlayan alibaba.com’un burada iki milyonu aşan üyesi olduğunu belirten alibaba.com Türkiye Ülke Müdürü Cüneyt Erpolat, “Türkiye, İngiltere’den sonra en yüksek üye sayısına sahip, Avrupa’nın ikinci büyük pazarı” dedi.

alibaba.com’un Türkiye’de her yıl yüzde 20 oranında büyüme kaydettiğini ifade eden Cüneyt Erpolat, Türkiye’nin 9 yıllık süreçte 2 milyon üyesi ile Avrupa pazarından ciddi pay aldığını söyledi. Erpolat, Türkiye’nin Avrupa genelinde İn-

ALİBABA.COM TÜRKİYE ÜLKE MÜDÜRÜ CÜNEYT ERPOLAT: “ALİBABA.COM, TÜRKİYE’DEKİ ÜYESİ İLE AVRUPA İKİNCİSİ”

giltere’den sonra ikinci sırada yer aldığına dikkat çekti.

alibaba.com’un 1999 yılında kurulduğunu anlatan Erpolat, “alibaba.com, 240 ülkede 40 milyona yakın üyesi ve 40’tan fazla ana kategorisi ile uluslararası ticarete destek sunuyor. Merkezi Hangzhou’da olan alibaba.com’un, Avrupa ve ABD’de ofisleri var; amacı ise, KOBİ’lerin uluslararası alanda iş yapmalarını kolaylaştırmak ve geliştirmek” diye konuştu.

“DESTEKLE KOBİLER E-İHRACAT YAPACAK”

Ekonomi Bakanlığı’nın himayesinde Türk KOBİ’lerinin yeni pazarlara erişimini kolaylaştırmak, yeni ihracatçılar oluşturmak, KOBİ’lerin dijital dönüşümüne katkı sağlamak ve geleneksel ihracattan e-ihracata dönüşümü sağlamak amacıyla bir e-ticaret projesi geliştirdiklerini açıklayan Cüneyt Erpolat, “e-ticaret sitelerine üye olan KOBİ’lerin üyelik ücretlerinin yüzde 80’i de devlet tarafından hibe edilecek. Projemizle her yıl ihracat yapan ihracatçı sayısını ve ihracat menziline artıracamız. Hedefimiz, alibaba.com’un büyük veri kaynağıyla potansiyel ürün ve ürün grubu ile bölge ve ülkelerin belirlenmesini, verimliliğin artırılmasını, Türkiye’nin e-ticaretin toplam ticaret içindeki payını gelişmiş ülkeler sevi-

yesine çıkartmak” diye konuştu.

alibaba.com’un sağladığı imkanlara değinen Erpolat, şöyle devam etti: “Sistemin içindeki alıcılar, satın almak istediği ürünleri sistemde arayarak hem uygun tedarikçilere mesaj atabilir, hem de Trade Manager isimli uygulamayla anlık mesajlaşma yoluyla 7/24 olarak iletişime geçebilirler. Bu yöntemlerin dışında, alıcılar sistemde RFQ (Request for Quotation) isimli hazır alım talebi merkezinden talep ettiği ürünlerle ilgili olarak talep oluşturabilir, tedarikçilerin oluşturulan taleplere teklif göndermesini sağlayabilir.”

“KOBİ’LER WEB SİTELERİNİ KURMALI”

İnternet siteleri olmayan KOBİ’lere mutlaka web sitelerini kurmalarını öneren Erpolat, sözlerini şöyle bitirdi: “Dijital, daha da hızlanarak günlük hayatımızda ve iş yapış biçimlerimizde yer alacak, iş yapış modellerimizi değiştirecek, bu kesin. Aynı zamanda, her geçen gün aynı hızda insanlar bu yeni modelleri geliştirerek yeni iş kanalları açacak. Önerimiz, takip edin, güncellenin ve adapte olun. Belki de bir sonraki iş modelini sizin küçük işletmeniz belirleyecek. e-ticaretin dijitalleşen dünyada ekonominin itici gücü haline geldiği bir gerçek ve sektör daha da gelişecek.”

ALİBABA.COM ÜZERİNDEN TÜRKİYE’DEN EN ÇOK TALEP EDİLEN İLK 10 ÜRÜN

- Yiyecek & içecek
- Giyim
- İnşaat & emlak
- Tekstil & deri ürünleri
- Tarım
- Mineraller & metalurji
- Otomobil & motosiklet ürünleri
- Kimyasal ürünler
- Ev & bahçe ürünleri
- Kuru meyve

ALİBABA.COM ÜZERİNDEN TÜRKİYE’YE İTHAL EDİLEN İLK 10 ÜRÜN

- Tüketici elektroniği ürünleri
- Makine
- Otomobil & motosiklet ürünleri
- Ev & bahçe
- İnşaat & emlak
- Sağlık & medikal ürünleri
- Giyim
- Tarım
- Güzellik & kişisel bakım ürünleri
- Paketleme & baskı ürünleri

ALİBABA.COM ÜZERİNDEN TÜRKİYE’DEN EN ÇOK TALEPTE BULUNAN İLK 10 ÜLKE

- ABD
- Mısır
- İngiltere
- Çin
- Hindistan
- İran
- Nijerya
- Kanada
- Rusya
- Birleşik Arap Emirlikleri



TÜM DÜNYADA GÜVENLE...



Başkent OSB - Recep Tayyip Erdoğan Bulvarı
No:5-8 Sincan Ankara / TÜRKİYE
T: +90 312 640 15 60 F: +90 312 640 15 67
info@merihasansor.com / www.merihansor.com



interlift 2017
International Trade Fair for Elevators,
Components & Accessories

www.merihansor.com

17-20 October
Messe Augsburg
Germany

We'll be there!
Hall: 3
Stand: 3113



E-GLOBER GENEL MÜDÜRÜ ORKAN AYTULUN: “5 YILIN SONUNDA 50 MİLYAR DOLARLIK FIRSAT”

Türkiye’de yapılan e-ticaretin yüzde 2 civarında olduğunu belirten alibaba.com Türkiye temsilcisi ve E-Glober Genel Müdürü Orkan Aytulun, “Bu rakam yüzde 6’ya çekilirse GSYH’ye 250 ila 260 milyar dolar katkı sağlayacak. Bunun yüzde 25’inin ihracata döndüğünü düşünürsek, 50 milyar dolarlık bir fırsat ortaya çıkıyor; yani beş yılın sonunda 50 milyar dolarlık bir ihracat yaratmış oluyoruz” dedi.

Türkiye’nin şu an 46 milyon internet kullanıcısı ile dünyadaki önemli oyuncular arasında yer aldığını; ancak e-ticaret oranının yüzde 2 civarında kaldığını ifade eden Orkan Aytulun, “Ekonomi Bakanlığı’nın himayesinde gerçekleştirdiğimiz e-ticaret projemizi, bu oranı arttırmak ve KOBİ’leri dijital dünyaya adapte etmek için bir fırsat olarak gördük. Bu noktada aslında yeni bir istihdam kapısının da açıldığını söyleyebiliriz. Türkiye’de yapılan yüzde 2 civarındaki e-ticaret oranı yüzde 6’ya çekilirse Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’ya (GSYH) 250 ila 260 milyar dolar katkı sağlayacak. Bunun yüzde 25’inin ihracata döndüğünü düşünürsek, 50 milyar dolarlık bir fırsat ortaya çıkıyor. Yani 5 yılın sonunda 50 milyar dolarlık bir ihracat yaratmış oluyoruz” şeklinde konuştu.

“KOBİ’LERİN YÜZDE 49’UNUN WEB SİTESİ YOK”

Türkiye’de bulut servisi hizmeti alan, internet sitesi ve sosyal medya üyeliği olan KOBİ’lerin toplam KOBİ’lere oranını yüzde 4 olarak tanımlayan Aytulun, “Bu hizmetlerin en az birini kullanan KOBİ’lerin toplama oranı ise yüzde 47 civarında. Ancak bu servislerin hiçbirini kullanmayan yüzde 49 oranında KOBİ var. Sadece bu rakamlar bize dijitalleşme sürecinde yapmamız gereken çok şey olduğunu gösteriyor. Öncelikle KOBİ’lerimizin dijital dünyayı ka-

bulanmaları ve bu dünyanın fırsatlarından yararlanabilmeleri için dijital dönüşüme açık olmaları gerek” değerlendirmesinde bulundu.

“KÜME ANALİZİNDE ÖNCELİKLI OLANLARA ÜYELİK SAĞLANACAK”

Destek projesiyle ilgili konuşan Aytulun, şunları kaydetti: “Projenin ilk fazında, KOBİ’lerin platforma üyeliklerinin ardından ikinci fazda, platform üyeliği dışında kalan diğer araç ve fonksiyonları içeren uluslararası pazarların ihtiyaçlarına yanıt verecek uçtan uca entegre bir ekosistemin oluşturulması planlanıyor. Bu araç ve fonksiyonlar, lojistik, ödeme sistemleri, finansman, gümrükleme (e-gümrük) ve denetim, dijital pazarlama, danışmanlık, data analitiği ve bulut hizmetlerini kapsayacak. Mevcutta Türkiye’den yüksek oranda talep edilen ürün kategorilerini

içeren şirketlerin belirlenmesi adına küme analizi yapılacak ve bu analize göre önceliklendirilen şirketlerin toplu üyeliği sağlanacak.”

“1 YILDA 10 BİN YENI İHRACATÇI HEDEFLİYORUZ”

e-ticaret desteği ile mevcut sisteme 10 bin firma katmayı hedeflediklerini söyleyen Orkan Aytulun, “Türkiye’nin 2023 hedefleri arasında yer alan 500 milyar dolarlık ihracat ve 2 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğe ulaşması için dijitalleşme gerekiyor. Hedefimiz, Ekonomi Bakanlığı öncülüğünde ve Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin destekleriyle hayata geçirilen e-ihracat projesi için 1 yıl içinde 10 bin yeni ihracatçıyı sisteme dahil edebilmek. Türkiye’de e-ticaret sektöründeki 67 bin civarındaki ihracatçı sayımızı arttırmak istiyoruz” açıklamasında bulundu.

ALIBABA.COM ÜZERİNDEN TÜRKİYE’NİN EN ÇOK ALIM YAPTIĞI İLK 10 ÜLKE

- Çin
- Hindistan
- Türkiye
- ABD
- Hong Kong
- Tayvan
- Pakistan
- Güney Kore
- Tayland
- Birleşik Arap Emirlikleri


ALIBABA.COM ÜZERİNDEN TÜRKİYE’NİN DİĞER ÜLKELERDEN EN ÇOK TALEP ETTİĞİ İLK 10 ÜRÜN

- Cep telefonu
- Cep telefonu çanta ve kılıfları
- Fotokopi kağıdı
- Tıbbi sarf malzemesi
- Otomatik aydınlatma sistemi
- Araba DVD oynatıcısı
- Kol saatleri
- Endüstriyel ultrasonik temizleyiciler
- Entegre devreler
- Motosikletler



SORULARINIZIN SORUNLARINIZIN CEVABI **ekositem**

Site-AVM-Residans Yönetim Hizmetleri

  ekositem



SİTE | AVM | REZİDANS YÖNETİM HİZMETLERİ

Eryaman Mahallesi 296. Sk. No:4/29 A Blok Kat 3 Ra- Da Life Konutları – Etimesgut / ANKARA
0 312 344 16 66 - 0 535 542 59 83 - 0 533 152 32 03 - | bilgi@ekositem.com | www.ekositem.com



İDEASOFT YÖNETİM KURULU BAŞKANI SEYHUN ÖZKARA: “FİZİKSEL MAĞAZALARIN YÖNÜ ONLINE’A DÖNDÜ”

Türkiye’de 2010 yılından bu yana, e-ticaret pazarında ortalama yüzde 35’lik bir büyüme olduğunu kaydeden Seyhun Özkara, “e-ticarette kullanıcı sayısının artması, fiziksel mağazaların yönünü online mağazalara çevirdi. Dijital gelişime erkenden uyum sağlayıp e-ticarete geçen firmalar, bu alanda çok daha avantajlı olacak” dedi.

Türkiye’de her yıl, dikey alanda faaliyet gösteren yeni sanal mağaza sayısının arttığını ifade eden İdeaSoft Yönetim Kurulu Başkanı Seyhun Özkara, “İnternette alışveriş yapan kullanıcılar, artık alanında uzmanlaşmış mağazaları tercih ediyor. Örneğin, spor malzemesi almayı düşünen kullanıcı, yalnızca spor malzemeleri satan online bir mağazadan alışveriş yapıyor. Dikey e-ticaret, sektörde her alanda tercih edilen yöntem haline aldı. e-ticarette kullanıcı sayısının artması, fiziksel mağazaların yönünü online mağazalara çevirdi. Dijital gelişime erkenden uyum sağlayıp, e-ticarete geçen firmaların bu alanda çok daha

avantajlı olacakları bir gerçek” şeklinde konuştu.

“22 MİLYON KREDİ KARTI KULLANILIYOR”

Türkiye’de 2010 yılından bu yana, e-ticaret pazarında ortalama yüzde 35’lik bir büyüme olduğuna dikkat çeken Özkara, “Şu an internet alışverişlerinde kullanılan kredi kartı sayısı 22 milyon. 18 yaşını aşan ve yeni nesil olarak tabir ettiğimiz genç kullanıcılar, eski nesle göre internette alışverişini daha çok tercih ediyor. Bu da önümüzdeki dönemlerde, e-ticaretin hızlı büyümesinin önünü açacak ve internette alışveriş yapma alışkanlıklarını daha da

geliştirecek” diye konuştu.

Özkara, İdeaSoft’un işletmelere sadece paket yazılım değil, e-ticaretteki her süreci kolayca aşabilecekleri bir ekosistem sunduğunu belirterek sözlerine şöyle devam etti: “Türkiye’nin birçok ilindeki bayilerimizden sağlanan eğitimlerin yanı sıra, ihtiyaç duyulan ödeme sistemleri, kargolama ve paketleme firmalarına kadar pek çok hizmeti müşterimize sunuyoruz. Sunduğumuz ekosistem; uygun fiyat anlaşmaları, düşük vade oranlarıyla tahsilat sağlama, tanıtım desteği alma gibi avantajları da bünyesinde barındırıyor. Sektörde 6 binin üzerinde firma, İdeaSoft altyapısı ile çalışıyor.”

E-TİCARETTE İLK BEŞ

hepsiburada: 1998 yılından beri ülkemizde hizmet veren Hepsiburada, 2011 ile 2013 yılları arasında en sevilen marka, 2013 yılında da en iyi e-ticaret şirketi seçildi.

gittigidiyor: e-ticaret sisteminden e-dükkan kiralarak satış yapan Gittigidiyor Türkiye’nin en eski platformu. 2001 yılında kurulan sitede, 4 binin üzerinde kategoride binlerce ürün bulunuyor.

n11: Gittigidiyor ile aynı mantıkta çalışan açık pazar e-ticaret şirketi N11, 2013 yılında Doğu Planet tarafından kurulan bir platform. Sitenin milyonlarca üyesi var.

sahibinden.com: Gayrimenkul, alışveriş ürünleri ve hizmetleri gibi konularda ilan ve e-ticaret işlemlerini içeren platformların başında gelen Sahibinden.com, 1999 yılından beri hizmet veriyor. Sitede üyelik ve ilan hizmetleri ücretsiz.

yemeksepeti: 2001 yılından beri hizmet veren yemek sipariş sitesi Yemeksepeti, 2009 yılında yurt dışına açıldı. 2010 yılında mobil ticaret hayatına başlayan şirket, 2015 yılında 589 milyon dolara satılarak Türkiye’deki en büyük internet satışını gerçekleştirdi.

Kaynak: Hürriyet

E-TİCARETE BAŞLAYANLARA ÖNERİLER

 <p>SOSYALLEŞİN 7'den 70'e birçok internet kullanıcısının aktif olarak kullandığı; Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram ve bunlar gibi birçok sosyal paylaşım ağı, e-ticaret girişimcileri için de hedef kitlelerine ulaşacakları çok önemli kaynaklar arasında.</p>	 <p>TEKNOLOJİYİ DEĞERLENDİRİN Teknolojiyi ürünlerinizden, sitenize, lojistik sürecinden ödeme seçeneklerine kadar e-ticaretinizin her adımında kullanmanız, çağımızın tüketicilerini etkilemeniz açısından büyük önem taşıyor.</p>	 <p>DATALARI ÖLÇÜMLEYİN Sitenizin analitik verilerini ve raporları inceleyerek ve bu veriler ışığında hareket ederek ilerlemenizi adım adım değerlendirebilirsiniz.</p>	 <p>MARKALAŞIN Tüketiciler, markalarla aralarında bir bağ kurarak, güçlü ve bilindik markaları her zaman tercihlerinde ilk sıralarda tutuyor. Siz de marka bilinirliği için çalışmalarınıza başlamayı ihmal etmeyin.</p>	 <p>RAKİPLERİNİZİ TANIYIN İşinizi geliştirebilmek için rakiplerinizi ve sektörünüzün durumunu iyice inceleyip kendinize doğru bir yer ve hedef belirleyebilirsiniz.</p>
 <p>TEKNİK ALT YAPINIZA GÜVENİN e-ticaret sitenizin teknik alt yapısı, girişiminizin ilk adımından başlayarak her adımınızı etkileyecek en dikkat edilmesi gereken konu. Hem işinizi sağlıklı şekilde yönetebilmek hem de müşterilerinize en kaliteli hizmeti sunabilmek için sitenizin alt yapısından emin olun.</p>	 <p>HEDEF KİTLENİZİ TANIYIN Ürünlerinizi satın alacak ve kullanacak olan hedef kitlenizi iyi tanımanız onlara nasıl ulaşabileceğinizi ve satışı nasıl gerçekleştirebileceğinizi göstermesi açısından büyük önem taşıyor. Hedef kitlenizi yaşları, cinsiyetleri, ilgi alanları, sevdikleri, sevmedikleri gibi farklı yönleriyle belirlemeye çalışmanız oldukça işinizi yarayabilir.</p>	 <p>KURUMSAL KİMLİK OLUŞTURUN Tüketiciler, alışveriş yaptıkları mağazaların kurumsal bir görünüme sahip olmasına büyük bir önem veriyor. e-ticarete giriş yaparken isminizden, ambleminize, site tasarımınızdan kullandığınız dile kadar tutarlı ve profesyonel bir çizginiz olduğundan emin olun.</p>	 <p>MOBİL OLUN Bugün mobil cihazlar üzerinden gerçekleşen online alışverişler giderek artıyor. Bilgisayarlarından alışverişlerini gerçekleştirmeyi tercih edenler bile ürün araştırma ve incelemelerini mobil cihazları üzerinden yapıyorlar. Başarılı bir e-ticaret için bu noktayı atlamayıp daha en başından bir mobil e-ticaret sitesi ile bu kaynağı da doğru bir şekilde değerlendirin.</p>	 <p>PRATİK OLUN Çağımızın tüketicisi, zamanla yarışıyor ve pratikliğe büyük önem veriyor. Siz de ana sayfanızdan, sipariş sürecine kadar sitenizin her adımında pratik olmasına özen gösterebilirsiniz.</p>
 <p>GÜVEN SAĞLAYIN Online alışverişlerde tüketicileri en çok düşündürülen konuların başında güven sorunu geliyor. Ödeme seçeneklerinizle ve çalıştığınız sistemlerle güvenilir olduğunuzun altını çizmeniz yarar var.</p>	 <p>SEO'YU UNUTMAYIN Ürünlerinizle ilgili faydalı bilgilerin olduğu bir blog bu konuda işinizi büyük ölçüde kolaylaştırabilir. Yine anahtar kelime çalışmaları da SEO yani arama motoru optimizasyonu için oldukça faydalı olabilir.</p>	 <p>ENTEGRASYONA ÖNEM VERİN e-ticaret işinizde başarılı olmak ve kolay bir şekilde işinizi sürdürebilmek için sitenizin kargo firmaları, muhasebe sistemleri, tedarikçi siteleri, ürün karşılaştırma siteleri gibi farklı site ve sistemlerle entegre olabilecek bir alt yapıya sahip olduğundan emin olmanız çok önemli.</p>	 <p>REKLAM VERİN Reklamın bir markanın var olma süreci açısından ne kadar önemli olduğu tartışılmaz. Belki ilk başta reklam için bütçe ayırmak sizi zorlayabilir, fakat doğru bir strateji çerçevesinde yapacağınız reklam çalışmalarının çok kısa bir sürede hızla yol almanızı sağlayabileceğini de unutmayın.</p>	 <p>HIZLANIN Yavaş yüklenen bir site veya dakikalarca yüklenmeyen ürün görseli gibi sorunlar, daha en başından e-ticaret işinizin başarısına gölge düşürebilir.</p>
 <p>OMNİ CHANNEL'İ UYGULAMAYA BAŞLAYIN Omni Channel, pazarlama çağımızın hızla yaygınlaşan en etkili pazarlama yöntemi olarak öne çıkıyor. Siz de daha en başından işinizi bu yöntemle geliştirebilirsiniz.</p>	 <p>TEST EDİN Sitenizin trafiği artıp da siparişler her geçen gün çoğalmadan önce e-ticaret girişiminizi her aşamada test etmeyi ihmal etmeyin. Sitenizin sayfa tasarımını, ödeme araçlarının, teslimat sürecinin, mobil e-ticaret sitenizin her adımda doğru işleyip işlemediğini denemeyi unutmayın.</p>	 <p>SABIRLI OLUN İlk adımlar her işte olduğu gibi e-ticaret işinde de biraz yorucu ve karşılıklı olabilir. Doğru adımları attığınızdan emin olduğunuz sürece biraz sabırlı olmanız, bu süreci güzel bir şekilde atlamanız için oldukça önemlidir.</p>	 <p>STRATEJİ BELİRLEYİN e-ticaret işine başladığınız anda emin adımlarla ve hızlı bir şekilde ilerleyebilmek için profesyonel bir satış ve pazarlama stratejisi belirleyin.</p>	 <p>KAMPANYA HAZIRLAYIN İndirim kampanyaları, her zaman işe yarayan pazarlama araçları arasında gösterilebilir. Tanışma paketi, merhaba fırsatı gibi bir kampanya ile hedef kitlenizi sitenize davet edebilirsiniz.</p>

Kaynak: IDEASOFT



ASO, nükleer enerji anlaşmaları imzaladı

Ankara Sanayi Odası (ASO), 4'üncü Nükleer Santraller Zirvesi'nde Rusya ve Çekya'nın eğitim ve tedarikçi grubuyla 8 Mart Çarşamba günü iş birliği anlaşmaları imzaladı. Anlaşma, ASO adına Genel Sekreter Doç. Dr. Yavuz Cabbar, Rusya ile ROSATOM, Sürekli Eğitim ve Öğretim Enstitüsü (CICE&T) adına Rektör Yury N. Seleznev, TCP NICS - SOJUZATOMSTROJ adına, Yönetim Kurulu Başkanı Victor S. Opekunov ve Çekya ile Çek Enerji Sanayi Birliği (CPIA) adına Yönetim Kurulu Başkanı Peter Bodnar arasında yapıldı.

Eğitim merkezi kurmak için çalışmalarını söyleyen ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, "Türkiye'nin nükleer sektörde en verimli ve en yüksek oranda yerli katılımını desteklemek amacıyla bu anlaşmaları imzaladık. Nükleer santrallerde çalışacak herkesin belli eğitimden geçmesi gerekiyor. Binlerce kişinin eğitime ihtiyacı var. Bu insanların hepsini yurt dışında eğitemeyeceğimize göre, yurt dışından ya birileri gelecek eğitecek ya da Türkiye'de

kurduğumuz eğitim merkezleriyle bu işi yapacağız. Biz de buna talip olduk" diye konuştu.

Çekya Sanayi Birliği ile daha kapsamlı bir anlaşma imzaladıklarını ifade eden Doç. Dr. Cabbar, "Orada da ana amacımız eğitim olmakla birlikte; özellikle Çek ve Türk firmaları eşleştirilmesi ile birlikte organizasyonlar yapmak. Çünkü Çekya'da, Rusların kurduğu santraller çalışır vaziyette orada da ciddi eğitim, araştırma çalışmaları devam ediyor. Eğitilmiş personelin sertifikasyonu konusunda da Çeklerin ciddi birikimi var" ifadelerini kullandı.

"İKTİSADİ İŞLETMENİN TEK İŞİ, NÜKLEER SANAYİYİ GELİŞTİRMEK OLACAK"

Ankara Sanayi Odası olarak, İktisadi İşletme kurduklarını belirten Doç. Dr. Cabbar, şunları kaydetti: "Bu işletme, sadece Ankaralı sanayicilere değil, Türkiye'deki bütün sanayicilere açık. Proje ortaklarımız İstanbul Sanayi Odası, Kocaeli Sanayi Odası, İstanbul Teknik Üniversitesi, TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi, Gedik

Ankara Sanayi Odası (ASO) Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, ASO'nun kuracağı Nükleer Sanayi İktisadi İşletmesi'nin hedefini, 'nükleer sanayiye geliştirmek' şeklinde açıklayarak, "Nükleer vasıfta çelik üretiminden tutun da sertifikasyona, eğitime kadar geniş bir platformda bütün Türkiye'deki sanayi ve sanayicilere açık bir iş birliği şirketi olacak" dedi.

Üniversitesi. Sanayi Bakanlığı Küme Destek Programı'ndan yararlanacağımız bir destekle projeyi yürüteceğiz. 'Ankara Sanayi Odası Nükleer Sanayi İktisadi İşletmesi' diye bir işletme kuruyoruz. İşletmenin bütün işi, nükleer sanayi geliştirmek olacak. Ortak laboratuvarlar ve üretim merkezleri kuracağız. Nükleer vasıfta çelik üretiminden tutun da sertifikasyona, eğitime kadar geniş platformda bütün Türkiye'deki sanayilere açık bir iş birliği şirketi haline gelmiş olacak."

"NÜKLEER SANTRALLERDE GÜVENLİK ÖNLEMLERİ ÜST SEVİYEDE"

Güvenlik noktasında bütün tedbirlerin alınması nedeniyle maliyetin de arttığını söyleyen Doç. Dr. Yavuz Cabbar, "Tüm dünya Fukuşima'daki nükleer kazadan sonra güvenlik tedbirlerini yeniden gözden geçirdi. Yeni güvenlik ekipmanları, sıkı prosedürler ve teknikler uygulanmaya başlandı. Güvenlik inanılmaz öneme çekildi. Nükleer santralin çalıştırılmasında güvenlik olarak, problem yok" diyerek sözlerini tamamladı.

Sanayi Bakanlığı'ndan NÜKSAK'a destek



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, ASO koordinatörlüğünde kurulan Nükleer Sanayi Kümelenmesi'ne (NÜKSAK) beş yıl destek verecek.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ve ASO Başkanı Nurettin Özdebir tarafından 4 Mayıs Perşembe günü düzenlenen bir törenle imzalanan kümelenme destek sözleşmesi, Sanayi Bakanlığı tarafından yürütülecek. Projede, Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) yanı sıra, İstanbul, Kocaeli ve Adana Sanayi Odaları; İstanbul Teknik Üniversitesi, Gedik Üniver-

sitesi ve Hacettepe Üniversitesi'nin tecrübeleri nükleer sektörde üretim yapmak isteyen Türk firmalara yansıtılacak.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir imza töreninde yaptığı konuşmada, nükleer santrallerin güvenlik, sürdürülebilirlik, sıfır karbon emisyonu ve işletme maliyeti ile rekabetçi konumunu koruduğuna dikkat çekerek, "Nükleer santraller arz güvenliği bağlamında sağladığı katkılarının yanı sıra; ekonomik, endüstriyel ve teknolojik birçok faydayı da bulunduğu ülkeye sunuyor. Bahsedilen faydalardan yararlanabilmek ise büyük ölçüde devletin desteğine bağlı. Sabırlı biçimde, uzun vadeli ve doğrudan devlet desteği ile nükleer santrallere yönelik ağır sanayi altyapısı kurulması başarılı ise nükleer sektör ulusal kalkınma hamlesinin itici gücü olarak, Türkiye'yi cari açıktan kurtarabilecek önemli bir etken olacak"

diye konuştu.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ise Kümelenme Destek Programı'nın ikinci döneminde destek almaya hak kazanan beş küme ile destek sözleşmeleri imzalandığını belirtti. Özlü, "Bakanlığımızda ve bağlı kuruluşlarımızda, sanayi üretimini hem nicelik hem de nitelik olarak geliştirmek için çok önemli destek programları yürütüyoruz. Kümelenme Destek Programı ile imalat sanayinde üretim ve bilgi temelli bir dönüşüm sağlamayı ve rekabet gücümüzü artırmayı hedefliyoruz. Aynı sektörlerde veya birbirini tamamlayan sektörlerde faaliyet gösteren firmaların belirli bölgelerde yoğunlaşması, yani kümelenmesi, o bölgelerde yapılan üretimin kalitesini ciddi oranda etkiliyor" ifadelerini kullandı.

Konuşmaların ardından NÜKSAK ve diğer dört projenin imza töreni ayrı ayrı gerçekleştirildi.



ASO'dan kayıt dışı istihdamı azaltma hedefine destek

Ankara Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde 9 Haziran Cuma günü gerçekleştirilen seminerde kayıt dışı istihdam tartışıldı. Ankara, İstanbul ve Adana sanayi odası temsilcilerinin bulunduğu toplantıda, yüzde 30 seviyesinde seyreden kayıt dışı istihdam oranının yüzde 15'e çekilmesi hedefi gündeme geldi.



Ankara Sanayi Odası (ASO) koordinatörlüğünde, İstanbul Sanayi Odası ve Adana Sanayi Odası ortaklığı ile yürütülen Kayıt Dışı İstihdamın Azaltılması Projesi kapsamında, ASO'nun ev sahipliğinde 9 Haziran Cuma günü bir seminer ve panel gerçekleştirildi.

Ankara Sanayi Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar toplantının açılışında yaptığı konuşmada, projenin amacının çalışan ve işveren farkındalığını artırarak kayıt dışı istihdam ile mücadele için çözüm önerileri geliştirmek olduğunu dile getirdi. Cabbar, kayıt dışı istihdamın tüm ülkelerin ortak sorunu olduğunu belirterek, "Türkiye'nin en önemli üç sanayi odası olarak hedefimiz, şu anda yüzde 30'lar seviyesinde seyreden kayıt dışı istihdam oranını, Türkiye'nin 2023 hedefinde belirtildiği gibi yüzde 15'ler seviyesine indirmeye katkı sağlamak" dedi.

Projeye Ankara, İstanbul ve Adana'da saha çalışması yaptıklarını vurgulayan Cabbar, "Dünyada istihdam yükünün az olduğu ülkelerde kayıt dışı da az. Emek yoğun sektörlerde kayıt dışılık daha fazla. Tarımda ve hizmet sektörlerinde de kayıt dışılık yüksek. İmalat sanayinde ise yüzde 20'ler civarında. Büyük illerimizde

kayıt dışı oranı düşük. Bizim yaptığımız tespitler, dünya örnekleriyle de örtüşüyor" diye konuştu.

Kayıt dışı istihdamın önlenmesi için devletin yanı sıra, işçi ve işveren örgütleri başta olmak üzere toplumun tüm kesimlerine büyük görev düştüğünü belirten Yavuz Cabbar, ASO öncülüğünde yürütülen projenin sadece üç şehirde değil, tüm Türkiye'de bir farkındalık yaratması temennisinde bulundu.

"DENETİMLER KAYIT DIŞILIĞI AZALTI"

Seminerde bir sunum gerçekleştiren Gelir İdaresi Başkanlığı Kayıt Dışı Ekonomi ile Mücadele Müdürü Kamil Özkan, Türkiye'de kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün GSMH'nin yüzde 26'sı civarında olduğunu tahmin ettiklerini söyledi. Kayıt dışı ekonomiye ilişkin algının daha yüksek olduğunu vurgulayan Özkan, "Yapılan anketlerde, kayıt dışı ekonominin yüzde 35-40 civarında olduğu sanılıyor. Bizim yaptığımız çalışmalara göre, 2002 yılında 32,4 seviyelerinde olan kayıt dışılık, yüzde 26,5 seviyelerine geriledi. Gerek tüketici bilincinin artması, gerek kredi kartı sayısındaki artış ve uygulama alanının genişlemesi, denetimler-

le birlikte kayıt dışılığın azalmasını sağladı" dedi. Özkan, kayıt dışının azalmasıyla ilgili hedeflerinin AB ortalaması olan yüzde 18 seviyeleri olduğunu da sözlerine ekledi.

"KAYIT DIŞI İSTİHDAMDA EN BÜYÜK UNSUR GÖÇMENLER"

TİSK Araştırma Uzmanı Esra Belen ise, kayıt dışılığın nedenlerine ilişkin bir sunum gerçekleştirdi. Türk-İş Uzmanı Güldane Karslıoğlu ile Hak-İş Uzmanı Elif Yıldırım da işçi kesiminin kayıt dışısına bakışına ilişkin tespitlerde bulundu. Sığınmacılar ve Göçmenlerle Dayanışma Derneği Koordinatörü Kadir Beyaztaş ise, kayıt dışı istihdamın en büyük unsurlarından biri olarak gösterilen göçmenler konusunda bazı tespitleri katılımcılarla paylaştı.

Toplantının sonunda kayıt dışı istihdamla ilgili bir panel gerçekleştirildi. Dr. İsmet Demirkol'un moderatörlüğünü yaptığı panele, ASO Saha Koordinatörü Yüksel Vardar, BİTAV Genel Sekreteri Reşat Kadaifçiler, Hak-İş Avukatı Buğrahan Bilgin, SGK Uzmanı Özgen Akçam ve SGK Denetmeni Hüseyin Erkeç konuşmacı olarak katıldılar. Panelistlerin konuşmalarının ardından soru cevap bölümüyle toplantı sona erdi.

ideasoft®

Türkiye'nin Lider E-Ticaret
Altyapı Sağlayıcısı



E-Ticaret'e başlamak için
daha fazla zaman **kaybetmeyin!**



ASO İstihdam Ödülleri sahiplerini buldu



Ankara Sanayi Odası İstihdam Ödülleri Töreni, ASO 1. OSB'de yapıldı. Törende, sayı ve oran bazında en yüksek istihdama ulaşan firmalar ödüllendirildi. Firmalara ödülleri, Maliye Bakanı Naci Ağbal ile ASO Başkanı Nurettin Özdebir verdi.

Ankara Sanayi Odası İstihdam Ödülleri Töreni, 13 Nisan Perşembe günü ASO 1. OSB'de yapıldı. Ödül törenine Maliye Bakanı Naci Ağbal, AK Parti Ankara Milletvekili Nevzat Ceylan, AK Parti İl Başkanı Nedim Yamalı, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, MÜSİAD Ankara Başkanı İlhan Erdal, üst düzey bürokratlar ve çok sayıda sanayici katıldı.

Ödül töreninde konuşan Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye'nin cari açığının kapatılması ve teknoloji seviyesinin artırılması için daha çok çalışılmasına ve daha çok desteğe ihtiyaç olduğunu belirtti.

ASO Başkanı Özdebir, Türkiye'nin AK Parti iktidarları döneminde çok önemli bir kalkınma performansı gösterdiğini söyleyerek, Türkiye'nin 2002-2007 döneminde yüzde 7,14 olan büyüme oranının global kriz sonrasında yüzde 6,72'ye gerilediğini, bu performansa rağmen ülkenin işsizlik, cari açık ve enflasyon gibi üç yumuşak karnı bulunduğunu ve bunlarla ilgili mücadelenin devam ettiğini dile getirdi.

Türkiye'nin 60 milyon civarında çalışabilir nüfusu bulunduğuna dikkati çeken Özdebir, her yıl iş gücüne 1 milyon kişinin katıldığını anlattı. Özdebir, Türkiye'de büyümeyle istihdam arasındaki ilişkinin 2001 kriziyle

koptuğunu belirterek, o krizle özellikle sanayi sektöründe kaybedilen istihdam nedeniyle sanayinin çok ciddi sıkıntılar yaşadığını anımsattı.

“YATIRIMLARIN ÖNÜNDE BÜROKRATİK ENGELLER VAR”

Türkiye'nin cari açığının kapatılması ve teknoloji seviyesinin artırılması için daha çok çalışılmasına ve daha çok desteğe ihtiyaç olduğunu vurgulayan Nurettin Özdebir, “Milleti ön plana çıkartıp, vatandaşa hizmet için bir yapılanmaya gidilmesi lazım” diye konuştu.

Dört yıldır OSB'yi büyütme için uğraştıklarını dile getiren Özdebir, şu anda da 5 milyon metrekaarelik alanda yatırım için yer talepleri bulunduğunu ifade etti. Yatırımların önünde bürokratik engeller bulunduğunu söyleyen Özdebir, iş piyasasını düzenleyen yasaların tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini kaydetti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan önderliğinde başlatılan İstihdam Seferberliği kapsamında kendilerinin de yaklaşık 10 toplantı yaptığını anlatan Özdebir, daha fazla istihdam yaratmak için çalıştıklarını belirtti.

“YATIRIMA SÜPER TEŞVİK UYGULAMALARINI GENİŞLETECEĞİZ”

Maliye Bakanı Naci Ağbal ise Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısıyla başlatılan İstihdam Seferberliği'ne katkıda bulunan iş adamlarının meseleye sahip çıkmasıyla önemli bir istihdam artışının sağlandığını söyledi. Ağbal, ülke olarak birlik ve beraberlik içinde hareket edildiğinde, odaklanılan hedefe daha hızlı şekilde ulaşılabilirdiğini söyledi.

Türkiye'nin son 14 yılda kaydettiği ortalama büyüme oranlarının önceki dönemlerin çok üstünde olduğunu belirten Ağbal, AK Parti iktidarları döneminde ekonomide orta ve uzun vadede öngörülebilirliği artıracak düzenlemeler yaptıklarını, ekonomide her zaman için rasyonaliteye ve doğrulara önem verdiklerini kaydetti.

Hükümet olarak önemli yapısal düzenlemeleri hayata geçirdiklerini, ama her defasında ekonomiyi tokezetme amaçlı birtakım operasyonlara maruz kaldıklarını dile getiren Ağbal, 15 Temmuz darbe girişimi sonrasında ekonomide bir yavaşlamanın meydana geldiğini söyledi. Hemen gerekli tedbirleri aldıklarını anımsatan Ağbal, mobilya, beyaz eşya gibi sektörler için geçici vergi indirimleri sağladıklarını, bu düzenlemelerin hem bu sektörlerde hem de ilişkili alanlara canlılık getirildiğini bildirdi.

Sanayiye de süper teşvik gibi birçok destek verdiklerini ifade eden Ağbal, yapılan düzenlemelerin kar-



şılığını bulduğunu, yatırım üzerinde “sıfır vergi” uygulamasını hayata geçirdiklerini, öntümüzdeki dönemde bunları daha da genişleteceklerini söyledi.

“Üretim ve yatırım alanında arka arkaya önemli paketleri devreye koyduk” diyen Maliye Bakanı Naci Ağbal, şöyle devam etti: “En fazla şikayet edilen konulardan biri de yatırım ve üretim üzerindeki KDV sorunu. KDV bir tüketim vergisidir, yatırım vergisi değildir; ama mevcut KDV Kanunu tüketimden başka her şeyi, yatırımı, üretimi ve ihracatı vergilendiriyor. ‘Bu konuya neşter vurmalyız’ dedik ve gerek yıl içinde KDV iadesi yapma imkanı getirdik, gerekse ihracatta ihtisas vergi dairelerini kurduk. Bugün Ankara’da sanayicilerimiz çok küçük tutarlı KDV iadelerini dahi çok hızlı bir şekilde alabiliyorlar. Daha yapılacak çok iş var, Katma Değer Vergisi Kanunu mutlaka ve mutlaka reforma tabi tutulması gereken bir kanun.”

“ÜRETİM REFORM PAKETİ GELİYOR”

Birçok alanda ekonomiyi canlandırmak üzere teşvikler verdiklerini anımsatan Maliye Bakanı Naci Ağbal, “Üretim Reform Paketi olarak adlandırdığımız önemli bir yasal düzenlemeyi Meclis’e getireceğiz” dedi.

Ağbal, organize sanayi bölgelerine yer verilmesi konusunda yapıcı olduklarını dile getirerek, şunları kaydetti: “Ankara’da müthiş bir sanayi potansiyeli var. Bizim de hükümet, bakanlık olarak buna destek vermemiz gerekiyor. Anladığım kadarıyla almak istediğiniz yerle ilgili bir sorun var. Orada firmanın alması gereken ‘avanta’ diye tabir ettiğimiz bir para varmış, bu firma da avanta almasın, o firma niye avanta peşinde koşuyor, o da yanlış. Şu kadar sayıda yatırımcı yatırım yapmak için sabırsızlıkla bekliyor, sermayesi, projesi hazır bizim de onun önünü açmamız lazım. İnşallah onu da teker teker beraber yapacağız. Bürokratik engellerin kal-

dırılması hepimizin arzu ettiği ortak payda.”

Bakan Ağbal, 16 Nisan’da halkoyuna sunulacak yeni sistemin kim gelirse gelsin güçlü hükümetleri öne çıkaracağını ifade ederek, “Çok daha hızlı koşmamız lazım. Bizim küresel rekabet liginde bulunduğumuz sıra yeterli değil, çok daha üst sıralara gitmemiz lazım” şeklinde konuştu.

Şu anda dünyada ön sıralarda olan birçok ülkenin gerilere düşeceğini belirten Ağbal, gelişmekte olan ülkelerin de yukarı hareket edeceğini söyledi. Ağbal, “Bütün gelişmekte olan ülkeler, yukarıya doğru hareket ederken biz bu yarış içinde üst sıralarda mı yer almalıyız; yoksa bir defa daha geri kalıp bu treni de kaçırmalı mıyız? Bu treni kaçırmayalım. Bu defa 2030-2050’ye giden bu süreçte Türkiye ekonomisi yükseliş ivmesini çok daha istikrarlı bir şekilde devam ettirebilir. O zaman Türkiye ekonomisi istediğimiz sıralara da gelir” diye konuştu.

ASO İSTİHDAM ÖDÜLÜ ALAN FİRMALAR

SAYISAL

- 1 KOLOĞLU HOLDİNG A.Ş.
- 2 TÜRKERLER A.Ş.
- 3 HGG İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ
- 4 LIMAK İNŞ. SAN. TİC. A.Ş.
- 5 ARAS İNŞAAT TAAHHÜT YAPI MALZEMELERİ TİC. SAN. LTD. ŞTİ.
- 6 MİTAŞ ENERJİ VE MADENİ İNŞAAT İŞLERİ T.A.Ş.
- 7 ASTOR TRANSFORMATÖR ENERJİ TURİZM İNŞAAT VE PETROL SAN. TİC. A.Ş.
- 8 APC TASARIM PASLANMAZ ÇELİK ALM. CAM İNŞAAT TAAHHÜT İTH. İHR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- 9 SARGIN İNŞAAT VE MAK. SAN. TİC. A.Ş.
- 10 DEMİR EXPORT A.Ş.
- 11 TUSAŞ Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.
- 12 ADDS DIŞLI DÖVME İMALAT OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
- 13 ARMİN ELEKTRİK A.Ş.
- 14 ULUSOY ELEKTRİK İMALAT TAAH. VE TİC. A.Ş.

ORANSAL

- 1 EVOS BASIM YAYIN İNŞ. TUR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- 2 CEVSER İNŞ. TUR. TAR. VE GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ
- 3 TAŞÇI MAKİNA İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
- 4 BABACAN ENDÜSTRİ VE KAUÇUK ÜRÜNLERİ İMALATI ÜRÜNLERİ SAN. TİC. A.Ş.
- 5 ONUR FİBER OTOMOTİV MAKİNA İNŞAAT TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- 6 ORGANİZE TAVUKÇULUK VE YEM SAN. TİC. A.Ş.
- 7 BESİCE TARIM ÜRÜNLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
- 8 BİLFER MADENCİLİK VE TURİZM ANONİM ŞİRKETİ
- 9 GÜÇSAN 1 OTOMOTİV ENDÜSTRİYEL MAKİNALARI ÜRETİMİ İHT. İHR. SANAYİ TİCARET A.Ş.
- 10 OKURSOY DEMİR SAN. VE TİC. A.Ş.
- 11 YD YAZILIM EĞİTİM DAN. VE BİLGİ SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ.
- 12 ERYİĞİT ENDÜSTRİYEL MAKİNA VE TIBBİ CİHAZLAR İMALAT İTH. İHR. İNŞAAT TİC. A.Ş.
- 13 ODAK KOMPOZİT TEKNOLOJİLERİ A.Ş.



Türk Eximbank ve KGF'den ihracatçılara önemli destek

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Kredi Garanti Fonu, teminat sıkıntısı olan firmaların rahatlatılması konusunda ciddi bir rol üstleniyor. Aynı yaklaşımı, bankalardan da bekliyoruz" dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) ile Türk Eximbank ve Kredi Garanti Fonu iş birliği ile düzenlenen ihracatçılara sunulan imkânlarının anlatıldığı "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank ile Kredi Garanti Fonu" konulu toplantı, 21 Mart Salı günü ASO 1. OSB'de gerçekleştirildi. Toplantıya ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Kredi Garanti Fonu Genel Müdürü İsmet Gergerli ve çok sayıda sanayici katıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, toplantıda yaptığı konuşmada, Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) teminat sıkıntısı olan firmaların rahatlatılması konusunda ciddi bir rol üstlendiğini ifade ederek, aynı yaklaşımı bankalardan da beklediklerini söyledi.

Bankaların, sicil affı ve zimmete ilişkin düzenlemeler yapılmasına karşın hâlâ tedirgin davrandıklarını dile getiren Özdebir, "KGF, bu konuda çok ciddi bir yükü üzerine aldı. Aslında bankaların risk algılarını ve görünümelerini düzelterek son derece kıymetli bir teminatı koymak suretiyle kredilerin finansmanını kolaylaştırmaya çalışıyor" diye konuştu.

"ÜÇ PUAN RAHATLATIR"

Türk Eximbank'a ilişkin de konuşan Özdebir, bankanın ihracat kredilerinin yüzde 44'ünü, ihracatın da yüzde 23'ünü finanse ettiğini belirtti. Bankanın bunu üç puan daha artırmayı hedeflediğine işaret eden Özdebir, "Üç puan deyip geçmemek lazım, bunlar çok önemli rahatlamalara sebep olabilecek rakamlar" değerlendirmesini yaptı.

Tasarıf açısından dolayı ihraca-

tın finansmanında sıkıntılar yaşandığının altını çizen Özdebir, Türk girişimcisinin rakiplerine göre daha kısa vadeli mal sattığını ifade etti. Türk Eximbank'ın ihracat sigortası da yaptığını hatırlatan Özdebir, bu imkânın da firmalar tarafından yaygın olarak kullanılması gerektiğini söyledi.

"KREDİ ALANIMIZ, 253 MİLYAR LİRAYA YÜKSELDİ"

KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli de finansmana erişimde en ciddi sorunlardan birinin teminat olduğunu belirterek, bu sorunu çözerek finansmana erişimi kolaylaştırmaya çalıştıklarını belirtti. Üretim ve istihdamın artırılmasını amaçladıklarını dile getiren Gergerli, bu yapıldığı takdirde Türkiye'nin daha zengin bir ülke olacağını altını çizdi. Bankacılık sektörünün bugünkü rakamlarla topladığı her 100 liralık mevduata karşılık 120 liralık kredi kullandığını anlatan Gergerli, "Hal böyle olunca bankalar, en rasyonel ve kârı maksimize edici bir kullandırma yapmaya çalışıyor. KGF bu noktada girişimcinin yanında olmaya çalışıyor" ifadelerini kullandı.

İmzalanan protokolle hükümetin KGF için oluşturduğu alanın 23 milyar liradan 253 milyar liraya kadar yükseldiğini bildiren Gergerli, "KGF, 25 yıllık bir şirket. Bu dönemde yaklaşık 24 bin işletmeye kefalet vermişti. Son üç günde 19 bin işletmeye, 9 milyar liralık kredi kullandırdık" diye konuştu.

"İHRACATA 40 MİLYAR DOLAR DESTEK VERECEĞİZ"

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım da kuruluş olarak, bu



yıl ihracata yönelik destek oranını yüzde 26'ya çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Bunun parasal karşılığının doğrudan kredi tutarı için 26 milyar dolar, sigorta desteği için 14 milyar dolar olduğunu dile getiren Yıldırım, "Toplamda ihracata 40 milyar dolarlık bir destek vermeyi amaçlıyoruz" ifadesini kullandı.

"ULUSLARARASI REEL SEKTÖR TÜRKİYE'YE GÜVENİYOR"

Yıl sonu itibarıyla diğer bankalar gibi krediler konusunda doğrudan reyting yapan bir kuruluş haline gelmeyi hedeflediklerini belirten Yıldırım, "Yıl sonunda bu yapıya ulaşacağız. Bu süreçte irtibat ofislerimizin tamamını şube haline getireceğiz. Şube olmayan yerlerde de irtibat ofisleri oluşturacağız. Büyük OSB'lerde de irtibat ofisleri açmak istiyoruz" diye konuştu.

Banka olarak 15 Temmuz'daki darbe girişimi sonrasında bile faiz oranlarında değişiklik yapmadıklarını kaydeden Yıldırım, "Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının değerlendirmelerinin bizim uluslararası ilişkilerimize çok etkisi yok. Uluslararası reel sektör, Türkiye'ye güvenmeye devam ediyor" dedi.



ikinciyeeni.com

KARAR ALMAK SİZİN OTOMOBİLİNİZİ SATMAK BİZİM İŞİMİZ

Otomobilinizi satmaya karar verin gerisi kolay! Şirketinize ait otomobilleri ikinciyeeni.com üzerinden satışa çıkarın, ücretsiz nakliye fırsatıyla ekspertiz raporlu, şeffaf bir ortamda 140 bin üyeyle buluşturalım. Siz de hızlı nakit akışı ve kolay satış süreci ile işinize kaldığınız yerden devam edin.*

Detaylı bilgi için kurumsal@ikinciyeeni.com veya 0822 22 44 222

Kampanyamız 15 Haziran - 30 Ağustos 2017 tarihleri arasında geçerlidir. ikinciyeeni.com otomobil satış bedeli üzerinden %1.5 + KDV hizmet bedeli tahsil eder. ikinciyeeni.com kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkına sahiptir.

* Ücretsiz nakliye hizmeti ikinciyeeni.com tarafından belirlenen noktalar arasında gerçekleşmektedir.



ANADOLU GRUBU



/ikinciyeeni.com



/ikinciyeeni.com



ASO'da Gümrük Birliği Semineri

Ankara Sanayi Odası ev sahipliğinde 24 Nisan Cuma günü gerçekleştirilen Gümrük Birliği Semineri'nde, AB pazarına ihracat yapan firmalarda verimliliğin arttığına dikkat çekildi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) ve İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) iş birliğiyle düzenlenen "Türkiye'nin AB Gündemi: Güncellenen Gümrük Birliğinin İş Dünyasına Etkileri" semineri, ASO ev sahipliğinde 24 Nisan Cuma günü gerçekleştirildi.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, seminerde yaptığı konuşmada, Gümrük Birliği Anlaşması'nın başlangıçta oluşan kaygılara karşın uzun vadede Türk sanayisinin daha rekabetçi bir yapıya kavuşmasına imkan sağladığını söyledi.

Avrupa Birliği pazarına ihracatın Türkiye'de şirket üretkenliğini artırarak, uzun dönemde ekonomiye verimlilik sağladığını belirten Özdebir,

"AB ile yapılan ticaret, firmalara yalnızca para kazandırmakla kalmıyor aynı zamanda rekabetçi kazanımlar da sağlıyor. Bu alanda yapılan çalışmalara göre firmalar, AB pazarına ihracat yapmaya başladıktan sonraki birinci yıl yüzde 7,4, ikinci yıl yüzde 8,1, üçüncü yıl yüzde 9,7 oranında verimlilik artışı kaydetti" diye konuştu.

"Ortalama ücretler bakımından, AB'ye ihracat yapmaya başlamanın ilk üç yıl içerisinde etkisinin sırasıyla yüzde 1,3, yüzde 3,5 ve yüzde 3,8 arttığı tahmin ediliyor" diyerek sözlerine devam eden Özdebir, AB'nin 3. ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarında Türkiye'nin taraf olmamasını eksiklik olarak nitelendirdi. Özdebir, "Gümrük Birliği'nin kapsamının genişletilmesine yönelik 2014'ten itibaren işleyen bir süreç söz konusu. Birlik kapsamında tarım ürünleri, hizmetler ve kamu alımlarını içerecek şekilde genişletilmesi, Türkiye'nin karar alma mekanizmalarına dahil olması gibi unsurları barındıracak sürecin bizi farklı noktalara taşıyacağı kesin" değerlendirmesinde bulundu.

AB tarafında yetkilendirme prosedürünün devam ettiğini, revizyon sürecinin 2018'de sonuçlanmasının

beklendiğini hatırlatan Özdebir, "AB ile son dönemdeki ilişkiler, AB'deki korumacı ve ırkçı söylemler dikkate alındığında revizyon sürecinin kolaylıkla sonuçlanacağını söylemek çok da mümkün görünmüyor" ifadesini kullandı.

Özdebir, kamu alımlarının Gümrük Birliği'ne dahil edilmemesinin yanlışlığına dikkati çekerken, vize sorununa da işaret etti. Özdebir, "Gümrük Birliği genişletilmesi çalışmaları sürerken iş adamlarımızın önündeki en büyük engel olan vize sorunu çözülemedi" diye konuştu.

İKV Genel Sekreteri Çiğdem Nas'ın moderatörlüğünü yaptığı panelde, Avrupa Toplulukları Araştırma Ve Uygulama Merkezi (ATAUM) Müdürü Sanem Baykal, Gümrük Birliğinin Güncellenmesi ve Türkiye-AB İlişkilerine Etkileri; Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) G-20 Çalışmaları Merkezi Direktörü Sait Akman, Gümrük Birliğinin Güncellenmesi Sürecinde Mevcut Durum ve Beklentileri; İKV Strateji ve İş Geliştirme Müdürü Gökhan Kilit, Gümrük Birliğinin Güncellenmesi ve İş Dünyasına Etkileri; İKV Araştırma Müdürü Çisnel İleri, AB Fon ve Programlarından İş Dünyası Nasıl Faydalanabilir? konulu sunum yaptı.

YATSIAD Yönetim Kurulu'ndan ASO'ya ziyaret



YATSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Yoldar ile yönetim kurulu üyeleri, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti. ASO Başkanı Özdebir ise yeni yönetime tebriklerini sundu.

Yatırımcı ve Sanayici İşadamları Derneği (YATSIAD) Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Yoldar ile yönetim kurul üyeleri, 7 Mart Salı günü Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

ASO Başkanı Özdebir, yeni yönetime, "Hayırlı olsun" dileğinde bulundu.

nurken, tüm dünyada yeni bir sanayi devrimine geçildiğine dikkat çekti. Özdebir, "Endüstri 4.0 çok önemli. Bundan önceki sanayi devrimlerinde para egemen iken burada akıl, fikir, kaliteli ve vasıflı insan gücü önemli" dedi.

YATSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Yoldar ise, Ankara'nın

önde gelen iş insanlarından oluşan iyi bir yönetim teşkilatı oluşturduklarını ve fikir birliği içinde projelerine odaklandıklarını belirtti.

Yoldar, "Hepimizin kafasında yatırımla Ankara'ya nasıl katma değer sağlarız? Nasıl daha çok Ankara markası çıkarabiliriz? düşüncesi var" diye konuştu.

Bahreyn'den Ankara'ya iş birliği mesajı

Bahreyn Krallığı Büyükelçisi Dr. Ebrahim Yousef Al Abdulla, 20 Mart Pazartesi günü Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

Bahreyn Büyükelçisi'nin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getiren ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "İki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmak için iş birliği yapmalıyız" dedi.

Büyükelçi Dr. Ebrahim Yousef Al Abdulla ise, yakın gelecekte iki ülke arasındaki karşılıklı iş birliği fırsatlarının geliştirilmesi hususunda istekli olduklarını belirtti.



Miniklerden yıl sonu etkinliği



ASO 1. OSB Anaokulu öğrencileri, yıl sonu etkinliği düzenledi. 13 Mayıs Cumartesi günü Bölge Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen etkinlikte anaokulu öğrencileri, yıl boyunca edindikleri becerileri sergiledi. Öğretmen ve öğrenciler ile velilerin büyük ilgi gösterdiği programda, anaokulu öğrencilerinin hazırladığı halk oyunları ve modern dans gösterileri izleyenlerden beğeni topladı.

ASO Teknik Koleji ve SİMEP öğrencileri Çanakkale'de

SİMEP ve ASO Teknik Koleji'nin bu yıl öğretime başlayan öğrencileri, öğretmenleri eşliğinde 05-07 Mayıs 2017 tarihleri arasında Çanakkale'yi ziyaret etti.

Öğrenciler, Çanakkale gezisi kapsamında Gelibolu Yarımadası'ndaki şehitlikleri gezerek, Mustafa Kemal Atatürk'ün 1915 yılındaki savaşta göğsüne şarapnel parçasının saplandığı, ancak cebindeki saat sayesinde kurtulduğu yeri gördüler.

Çanakkale Destanı Tanıtım ve Simülasyon Merkezi'nin ardından Nusret Mayın Gemisi, Kilit Bayırı, Mecidiye Tabyası, Seyit Onbaşı, Şahindere Şehitliği, Alçıtepe Salim Mutlu Müzesi, Çanakkale Şehitleri Abidesi, Yahya Çavuş Şehitliği, 57. Alay Şehitliği, Anzak Koyu, Conkbayırı, Biga Köyü Atatürk Evi ziyaret edildi.



2. Dönem mezunları diploma aldı

2016-2017 eğitim-öğretim yılını tamamlayan ASO Teknik Koleji öğrencileri, 23 Mayıs Salı günü düzenlenen törenle mezuniyet heyecanı ve mutluluğunu birlikte yaşadı.

ASO Teknik Koleji konferans salonunda Sincan İlçe Milli Eğitim Müdürü Adem Solmaz, Bölge Müdürü Ahmet Balcı, ASO Eğitim Kurulu Üyeleri, sanayiciler, öğrenci velileri ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleştirilen mezuniyet töreninde 51 genç diplomasını aldı.

Diploma töreninde, okul birincisi Bekir Haktanır, ikincisi Emirhan Aktürk ve üçüncüsü Mehmet Can Yılmaz'a ASO Eğitim Kurulu üyeleri tarafından diplomalarıyla birlikte çeşitli hediyeler verildi. Tören, temsili diplomaların dağıtılması ve keplerin fırlatılmasıyla sona erdi.





ASO üyesi 37 sanayi kuruluşu ilk 500'de

İstanbul Sanayi Odası tarafından gerçekleştirilen ve 2016 yılı verileriyle oluşturulan 500 büyük sanayi kuruluşu listesine ASO üyesi 29 özel, sekiz kamu şirketi girdi. Ankara, bir önceki yıl 34 olan firma sayısını 37'ye çıkarmış oldu.

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırmasında Ankara Sanayi Odası üyesi 37 sanayi kuruluşu yer aldı. İstanbul Sanayi Odası tarafından gerçekleştirilen ve 2016 yılı verileriyle oluşturulan 500 büyük listesine ASO üyesi 29 özel, 8 kamu şirketi girerken, Ankara bir önceki yıl 34 olan firma sayısını 37'ye çıkarmış oldu.

Bir önceki yıla göre ikisi özel, biri kamudan gelen artış gerçekleşirken, geçen yıl listeye giren firmaların tamamına yakını yerlerini korudu. Altı savunma sanayi şirketinin de yer aldığı Ankara firmaları, listede İstanbul'dan sonra en çok firması olan ikinci şehir oldu.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, listede Ankara'nın ikinci sıraya yükselmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken, "Bu, 'Başkentin Sanayiinden, Sanyinin Başkentine' hedefimiz için önemli bir adım oldu. Listede yer alan tüm firmalarımızı kutluyorum"

dedi. Özdebir, listede bulunan ASO üyelerinin Ankara'nın yüksek teknoloji üretme kapasitesini de net bir biçimde gösterdiğini söyledi.

500 BÜYÜK LİSTESİNDE YER ALAN ASO ÜYELERİ ŞUNLAR: Özel:

Aselsan Elektronik San. ve Tic. A.Ş., Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş., TUSAŞ-Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş., MAN Türkiye A.Ş., ROKETSAN Roket San. ve Tic. A.Ş., Hidromek-Hidrolik ve Mekanik Makina İmalat San. ve Tic. A.Ş., Şa-Ra Enerji İnşaat Tic. ve San. A.Ş., RWE & Turcas Güney Elektrik Üretim A.Ş., Noksel Çelik Boru Sanayi A.Ş., Eti Soda Üretim Pazarlama Nakliyat ve Elektrik Üretim San. ve Tic. A.Ş., Park Termik Elektrik San. ve Tic. A.Ş., Yayla Agro Gıda Sanayi ve Nakliyat A.Ş., Oyak Beton San. ve Tic. A.Ş., Votorantim Çimento San. ve Tic. A.Ş., Ortadoğu Rulman San. ve Tic. A.Ş., FNSS Savunma Sistem-

leri A.Ş., HAVELSAN Hava Elektronik San. ve Tic. A.Ş., Göknur Gıda Maddeleri Enerji İmalat İth. İhr. Tic. ve San. A.Ş., Mitaş Enerji ve Madeni İnşaat İşleri T.A.Ş., Emek Boru Makina San. ve Tic. A.Ş., Nuh'un Ankara Makarnası San. ve Tic. A.Ş., Şahinler Metal San. ve Tic. A.Ş., Bien Yapı Ürünleri Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş., Yiğit Akü Malzemeleri Nakliyat Turizm İnşaat San. ve Tic. A.Ş., Yakupoğlu Tekstil ve Deri San. Tic. A.Ş., Erkunt Traktör Sanayii A.Ş., BAŞTAŞ Başkent Çimento San. ve Tic. A.Ş., Çelikler Taahhüt İnşaat ve Sanayi A.Ş.

Kamu:

EÜAŞ Elektrik Üretim A.Ş. , Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş., Eti Maden İşletmeleri, Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, Et ve Süt Kurumu, Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu, Tarım Kredi Yem San. ve Tic. A.Ş.

ASO'dan Kadınlar Günü Kardeşlik Yemeği



Ankara Sanayi Odası, “Ankara Hakkari Kardeşlik Köprüsü” temalı yemekli bir toplantı düzenledi. Hakkari, Adıyaman, Kütahya gibi illerden gelen kadın girişimciler toplantıda deneyimlerini paylaştı.

Ankara Sanayi Odası (ASO) 8 Mart Dünya Kadınlar Günü nedeniyle Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelen iş kadınlarının yer aldığı yemekli bir toplantı düzenledi.

“Ankara Hakkari Kardeşlik Köprüsü” temalı etkinlikte Hakkari, Adıyaman, Kütahya gibi illerden gelen kadın girişimciler deneyimlerini paylaştı. Geceye ASO Meclis ve Komite üyeleri, sivil toplum örgütlerinin yöneticileri, bürokratlar ve çok sayıda davetli katıldı.

ASO Yönetim Kurulu Üyesi Seyit Ardiç, Türkiye’de kadınların ekonomik, sosyal ve siyasal hayata yeterince katılmadıklarını belirterek, “Türkiye, hedefleri olan bir ülke. Küresel düzeyde

rekabet edebilir bir ülke olabilmemiz için Türkiye’de nüfusun yarısını oluşturan kadınların iş hayatına katılması büyük önem taşıyor. Kadınlar olmadan hedefimize ulaşmamız zor” dedi.

ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir’in eşi Oya Özdebir ise, yaptığı konuşmada, “Kadın hakları sorunları çözümlenmeden, kadınlar kendilerini güvende hissetmeden ne ülkemizde ne de dünyada tam bir mutluluk ve huzur olamaz. Yıllardır büyük bir titizlik ve özveriyle yetiştirdiğimiz evlatlarımızı, gözü dönmüşlerin hırsları için kurban ediyoruz. Gücümüzü kardeşlik üzerine kullanmayı bütün kadın arkadaşlarıma öneriyorum” şeklinde konuştu.

ASO'dan iki resim sergisi

ASO Kültür Merkezi'nde mart ve nisan ayında yapılan iki resim sergisi büyük ilgi gördü. Sergilere Atalay kardeşler 69, Kalyoncu çifti ise 50 eser ile katıldı.



Atalay Kardeşler Karma Resim Sergisi

Ankara Sanayi Odası (ASO) Kültür Merkezi'nde 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla üç kardeş ressamın eserlerinden oluşan Atalay Kardeşler Karma Resim Sergisi açıldı. Sergide, Nilüfer, Nilgün ve Öznur Atalay kardeşlerin toplam 69 eseri yer aldı.



Kalyoncu Resim Sergisi

Raif ve Yasemin Kalyoncu'nun eserlerinin yer aldığı bir diğer sergi ise, 5 Nisan Çarşamba günü ASO Başkanı Nurettin Özdebir tarafından açıldı. Serginin açılışında konuşan Nurettin Özdebir, Ankara Sanayi Odası olarak, sanata ve sanatçıya destek vermeye devam edeceklerini belirtti.

İstihdama en çok katkı sağlayan kadın girişimciler ödüllendirildi

Dünya Kadınlar Günü nedeniyle düzenlenen törende, İç Anadolu Bölgesi'nde yer alan Kadın Girişimciler Kurulları İl Başkanları'na ve o illerde İstihdam Seferberliği'ne katkı sağlayan kadın girişimcilere plaket verildi.

Ankara Sanayi Odası koordinatörlüğünde faaliyetlerini yürüten TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı iş birliğinde 8 Mart 2017 tarihinde gerçekleştirilen törende, istihdama en çok katkı sağlayan kadın girişimciler ödüllendirildi.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin de katılımıyla, Bakanlık binasında düzenlenen törende, İç Anadolu Bölgesi'nde yer alan Kadın Girişimciler Kurulları İl Başkanları'na ve o illerde istihdam seferberliğine katkı sağlayan seçilmiş girişimci kadınlara plaket verildi.

Aralık 2016, Ocak ve Şubat 2017 aylarında istihdam rakamlarını temel

olarak, aralık ve ocak ayları için SGK işe giriş bildirgesinin onaylı kopyaları ile şubat ayı için firma beyanı esas alınarak yapılan hesaplama sonucu, en yüksek istihdam artışını sağlayan kadın girişimcilerin belirlendiği değerlendirilmedi, 13 oda üyesi arasından ödüle hak kazananlar alkış eşliğinde tebrik edildi.

EN ÇOK İSTİHDAM ANKARA'DAN

Ankara, Kırıkkale, Kırşehir, Kayseri, Eskişehir, Konya, Karaman, Nevşehir, Yozgat, Aksaray, Niğde, Sivas, Çankırı illeri olmak üzere toplam 13 odanın değerlendirildiği törende, Ankara istihdam seferberliği kapsamında en çok istihdamı yaratan il seçildi.



TOBB Ankara Kadın Girişimciler İcra Kurulu Üyesi ve Yunus Marketler Zinciri firması yetkilisi Ülkü Ayhan Özek ödülünü, TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat, Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ve Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin elinden aldı. İl başkanlarının da ödüllendirildiği törende Serpil Polat, TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı olarak ödül aldı.

“Kızlar Kodluyor” ile 4 bin çocuğa eğitim

TOBB Kadın Girişimciler ve Genç Girişimciler İcra Kurulu Üyesi Gözde Erbaz, kız çocuklarına erken yaşta kodlama öğreten “Kızlar Kodluyor” projesi ile 4 bin çocuğa eğitim verdi.



RobinCode Bilişim, Teknoloji ve Girişimcilik Derneği'ni kuran ve geçen yıl Sivil Toplum Farkındalık Ödülü kategorisinde, Bilim ve Teknoloji alanında “Kızlar Kodluyor” projesi ile ödül alan Gözde Erbaz, 5 milyon kullanıcıya ulaşan sistemle 5-16 yaş grubu çocuk-

lara eğitim vermeye devam ediyor. “Kızlar Kodluyor” projesi ile 4 bin çocuğun yüz yüze eğitim aldığını anlatan Erbaz, siber güvenlik, dijital vatandaşlık, kodlama, 3D tasarım, robotics, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik ve tekno-girişimcilik eğitimlerinin verildiği projenin hedefini;

teknolojiyi sadece kullanan değil, teknolojiyi üreten nesiller yetişmesi olarak açıkladı. Gözde Erbaz, “Hz. Mevlânâ, ‘Bir mum, başka bir mumu aydınlatmakla ışığından hiçbir şey kaybetmez’ demiş. RobinCode’un misyonu, benim misyonum tam da budur” diye konuştu.

ASO 1.OSB, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi'nin konuğu



Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi'nin 3. Kariyer Günleri ve AR-GE Sergisi etkinliğinin konuğu, ASO 1. OSB Bölge Müdürü Ahmet Balcı oldu. 3 Mayıs Çarşamba günü gerçekleştirilen etkinlikte, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Yüksel Coşkunyürek, Ankara 1. OSB Müdürü Ahmet Balcı, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Veli Çelik ve Rektör Prof. Dr. Metin Doğan açılış konuşması gerçekleştirdi.

Hacettepe Üniversitesi'nden bölgeye ziyaret



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu öğrencileri, üniversite-sanayi iş birliği kapsamında, 5 Mayıs Cuma günü ASO 1. OSB'ye konuk oldu. Öğrenciler, toplantı sonrasında bölgede faaliyet gösteren fabrikaları gezerek, üretim süreçlerini yakından izleme fırsatı buldu. Fabrika gezisi sırasında çalışanlardan teknik bilgiler alan öğrenciler, yöneticilerle de kısa bir toplantı yaparak, sektör hakkında detaylı bilgiler aldı.

Bahreyn Maliye Bakanı 1. OSB'de

Bahreyn Maliye Bakanı Şeyh Ahmed Bin Mohammed Al Khalifa ve beraberindeki heyet, 3 Mart Cuma günü ASO 1. OSB'yi ziyaret etti. Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara sanayisi ve ASO 1. OSB hakkında Bahreynli bakana bilgi verdi. ASO 1. OSB'nin Türkiye'nin en iyi organize sanayi bölgelerinden biri olduğunu belirten Özdebir, Türkiye ile Bahreyn arasındaki ticaret hacminin çok düşük olduğunu ve bu hacmin artırılması gerektiğini ifade etti.



Ruanda'dan sanayicilere iş birliği çağrısı



Ruanda Ankara Büyükelçisi Williams Nkurunziza ASO 1. OSB'yi 6 Nisan Perşembe günü ziyaret etti.

Ankara Sanayi Odası ve ASO 1. OSB Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir'in ev sahipliği yaptığı ziyarette, Milli Eğitim Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Mustafa Hilmi Çolakoğlu da yer aldı. Büyükelçi, sanayicilerle iş birliği yapma ve iki ülke arasındaki ticari hacmi geliştirmek adına fikir alışverişinde bulundu.



Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü toplantısında OSB vurgusu

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü, 2017 Yılı Yatırım Programı'nda yer alan OSB ve Sanayi Sitesi yönetimlerini bilgilendirme toplantısını 27 Mart Pazartesi günü ASO 1. OSB ev sahipliğinde gerçekleştirdi. Toplantıya, Bakanlık Müsteşarı Ersan Aslan, Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Yaşar Öztürk, Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, çok sayıda bakanlık bürokratu ve sanayici katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, işsizlik ve cari açık sorununa dikkat çekerek, "Her iki sorununumuzun da ilacı olacak kişiler yeni kurulan OSB'lerin yöneticisi olan sizlersiniz. Ülkemizin daha kaliteli üretime ve daha fazla ihracata, bunu yapabilmek için de yatırım yerine ihtiyacı var" dedi.

Numbers alone are not enough to
understand Turkey's economy!

OVERVIEW • PROBE • POLITICS • BUSINESS BY LAW • BUSINESS

ANALYSIS • GEOPOLITICS • COMMENTARY


LONDON EYE • DATA CORNER



For the full story
executive.dunya.com

Subscription Department: 0212 440 28 20 / 21 / 22 • www.dunyastore.com • subs.dunya.com

The mobile
applications are ready
DOWNLOAD THE APP
Be the first to read



 App Store

 Google play

Bangladeş Büyükelçisi ülkesini tanıttı

Bangladeş Büyükelçisi M. Allama Siddiki ve beraberindeki İhracatı Geliştirme Bürosu ile Yatırım Kalkınma Kurumu yetkilileri OSTİM'de ülkeleri hakkında bilgiler aktardı.

Bangladeşli bir grup iş adamının da katıldığı programın açılışında konuşan OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, "Bangladeş D8'in (Developing 8) çok önem-

li üyelerinden biri. Her türlü imkan, bilgi, becerilerimizle emrinizdeyiz" dedi.

Büyükelçi M. Allama Siddiki de iki ülkenin kardeşliğine dikkat çekerek, "Bugüne kadar aramızda hiçbir sorun çıkmadı, olmayacak da. Şimdi aramızdaki sevgi ve saygıyı iş birliğine dönüştürme zamanı" diyerek sanayicilere iş birliği çağrısında bulundu.

Minik satranççılar yeteneklerini konuştu



OSTİM Organize Sanayi Bölgesi bünyesinde Türkiye Satranç Federasyonu desteğiyle 29 Mayıs pazartesi günü Satranç Şenliği düzenlendi. Şenliğe, Ankara ve il dışından 110 minik sporcu katıldı.

Minikler, Türkiye Satranç Federasyonu resmi hakemlerinin yönettiği müsabakalarda gösterdikleri dikkat ve geliştirdikleri stratejilerle kendilerine hayran bıraktı. Dört ayrı kategoride gerçekleşen, ailelerin de heyecanla takip ettiği etkinlik sonunda, ilk üçe giren kız ve erkek sporcular ödüllendirildi.

OSTİM'in 'Enerji Takımı' Güneydoğu'da

OSTİM Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Kümelenmesi, sanayici ve akademisyenlerin de aralarında bulunduğu 16 kişilik grupla Şanlıurfa ve Diyarbakır'da yatırım ve iş birliği olanaklarını kapsayan temaslarda bulundu.

18 Mayıs Perşembe günü başlayan ve iki günlük programda görüşlerini paylaşan Küme Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Çelik, "Buranın potansiyelini çıkarıp, bu potansiyel içinde iş birliğine giderek yatırım yönlendirmesi yapabiliriz" dedi.

OSTİM OSB Bölge Müdürü Adem Ancı da her konuda katkı vermeye, iş birliği yapmaya, anlatmaya ve yol göstermeye hazır oldukları mesajını verdi.

Bölgedeki sektörel potansiyel, sanayiciler ve kamu kurumlarıyla iş birliği olanakları ve yatırımlara ilişkin görüşmelerde bulunan Küme heyeti, OSB'ler için arıtma sistemleri, sera ısıtma sistemleri, tarımsal üretimde karlılık sistemleri, güneş enerjili ve damlama sulama sistemleri, mikro kredili iş fikirleri gibi başlıklara dikkat çekti.



Milli haberleşme teknolojileri takımı kuruluyor

OSTİM OSB Konferans Salonu'nda 25 Mayıs Perşembe günü gerçekleşen toplantıda, Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi (HTK) basına tanıtıldı.

Kümelenmenin temel argümanı, Türkiye'nin telekomünikasyon ve bilişim alanında dünyadaki devler gibi marka çıkarması olarak açıklandı. Milli markalar ile üretime yönelik de önemli mesajlar verildi.

Toplantının açılışında konuşan OS-



TİM Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, "Haberleşme alanı savunma alanı kadar belki ondan da stratejik. Çünkü savunmanın da arka planında haberleşme teknolojileri var. Bu nedenle sektörü çok

önemsiyoruz. Bunun yerli ve milli olması hassasiyetlerine uyuyoruz. İhalelerin şartnamesine yüzde 45'lik bir yerlilik oranı konmuş. Bunun bireysel çabalarla yapılabileceğine çok fazla inanmıyoruz. Bu nedenle sektörde bu çabayı sarf edecek, gelecekte ülkemizin bu teknolojilerin de kazanımına yol açacak bir yerli milli takım kuruyoruz. Yerli ve milli haberleşme teknolojileri takımı kuruyoruz" ifadelerini kullandı.

Eğitim Protokolü'nün ilk projeleri tamamlandı

Başkent Üniversitesi ile Anadolu OSB arasında yapılan Eğitim Protokolü'nün ardından, Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin bitirme projeleri, yatırımcı desteği alarak tamamlandı.

Tamamlanan projelerin üretim süreçlerinde kullanılmaya başlandığını belirten Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, üniversite ile iş birliklerini genişleterek projelere devam edeceklerini söyledi. Tuncay, ekonominin ivme kazanması için yüksek katma değerli ürünler üretmek gerektiğini ifade ederek, "Tam da bu nedenle sanayilerin, üniversiteler ile iş birlikleri büyük önem taşıyor. Katılımcılarımızın öğrencilerle üretim süreçlerine dahil ederek noktalandığı bu projeler, aynı zamanda Türkiye'ye birer örnektir. Ülkemizin harcadığından çok kazanmasını sağlamanın yolu bu" dedi.



**Anadolu OSB
ile Polatlı
Belediyesi
güç birliği
yapıyor**

Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, Eğitim ve İstihdam İşbirliği Protokolü imzaladıkları Polatlı Belediye Başkanı Mürsel Yıldızkaya ile görüştü.

Hüseyin Kutsi Tuncay, toplantıda Polatlı'da işsizlik rakamlarının düşürülmesi için mesleki eğitimin artırılması ve ulaşım sorununun giderilmesi gibi konulara dikkat çekti. Ziyaretten memnuniyetini dile getiren Polatlı Belediye Başkanı Mürsel Yıldızkaya ise, mesleki eğitime büyük önem verdiklerini ve belediye sınırları içerisinde bulunan vatandaşlarına istihdam sağlamak için azami çaba sarf ettiklerini söyledi. Başkan Tuncay, görüşmenin sonunda Ressam Hikmet Çetinkaya'nın Çanakkale Şehitleri'ni simgeleyen 'Kan Çiçekleri' adlı tablosunu hatıra bıraktı.



Anadolu OSB'den iş garantili staj

Anadolu OSB, bir ay gibi kısa bir sürede 200'ün üzerinde mesleki ve teknik eğitim alan öğrenciye staj kapılarını açtı. Bölgedeki yatırımcılar, iş garantili uygulamalı eğitim için öğrencilere destek olacak.

Nitelikli iş gücünün sanayide yer bulmasının önemine değinen Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, "Öğrencilerin iş garantili uygulamalı eğitim alabilmeleri için yatırımcılarımız destek oluyor. Öğrenciler, ömürümüzdeki dönem bölgemizdeki birçok fabrikada staj yapacak; özellikle Polatlı Meslek Lisesi'nden ziyaretimize gelen öğrenciler, şimdiden başarı ortalamalarını yükseltti ve bağlı buldukları ilçede mesleki eğitime olan ilginin artmasına vesile oldu" şeklinde konuştu.



**Anadolu OSB ile Yenimahalle
Belediyesi'nden istihdam atağı**

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi ile Yenimahalle Belediyesi nitelikli personel ihtiyacı ve işsiz nüfusun azalması için örnek bir projeye imza atmaya hazırlanıyor. Proje kapsamında, Yenimahalle Belediyesi tarafından sanayicilerin ihtiyacı olan mesleklerde yetiştirilecek kişiler, Anadolu OSB'de işbaşı yapacak. Anılan proje ile sanayicilerin nitelikli personel ihtiyacı karşılanacağı gibi hem işsiz nüfus azaltılacak hem de ülke ekonomisine katkı sağlanacak. Projede ilk etapta 100 kişinin istihdam edilmesi hedefleniyor.

“Türkiye’nin büyüme hikâyesinin temelinde verimliliğin olması gerek”

Ankara Sanayi Odası Mart ayı Olağan Meclis Toplantısı’nda, Türkiye’nin büyüme performansının yeni milli gelir hesaplarıyla birlikte yükseldiğini belirten Nurettin Özdebir, büyüme hikâyesinin temelinde verimliliğin olması gerektiğini kaydetti. Özdebir, “İşgücü verimliliğini, sermaye verimliliğini ve toplam faktör verimliliğini artıramayan bir Türkiye’nin ‘sürdürülebilir bir büyümeyi’ yakalaması zor” dedi.



Ankara Sanayi Odası (ASO) Mart ayı Olağan Meclis Toplantısı, 29 Mart Çarşamba günü yapıldı. ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, gündemdeki ekonomik gelişmelerle ilgili değerlendirmelerde bulundu. Özdebir, Türkiye’nin büyüme performansının yeni milli gelir hesaplarıyla birlikte yükseldiğini belirtti. “Türkiye’nin yeni büyüme hikâyesinin temelinde yer alması gereken en önemli unsur verimlilik” diyen Özdebir, “İşgücü verimliliğini, sermaye verimliliğini ve toplam faktör verimliliğini artıramayan bir Türkiye’nin ‘sürdürülebilir bir büyümeyi’ yakalaması oldukça zor” diye konuştu.

Verimlilik noktasında hem sanayicilere hem de kamuya çok önem-

li görevler düştüğünü vurgulayan ASO Başkanı Özdebir, “Kamu; verdiği destekleri, hibeleri ‘verimlilik temelli’ dağıtmadığı sürece ya da en azından bu desteklerin verimlilik artışını sağlayıp sağlamadığını göz önünde bulundurmadığı sürece, sürekli verimsiz olmakla suçlanacak, özel sektörü de verimsiz hale getirecek” değerlendirmesinde bulundu.

“DESTEKLERİN ETKİ ANALİZİ YAPILMALI”

Türkiye’nin desteklerle ilgili önemli bir sorun yaşadığına değinen Özdebir, verilen desteklere etki analizinin yapılması, ardından bu analiz sonuçlarına göre desteklerin verimliliğini artıran düzenlemele-

rin hayata geçirilmesi gerektiğini aktardı. Nurettin Özdebir, “Türkiye’nin yeni büyüme hikâyesine kamunun kısa vadede sağlayabileceği en önemli katkılardan bir tanesi bu olacak” diye konuştu.

2012 yılından bu yana özel sektör yatırımlarında görülen yavaşlamanın sermaye stoğunu etkilediğini aktaran Özdebir, “2012 ve sonrasında görülen sabit sermaye yatırımlarındaki yavaşlamanın devam etmesi durumunda Türkiye’nin uzun dönemde sürdürülebilir büyümesi üzerinde olumsuz etkileri ortaya çıkabilir. Yatırımlarını artıramayan bir Türkiye’nin mevcut özel sektör yatırımlarını en etkili biçimde kullanması gerekiyor. Bunun da anahtarı yine verimlilik” dedi.



Özdebir, kredi notu görünümünde değişikliğe yol açacak ciddi bir ekonomik tedbir alınmazsa, önümüzdeki 6 ay-1 yıl gibi bir sürede Moody's'in yeni bir not indirimine gitmesinin şaşırtıcı olmayacağını söyledi.

“KREDİ NOTUNUN DÜŞÜRÜLMESİ DIŞ FİNANSMAN KALİTESİNİ BOZUYOR”

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'in Türkiye'nin kredi notu görünümünü 'durağan'dan 'negatif'e indirmesini değerlendiren Nurettin Özdebir, “Moody's, geçtiğimiz Eylül ayında da Türkiye'nin kredi notunu bir kademe düşürerek yatırım yapılabilir seviyenin altına çekmişti. Eğer kredi notu görünümünde değişikliğe yol açacak ciddi bir ekonomik tedbir alınmazsa, önümüzdeki 6 ay ile 1 yıl içinde yeni bir not indirimine gidilmesi şaşırtıcı olmayacak” yorumunda bulundu.

Türkiye'nin kredi notunun düşürülmesinin, ülkenin dış finansman kalitesinde de bozulmaya yol açtığı-

nı belirten Özdebir, “Örneğin, 2015 yılında toplam 32.1 milyar dolar olan cari işlemler açığının 11.8 milyar doları net hata ve noksandan, 10.2 milyar doları rezervlerden gelirken; sadece 10.1 milyar doları sermaye girişleri ile karşılandı. Dış finansman kalitesi düzelmezse dış ödemelerde zorluk yaşamamız muhtemel” şeklinde konuştu.

“İŞGÜCÜ EĞİTİMİNE HIZ VERİLMELİ”

Aralık 2015'te yüzde 19,2 olan genç nüfusta işsizlik oranının 2016'da yüzde 24'e yükseldiğini hatırlatan Nurettin Özdebir, nüfusunun dinamik, eğitilmiş ve üretken olan dörtte bir kısmından yararlanamayan ekonominin ayakta kalamayacağını

söyledi. İşsizliğe de karşı kalıcı çözümler üretmek için uzun vadeli bir dönem gerektiğinin altını çizen Özdebir, işgücü talebine uygun nitelikte işgücü eğitime hız verilmesi gerektiğini vurguladı.

İşsizlikte kalıcı mücadele için yaratıcı çözümlere ihtiyaç duyulduğunu ve bu kapsamda son dönemde hızla yükselen işsizlik karşısında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısı üzerine başlatılan İstihdam Seferberliği'ne katılarak istihdamın artırılmasına yönelik önemli mesafeler kat ettiklerini hatırlatan Özdebir, bu çalışmalar kapsamında oransal ve sayısal olarak en yüksek istihdam artışını gerçekleştiren üyelerin, düzenlenecek bir törenle ödüllendirileceğini hatırlattı.

“Ekonomide ‘yönetişim’ anlayışı benimsenmeli”

Ankara Sanayi Odası Nisan ayı Olağan Meclis Toplantısı’nda konuşan Nurettin Özdebir, anayasa değişikliği sonrasında kurulacak yönetsel modelin ekonomi ayağını değerlendirdi. Özdebir, “Ekonomide ‘yönetişim’ anlayışının benimsenmesi ile karar alma ve istişare süreçlerine özel sektörün katılımını sağlayacak demokratik mekanizmalar oluşturulacak, ekonomi sağlam temellerde yükselecek” dedi.



Ankara Sanayi Odası (ASO) Meclis Nisan ayı Toplantısı, 26 Nisan Çarşamba günü gerçekleştirildi. ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, anayasa değişikliği sonrasında yeni kurulacak olan yönetsel modelin ekonomi ayağının “yönetişim” anlayışına uygun olarak tesis edilmesi gerektiğini belirterek, bu durumun küresel sermayeye ve finans çevrelerine verilecek en anlamlı sinyal olacağını söyledi.

Ekonomide “yönetişim” anlayışının benimsenmesiyle ekonomi yönetiminin çok başlılığa son vereceğini savunan Özdebir, “Aynı zamanda karar alma ve istişare süreçlerine özel sektörün katılımını sağlayacak demokratik mekanizmaların oluşturulması, ekonomimizin sağlam temellerde yükselmesine imkan tanıyacak” dedi. Ekonomi yönetiminin

nasıl olacağı sorusunun özel sektörle koordinasyon içinde çözülmesi gerektiğini ifade eden Özdebir, “Bu şekilde Türk özel sektörüne, yabancı sermayeye, küresel finans oyuncularına önemli bir mesaj verilmiş olacak. Bu anlayışla oluşturulacak yönetim, yerli ve yabancı sermayenin ülkemizdeki yatırımlarını da teşvik edecek” diye konuştu.

“İSTİHDAM SÜRDÜRÜLEBİLİR HALE GELMELİ”

Türkiye’nin işsizliği artırmadan aynı istihdam seviyesini yakalayabilmesi için yaklaşık her sene 1 milyon üzerinde iş imkanı yaratması gerektiğini hatırlatan Nurettin Özdebir, bu istihdamın sektörel dağılımının da önemli olduğunu söyledi. “Türkiye, sanayi sektöründeki istihdamını artırdıkça ve bunu sürdürülebilir hale

getirdikçe, sağlam temellerde büyümeye devam edecek” diyen Özdebir, “Ne yazık ki, 2016’da sanayideki istihdam 36 bin kişi azaldı. Bu noktanın üzerinde, çok ciddi düşünmemiz gerekiyor. İmalat odaklı olmaktan uzaklaşılırdıkça, uzun vadede kaybeden yine Türkiye ekonomisi olacak” dedi.

“AB İLE TİCARET REKABETÇİLİK KAZANDIRIYOR”

AB ile yapılan ticaretin Türk firmalarına rekabetçilik kazandırdığını ifade eden Nurettin Özdebir, “Yapılan bir araştırmaya göre, AB pazarına ihracat yapmaya başladıktan sonraki birinci, ikinci ve üçüncü yıllarda Türk firmalarının toplam faktör verimliliği sırasıyla yüzde 7,4, yüzde 8,1 ve yüzde 9,7 arttı” dedi.

AB pazarına ihracat yapmaya başlamanın uzun dönemde bir bü-



tün olarak Türkiye ekonomisinin de üretkenliği ve verimliliğini artırdığını kaydeden Özdebir, “Zor edindiğimiz bu kazanımları, Türkiye’nin kaybetmemesi için AB ile olan ilişkilerin belirli bir çizgide de olsa devam etmesi şart” ifadelerini kullandı. AB’nin bugüne kadar Türk tarafına olan politik yaklaşımını geri plana itmesi gerektiğini belirten Özdebir, AB’nin konuya teknik açıdan bakması gerektiğini söyledi.

“EKONOMİ CEPHESİNDEKİ EN BÜYÜK SORUN ENFLASYON”

Ekonomi cephesinde ilk sorunun enflasyon olduğunu belirten Nurettin Özdebir, “2017’de ilk 3 aydaki enflasyon yüzde 4,34 oldu. Küresel finansal krizden bu yana Türkiye’nin ilk 3 ayda karşılaştığı en yüksek enflasyon değeri olması, enflasyon noktasında

Türkiye’nin ciddi bir sorun ile karşı karşıya kaldığını bize söylüyor” ifadelerini kullandı.

Sanayi üretim rakamları hakkında da değerlendirmede bulunan Özdebir, “Rakamlar, bize imalat sanayi olarak halen istediğimiz performanstan uzak olduğumuza da işaret ediyor” bilgisini verdi.

İŞ DÜNYASINA SERİ TAHKİM

Meclis toplantısında konuşan İstanbul Tahkim Merkezi (İSTAC) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ziya Akıncı, imalatçıların ve sanayicilerin uyuşmazlık sorunlarıyla çok sık karşı karşıya kaldığını belirterek, “İş dünyası uyuşmazlıkların hızlı ve etkin çözülmesini bekliyor. Bu, iş dünyasının hakkını zamanında almasını sağlıyor” dedi. İstanbul Tahkim Merkezi’nin seri tahkim kavramı ile hızlı ve etkin

çözüm ürettiğini söyleyen Akıncı, “İş dünyasına seri tahkim kavramını sunuyoruz. Dosyanız hakeme geldikten sonra üç ay içinde nihai olarak çözülüyor. Hakemden aldığımız kararı icraya koyacak duruma geliyorsunuz. Konuyla ilgili uzmanlığı olan kişiler karar veriyor. Uzmanlaşmış ve kaliteli bir yargılama ile uyuşmazlık çözülüyor” diye konuştu.

Denizli Sanayi Odası Başkanı Müjdat Keçeci ise, konuşmasında Türkiye’nin mahkemelerde sorunlarına çözüm bulamadığını söyledi. Gelişmiş ülkelerde bu sorunların çözümünü aktaran Keçeci, “Ben artık mahkemelerin değil, tahkim kurumunun güçlenmesi ve kurumsallaşması gerektiğini, aynı zamanda bizim desteğimizin de şart olduğunu düşünüyorum” dedi.

Fransa'nın seçim sonrası iklimi Türkiye'yi olumlu etkileyecek



Sema Gençay Çapanoğlu
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
Kıdemli Uzmanı

7 Mayıs 2017 tarihinde Fransa'da gerçekleştirilen cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ikinci turunda, En Marche! (Yürüyüş) Hareketi lideri Emmanuel Macron'un rakibi Ulusal Cephe (Front National) lideri Marine Le Pen'e karşı galip gelmişti. Macron'un cumhurbaşkanı seçilmesi başta Fransa'ya olmak üzere Fransa-AB ilişkilerine olduğu kadar Türkiye-AB ilişkilerini de etkileyecek. Ama nasıl?

Macron Elysée Sarayı'nın yeni Cumhurbaşkanı Macron, Fransa'nın en genç cumhurbaşkanı ve En Marche! Hareketi'nin lideri olarak, vadettiklerini gerçekleştirebilecek mi? Fransa'nın sağ ve sol partilerinin alışlagelmiş ve başanya ulaşamamış politikalarına karşı neler ortaya koyacak ve bunları ne oranda başarabilecek? Fransa'nın bu yeni döneminde akıllara bu sorular geliyor. Ama açık olan şu ki Macron, rakibi Marine Le Pen'in aşırı sağcı, AB ve göçmen karşıtı söylemlerinin tam aksine ülkeyi yeniden birleştirme sözü veren, ortak değerleri ve Avrupa bütünleşmesini savunan bir söylem ortaya koydu ve seçildikten sonra da bu değerlere vurgu yaptı. Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma yönünde oy kullanması ve son dönemde Avrupa genelinde aşırı sağ akımların hız kazanması nedeniyle AB bütünleşmesinde azalan motivasyonu Macron liderliğindeki Fransa'nın güçlendirebileceği umutları doğuyor. Kuşkusuz, AB bütünleşmesini destekleyen bir politika, Türkiye'yi ve diğer aday ülkeleri de olumlu etkileyecektir. AB'de bütünleşmenin arttığı dönemlerde genişlemenin de hız kazandığını gözlemliyoruz.

MACRON, BÜTÜNLEŞTİRİCİ VE TOPARLAYICI BİR TUTUM SERGİLİYOR

Fransa'nın yeni cumhurbaşkanının kariyerine baktığımızda ekonomi alanında ve siyasette hızlı bir ilerleme kaydetmiş olduğunu görüyoruz. 2004-2008 yıllarında Fransa Ekonomi Bakanlığı'nda maliye müfettişi olarak göreve başlayan Macron, Fransa siyasetinin arka planında önemli rol oynayan, devlete ve hükümetlere

danışmanlık yapan ekonomist ve yazar Jacques Attali ile de çalıştı ve Fransa'nın ekonomik büyümesini güçlendirmeyi amaçlayan komisyonun yardımcı rapor-törü oldu. 2008'de, devletteki görevinden ayrılarak Rothschild&Cie grubunda ticari bankacılık görevine geçti. 2012 cumhurbaşkanlığı seçimleriyle Macron, önce Cumhurbaşkanı François Hollande'ın danışmanlığı daha sonra da cumhurbaşkanı genel sekreter yardımcılığı görevini üstlendi. Hollande'ın güvenini kazanan Macron, ekonomi, sanayi ve dijital ekonomi bakanı olarak görevlendirildi. Bundan tam bir yıl önce, 2016'nın nisan ayında En Marche! Hareketi'ni kuran Macron, aynı yıl ağustos ayında da Ekonomi Bakanlığı'ndan istifa ederek cumhurbaşkanlığı seçimleri için bağımsız adaylığını ilan etti.

Ekonomi alanında bilgisini ve tecrübesini politik alanda da ünlü politikacılarla çalışarak desteleyen ve güçlendiren Macron, seçtiği yolda hızla ilerleyen, lider ve bildiğinden şaşmayan bir imaj çiziyor. Mevcut politikalarla uyşamayarak En Marche! Hareketi'ni başlatan Macron, bu hareketle ne sağcı ne de solcu olan orta bir çizgi çizerek, hem iş dünyasının hem de farklı eğilimlerdeki siyasilerin desteğini aldı. Bütünleştirici ve toparlayıcı bir tutum sergileyen Macron, tüm Avrupa başkentlerini gezerek bütçe, çevre, sanayi ve göç krizi konularına çare bulmayı hedefliyor.

ALMANYA-FRANSA İŞ BİRLİĞİ BREXİT İLE SARSILAN DENGESİ DÜZELTEBİLİR

14 Mayıs'ta gerçekleşen yemin töreniyle görevi eski cumhurbaşkanı François Hollande'dan devralan Macron, iddialı bir konuşma yaparak ülkesinin özgürlük ve dayanışma için sesi çıkan, güçlü bir Fransa olarak yeniden kendine güvenmesini sağlayacağını ve ülkenin "Rönesans" ile yeniden doğuşun eşliğinde olduğunu söyledi.

"Daha verimli, demokratik ve politik bir Avrupa'ya ihtiyacımız var" söylemini ortaya koyan Macron, görevde kaldığı sürece AB'yi reforme etme ve "yeniden

başlatma” sözünü verdi. Cumhurbaşkanlığı koltuğunu devralır almaz ilk ziyaretini Almanya’ya yapan Macron, Almanya Başbakanı Angela Merkel ile görüştü. AB’nin önde gelen iki ülkesinin AB için güçlerini birleştirmeleri, güçlü bir Fransa ve güçlü bir AB için güçlü bir Fransa -Almanya iş birliği hedefi iki liderin de üzerinde odaklandığı ana konu oldu. Merkel Macron’un görüşlerini paylaşarak, Almanya’nın çıkarlarının Fransa’nın çıkarlarına yakından bağlı olduğunu, Avrupa’nın iyi durumda olduğu takdirde Almanya’nın da iyi durumda olacağını, benzer şekilde Fransa’nın güçlü olmasının Avrupa’yı olumlu yönde etkileyeceğini vurgulaması Almanya-Fransa ittifakının ana fikrini ortaya koyuyordu. Merkel ve Macron, AB bütünleşmesinin derinleştirilmesi için orta vadede bir yol haritası çizilmesi üzerinde uzlaştılar. Böylece AB’nin kurucu antlaşmalarında da değişiklik yapılması da söz konusu olabilecek. Fransa-Almanya iş birliğinin ve Brexit ile sarsılan Avrupa projesinin canlandırılmasını bekliyor.

FRANSA-TÜRKİYE İLİŞKİLERİNDE CANLANMA BEKLENİYOR

Daha fazla güçlenen bir Fransa ve AB, Türkiye’nin Fransa ve AB ile ilişkilerini olumlu yönde etkileyecektir. Esasen eski Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy döneminde iki ülke arasında bozulan ilişkiler, Cumhurbaşkanı François Hollande döneminde tekrar canlanma ve gelişme gösterdi ve Sarkozy döneminde Fransa’nın bloke ettiği müzakere fasıllardaki blokajın kaldırılması mümkün oldu. Sarkozy’nin üyelikle doğrudan ilişkili olduğu gerekçesiyle Fransa tarafından bloke edilen fasıllar arasında bulunan Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu, Ekonomik ve Parasal Politika ile Mali ve Bütçesel Hükümler fasılları, Hollande döneminde müzakerelere açıldı. 5-6 Temmuz 2012 tarihlerinde Paris’e resmi bir ziyaret gerçekleştiren Cumhurbaşkanı Re-

cep Tayyip Erdoğan, ziyaret vesilesiyle Fransa Dışişleri Bakanı Laurent Fabius ile yaptığı görüşmenin ardından düzenlenen basın toplantısında, Fransa’ya uygulanan tedbirlerin fiilen yürürlükten kaldırıldığını kamuoyuna açıkladı.

2014 yılında ise Fransa Cumhurbaşkanı Hollande’ın Türkiye’ye gerçekleştirdiği resmi ziyaret, bir Fransa cumhurbaşkanının ülkemize 22 yıl aradan sonra bu düzeyde gerçekleştirdiği ilk devlet ziyareti olarak tarihe geçti. Cumhurbaşkanı Hollande’a geniş bir heyetin eşlik etmesinin yanı sıra, yaklaşık 50 Fransız iş adamının katılması da dikkat çekti. Ziyaret vesilesiyle, enerji, ulaştırma, gümrük, tarım ve kredi kolaylığı gibi çeşitli alanlarda toplam 13 anlaşma taraflarca imzalandı. Ayrıca iki ülkenin Dışişleri Bakanları tarafından imzalanan “İşbirliği için Stratejik Çerçeve Oluşturulmasına Dair Ortak Siyasi Bildiri” ile beraber ilişkiler, yeni bir kurumsal çerçeve kazandı. 10 Ekim 2014 tarihinde ise dışişleri bakanları tarafından, anılan Ortak Bildiri’nin uygulanmasına yönelik 2014-2016 Eylem Planı imzalandı. Bu gelişmelerle birlikte ikili ilişkilerin ilerlemesinde önemli bir mesafe kat edildi. 31 Ekim 2014 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın Fransa’ya gerçekleştirdiği çalışma ziyaretiyle beraber, ikili ilişkilerde kazanılan yeni ivme ve canlanma taraflarca bir nevi teyit edildi.

DIŞ TİCARET POLİTİKASINDA TÜRKİYE ÖNCELİĞİ

Fransa-Türkiye ekonomik ilişkileri, geçmişten günümüze olumlu ve gelişen bir seyir izliyor. 2016 yılı verilerine göre, Türkiye-Fransa arasında 13.4 milyar dolar ticaret hacmi bulunuyor. Türkiye’nin Fransa’ya ihracatı 6 milyar dolara ulaşırken, ithalat ise 7.3 milyar dolar düzeyinde. 2014 yılı itibarıyla, AB üye ülkeleri arasında Fransa, Türkiye’nin en çok ihracat yaptığı dördüncü ülke konumunda. Hâlihazırda Türkiye’nin Fransa’ya ihraç ettiği ürünlerin başında, giyim eşyası, elektrikli makine ve cihaz-

lar, sebze ve meyve, tekstil ürünleri ve karayolu taşıtları geliyor. Türkiye’nin Fransa’dan en çok ithal ettiği ürünler arasında ise başta kara ulaşım araçları olmak üzere, makine ve cihazlar, demir ve çelik yer alıyor. Türkiye’de başta otomotiv olmak üzere Fransız şirketlerinin yatırımları ve sigortacılık ile finans sektöründe Fransız şirketlerinin ağırlığı da göz önünde bulundurulduğunda Fransa ile ekonomik ilişkilerimizin, bu ülke ile daha da canlanacağı ümit edilen ilişkilere olumlu yansımaları bekleniyor.

Macron, Türkiye’nin AB üyelik süreci ile ilgili yaptığı açıklamada, Türkiye’nin AB üyelik şartlarını net bir şekilde karşılamadığını ve son gelişmeler ekseninde olumlu bir ilerlemenin yaşanmadığını iddia etmiş, ancak Avrupa’nın Türkiye’ye kapıları kapatmaması gerektiğini savunmuştu.

Fransız gözlemciler, Avrupa’da siyasi ve ekonomik birliğin güçlenmesinden yana olan Macron’un Avrupa’nın demokratik değerlerine verdiği önemin, izleyeceği dış politika açısından Türkiye ile ilişkilerinde de öncelikli bir boyut katacağını düşünüyor. Emmanuel Macron seçim kampanyası döneminde de Türkiye’ye ilişkin bu konulara vurgu yapmıştı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Macron’un Brüksel’de 25 Mayıs 2017 tarihinde NATO Zirvesi’nde gerçekleşen görüşmesinin yeni dönemde Fransa’nın Türkiye ile siyasi ilişkilerinin başlangıcı niteliğinde olacağı ve bundan sonra Türkiye-Fransa ilişkilerine olumlu etki edeceği tahmin ediliyor.

İki lider, ılımlı bir atmosferde geçen görüşmelerinde, Türkiye-Fransa ilişkilerinin daha da güçlendirilmesi konusunda kararlılıklarını belirttiler ve Türkiye-AB ilişkilerine yeniden ivme kazandırılması gerektiğine de dikkati çektiler. Görüşmede siyasi ve ekonomik ilişkiler ele alınırken savunma sanayinde iş birliği ve karşılıklı ticaret hacminin 20 milyar avroya yükseltmesi konusunda mutabık kalınması da gelecekteki güçlü ilişkilerin sinyallerini veriyor.

Merih Asansör, yerli malı belgesini beşe çıkardı



Merih Asansör, Türkiye’de üretilen mamullere verilen yerli malı belgelerine bir yenisini daha ekledi.

Sektördeki 40 yıllık tecrübesiyle otomatik asansör kapısı ve kabin üreticilerinden biri olan Merih Asansör’ün 30 bin metrekarelik fabrikasında üretim yaptığını ifade eden Merih Asansör Genel Müdürü Ahmet Atik, “Bu kadar rekabetin olduğu bir sektörde, zoru seçtik ve ülkemizin tek seçeneği ithal firmalar olmasın diye imalatçı firma olduk. Kendi yerli markamızı oluşturup geliştirerek bugün bu noktaya geldik. Özverili çalışmalarımız sonucunda, üretimimizin yüzde 100 Türk malı olduğunu ispatlamak için, tamamen Türkiye’de üretilen ürünlere verilen dört adet yerli malı belgesini Aralık 2015’te almaya hak kazandık. 2017 yılında yerli malı belge sayımız beşe ulaştı” açıklamasını yaptı.

Özgen Solar, çatısına santral kurdu



Ankara 1. OSB’de faaliyetlerine devam eden Özgen Solar, fabrikasının çatısına 400kW’lık güneş enerji santrali kurdu.

Projede, Panasonic marka yüksek verimli HIT 325W güneş panelleri ile Solaredge Inverter ve Power Optimizer’lerin tercih edildiğini söyleyen şirket yetkilileri, izleme, bakım ve güvenlik alanlarında da santralin örnek tesis niteliğinde olduğunu kaydetti.

Özçelikler Hidrolik Silindir’den fuar atağı



Özçelikler Hidrolik Silindir, 47 ülkeye yaptığı silindir ihracatını artırmak için fuar katılımına ağırlık verdi. Amerika, Almanya ve Rusya’da yapılan fuarlarda stant açan firma, ihracat ağını genişleterek, müşteri portföyüne yeni pazarlar eklemeyi hedefliyor.

Amerika’da 7-12 Mart 2017 tarihleri arasında düzenlenen Conexpo Fuarı, Almanya’da 23-27 Nisan tarihleri arasında düzenlenen Hannover Messe Fuarı ve son olarak Rusya’da 30 Mayıs-03 Haziran 2017 tarihleri arasında yapılan Construction Equipment & Technologies Fuarı’nda stant açan Özçelikler Hidrolik Silindir, müşteri portföyünü genişletiyor.

Özçelikler Hidrolik Silindir Yönetim Kurulu üyeleri İbrahim Özçelik, Mustafa Özçelik, hem yurt içi hem yurt dışı fuarlara katılarak müşteri ilişkilerini ön planda tuttıklarını, müşteri beklenti ve isteklerini değerlendirip en iyi kalitede ürün imal etmenin haklı gururunu yaşadıklarını belirttiler.



Ersa ve Haworth'tan fikir buluşması

Ersa Mobilya'nın 2014 yılından bu yana Türkiye'deki tek yetkili temsilcisi yürüttüğü Haworth iş birliğiyle gerçekleştirdiği, Ideation (fikir) buluşması 4 Mayıs 2017'de yapıldı. Haworth Ideation Avrupa ekibinden Çalışma Alanı Stratejisti Robert Mokosch-Wabnitz'in konuşmacılığını üstlendiği buluşmada, günümüz çalışma alanları, çalışma kültürü ve akıllı teknolojilerin geleneksel ofis tasarımı üzerindeki etkisi konuşuldu. Türkiye'nin önde gelen mimarlık ofisleri ve proje yönetimi firmalarının katıldığı "Ideation" buluşması; Ersa'nın sosyal etkileşim, mağaza deneyimi ve çalışma alanı için "CoreIdeas" yaklaşımını yansıtan ŞANALarc imzalı Ersa Ideas House'da gerçekleşti. Mimarisi ve iç mekân uygulamalarıyla yaratıcı süreci destekleyen Ersa Ideas House, bu yıl Türkiye Mimarlık Yıllığı listesinde yer almıştı.

Nurus, Diadem ve Lips ile prestijini katladı



Nurus'un Red-Dot Tasarım Ödülleri'nin ilki, Nurus Design Lab tarafından tasarlanan Lips'e verilirken; ödülün ikincisi, Martin Ballendat imzalı çalışma koltuğu Diadem'e geldi.

Ofis mobilyaları alanında Türkiye'nin ilk AR-GE merkezine sahip olan Nurus, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerinden kabul edilen Red-Dot Design Awards tarafından bu yıl da ödüle layık görüldü. Almanya, Kuzey Ren Vestfalya Tasarım Merkezi tarafından, 1955 yılından beri her yıl dünyanın en iyi tasarımlarına verilen Red-Dot Tasarım Ödülleri'nin ilki, Nurus Design Lab tarafından, çalışma alanlarına renk, neşe ve samimiyet getirmesi amacıyla tasarlanan ve kullanıcıların en az efor sarf ederek kaslarını hareket ettirmesine yardımcı olan Lips'e verildi. Ödüllerin 2'ncisi, insan bedeninin esnekliğinden ve kıvrımlarından esinlenilerek tasarlanan Martin Ballendat imzalı çalışma koltuğu Diadem'e geldi.

Yiğit Akü, Endüstriyel Tasarım'da birinci oldu



Yiğit Akü, TAYSAD 39'uncu Olağan Kurul Toplantısı kapsamında gerçekleşen törende Başarı Ödülü aldı. Firma, "Endüstriyel Tasarım" kategorisinde birinci seçildi.

Taşıt Araçları Yan Sanayi Derneği (TAYSAD) 39. Olağan Kurul Toplantısı kapsamında gerçekleşen Ödül Töreni'nde; Yiğit Akü Endüstriyel Tasarım kategorisinde birinci seçilerek, Başarı Ödülü'ne layık görüldü.

Törende konuşan Yiğit Akü Finans Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı Serkan Kıracoğlu, "Yiğit Akü olarak, 2017 yılı başlangıcında birçok ödül ve başarı ile anılmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ekonomik gelişmenin kaynağı olarak AR-GE ve ÜR-GE'ye dayalı yatırımlarımızı her yıl daha da artırıyoruz. Beş kıtada 90'dan fazla ülkeye ihracatı ile de sektörün lider kurumları arasındayız" diye konuştu.

TÜRKİYE, İNŞAAT MALZEMELERİNDE KÜRESEL PAYINI ARTIRMA HEDEFİNDE

TÜRKİYE’NİN DÜNYA İLE REKABET EDEBİLDİĞİ NADİR SEKTÖRLERİNDEN BİRİ OLAN İNŞAAT MALZEMELERİ, BÜNYESİNDEKİ ÇİMENTO, HAZIR BETON, CAM, SERAMİK, DOĞALTAŞ GİBİ BİRÇOK ALT SEKTÖRDEKİ ÜRETİMİYLE DÜNYA LİDERLİĞİNİ ELİNDE TUTUYOR. TÜRKİYE İMALAT SANAYİ İÇİNDE YÜZDE 17 PAYA SAHİP OLAN SEKTÖRÜN GELECEKLE İLGİLİ HEDEFİNDE İSE 112 MİLYAR DOLARA YAKLAŞAN PAZARINI BÜYÜTEREK, KÜRESEL İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRÜNDEN ALDIĞI PAYI ARTIRMAK VAR.



108 milyar dolar

1972’den bu yana 10 ülkeye yapılan inşaat malzemeleri ihracatı

500 milyar dolar

Uluslararası müteahhitlik hizmetleri pazarı

%187

İnşaat malzemelerinin cari açığa pozitif katkısı

İnşaat sektöründeki gelişim, inşaat malzemeleri sektöründe hızlı ve büyüme odaklı bir dönem yaşıyor. Artan konut talebi, kentsel dönüşüm projeleri, yenilenebilir enerji alanında yapılması planlanan altyapı yatırımları, harcanabilir gelir seviyesinin yükselmesi, deprem ve enerji verimliliği konusunda bilinçlenme gibi etkenlerle gelişen inşaat sektörü, inşaat malzemeleri alanındaki büyümeyi artıran en önemli tetikleyicileri arasında.

Perakendeden hizmet sektörüne kadar zincirleme olarak birçok sektöre doğrudan etki eden inşaat malzemeleri, Türkiye'nin en güçlü sanayi kollarından biri. 100'e yakın ülkeye inşaat malzemesi ihracatı yapan Türkiye; çimento, hazır beton, cam, seramik, doğaltaş gibi birçok alt sektörde üretim kapasitesi olarak dünya liderleri arasında yer alıyor. Örneğin; Avrupa'dan yaklaşık 100 yıl sonra hazır betonla tanışan Türkiye, bugün tek başına 29 üyesi bulunan Avrupa Birliği'nin yarısı kadar beton üretiyor. Boya sanayisi ise dekoratif ve sa-

nayi boyaları alanlarında Avrupa'nın 5'inci büyük üreticisi konumunda. Öte yandan 4 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşan ve Avrupa standartlarını yakalayan Türkiye çatı kaplama sektörü, küresel pazardan aldığı yaklaşık yüzde 1,3'lük payı, yerli firmaların küresel pazardaki konumunu güçlendirmesiyle orta vadede artırmayı amaçlıyor.

Bu şekilde global pazarda adını duyuran Türkiye inşaat malzemesi sektörü, 96.2 milyar doları iç pazar, 15.2 milyar doları ihracat olmak üzere toplam 111.4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip. Sektörün 2016 yılında gerçekleştirdiği 15.2 milyar dolar ihracat, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 10,7'sini karşılıyor. Türkiye ekonomisinin lokomotifi inşaat sektörünün, sanayi yapılanmasını oluşturan inşaat malzemelerinin imalat sanayii içindeki toplam payı ise yüzde 17.

SEKTÖRÜN İTİCİ GÜÇLERİ: KENTSEL DÖNÜŞÜM VE MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ

İnşaat malzemeleri üretimi ve ihracatının itici güçlerinin başında kentsel dönüşüm ve müteahhitlik hiz-

metleri geliyor. 2006 yılından beri 20 milyar doların üzerinde bir performans sergileyen Türk müteahhitlik sektörü, 1972'den 2017 ilk çeyrek sonuna kadar 115 ülkede 9 bine yakın proje üstlendi ve projelerin toplam bedeli 350 milyar dolara ulaştı. Müteahhitlik firmalarının ülkeleri dışında üstlendikleri işleri gösteren uluslararası müteahhitlik hizmetlerinin büyüklüğü, 500 milyar doları buluyor. Hizmet ihracı kavramı altında Türkiye'nin hedefinde, 500 milyar dolarlık pastadaki yüzde 4,6 olan payını yüzde 7'lere çıkartmak yer alıyor. Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin yıllık yeni proje tutarının 40-50 milyar dolar bandına oturtulması hedefi de inşaat malzemeleri sektörünün gelişmesine büyük katkı yapacak.

Öte yandan inşaat malzemeleri sektörünü büyüten bir diğer gelişme, kentsel dönüşüm alanında yaşanıyor. Deprem bölgesinde bulunan Türkiye'de 1999 depremi öncesinde risk grubunda yer alan 7.5 milyon bina var. Bina sektöründe kalite ve çıtaı yukarıya taşımayı hedefleyen Çevre ve Şehircilik Bakanlığı; enerji verimli, akıllı ve yeşil binalar gibi uygulamalarla tüketen değil, üreten bir yaşam alanı kurma yönünde önemli adımlar atıyor ve inşaat malzemeleri sektöründeki aktörleri destekliyor.



7.5 milyon

1999 depremi sonrasında risk içeren bina sayısı

22.5 milyon

Türkiye'deki konut sayısı

112 milyar dolar

Pazar büyüklüğü

107 milyon metreküp

Türkiye'nin beton üretimi

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANI MEHMET ÖZHASEKİ:

“7.5 MİLYON BİNANIN DÖNÜŞMESİ GEREKİYOR”



Türkiye’de 7.5 milyon binanın dönüşmesi gerektiğini ifade eden Bakan Mehmet Özhaseki, “1999 depreminden önce yapılan binaların büyük bir kısmı riskli. Bugün, 7.5 milyon civarında binanın dönüşmesi gerekiyor. Önümüzdeki 10-12 yıl içinde bu binaları dönüştürebilsek, depreme hazırlıklı bir ülke haline geldik diyebiliriz” dedi.

“ŞEHİRLER, KÜRESEL BİRER EKONOMİK AKTÖR”

Özhaseki, tek düze yapılar yerine çevresel, ekonomik ve sosyal ilkeleri dikkate alarak yapılacak dönüşüm uygulamaları üzerinde yoğunlaştıklarını ifade ederek; tüketen değil, üreten sürdürülebilir bir yaşam tablosu yaratmaya yönelik örnek projelere odaklandıklarını açıkladı.

Küreselleşmeyle bölgelerin ve şehirlerin doğrudan bir küresel ekonomik aktör haline geldiğine dikkat çeken Özhaseki, “Sanayi alanının, işyeri ve konut başta olmak üzere gayrimenkul talebinin; özellikle metropol alanlarda, uluslararası düzeye taşındığı açıkça görülüyor. Konut talebini karşılamak için hazine arazilerinin bu projelerde bedelsiz kullanımını sağlamak yerine, özel sektörün katılımına yönelik yenilikçi modeller ve finansman yöntemleri geliştirmek üzere çalışmalar yürütüyoruz” diye konuştu.

“İHRACATI YÜKSELTECEK FAALİYETLER DESTEKLENECEK”

Bina sektöründe kalite ve çitayı daha da yukarılara taşımak adına Yeşil Bina ve Yerleşmelerin Sertifikalandırılması uygulamasını hayata geçirdiklerini açıklayan Özhaseki, projenin Eskişehir ili Kocakır mevkiinde bulunan bir pilot bölgede, 2018 yılında hayata geçirileceği bilgisini verdi.

Özhaseki, sözlerine şöyle devam etti: “Teknik müşavirlik hizmetlerinde çeşitlilik ve ihtisaslaşma sağlanarak, yerli firmaların yurtiçindeki projelerde; özellikle kamu-özel iş birliği ve kentsel dönüşüm gibi alanlarda daha etkin görev almaları temin edilecek. Ayrıca, teknik müşavirlik firmalarının yurt dışı faaliyetleri desteklenecek. Sektörde yenilikçilik anlayışının yerleştirilmesi, yenilikçilik ortamının yaratılması ve yaşatılması sağlanacak. Yapı malzemeleri üretiminde ve yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde ihracat potansiyelini yükseltici faaliyetler desteklenecek.”

Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, kentsel dönüşüm kapsamında tek düze yapılardan oluşan yerleşimler yerine, Süperkent modeli olarak anılan ve gayrimenkul sektörü için yeni bir inovasyon kapısı açacak bir uygulama üzerinde çalıştıklarını açıkladı. Özhaseki, “Yaşanabilir marka şehirler için bir yandan tasarrufa ve çevrenin korunmasına, diğer yandan da ülke menfaatine ve sektörün geliştirilmesine yönelik enerji verimli, akıllı ve yeşil binalar ile yapı çevreleri önemsiyor, bunları çalışma alanlarımıza dahil ediyoruz” şeklinde konuştu.

Türkiye’nin deprem bölgesinde yer aldığını hatırlatan Özhaseki, 1999 depreminden önce yapılan binaların riskli grupta yer aldığını ve 7.5 milyon binanın dönüştürülmesi gerektiğini kaydetti. Özhaseki, içinde iş yerleri, mağazalar ve dükkanların yer aldığı bu dönüşümün, 10-12 yıl içinde tamamlanması halinde depreme hazırlıklı bir ülke olunacağını söyledi.

“15 YILDA 300 MİLYAR DOLARLIK PROJE YAPTIK”



Türk müteahhitlik firmalarınca 1972'den 2017 yılının ilk çeyreğine kadar 115 ülkede 9 bine yakın proje üstlenildiğini belirten Mithat Yenigün, projelerin toplam bedelinin 350 milyar dolara ulaştığını söyledi. Yenigün, “Bu 350 milyar dolarlık büyüklüğün yaklaşık 300 milyar dolarlık bölümü son 15 yılda gerçekleştirildi” açıklamasını yaptı.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektörünün; 1972'den 2017 ilk çeyrek sonuna kadar 115 ülkede 9 bine yakın proje üstlendiğini ve projelerin toplam bedelinin 350 milyar dolara ulaştığını söyledi. 2005 yılında toplam üstlenilen proje bedelinde ilk defa 10 milyar doları aşan Türk müteahhitlik sektörünün 2006 yılından beri 20 milyar doların üzerinde bir performans sergilediğini ifade eden Yenigün; yetişmiş insan gücü, teknik birikim, teknoloji adaptasyonu, iş deneyimi ile birlikte coğrafi konumu sayesinde sektörün 45 yılda ulaştığı 350 milyar dolarlık büyüklüğün yaklaşık 300 milyar dolarlık bölümünü son 15 yılda gerçekleştirdiğine dikkat çekti.

“PASTADAKİ 500 MİLYAR DOLARLIK PAYIMIZI YÜZDE 7'YE ÇIKARACAĞIZ”

Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin başladığı tarihten bu yana üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında Türkiye'de ilk 10 ülkenin dikkat çektiğini hatırlatan Yenigün, “Bu ilk 10'da; yüzde 19,6 ile Rusya, yüzde 13,8 ile Türkmenistan, yüzde 8,4 ile Libya, yüzde 7,2 ile Irak, yüzde 6,3 ile Kazakistan, yüzde 5,3 ile Suudi Arabistan, yüzde 4,1 ile Katar yüzde 4 ile Cezayir, yüzde 3,4 ile Azerbaycan ve yüzde 2,9 ile Birleşik Arap Emirlikleri bulunuyor” şeklinde konuştu.

Sektörün yurt dışındaki gelişimine ilişkin hedefleri aktaran Mithat Yenigün, “Küresel pazardaki büyümeye paralel olarak, yurt dışında üstlenilen projelerin müteahhitlik firmalarının ülkeleri dışında üstlendikleri işleri gösteren uluslararası müteahhitlik hizmetleri büyüklüğü, 500 milyar dolar. 2023 yılında bu rakamın 650 milyar dolara, 2030'larda ise 750 milyar dolara çıkması öngörülüyor. Hizmet ihracı kavramı altında hedefimiz, 500 milyar dolarlık

pastada yüzde 4,6 olan payımızı yüzde 7'lere çıkartmak” diye konuştu.

“İNŞAAT MALZEMELERİNDE İLK 10 ÜLKENİN İHRACAT TOPLAMI 108 MİLYAR DOLAR”

İnşaat malzemeleri ihracatında öne çıkan ilk 10 ülkede 1972-2017 arasında üstlenilen projelerin toplam bedeli 108 milyar dolar olarak gerçekleştiğini anlatan Yenigün, sözlerine şöyle devam etti: “İnşaat malzemeleri ile müteahhitlik sektörünün hizmet verdiği ilk 10 ülke listesi arasında önemli farklılıklar var. Türkiye inşaat malzemeleri sektörünün ihracatında ABD, Irak, İngiltere, Almanya, İsrail, BAE, Mısır, Türkmenistan, Suudi Arabistan, İran öne çıkıyor. İnşaat malzemeleri ihracatında, gelişmiş Batı ülkeleri önemli bir paya sahipken; yurt dışı müteahhitlik hizmetleri tarafında bu ülkeler, son derece sınırlı bir paya sahip. Mevcut durum, büyümekte olan iki sektör arasında bugüne kadar oluşan bölgesel korelasyonun çok kuvvetli olmadığına işaret ediyor. Diğer taraftan, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ve inşaat malzemeleri ihracatı arasındaki önemli bir etkileşim olduğu da yadsınmaz.”

“YENİ PROJE TUTARI, 40-50 MİLYAR DOLAR BANDINA OTURTULACAK”

Yurt dışı müteahhitlikte 2002 yılında 4,5 milyar dolar olan yıllık iş hacminin 2012-2014 yıllarında 25-30 milyar dolar bandına yükseldiğini ifade eden Mithat Yenigün, 2002 yılında 4 milyar dolar kadar olan inşaat malzemeleri ihracatının 2012-2014 yıllarında 16-20 milyar dolar bandına ulaştığı bilgisini verdi. Yenigün, ayrıca 26 Ekim 2016 tarihinde Ekonomi Bakanlığı Hizmet İhracatçıları İşbirliğinde yapılan Yurtdışı Müteahhitlik ve Müşavirlik Hizmet İhracı Çalıştayında yurt dışı müteahhitlik hizmetleri yıllık yeni proje tutarının 40-50 milyar dolar bandına oturtulmasının bir hedef olarak genel kabul gördüğünü de hatırlattı.

TÜRKİYE İMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI FERDİ ERDOĞAN:

“İNŞAAT MALZEMELERİ, DÜNYA İLE REKABET EDEBİLDİĞİMİZ NADİR SEKTÖRLERDEN”

İnşaat malzemeleri sektörünün, Türkiye'nin dünya çapında rekabet edebildiği nadir sektörler arasında yer aldığını ifade eden Ferdi Erdoğan, “100'e yakın ülkeye inşaat malzemesi ihracatı yapıyoruz. Çimento, hazır beton, cam, seramik, doğaltaş gibi birçok alt sektörde üretim kapasitesi olarak ilk beş içindeyiz” dedi.



İnşaat sektörünün çok hızlı geliştiğini ve buna bağlı olarak kullanılan malzemelerin kalitesinin giderek arttığını belirten İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan, inşaat malzemelerini, “Türkiye'nin dünya çapında rekabet edebildiği nadir sektörlerden biri” olarak tanımladı.

İnşaatın, Türkiye'nin temel ve lokomotif sektörü olduğunu ve ekonomiyi ayakta tuttuğunu kaydeden Ferdi Erdoğan, “Perakendeden hizmet sektörüne kadar zincirleme olarak birçok sektöre doğrudan etki eden inşaat malzemeleri, Türkiye'nin en güçlü sanayi kollarından biri. Son dö-

nemde yaşanan gerilemelere karşın, hâlâ Türkiye'nin en yüksek ihracat yapan ve ülke ekonomisine en çok katma değer sağlayan sektörü” şeklinde konuştu.

Erdoğan, 100'e yakın ülkeye inşaat malzemesi ihracatı yapan Türkiye'nin birçok alt sektörde dünya lideri olduğunu vurgulayarak, çimento, hazır beton, cam, seramik, doğaltaş alanında üretim kapasitesi olarak ilk beş içinde bulunduğuna dikkat çekti.

“PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 112 MİLYAR DOLARA YAKLAŞTI”

Pazar büyüklüğünün 112 milyar dolara ulaştığını belirten İMSAD Baş-

kanı Ferdi Erdoğan, şunları söyledi: “Türkiye inşaat malzemesi sektörü, 96.2 milyar doları iç pazar, 15.2 milyar doları ihracat olmak üzere 111.4 milyar dolar pazar büyüklüğüne sahip. Türkiye ekonomisinin lokomotifini inşaat sektörünün sanayi yapılanmasını oluşturan inşaat malzemeleri sektörünün imalat sanayi içindeki toplam payı yüzde 17. Sektörün 2016 yılında gerçekleştirdiği 15.2 milyar dolar ihracat, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 10,7'sini karşılıyor.”

“AVRUPA'NIN GÜNDEMİ SIFIR ENERJİLİ EVLER”

Avrupa'da sıfır enerjili evlerin konuşulduğunu ifade eden Erdoğan,

ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI BAHADIR KAYAN:

“TURKISH DESIGN CENTER, TÜRK SERAMİĞİNİ DÜNYA İLE TANİŞTİRACAK”



Küresel pazarda tanıtım atağına geçtiklerini ifade eden Bahadır Kayan, “Türk seramiğinin küresel pazardaki imajının geliştirilmesine yönelik faaliyetler kapsamında, bu yıl biz de Londra'da, Turkish Design Center'ı kuruyoruz” dedi.

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇÇ-SİB) Yönetim Kurulu Başkanı Bahadır Kayan, küresel pazarda ekonomik durgunluktan dolayı Türkiye'nin ihracatının son iki yıldır azaldığını söyledi. Birliğin temsil ettiği sektörlerin ihracatının 2016 yılında bir önceki

yıla göre değer bazında yüzde 5,5 azalarak, 2,7 milyar dolara düştüğünü açıklayan Kayan, bu yıl ihracattaki düşüşün sona ermesini ve artışa geçmeyi beklediklerini belirtti.

Türkiye'nin genel ihracatından yaklaşık yüzde 2 pay aldıklarını bilgisini veren Kayan, diğer yandan, ÇÇ-

“Mevcut binaların karbon emisyonunun 2030’a kadar yüzde 30 azaltılması hedefleniyor. Bizim de bu hedefler doğrultusunda ülke olarak ilerlememiz gerek. BM İklim Değişikliği Taraflar Konferansı’nda (COP21) alınan kararlar doğrultusunda imzalanan Paris İklim Değişikliği Anlaşması’ndaki taahhütlerimizi bir an önce uygulamalıyız” diye konuştu.

Türkiye İMSAD bugün itibarıyla 32 sektör derneği, 79 sanayici firma ve paydaş kurum üyeleri ile sektörde yaklaşık 21 bin noktaya etkin bir şekilde ulaştığı bilgisini veren Erdoğan, “İhracatımızı 5-10 yıl gibi kısa bir sürede 2-3 katına çıkarabilecek bir sektörediz. Her fırsatta dile getirdiğimiz gibi sektör olarak bu gücü ve vizyonu kendimizde görüyoruz. Dış pazarda birlik ve beraberlik göstermeli, paydaş sektörler olarak ortak hareket etmeli, yol haritamızı daha gerçekçi hedeflerle belirlemeliyiz” şeklinde konuştu.

“7 MİLYON EV GÜVENLİ DEĞİL”

Deprem kuşağı üzerinde yer alan Türkiye için en önemli gündem maddelerinden birinin kentsel dönüşüm olduğunu her platformda vurguladıklarını kaydeden İMSAD Başkanı, sözlerine şöyle devam etti: “7 milyondan fazla konut, deprem riskine karşı güvenli değil. Kentsel

dönüşüm sürecini çok iyi yönetmeliyiz. Şu an uygulandığı haliyle binasaldönüşümden çıkarıp, daha insan, çevre ve kentsel doku odaklı bir dönüşüm planlaması yaratmalıyız. Bunun için Türkiye İMSAD olarak, sorumluluğumuz dahilinde yapmamız gereken ne varsa yapmaya hazırız. Bunu da sıklıkla kamuda ilgililerle görüştüğümüzde dile getiriyoruz.”

“YAPI YASASINA İHTİYAÇ VAR”

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yüksek Fen Kurumu ile İMSAD tarafından yürütülen çalışmaya değinen Ferdi Erdoğan, “Türkiye’de çok acil bir Yapı Yasası’na ihtiyaç var. Bu yasanın çıkarılması bir sektörü değil, tüm ülkeyi kalkındıracak bir hamle olacak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yüksek Fen Kurumu ile İnşaat Genel Teknik Şartnamesi’nin hazırlaması için çalışmalara başladık.

Bu çalışma gerek içeriği gerekse de bakanlık, STK, özel sektör işbirliği bakımından oldukça kıymetli. Bir an önce tamamlanarak yeni şartnamenin yürürlüğe girmesini arzuluyoruz” yorumunda bulundu.

“KAYIT DIŞI VE HAKSIZ REKABET EN ÖNEMLİ SORUN”

İhracatçının önünü açacak düzenleme ve teşviklere ihtiyaç olduğunu belirten Erdoğan, şöyle konuştu: “Kayıt dışı ve haksız rekabet önemli sorunlar arasında. Kayıt dışı çalışan firmalar, her şeyi kayıtlı olan bir kuruma göre yüzde 35 haksız kazanç elde ediyor. Aynı zamanda sektör ve ülke ekonomisi; istihdam, çevre duyarlılığı, vergi ve kalitede büyük kayıplar yaşıyor. Haksız rekabetin ve kayıt dışı ekonominin önüne geçmek için denetim mekanizmasının güçlendirilmesi gerekiyor.”

TÜRKİYE İNŞAAT MALZEMESİ SEKTÖRÜNÜN PROFİLİ

- İç pazar büyüklüğü 96.2 milyar dolar
- Dış pazar büyüklüğü 15.2 milyar dolar
- Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı yüzde 11,8
- Cari açığa pozitif katkısı yüzde 187
- Türkiye’nin ihracat lideri ilk iki sektörü arasında
- İnşaat sektörünün en büyük paydaşı

Kaynak: İMSAD

SİB bünyesindeki Seramik Tanıtım Grubu ‘Turkishceramics’ ile küresel ölçekte tanıtım atağına kalktıklarının altını çizdi.

Uluslararası arenada, “En iyi seramiği İtalyanlar, İspanyollar ve Türkler” yapar şeklinde bir algı olduğuna dikkat çeken Kayan, Türk seramiğinin küresel pazardaki imajının geliştirilmesine yönelik faaliyetler kapsamında, Londra’da, Turkish Design Center’ı kuracaklarını ifade etti.

“ÜYELERİMİZ, 200 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR”

Yaklaşık 10 bin üyeleri olduğunu ve üyelerin 65 bin kişiyi doğrudan istihdam ettiğini vurgulayan Baha-

dır Kayan, “Birliğimizin ihracat rakamlarına göre Türkiye, seramik ve çimento ihracatında küresel ölçekte beşinci, cam ihracatında 17’nci sırada yer alıyor. Üyelerimiz yaklaşık 200 ülkeye ihracat yapıyor. Birliğimizin faaliyet gösterdiği alandaki ihracattan çimento sektörü yüzde 19, seramik sektörü yüzde 33, cam sektörü ise yüzde 30 pay alıyor” diye konuştu.

“CAM ÜRETİMİNDE 12’NCİYİZ”

Çimento, cam, seramik ve top rak ürünleri sektörlerinin 2016 yılında en fazla ihracat yaptığı ülkelerin Almanya, ABD, İtalya, İsrail ve İngiltere olduğunu açıklayan Kayan, sözlerini şöyle bitirdi: “2014 yılında

3.3 milyar doları bulan sektörlerin ihracatı, 2015 yılında yüzde 12,6 düşerek, 2.9 milyar dolara geriledi. Birliğimizin kapsadığı sektörler tek tek incelendiğinde çimento sektörü ihracatının 2016 yılında bir önceki yıla göre, miktarda yüzde 13 artarak 11.4 milyon tona çıktığı görülüyor. Bunla birlikte ihracat değeri yüzde 6 azalarak 498 milyon dolar oldu. Türkiye, cam üretiminde küresel pazarda 12’nci Avrupa’da ise beşinci sırada yer alıyor. 2016 yılında cam sektöründe 678 bin ton ve 792 milyon dolarlık ihracat yapıldı. Sektör ihracatı 2016’da bir önceki yıla göre miktarda yüzde 18,6 artsa da değerde yüzde 10 azaldı.”



TÜRKİYE HAZIR BETON BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAVUZ IŞIK: “AB PAZARINDA 2009’DAN BERİ BİRİNCİYİZ”

Türkiye'nin tek başına 29 üyesi bulunan Avrupa Birliği'nin yarısı kadar beton ürettiğini ifade eden Yavuz Işık, “Avrupa Birliği üyesi ülkelerin üretim miktarı 215 milyon metreküp iken, Türkiye tek başına 107 milyon metreküp beton üretiyor. Türkiye, kişi başına hazır beton üretiminde, AB pazarında birinciliğini 2009’dan bu yana koruyor” dedi.

“TEKNOLOJİ, BİLGİ VE İNSAN GÜCÜ İHRAÇ EDİLİYOR”

Avrupa’dan yaklaşık 100 yıl sonra hazır betonla tanışan Türkiye’nin bugün küresel pazarda öne çıktığına dikkat çeken Işık, “Hazır beton, üretiminden itibaren yaklaşık iki saat içinde kullanılması gereken bir malzeme. Hazır betonun ihracatı ve ithalatı ürünün teknik özelliği nedeniyle yapılmıyor. Ancak makine teknolojisi, insan gücü ve bilgi birikimi ihraç ediliyor. Kaliteli beton üretimi için ekipmanın yeterli olması önemli. Beton teknolojilerindeki ilerleme, bilgi ve yetkinliğin artması, Türkiye’de kaliteli yapılaşmanın oluşumuna katkı sağlıyor. Küresel beton sektöründe ekipman üretiminde güçlü konumdayız” ifadelerini kullandı.

“SEKTÖRDE YÜZDE 10’LUK CİRO ARTIŞI BEKLİYORUZ”

İnşaatın temel kollarından biri olan beton sektörünün Türkiye ekonomisi için önemine vurgu yapan Işık, “2016’da hazır beton sektörü cirosunu yüzde 8 artırdı. 16.4 milyar

lirayı bulan pazar büyüklüğü ve 38 bini aşan istihdamıyla beton sektörü, ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip; özellikle bu yıl kamudaki inşaat harcamalarının hızlanması ile sektörde yüzde 10’luk ciro artışı bekliyoruz” değerlendirmesini yaptı.

“ÜRETİCİLER, HER YIL SATIŞLARINI YÜZDE 17 ARTIRMALI”

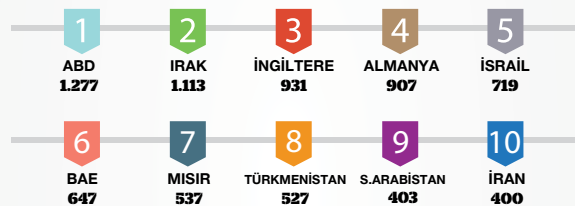
2016 dönemi için firmaların ve sektörün cirosunu kapsayan iki farklı analiz gerçekleştirdiklerini anlatan Yavuz Işık, sözlerine şöyle devam etti: “Birliğimizin kurulduğu 1988 yılında, faaliyet gösteren 25 hazır beton şirketi, 30 üretim tesisi ile yıllık 1.5 milyon metreküp beton üretirken, 29 yılda hazır beton tesis sayısı bin 264’e ulaştı ve üretim 107 milyon metreküpe yükseldi. Bu yıl sonu itibarıyla firma başına net satış rakamının 23.4 milyon lira olacağını tahmin ediyoruz. Sektörün önceki yıllardaki büyüme performansını sergileyebilmesi için her yıl üreticilerin satışlarını, iyimser senaryo altında, yüzde 17 artırmaları gerekiyor.”

Avrupa Hazır Beton Birliği’nden (ERMCO) aldıkları 2015 yılı verilerini değerlendiren Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerin üretim miktarı 215 milyon metreküp iken, Türkiye’de 107 milyon metreküp beton üretildiğinin altını çizdi. Işık, “Türkiye’yi 47 milyon metreküp üretim ile Almanya izliyor. Fransa ise 35 milyon metreküp üretim ile üçüncü sırada yer alıyor. AB ülkelerinde ortalama kişi başı hazır beton üretimi 0.5 metreküp, Türkiye’de de 1.4 metreküp dolayında. Türkiye, bu büyüme performansı ile beton üretiminde AB 1’inciliğini 2009’dan bu yana koruyor” şeklinde konuştu.



Türkiye'nin inşaat malzemeleri ihracatında ilk 10 ülke (Milyon \$)

Kaynak: Yapı Endüstri Merkezi



ISI, SU, SES VE YANGIN YALITIMCILARI DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI ERTUĞRUL ŞEN:

“ISI YALITIMI İLE TÜRKİYE’NİN ENERJİ FATURASI YÜZDE 15 AZALIR”

Türkiye’de 22,5 milyon konutun bulunduğunu belirten Ertuğrul Şen, 2002’den bu yana sadece 6 milyon konutta yalıtım yapıldığını söyledi. Şen, “Binalarda ısı yalıtımı ile Türkiye’nin toplam enerji faturasını yüzde 15 azaltmak mümkün” mesajını verdi.



Enerji verimliliğinin giderek önem kazanmasıyla yalıtım sektörünün geliştiğini ifade eden Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı (İZODER) Ertuğrul Şen, “Yalıtımla kışın ısıtma, yazın da soğutma amacıyla harcanan enerjiden ortalama yüzde 50 tasarruf sağlanıyor. Bu da doğal gaz ve elektrik faturalarını yarı yarıya düşürüyor. Yalıtım uygulaması yapılmamış bir binada ısı kaybının en çok olduğu yerler pencereler ve çatılar. Buralarda yüzde 25 oranında ısı kaybı yaşanıyor. Enerjide verimliliği artırmak için binaların tamamında ısı yalıtımını uygulamak şart” diye konuştu.

“22.5 MİLYON KONUT VAR”

Kentsel dönüşüm ile yurt genelinde 6 ila 7 milyon konutun yenilenmesi hedefinin, sektöre fayda sağlayacağını

kaydeden Şen, “22.5 milyon konutun bulunduğu Türkiye’de, 2002’den bu yana sadece 6 milyon adedin yalıtımı yapıldı. Yalıtım, Türkiye’nin enerji faturasını yüzde 15 azaltır. Isı yalıtımı ile elde edilecek bu oranda bir tasarrufa, sanayi ve ulaşım sektörleri dahil, aynı yatırım maliyeti ve amortismanına sahip başka bir yöntemle ulaşmak mümkün değil. Kentsel dönüşümün yanı sıra Enerji Verimliliği Kanunu ve Enerji Kimlik Belgesi uygulamasının sektörün büyümesine olumlu etkisi olacak. Bu bakımdan orta vadede ısı yalıtımı uygulamaları ivme kazanacak” şeklinde konuştu.

“YASAL MEVZUATIN UYGULANIŞI İSTENİLEN SEVİYEDE DEĞİL”

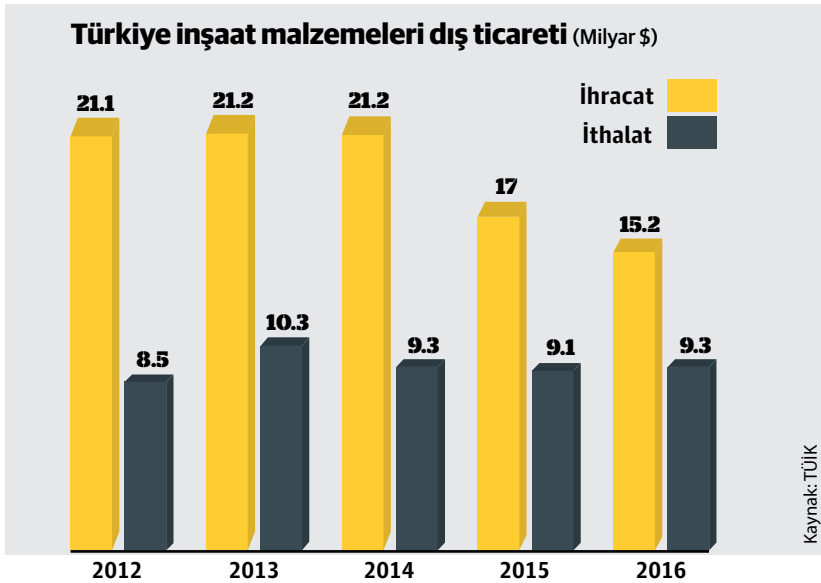
Sektörde 80 bin kişinin istihdam edildiğini söyleyen Şen, 2002’de yaklaşık 1 milyar TL ciro yapan yalıtım

sektörünün 12 kat büyüyerek bugün 12 milyar TL ciroya ulaştığına dikkat çekti.

Yalıtımla ilgili yayımlanan yasal mevzuatların uygulamalarının istenen seviyede olmadığını vurgulayan Şen, sözlerine şöyle devam etti: “Enerji verimliliği konusunda; özellikle enerjinin en fazla tüketildiği binalarda daha etkin enerji verimliliği elde etmek için binalarda enerji tüketim miktarlarını daha da sınırlandırmak gerek. Bunun için ilgili mevzuatlarda teknik değerlerin düşürülmesi U-Değerleri düzenlemesi ile yapılmalı. Yalıtımla ilgili yayımlanan yasal mevzuatların uygulamaları istenen seviyede değil. Mevcut mevzuatların da etkin bir şekilde uygulanması ve denetlenmesi gerekiyor.”

“KENTSEL DÖNÜŞÜM BİR FIRSAT”

Avrupa standartlarına uygun ürünlerle yapılacak ısı yalıtımının Türkiye ekonomisine milyarlarca dolarlık katkı sağlayacağını sözlerine ekleyen Şen, “Binalarda enerji verimliliği için yalıtımın yaygınlaşması gerekiyor. Türkiye’de Avrupa standartlarına uygun, enerji tasarruflu binalara sahip olabilmemiz için kentsel dönüşüm gibi çok önemli bir fırsat var. Eğer yeniden inşa edilecek tüm binalara CE ve ETAG belgelerine sahip, Avrupa standartlarına uygun ürünlerle ısı yalıtımı yaptırırsak, Türkiye ekonomisine her yıl milyarlarca dolarlık katkıda bulunabiliriz. Sadece 2014 yılında 700 bin konuta yalıtım yapıldı ve hane halkı enerji harcaması 650 milyon TL azaldı” diyerek konuşmasını bitirdi.





Plastik yapı malzemelerinin 2016 yılında ulaştığı üretim değeriyle toplam plastik mamul üretiminde ikinci sıradaki yerini koruduğunu ifade eden PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, “Geçen yıl, bir önceki yıla kıyasla miktar bazında yüzde 3,8 artışla 1.9 milyon tonluk, değer bazında ise yüzde 8,1 artışla 7.8 milyar dolarlık inşaat plastiği üretildi. Plastik yapı malzemelerindeki ikinciliğimizi koruduk” dedi.

PAGEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAVUZ EROĞLU:

“7.8 MİLYAR DOLARLIK İNŞAAT PLASTİĞİ ÜRETTİK”

PAGEV'in 2016 inşaat plastikleri sektör izleme raporunu açıklayan Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, plastik inşaat malzemeleri üretiminin geçen yıl 7.8 milyar dolara yükseldiğini belirtti.

Uzun ömürlülüğü, ısı dayanıklılığı, maliyet avantajı, enerji tasarrufu ve çevreci özellikleri ile plastiklerin, inşaat sektöründe kullanılan malzemeler arasındaki yerini hızla yukarı taşıdığını anlatan Başkan Eroğlu, “Kapılarda, boru sistemlerinde, hortumlarda, tavan ve duvar kaplamalarında, banyo ve mutfak evyeleri ile pencerelerde artık sadece plastikler tercih ediliyor” diye konuştu.

“İNŞAAT MALZEMELERİ PLASTİK ÜRETİMİNDE İKİNCİ”

Türkiye’de plastik inşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren 697 firma olduğunu ve 60’ın üzerinde mamul çeşidi üretildiğini açıklayan Eroğlu, “Üretici firmaların en çok yoğunlaştığı malzemelerini profil, temiz ve pis su boruları, boru bağlantı elemanları, pencere sistemleri, banyo ve mutfak evyeleri ve hortumlar oluşturuyor” şeklinde konuştu.

Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Türkiye’de geçen yıl, bir önceki yıla kıyasla miktar bazında yüzde 3,8 artışla 1,9 milyon tonluk, değer bazında ise yüzde 8,1 artışla 7,8 milyar dolarlık inşaat plastiği üretildi. Plastik yapı malzemeleri 2016 yılında ulaştığı üretim değeriyle toplam plastik mamul üretiminde ikinci sıradaki yerini korudu. 2016 yılında, 2015 yılına kıyasla plastik inşaat malzemeleri ihracatı miktar bazında yüzde 16 düşüş ile 585 bin ton, değer bazında ise yüzde 19 gerileme ile 1.4 milyar dolar oldu. 150’nin üzerinde ülkeye ihraç edilen plastik inşaat malzemelerinde ilk beş ülke ise Irak, Gürcistan, Cezayir, Almanya ve Romanya oldu.”

“İNŞAATLARDAKİ PLASTİK KULLANIMI YÜZDE 12 ARTTI”

2016 yılında plastik inşaat malzemeleri sektörünün iç pazar ağırlıklı büyüdüğüne dikkat çeken Yavuz Eroğlu, “İhracat gerilemesine rağmen yurt içi tüketimin artması sektördeki büyümeyi tetikledi. Yurt içi plastik inşaat malzemeleri tüketimi 2016 yılında miktar bazında yüzde 12 artışla 1.37 milyon tona, değer bazında ise yüzde 14 artışla 7.1 milyar dolara ulaştı” değerlendirmesinde bulundu.



BOYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET YİĞİTBAŞI:

“AVRUPA’NIN BEŞİNCİ BÜYÜK BOYA ÜRETİCİSİYİZ”

Türkiye boya sanayisinin ekonomik büyüklüğünü 3 milyar dolar olarak açıklayan Ahmet Yiğitbaşı, “Türkiye, boya sanayisi dekoratif ve sanayi boya alanlarında Avrupa’nın beşinci büyük boya üreticisi ve kısa vadede dördüncü büyük üreticisi olma potansiyeli taşıyor” dedi.

Boya Sanayicileri Derneği (BOYSA) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yiğitbaşı, Türkiye boya sa-

nayisinin ekonomik büyüklüğünün yaklaşık 3 milyar dolar olduğunu belirterek, 2015 yılında sektörün

ÇATI SANAYİCİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADİL BAŞTANOĞLU:

“ÇATIDA AVRUPA STANDARTLARINI YAKALADIK”

Son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyüyen çatı kaplama pazarının yaklaşık 4 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığını belirten Adil Baştaoğlu, “Çatı kaplama malzemeleri özellik, kalite ve çeşit açısından çok gelişti ve Avrupa standartlarını yakaladı” diye konuştu.



Türkiye'nin son 10 yılda batı ülkeleri kalitesinde üretilen yeni çatı kaplama malzemeleri ve çatı sistemleri ile tanıştığını söyleyen Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği (ÇATIDER) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştaoğlu, 4 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşan pazarın istikrarlı bir şekilde geliştiğini ifade etti. Baştaoğlu, çatı kaplama sektöründe Avrupa standartlarını yakalayan Türkiye'nin küresel pazardan yaklaşık yüzde 1,3 pay aldığını kaydetti. Orta vadede pazar payının artacağına dikkat çeken Baştaoğlu, yerli firmaların küresel pazardaki konumunu güçlendireceğine inandıklarını ifade etti.

Sektörün 2016 yılında yaşanan olumsuz gelişmelerden etkilendiğini anlatan Adil Baştaoğlu, “Ülke konjonktürü ve döviz kurundaki hızlı artış gibi etkenlerden dolayı 2016 yılı zorlu geçti ve büyüme oranı yüzde 3,7 dolayında oldu. Bu yıl da aynı orana yakın büyüme bekliyoruz” diye konuştu.

“SEKTÖRÜ İLERİ TAŞIMAK İÇİN YENİ STANDARTLAR GEREK”

“Bitkilendirilmiş çatı sistemleri, çatı altlarının kullanılmasına olanak sağlayacak çatı pencerelerinin yanı sıra ısı ve su yalıtım sistemlerine talep arttı. Ayrıca, çatılardan enerji üretimini sağlayacak fotovoltaik sistemler ile çatılardan yağmur suyu toplayan sistemler daha sık kullanılmaya başladı” diyerek sözlerine devam eden Baştaoğlu, sektörü daha ileriye taşımak için yeni standartlara, yönetmeliklere ve talimatlara ihtiyaç duyulduğunu söyledi.

Avrupa Birliği'nin (AB) 20-20-20 planı ile 2020 yılına kadar enerji tüketimini yüzde 20 azaltmayı hedeflediğini açıklayan Baştaoğlu, sözlerine şöyle devam etti: “AB, yenilenebilir enerji kullanımında yüzde 20 artışı ve zararlı sera gazı salımını en az yüzde 20 azaltmayı hedefliyor. Türkiye'nin de binalarındaki enerji tüketimini kısa vadede metrekare başına yılda 80 kW saat seviyesinin altına düşürmesi gerekiyor. Bu değerlere ulaşabilmek

için tüm bina yalıtımıyla beraber, doğru yalıtım uygulanan çatı ve çatı sistemlerine ihtiyaç duyuluyor.”

“YEŞİL ÇATI UYGULAMALARI HIZLA ARTIYOR”

Yeşil çatı uygulamaları desteklerini vurgulayan Adil Baştaoğlu, “Gelişmiş ülkeler bitkilendirilmiş ve güneş enerjili çatılara odaklanıyor. Türkiye'de yaklaşık 600 bin metrekare yeşil çatı uygulaması var ve bu miktar hızla artıyor. Bitkilendirilmiş çatı uygulamaları, küresel ısınma ve enerji kaynaklarının hızla tükenmesine karşı örnek bir çözüm oluşturuyor.

Yeşil çatı uygulamaları oksijen üretimini artırmasının yanı sıra ısı adalarının ve yağış suyu taşkınlarının azalmasını sağlıyor. Ayrıca enerji tasarrufu, yalıtım ömrünü uzatma ve ses yalıtımı gibi faydaları da var. Bu doğrultudaki uygulamaların artmasıyla, doğal ortam koşullarına sahip kentler oluşacak” değerlendirmesinde bulundu.

üretim miktarının 915 bin tona ulaştığını ifade etti. Türkiye boya sanayisinin, son yıllarda özellikle iç pazarda dinamik bir gelişim süreci yaşadığına dikkat çeken Yiğitbaşı, Türkiye boya sanayii dekoratif ve sanayi boyaları alanlarında Avrupa'nın 5'inci büyük boya üreticisi olduğunu ve kısa vadede 4'üncü büyük üreticisi olma potansiyelini taşıdığını kaydetti.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İK-MİB) verilerine göre, sektörün ihracatının 2016 yılında 645.6 milyon dolar olduğunu belirten Yiğitbaşı, “Söz konusu dönemde sektör iç

pazarda büyürken, ihracat noktasında ise yüzde 6'lık düşüş yaşadı. Orta ve uzun vadede sektörün gelişimi Türkiye ekonomisinin genel yapısıyla bağlantılı” şeklinde konuştu.

Boya sanayisinin üretim gücüyle beraber her alandaki teknolojik yapısının da üst seviyeye çıkarılması için çalışmalarını sürdürdüğünü anlatan Yiğitbaşı, “Bugün itibarıyla yaklaşık 50 ülkeye ihracat yapan rekabetçi bir sektör konumundayız. Sektör, 2016 yılına kadarki son 10 yıllık süreçte ihracatını kesintisiz artırdı. Bu ivmenin, küresel ticaretteki değişimlere de bağlı olarak

süreceğini ve kısa vadede 1 milyar dolara ulaşacağını öngörüyoruz” değerlendirmesini yaptı.

Sektördeki temel sorunlara değinen Yiğitbaşı, şunları söyledi: “Ana sorunlardan biri pazarda kişi başına düşen boya tüketiminin düşüklüğü. Bunun için tüketimin artırılması sektörel gündemimizde yer alıyor. Ayrıca, sektörün işletme yapısının ölçek ekonomisine dayalı verimlilik esasına göre düzenlenmesi diğer bir önemli konu. Sektörün küresel regülasyonlara uyumun sağlanması ve sanayideki ek maliyetlerin aşılması konusunda devletle iş birliği gerekiyor.”



“Malzeme sıkıntısı”

Ankara Sanayi Odası'nın 12 Numaralı Cam ve Cam Ürünleri Sanayi Komitesi ile 17 Numaralı Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komiteleri, Yuvarlak Masa Toplantısı'nda buluştu. Toplantıda, işletme sermayesinin yetersizliği, nitelikli eleman ihtiyacı, merdiven altı üretimden kaynaklanan sorunları konuşan temsilciler, “Malzeme sıkıntısı, yurt dışı pazarda rekabet şansını azaltıyor” diyerek uluslararası rekabeti zorlayan koşulları masaya yatırdılar.

Alüminyum ve Cam Komiteleri asomedyâ'da buluştu



rekabeti azaltıyor”

Yuvarlak Masa Toplantısı'nda alüminyum ve cama yönelik önemli tespitler yapan temsilciler, sektördeki sorunları, çözüm önerileri ile birlikte değerlendirdi. Toplantıya, 17 Numaralı Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komitesi adına Akel Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Çağlayan, Kontur Sel Çelik Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Özbay, Altim Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Halil Cenk Aktaş ve Pehlivan Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Abdül Samed Pehlivan katıldı.

12 Numaralı Cam ve Cam Ürünleri Sanayi Komitesi adına ise ASO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi, Komite Başkanı ve Ardiç Cam Yönetim Kurulu Başkanı Seyit Ardiç, Öznur Cam Yönetim Kurulu

Başkanı Çağdaş Bozkurt, Ardiç Cam Dış Ticaret Müdürü Yavuz Dündar Bozkurt katıldı.

Yuvarlak masa katılımcıları, sektörde yatırım maliyetlerinin çok yüksek olduğunu belirterek, yatırım yapan kişilerin işletme sermayesi temininde güçlük çektiklerini kaydettiler. Bu durumun büyümeyi engellediğini aktaran sanayiciler, merdiven altı üretimin ise, sektörde sürdürülebilirliği zorladığına dikkat çektiler.

Hammaddenin sıkıntısının yurt dışı pazarda rekabet şansını da güçleştirdiğine vurgu yapan sanayiciler, iyi bir teknik elemanın firmaya sermayeden daha çok güç vereceği görüşünü savundular. Yurt dışı navlun ve test ücretlerinden yakınan komite üyeleri, bu konuda verilen desteğin de artırılmasını istediler.



**Kontur Sel Çelik Alüminyum
Yönetim Kurulu Başkanı
GÜRSEL ÖZBAY**

“Sürekli gündemde olmasına rağmen, teknik ve ara eleman sıkıntımız sürüyor. Biz komite olarak, 15-16 yıldır teknik eleman yetiştirilmesi konusunda çok emek verdik. Ancak halen bu sorunumuz çözülebilmemiş değil.”

Kontur Sel Çelik Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Özbay:

“Arazi maliyetlerinde Avrupa ile aramızda uçurum var”

Aslında inşaat sektörünün alt yapıları olduğumuz için oradan gelen yansımalar, bütün alt gruplara sirayet ediyor doğal olarak. Örneğin; cam sektöründe ve inşaat malzemeleri piyasalarında sıkıntılar olduğunu görüyoruz. Bulunurluk yönündeki sıkıntıların fiyatları olumsuz etkileyeceği öngörülüyor. Kuşkusuz, bu gelişmeler ihracatı da etkiliyor. Nitekim, 157 milyar dolar ihracat hedeflenen 2016 yılını, 12-13 milyar dolar ekside kapattık.

Inşaat piyasası yurt içinde canlı

gibi görünmesine rağmen, ihracat ayağı aynı şekilde ilerlemedi. Rusya pazarındaki daralmanın yanı sıra, petrol fiyatlarındaki düşüş ve geliri buna bağlı olarak Suriye, Irak, Özbekistan, Azerbaycan ve Türkmenistan gibi önemli pazarlarımızda yarattığı etki, sektörün yılı olumsuz geçirmesine yol açtı.

Aslında sektörel olarak alüminyum ile camı birbirinden ayrı düşünmüyorum. 2010-2012 döneminde bizim sektörümüz yurt dışında iyi bir pazar yakalamış olmasına rağmen, 2016 ve bu yılın ilk çeyreğinde sektörde ciddi daralma görüldü. Dolayısıyla bu malzeme sıkıntısının fiyatlara etki etmesinin, yurt dışı pazarlarında rekabet şansımızı azaltacağı yönünde bir görüş var. Üstelik döviz fiyatındaki son 7-8 ayda yaşanan gelişmeler de rekabet şansımızı düşürüyor.

Uzun süredir sürekli gündemde

olmasına rağmen, teknik ve ara eleman sıkıntımız sürüyor. Biz, komite olarak 15-16 yıldır teknik eleman yetiştirilmesi konusunda çok emek verdik. Ancak halen bu sorunumuz çözülebilmemiş değil. Bunda riskli bir çalışma alanı olmasının etkileri olabilir. Ancak, bir yanıyla iş güvenliği konusunda Türkiye'deki faaliyetleri desteklememize rağmen; özellikle inşaat sektöründen gelen kuralların, bu sektörde çok ciddi sıkıntılara yol açtığını da vurgulamamız gerekiyor.

Ayrıca arazi maliyetleri konusunda da AB ile aramızda uçurum var, Türkiye'de çok yüksek, anormal bedeller ödüyoruz. Bu mesele sadece yatırımcının yaşadığı şey değil, olaya Türkiye'nin çıkarları açısından bakarak çözüm oluşturmamız lazım.

Sektörümüz teknoloji konusunda ciddi çalışmalar yapıyor. Ülkemizde 2-3 yıldan bu yana büyük projelerde ön şart olarak laboratuvar analiz sonuçları isteniyor. Gebze, İstanbul, Kayseri ve İzmir'de akredite laboratuvarlar var.

AR-GE ofisi veya dizayn ofisinde devlet destekleri için gerekli asgari eleman sayısı 15 kişi. Ankara piyasası için düşündüğümüzde bu sektörde faaliyet gösteren büyük firmaların bile teknik ofislerinde çalışan teknik elemanı, beyaz yakalı elemanı, maksimum 15-20 kişi. Bu kadar teknik kadroyla sanayi sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın, bünyesine 15 eleman alıp da AR-GE ofisi açması, bana göre olası değil.

Öte yandan sektörde ortak AR-GE yapmak çok zor. Her firmanın yoğun yiyişi ayrı ve bunların bir araya gelerek dizayn ofisi açması da aynı şekilde zor. Dolayısıyla biz, gerekli eleman sayısının daha da düşürülmesini istedik; ancak “Daha düşürülecek bir yer kalmadı” denildi. Sonuçta biz bir otomotiv veya makine sektöründe değiliz ki.

Bence şu anda sektörün en önemli sorunlarından biri de yangına dayanıklı doğrama konusudur. Bu konu kreş, okul ve hastanelerde çok önemli. Yani binanın yangın senaryosunun kurulması konusu var.

Her binada bunu dile getirmek doğru olmayabilir, çok maliyetli işler bunlar. Ama kreşte bundan fedakarlık yapamazsınız, hastanede bundan fedakarlık yapamazsınız, okulda yapamazsınız, huzurevinde yapamazsınız. Bu tür yerlerde muhakkak bu senaryoların devlet nezrinde kontrolden geçirilip, buna uygun malzemelerin kullanılması gerekiyor. Bu konuda Avrupa normları geçerli olmasına rağmen, reel sektörde bu normlar uygulanmıyor.

Bence sadece bizim sektörü değil, reel sektörün tamamını adam/saat açısından incelemek lazım. Sadece verimlilik değil, iş ahlakı, disiplin ve işin organizasyonu hesabı yeniden gözden geçirilmeli. Almanya'ya gittiğimizde böyle bir şey konuşulmuyor. Orada ücret/saat belli. Kayıt dışı ekonomi yok. Bizde asgari ücret alan da var, 5 bin lira alan da var aynı sektörde. Almanya'da insanlar sigara içmeye çıktığında saatini durduruyor, dönünce tekrar çalıştırıyor; çünkü saatlik ücret alıyor. Kıdem tazminatı problemi olmadığı için esnek çalışıyor.

Şenol Çağlayan Bey ile birlikte, Sincan OSB'deki kolejin tüm aşamalarında komitede yer aldık. Ancak halen sektörümüze yönelik mesleki yeterlilik sertifikası yok. Kayıt dışılık ise iki çeşit olarak gerçekleşiyor. Hiç vergi levhası olmayanlar ve vergi levhası olup bir şekilde kayıt dışı çalışanlar var.

Altım Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Halil Cenk Aktaş:

“Sektör beş kat büyüme potansiyeline sahip”

Biz, alüminyum profil imalatı yapıyoruz. Sektörü değerlendirirken, Türkiye'nin 15 yıllık değişim sürecini de ele almak gerekiyor. Öncelikli olarak, enflasyonist dönemden düşük kâr marjları ile çalışılacak bir döneme girdik. Bu noktada birim zamanda üretilen malzeme miktar-



Altım Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı HALİL CENK AKTAŞ

“Sektörün en büyük problemi sermaye yetersizliği. Yeni yatırım yapmanın şartları zor; çünkü arazi çok pahalı.”

ları ve kârlılıkları, başa baş noktaları çok değişti. 2008 yılındaki kriz sonrası dünya üzerindeki arz talep dengelerinin değişmesi, ülkelerin kriz dönemini atlama için kendi iç dinamiklerini ortaya çıkarmasını sağladı.

Bugün dünyada taşların yerine oturduğu; ancak pazarların her gün yer değiştirdiği dönemde, alüminyum ve cam sektörlerinin yerinin hiç değişmediği bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor.

Bu anlamda baktığımızda sektörümüzde hep arz talep noktasında artışa doğru gidiş gözleniyor. Bizde yaklaşık 1,5 aydır ham madde temininde güçlük çekiyoruz. Paramızla malzeme bulamama noktadayız. Buna rağmen, mevcut durumun uzun vadeli bir problem olduğunu düşünmüyorum. Çünkü anlık ve dakikalık uzun süreçte bekleyen sorular bir anda cevap bulduğunda talep artıyor ve bu talep arttığı zaman da anlık arz talep noktasında değişiklikler çıkıyor. Halen alüminyumda yüzde 90'ın üzerinde bir oranda dışa bağımlılığımız söz konusu.

Sektörümüzle ilgili bir gerçek de,

Türkiye'de ortalama kişi başına tüketim miktarının düşük olmasıdır. Gelişmişlik bakımından kişi başına tüketilmesi gereken alüminyum miktarı 25 kg düzeyindeyken, Türkiye'de bu miktar 6-7 kg civarında seyrediyor. Üstelik üretimin yüzde 40'ı da ihraç ediliyor. Bu veriler göz önünde bulundurulduğunda sektörün yaklaşık beş kat büyüme kapasitesi bulunduğunu söyleyebiliriz.

Gelinen noktada, sektörün en büyük problemi olarak, sermaye yetersizliğini görüyorum. Yeni yatırım yapmanın şartları da çok zor; çünkü arazi çok pahalı. Ayrıca yer ve makineye yapılan bir birim yatırım için en az beş birim de işletme sermayesine ihtiyaç var.

Türkiye genelinde ham maddeyi sağlayan yaklaşık 6-7 firma var. Onlar da her geçen gün talep arttığı için peşin satış yapıyorlar. Oysa biz satışımızı vadeli yapıyoruz.

Bunun dışında, sektörün içinde aslında bizim tarafımıza baktığımızda yetişmiş eleman noktası biraz sıkıntı; ama biz kendi içlerimizde, fabrikada bu sorunu ara elemanı kendimiz yetiştirerek çözmeye çalışıyoruz. Ancak



Pehlivan Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı
ABDÜL SAMED PEHLİVAN

“Aksesuar grubuyla alakalı çok ciddi bir AR-GE ihtiyacı var; özellikle bu mekanizmaları üreten firmaların daha çok olması ve bunların AR-GE’ye yönelmesi gerekiyor.”

bizden bir sonraki aşamada, bizden profil alıp işleyen arkadaşlarımız için işin niteliği değişiyor.

Bir diğer sıkıntımız ise bir iki tane makine alan kişinin hemen bu işe başlayabilmesi. Eğer iki tane de müteahhit tanıyorsa ve 5-10 bin lira sermayesi varsa işletmeciliği bilmesine rağmen işe giriyor. İş öyle bir noktaya geliyor ki yıllardır bu işin içinde olan sektörün duayenleriyle herhangi bir ihalede karşı karşıya gelebiliyor. Burada yapılması gereken firmalara yönelik kesin tanımlamaların olması. Sektöre giriş için asgari sermaye, personel ve araç miktarları belirlenmeli. Bunun yapılmaması halinde problemler artarak devam eder.

Yüksek maliyetli yatırımlar yaptığımız için işletme sermayemiz yetersiz kalıyor; yani işimizden kazandığımız para yatırıma gidiyor. Ama işletme sermayesi kalmadığı için şirketlerin daha da büyümesi engelleniyor.

Geçen yıldan bu yana alüminyum fiyatı yüzde 45-50 oranında arttı. Bu da işletme sermayesi ihtiyacını ciddi anlamda tavan yaptırdı. Ben 1996’dan beri alüminyumla beraber hep imalatla uğraştım. O dönemde sadece iki sektöre üretim yapılırken, şimdi benim fabrikamda 16-17 ayrı sektöre imalat yapılıyor.

Hatta 2003’te kendi işyerimi kurduğumda müşteri gelip, “Ben alüminyum profil istiyorum” diyordu. Hiçbir detay yoktu, siz de ne üretiyorsanız adam alıyor götürüyordu, hiçbir sıkıntı yoktu. Ama bugün geldiğimiz süreç şu: Teknik ve ham madde özelliği olarak; atması, çekmesi, yüzey kalitesi gibi birçok şey isteniyor.

Biz alüminyum tarafında bir anlamda taşeron bir ülkeyiz. Taşeron olmamızın sebebi ham maddeyle alakalı; ama bugün Türkiye’de bir tek Seydişehir’de var. Zonguldak’ta çok ciddi bir araştırma yapıldı sonuç alın-

madı. Muğla Milas’ta araştırma yapıldı sonuç alınamadı. Özelleştirmeden önce Seydişehir Alüminyum’un yaklaşık 40-45 bin ton civarında imalatı vardı. Son yapılan yatırımlarla beraber bu miktar, bu sene 80 bin tona ulaşabilir duruma geldi.

Sektörde arz talep dengesinin farklılıkları, üretimin ne kadarının yurt içinde kullanıldığının, ne kadarının ihraç edildiğinin bilinmemesinden kaynaklanıyor.

Örneğin, İngiltere’nin profilinin yaklaşık yüzde 15-20’si Türkiye’den gidiyor. Bunun dışında Türkiye’de üretim yapıp ihraç eden yabancı firmalar da var.

Pehlivan Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Abdül Samed Pehlivan:

“Teknik eleman sermayeden daha önemli”

Pehlivan Alüminyum olarak, kapı, pencere, giydirme sektöründe imalat ve montaj yapıyoruz. Genelde sorunlarımız hep ortak, ama ben de teknik eleman konusundan bahsetmek istiyorum. Bizim yaptığımız iş basite indirgense de inşaat sektörü içinde teknik olarak en çok bilgilendirilme yapılması gereken sektörüz.

Üniversitelerin, mimarlık, inşaat mühendisliği gibi bölümlerinde okuyan öğrencilerin mutlaka, alüminyum sektörünün inşaat içindeki yeri ve önemi konusunda bilgilendirilmesi gerekiyor. Halen gerek üniversitelerde gerekse teknik okullarda, öğrencilerin bu işin öneminin farkında olmadıkları çok açık. Eğitim konusundaki eksikliğin giderilmesi için işe kesinlikle okullardan başlanmalı. Bence bir şirket için teknik eleman, sermayeden daha önemlidir. Sektör sermayesizlikten değil, teknik eleman olmamasından tıkanıyor. Teknik eleman iyi olursa zaten şirketi geliştirir ve sermayesi oluşur.

Alüminyum profil, aksesuar ve bence bir de cam olmak üzere üç parçadan oluşuyor. Ben, alüminyum

profille camda sıkıntı olduğunu düşünmüyorum. Yalnız aksesuar grubuyla alakalı çok ciddi bir AR-GE ihtiyacı var; özellikle bu mekanizmaları üreten firmaların daha çok olması ve bunların AR-GE'ye yönelmesi gerekiyor, kilit nokta orası aslında.

Akel Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Çağlayan:

“Bırakın vasıflı elemanı, çalıştıracak çırağı bulamıyoruz”

Biz yaklaşık 40 yıllık bir firmayız. Bizim sektörümüzde yelpaze biraz geniş. İnşaat sektöründe makyaj yapıyoruz; yani işin en son kısmını. Müteahhit projeler için zamanını harcar, parasını harcadığını zanneder, bize gelir der ki, “En kısa zamanda, en iyisini ve en ucuza yapın.” 9 ayda bitmesi gereken işin altı ayda bitirmesini isterler. Bu zaman darlığı da projelerin gerçekleştirilirken, sancılı bir süreçten geçmesine yol açıyor.

İnşaat sektörünün son kalemi biz olduğumuz için hem görüntü olarak hem maliyet olarak sıkıntı yaşıyoruz. Şu an biz bırakın vasıflı elemanı, çalıştıracak çırağı bulamıyoruz. Meslek okullarından mezun olanlar gelip çalışmıyor, biz elemanı kendimiz alıp yetiştiriyoruz, iş güvenliğini öğretiyoruz.

Sektörümüzde eleman var ama bize işi bilmeden geliyor. Tehlikeli bir meslek grubu olduğu için tercihte problem çıkabiliyor. Burada eğitim sistemi ve müfredatın önemi de ortaya çıkıyor. Bize gelenler inşaat mühendisi, yol, statik konusunda eğitim alır ve mezun olur. Almanya’da ise inşaat mühendisleri, daha alt dallarda; örneğin dış cephe konusunda da yetişiyor.

Sektörde ayrıca kayıt dışı üretim de söz konusu. Bizler mesai dahil işçilerimize her türlü ödemeyi yapmak zorundayız; ancak daha küçük bölgelerde ve firmalarda bu kavramlar yok. Üstelik her şeyin yerine getirildiği Ankara’da çok sık yapılan denetim, diğer bölgelerde hiç yapılmıyor.

Biz tüm kurallara uyarken, rakiplerimizin uymaması haksız rekabete yol açıyor. Birlikte çalıştığımız müteahhitler bizden her türlü belgeyi isterken, rakiplerimizden bazen hiçbir şey istenmiyor.

Tabii bu durum bizi yoruyor. Avrupa Birliği’ne uyum kapsamında mevzuat bizim koşullarımıza uygun değil, aynen tercüme edildi ve sektöre sorulmadı; üstelik bazı kelimeler de yanlış tercüme edilmiş. Bir sistem için gerekli sertifika 30 bin euro, bir firmanın en az 5-6 sistemi var. Şunu demek istiyorum, bizim sektörde bir şey yapılacaksa gerçekten bu normlara uyacaksak bizim ülkenin şartlarıyla uyulması lazım. Bu olmadığı takdirde bocalama yaşanması doğal. Bakın, bugün Amerika’da bu işi yapan üç tane büyük firma var, bunların dışında sayıları çok fazla olmayan küçük firmalar yer alıyor. Bizde ise sadece Ankara’da yüzlerce firma var. Biz çekirdekten yetiştik, inşaat mühendisliyiz, o ağabeylerimizin çırağıyız, onlar bizim ustamız ve biz geri değiliz o kadar. Genelde ithal sistemi tercih edip 400-500 euro verenler yerli mala 100 lira üstü vermek

istemiyor. Avrupalı bir binaya AR-GE dahil her türlü araştırmayı yaparak ve testten geçirecek uygulama yapıyor. Biz ise 30 katlı binaya da iki katlı binaya da aynı tarifeyi uyguluyoruz.

Gelelim sermaye olayına. Eskiden ne yapıyorduk? Çek senetle götürmeye çalışıyorduk. Şimdi çek senedin de bir değeri kalmadı. Yabancı nasıl yapıyor, bunu? Kredilerle yapıyorlar, oradaki faizler çok düşük, Türkiye’de faizler yüksek.

Ankara’da toplam bin civarında firma var. Bunlardan 300 tanesi kayıt-lı çalışıyor. 150 tanesi de faal olarak bizim odaya kayıtlı. Sistem içindeki firmalarda sorun yok; ama esas kayıt dışı olanlara bakmak lazım.

Ardıç Cam Yönetim Kurulu Başkanı Seyit Ardıç:

“Merdiven altı sürdürülebilir üretimi zorluyor”

Şirketimiz, 1995 yılında dört girişimci tarafından kuruldu. İlk dönemlerde pazarlama ve satışa



Akel Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı ŞENOL ÇAĞLAYAN

“Sektörde kayıt dışı üretim söz konusu. Bizler mesai dahil işçilerimize her türlü ödemeyi yapmak zorundayız; ancak daha küçük bölgelerde ve firmalarda bu yok.”



Ardıc Cam Yönetim Kurulu Başkanı
SEYİT ARDIÇ

“Kalifiye eleman yetiştirmek için meslek okulları bünyesinde cam işleme teknik bölümleri oluşturulabilir. Meslek Yeterlilik Belgesi ile ilişkilendirilecek bir sistem kurularak, ara eleman ihtiyacı buralardan karşılanabilir.”

odaklandık. İlerleyen zamanlarda inşaat sektöründeki gelişmelere paralel ısıcam üretimine de başladık. Halen, 32 bin metrekare kapalı alanda 300 kişilik üretim gücü ile yılda 500 bin metrekare ısıcam üretir hale geldik. Üretimimizi İsveç, Norveç, İtalya, Nijerya, Kazakistan, Türkmenistan, Polonya, İngiltere gibi ülkelere ihraç etmekteyiz.

Öncelikle sektöre ilişkin bir değerlendirme yapmam gerekirse, sektörümüz float camı temel ham madde olarak kullanarak ısıcam, temperli ve lamine camlar ile inşaat sektörüne hizmet veriyor. Sanayiye ise otomotiv, beyaz eşya, mobilya ve aydınlatma camları olarak hizmet sağlıyoruz. Sektörümüz, savunma sanayine ise kurşuna dayanıklı cam üretimi ile katkıda bulunuyor.

Float cam üretimi istenilen kalite ve çeşitlilikte gerçekleştirilirken, bizim üretmediğimiz çeşitler ise ithal ediliyor. Sektör, gerek inşaat alanında gerekse sanayi de son 15 yılda çok hızlı büyüme başarısı yakaladı.

Yürürlükteki kanunlar ve yönetmelikler çerçevesinde ürün yeterliliği ve kalitesinin sektör paydaşlarınınca yeterince yerine getirilmemesi önemli bir sorun olarak

karşımıza çıkıyor. Buna bağlı olarak, denetim yetersizliği de sıkıntıya yol açıyor. Örneğin, yangına dayanıklı cam ve doğramalar çok katlı iş ve evlerde pahalı olması nedeni ile pek kullanılmıyor. Kanun koyucunun ısı tasarrufu daha yüksek olan özellikli camların kullanılması için çıkardığı mevzuatın da kişiler tarafından tam olarak yerine getirildiği söylenemez.

Cam esaslı yalıtım birimi üretiminde kaplamalı cam kullanılması enerji verimliliğine esas ulusal mevzuatta bir zorunluluk. Sadece kaplamalı cam kullanılması ile istenen yalıtım değerleri sağlanabiliyor. Bu alanda çok sayıda kaplamalı cam işleyen-üretim yapan tesis bulunmasına rağmen yine de insanlar kaplamasız cam ile yalıtımı tercih ediyor.

Sadece bizim değil, sanayinin tamamının sorunu olan nitelikli eleman ihtiyacının karşılanabilmesi için meslek okullarının daha cazip hale getirilmesi önemli. Kalifiye eleman yetiştirmek için meslek okulları bünyesinde cam işleme teknik bölümleri oluşturulabilir. Meslek Yeterlilik Belgesi ile ilişkilendirilecek bir sistem kurularak, ara eleman ihtiyacı buralardan karşılanabilir. Ayrıca, yeni ürünler ve sistemler geliştirmek için firmalar kendi Araştırma Geliştirme bölümlerini kurarak ve üniversiteler, teknokentler ile devlet teşviklerinden faydalanabilirler.

Tüm bunların dışında ise, sektöre emek vermiş ve yatırım yapmış firmaların merdiven altı üreticiler karşısında benzer fiyatlara iş yapmaya mecbur kalması, gerçekten sürdürülebilir üretimi zorluyor.

Öznur Cam Yönetim Kurulu Başkanı Çağdaş Bozkurt:

“Ürün bedelinin üçte biri kadar nakliye ücreti ödüyoruz”

Biz de sektörümüzde diğer sektörlerde olduğu gibi kalifiye eleman temininde büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Burada mesleği seçme potansiyeli olan kişilere, mesleğin yeterince anlatılmadığını düşünüyorum. Ayrıca sektörde bazı meslek gruplarında meslek standartları da yazım aşamasında. Yeterliliklerin tanımlanması ve belgelenmesi ile sektördeki kalifiye işgücü oluşturulması istihdamı artırıcı bir faaliyet olacak.

Halen, endüstriyel yalıtım camı üretim elemanı, endüstriyel cam kesim elemanı (el ile kesim) endüstriyel cam kesim elemanı (makine ile kesim) endüstriyel cam ısıl işlem elemanı ve endüstriyel cam işleme elemanı konusunda meslek standardı çalışmaları sürüyor. Ayrıca, hükümet ve bürokrasi nezdinde sıkıntıları, sorunları anlatacak ve çözüm önerileri sunacak, sanayi odaları temsilcilerinden bir sektörel çalışma grubu kurulabilir.

Türk sanayicilerinin çok büyük kısmının üretim girdileri, rakip ülkelere göre daha pahalı olduğu için ihracatta rekabet etmekte güçlük çekiyoruz. Ayrıca bizim ürünlerimizin toplam bedeli ile nakliye ücreti birbiri ile uyumlu değil. Şöyle ki, bedeli 18 bin euro olan 23 ton temperli

cam, Norveç'e 5 bin euroya gidiyor; yani neredeyse ürün bedelinin üçte biri kadar navlun ücreti ödüyoruz. Öte yandan cam işleme sektörünün kendi teknoloji ve metodolojisini kullanarak yeni ürünler ve fikirler geliştirmekten biraz uzak kaldığını görüyoruz.

Maliyetlerimizi arttıran bir diğer unsur ise testlere ödediğimiz paralar. Örneğin, kurşuna dayanıklı cam için yapılan atış testleri yurt dışında gerçekleştiriliyor. Bunların ülkemizde gerçekleştirilebilmesi için de çalışmalar yapılması, hem ülkemiz hem de sektörün yararına olacaktır.

Sektörde yer alan çoğu işletme, İş Sağlığı ve Güvenliği'ne ilişkin Tehlike Sınıfları Tebliği'nde "Çok Tehlikeli" sınıfta değerlendiriliyor. Ancak bu durum genele özeldir. Sadece ısıcam üreten bir işletmedeki tehlike ve riskler ile sadece cam kesimi yapan bir işletmenin benzer tehlike ve riske maruz kalmamalarına rağmen ikisinin de "Çok Tehlikeli" sınıfta yer alması, bir kez daha değerlendirilmesi gereken bir durum. İş kolundaki gerçek tehlike unsurlarına göre sınıflandırma yapılmalı.



**Öznur Cam Yönetim Kurulu Başkanı
ÇAĞDAŞ BOZKURT**

"Hükümet nezdindeki sıkıntıları, sorunları anlatacak, çözüm önerileri sunacak, sanayi odaları temsilcilerinden bir sektörel çalışma grubu kurulabilir."



**Ardıç Cam Dış Ticaret Müdürü
YAVUZ DÜNDAR BOZKURT**

"Sektör için yeterli olduğu halde, Türk standartları, ihracat yapılan ülkelerde kabul görmüyor."

Ardıç Cam Dış Ticaret Müdürü Yavuz Dünder Bozkurt:

"Yurt dışı testlerine ödenen destekler artırılmalı"

Diğer arkadaşlarımız gibi ben de merdiven altı üretimin sektör açısından yarattığı sıkıntılara değineceğim. Bence bu sorun, ürünler için gerekli kalite belgeleri ve sertifikasyonların üreticilerden istenmesi ve bunların denetlenmesi ile çözümlür. Aksi takdirde haksız rekabete yol açan merdiven altı üretim yapan firmaların önünü almak mümkün olmaz.

Sektör için diğer standartlar ile uyumlu ve yeterli olduğu halde, Türk standartlarının ihracat yapılan ülkelerde kabul görmemesi sebebiyle, yurt dışındaki laboratuvar testlerine ödenen devlet desteğinin artırılması veya ihracat yapılan ülkelerdeki projeler ve TSE'nin bilinirliğinin artırılması ile firmaların ek belge istekleri ortadan kaldırılabilir. Geri kazanılabilir olması nedeni ile cam ile yapılan ürünlerin kullanılmasının yaygınlaşması da önemli. Bu konuda bilinirlik ve bilincin artırılması için fonlarda desteklenen tanıtım faaliyetleri düzenlenebilir.



ANKARA SANAYİ ODASI
MESLEK KOMİTELERİ
ORTAK TOPLANTISI
ESKİŞEHİR - 06 MAYIS 2017

54. ASO Ankara Sanayi Odası



Ankara ve Endüstri

Ankara Sanayi Odası Meslek Komiteleri Ortak Toplantısı 6 Mayıs Cumartesi günü Eskişehir Tasico Otel'de gerçekleşti. Toplantıya, ASO Meclis üyeleri ve 32 Meslek Komitesi'nden üyeler katıldı. Toplantının açılış konuşmalarını ise ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Savaş Özaydemir, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ve Eskişehir Ticaret Borsası Başkanı Ömer Zeydan yaptı.



4.0 konuşuldu

Toplantıda Ankara sanayisinin genel değerlendirmesi yapılırken; özellikle Endüstri 4.0'a hazır olunması; ancak bundan önce verimliliğin de artırılması gerektiği vurgulandı. Ortaklık kültürünün daha fazla geliştirilmesi gerektiğinin de altı çizildiği konuşmalarda, Türkiye'deki teknolojik ürünlerin yüzde 20'sinin Ankara tarafından üretildiği belirtildi.



NURETTİN ÖZDEBİR

“Endüstri 4.0, hata yapmanın önlendiği, kalitenin üretildiği, elinizi uzattığınızda yanlış bir şey alıyorsanız ‘onu alma bunu al’ diyen bir boyut. Yeni model fabrikalarımızda, öncelikle yalın üretimi sonra da Endüstri 4.0’ı yapabileceğimiz eğitimler vereceğiz.”

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı
Nurettin Özdebir:

“Ankara, yüksek teknolojiye odaklı bir sanayiye sahip”

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, yaptığı açılış konuşmasında, Ankara ekonomisindeki büyümenin son zamanlarda yavaşladığını belirterek, “Ankara ihracatta 5’inci sıradan 6’ncı sıraya düştük. Gaziantep oda başkanı ile konuştuk ve bana ‘Sizi geçeceğiz’ derdi. Geçen yıl, kıl payı ile küsuratla kurtardık; ama bu sene ilk dört aya baktığımızda bizi geçmiş durumdalar” dedi. Gaziantep ile Ankara’nın ihracat ürünlerinin farklı olduğunu söyleyen Özdebir, “Ankara’da daha çok orta ve yüksek teknolojiye odaklanmış bir sanayimiz var. Övünerek söylüyorum ki ülkemizde teknolojik ürünlerinin yüzde 20’sini Ankara üretiyor” diye konuştu.

“TÜRKİYE’Yİ SANAYİ KURTARACAK”

Eskişehir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Zeydan, Özdebir’e toplantının organize edildiği il olarak Eskişehir’i tercih ettikleri için teşekkür ederken, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Yönetim Metin Güler, “Bizler şehrimizi tanıtmak için üç başkan olarak durmadan çalışıyoruz. Komiteler ne kadar çok birlik, beraberlik içerisinde olursa o kadar verimli oluruz” diye belirtti.

Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Savaş Özyaydemir ise, Türkiye’yi sanayinin kurtaracağını belirterek, “Son yıllarda biraz geriledik. Hükümet yeni yeni desteklemeye başlıyor. Türkiye’yi sanayinin kurtaracağını anladılar” dedi.

Toplantının birinci oturumu “Küresel Gelişmeler Işığında Türkiye Ekonomisi” başlığı altında yapıldı. Ekonomist Mahfi Eğilmez ve Serwet Yıldırım, ASO Başkanı Nurettin Özdebir’in moderatörlüğünde

görüşlerini katılımcılarla paylaştılar. Oturumda sanayinin yükselişi ve büyümesi değerlendirildi. Mahfi Eğilmez, “Artık tarıma yapacak bir şey kalmadı. Tarım, Türkiye’nin GSMH’sinin yüzde 8’ini karşılıyor. Dolayısıyla sanayiye önemseyip Türkiye’nin büyüme istatistiklerini bu dalgalı tablodan çıkarmalı, daha istikrarlı bir tablo çizmeliyiz” diye konuştu.

Oturum süresince görüşlerini aktaran ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye’nin büyüme tablosunda zaman kavramlarına dikkat çekerek, “Görüyorum ki siyasi istikrarın bu tabloda etkisi büyük. Yıl bazında baktığımızda politik sorunların yaşanması ve bilinmezlik çizgiyi aşağı çekmiş” diye yorumladı.

İşsizliğin önemli ölçüde konuşulduğu oturumda üyeler işsizliğin çok olduğunu ama kendilerinin işçi bulamadıklarını vurgularken eğitimin önemine dikkat çekildi. Özdebir, bu konuda ise “Özellikle imalat sanayisi açısından, her sene 1 milyon meslek lisesi mezunu veriyoruz. Sanayi sektöründen çalışmak akan bir nehre girmek gibi ama mezun olan gençlerimiz ya üniversitede başka bir yol izliyor ya da mezun olur olmaz başka alanlara yöneliyor” dedi.

MODEL FABRİKALARDA HEDEF ENDÜSTRİ 4.0

Model fabrikalardan bahseden Nurettin Özdebir, “Endüstri 4.0, hata yapmanın önlendiği, kalitenin üretildiği, elinizi uzattığınızda yanlış bir şey alıyorsanız ‘Onu alma bunu al’ diyen bir boyut. Yeni Model fabrikalarımızda öncelikle yalın üretimi sonra da Endüstri 4.0’ı yapabileceğimiz eğitimler vereceğiz” diye konuştu.

Teknolojik gelişmeler ve çağın getirdiklerine dikkat çeken Özdebir, “Önümüzde çok büyük bir tsunami var. ASO Teknik Koleji’nde anasınıfında olan çocuklara kod yazma, bilişim gibi konuları anlatarak, mantığını kavramalarını ve küçük yaştan bu mantığı içselleştirmelerini istiyoruz” dedi.



“Avrupa, Türkiye için çok önemli. Hem yatırım hem turizm konularında ticari partnerlerimiz o bölgeden geliyor. Bunun için Avrupa’daki toparlanma eğilimi bizim için iyi bir haber.”

Doğuş Yayın Grubu Ekonomi Grup Başkanı Servet Yıldırım:

“Çin ekonomisi bundan daha kötüye gitmez”

Dünya ekonomisinde, Amerika, Avrupa, Çin ve Japonya kutup başları olarak öne çıkıyor. Küresel kriz Amerika’da başladı, dalga dalga diğer bloklara yayıldı; Avrupa, Asya derken bir anda dünya krizi haline geldi. Çıkış ile toparlanmanın Amerika’da başlaması da gene aynı silsileyi takip ederek olacak gibi görülüyor.

2008 krizinden sonra Amerika’da yüzde 10’u aşan işsizlik bugün yüzde 4,4’e kadar geriledi.

Amerika’da en önemli gösterge, hem Merkez Bankası hem yönetim açısından işsizlik rakamıdır. Bazı merkez bankaları enflasyona odaklanır, bazıları çifte amaç taşır, hem işsizlik hem enflasyondur. Biri diğerinden iyidir diye bir şey yok, farklı modellerdir. Amerika’da işsizlik önemli bir kriter. Onun için işsizliğin yüzde 5’in altına inmesi, Amerika’nın yönetimi ve Merkez Bankası açısından önemli.

Bir diğer önemli gösterge enflasyon ise krizin ardından kayboldu ve hatta 2009 yılında fiyatlar yüzde 0,9 geriledi. Bu gelişme talebi erteledi ve durgunluğa yol açtı. Onun için Ame-

rika’nın ideal gördüğü bant yüzde 2 ila 3 aralıdır. Büyüme ise yüzde 2,5 civarında.

ABD ekonomisi krizle uğraşırken, Euro Bölgesi’nde faiz artırıldı. Daha sonra yanlış yaptıklarını anladılar; ancak Avrupa’da da kriz başladı ve ciddi anlamda daralma yaşandı.

Mevcut durumda bizim için Avrupa çok önemli. Ticari partnerimiz hem yatırım hem turizm ağırlıklı olarak oradan geliyor. Bunun için Avrupa’daki toparlanma eğilimi bizim için iyi haber. Biz enflasyonu düşürmeye çalışırken, Avrupa yüzde 2’nin üzerine çıkarmaya çalışıyor. İspanya, Yunanistan gibi çift haneli işsizliğin olduğu ülkelere rağmen, ortalama işsizlik yüzde 9,4 düzeyinde.

Avrupa’da asıl sorun borçluluktur, yüksek borçluluk oranı Avrupa’yı krize soktu. Birçok ülkede kamu borçlarının milli gelire oranı yüzde 91 düzeyinde. Avrupa’da ortak para birimine geçilince, Almanya gibi bir ülke ile Yunanistan aynı şartlarda borçlanmaya başladı. Bu durumdaki doğal olarak dengeyi bozdu.

Biraz da Uzak Doğu’ya gelirse, Çin ekonomisinin büyümesinde bir ivme kaybı olduğunu görüyoruz. Büyüme oranı yüzde 11’lerden yüzde 6,5’e kadar geriledi. Her yıl 10 milyonlarca kişiye istihdam yaratmak zorunda olan bir rejim, bir ekonomi. Şu andaki göstergeler Çin

ekonomisinin bundan daha kötüye gitmeyeceği şeklinde. Yüzde 270 gibi çok yüksek bir borç yükleri var ama borcun büyük kısmı Çin parası cinsinden olduğu için, borcun çevrilmesi kolay. Ayrıca çok ciddi miktarda döviz rezervleri var.

Doğuş Yayın Grubu Ekonomi Danışmanı Mahfi Eğilmez:

“Artık hikâye yazma dönemi geçti, şimdi ‘Bak yapmaya başladık’ dönemi”

Dünyada petrolün önemi artık azalıyor. Eskiden Suudi Arabistan Petrol Bakanı önünde, krallar, devlet başkanları, IMF başkanları eğilirken, bugün ismini bile bilmiyorlar. Çünkü tuhaf bir şekilde Amerika Birleşik Devletleri’ndeki kaya petrolü, dünya petrol rezervlerinden 1,5 kat fazla çıktı.

Avrupa Birliği, Euro’ya çok erken girdi. Büyük bir hata yaptılar. Bu hatayı sonradan fark ettiler ama iş isten geçti. Normalde yapmaları gereken şey, İngilizler girerse İngiliz Poundu, Deutsche Mark, belki Fransız Fransı ve belki İtalyan Liretiyle başlayıp uzun yıllar içinde ötekileri yavaş yavaş katmalarıydı.

Biraz da Türkiye ekonomisinden bahsederseniz, 2001 krizinden sonra çok ciddi, müthiş bir sıçrama yaşadı. Ekonominin büyümesi hızlandı, yeni birçok atılım yapıldı ve dikkat ederseniz böyle merdiven gibi çıktı.

Türkiye’de kişi başına milli gelir dolarını sabit tutarak, 3 bin 500 dolardan katlaya katlaya 2008’de 10 bin dolara kadar çıktı. Sonuç itibarıyla “milli gelir” dediğimiz şey, Türk lirasıyla hesaplanıyor ve yıllık ortalama dolar kuruna bölünerek, dolar olarak ifade ediliyor. Dolar kuru sabit kalırsa, çok artmazsa bu da artıyor. Biraz da işin içinde sanallık var, ama nereden bakarsak bakalım bu buradan buraya bayağı hızlı geldi. Bu hızla devam etseydik bizim bugün gelmemiz gereken yer 20 bin dolar-



“Bugün, Türkiye’de kişi başına milli gelirde gelmemiz gereken yer 20 bin dolarlar civarıydı. Bunun için artık buluş yapmak gerekiyor; yani otomobili alıp yapmak değil, yeni bir otomobil, yeni bir motor yapmak lazım.”

MAHFİ EĞİLMEZ

lar civarıydı. Fakat “orta gelir tuzağı” dediğimiz bir olay var. Bunu artık 20 binlere, 30 binlere götürebilmek için başka şeyler gerekiyor, buluş yapmak gerekiyor; yani otomobili alıp yapmak değil, yeni bir otomobil yapmak, yeni bir motor yapmak lazım.

Geçenlerde bir tweet vardı, çok güzel: “Biz millî otomobil yapana kadar otomobil piyasadan kalkacak” diye. Hakikaten oraya geldik, artık otomobil diye bir olay kalmadı. Biz uçağı uçuracağız, uçaklar pilotsuz olmaya başladı, bambaşka bir yere gitti; yani eğer biz otomobil yapacaksak, motor yapacaksak, yarısı benzinle yarısı suyla çalışan bir motor yapmalıyız ki, bir buluşla girmeliyiz ki bu olayı ele alalım.

Yani Türkiye’nin 15 yıllık geçmişine bu 15 yılı ikiye bölüp bakarsak, 2002 ile 2008’in hikâyesi bambaşkadır, 2009 ile 2017’nin hikâyesi bambaşkadır. Hep “Yeni bir hikâye yazmamız lazım.” deriz. Bana sorarsanız artık hikâye yazma dönemi geçti, hikâye değil, bizim bir şey yapmamız lazım. Yani yapıp, “Bak, yapmaya başladık” deme noktasına gelmeliyiz.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir:

“Sanayici gol yiyor”

Biz, özellikle imalat sanayisinde çalışacak eleman bulamıyoruz. Bu, Türkiye’nin her ili için geçerli

yani sanayileşmiş şehirlerimiz için değil, bütün illerimiz için geçerli. Hatta Anadolu’da bazı yerlerde Antep’te, Kayseri’de köylere araba gönderiyorlar, “Biz sizin köyünüze servis koyalım, sizden bize çalışmaya gelsinler” diye. Bence iş yasamız çok katı; yani bir insanı aldığımız zaman bir daha ırtakartamıyorsunuz, dolayısıyla işveren işe adam almaktan korkuyor. Ayrıca esnek çalışma konusunda da Türkiye’de problem var. Onun için, orada bir gol yiyoruz. İkinci gol yiyişimiz, özellikle imalat sanayisi açısından. Her sene 1 milyon meslek lisesi mezunu veriyoruz. Ancak, bu meslek lisesi mezunlarının çok cüzi bir kısmı mesleklerini icra ediyorlar, diğerleri ya üniversiteye veya hizmet sektörüne kaymak istiyorlar.

Aslında dünyada 2006’da, 2007’ye veya 2007’den 2008’e geçerken çok ciddi bir kırılma oldu. Bir yıl öncesinde, 2007 diyelim, dünyanın 10 büyük şirketi listesine bir yıl sonra baktığımız zaman sadece iki tanesi kalmış, diğerlerinin hepsi teknoloji şirketleri olmuş.

Birden bire o dünya devi olan petrol şirketlerinin, araba şirketlerinin, bunların hepsinin önüne geçmişler ve bunun yansımaları bizim endüstriyel hayatımıza da girmeye başladı. Bu noktada Çin’in dünyanın üretim merkezi hâline gelmesi de önemli. Aslında Çin’e bunu diğer ülkeler, Amerikalılar, Almanlar öğretti,

daha ucuz diye orada üretmeye başladılar. Fakat baktılar ki Çin onların yaptıklarını kopya etmeye ve mütahiş bir inovasyon yatırımına başladı. Bunu geri çevirebilmek için pahalı olan emeğin yerine verimliliği artırarak Endüstri 4.0’ı icat ettiler.

Aslında bizim ülkemizin de en büyük sorunlarından bir tanesi verimsizlik. OECD ülkelerinde büyük işletmeler ile küçük işletmeler arasında 1,8 kat verim farkı varken bizde 5,1 kat. Ankara Sanayi Odası olarak, model bir fabrika kuruyoruz. Arkasından da Endüstri 4.0’ı öğretmek için, sanayi işletmelerinde eğitimler vereceğiz. Tabii, bunu yapacak elemanlara ihtiyacımız var. İşte bu kodlamayı bilen, program yapabilmeyi bilen, bu makineler arasındaki haberleşme alt yapısını kurabilecek, çalıştırabilecek, bunların hepsinde yurt dışına bağımlı kalmayacağımız şekilde üretebilecek.

Almanya fabrikaları endüstri 4.0’a çevirmek için para alırken, ülkelerin gelişmişlik durumuna göre değer biçiyor. Mısır’dan 100 lira alıyorsa, Türkiye’den 90 lira, Hollanda’dan 20 lira istiyor.

Sincan’da 80 öğrencilik bir anaokulu açtık. Burada çocuklara oyun oynayarak kod yazmayı ve kod mantığını öğretmeye çalışıyoruz. Onlar büyüdükleri zaman daha çok 3-4 yaşındayken bu mantığı kavramış, içselleştirmiş insanlar olarak karşımıza çıkacak.

Yeni buluşların, yeni fikirlerin Türkiye’de ticarileştirilmesi gerçekten zor. Buluş sahiplerinin bunun için sermaye bulmaları, kendilerine ortaklık kurmaları lazım. Ancak bizde ortaklık kültürü yok ayrıca tasarruf açığımız olduğu için işletmelerimizin fon yaratabilme kabiliyetleri de az. Fon yaratabilmesi lazım ki kendisi de AR-GE, inovasyon yapsın veya bu yeni fikirlere, yeni işlere para yatırabilin.

Geçenlerde çok enteresan bir endeks geçti elime: “Dünya Kıskaçlık Endeksi.” Dünyanın geneli yeşile boyalı. Yeşiller ve sarılar kıskaç olmayanlar. Dünyada iki tane yer var kıpkırmızı: Biri Türkiye, diğeri Güney Afrika.

Ankara'nın sanayi haritası çıkarıldı

Toplantının ikinci oturumunda Ankara'nın reel sektör değerlendirmesi yapıldı. Değerlendirme, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan Dr. Mehmet Duyar'ın sunumu ile başladı. İkinci oturuma katılan konuşmacılar, Ankara'nın sanayi haritasını çıkarıp, gelecekle ilgili öngörülerini paylaştılar.



DR. MEHMET DUYAR

“Birçok büyük şirketimizin operasyon merkezleri Anadolu'nun muhtelif illerindeyken, bunların merkezleri İstanbul ve Ankara'da yer alıyor. Burada üretilen 472 milyar liralık cironun dağılımına baktığımızda, bunun 434 milyar lirasının kurumlardan üretildiğini görüyoruz.”

**Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Girişimci Bilgi Sistemi Koordinatörü
Dr. Mehmet Duyar:**

“Merkezleri Ankara'da üretim Anadolu'da”

Girişimci Bilgi Sistemi verileri ışığında, mükellef grubu bazında Ankara sanayimizin genel bir durumuna bakalım. 2015 yılında göre Ankara genelinde 216 bin 635 girişim olduğunu, yine bu girişimlerin ürettiği olduğu ciroların 472 milyar lira düzeyinde olduğu görülüyor. Çalışan sayısı ise 1 milyon 286 bin. SGK kayıtlarında ise

istihdam 1 milyon görünüyor.

Bunun nedenini açıklamak istiyorum. Türkiye'de bölgesel analizlerde iki ilimiz var ki, bunlarla ilgili analizleri finansal değerler üzerinden yapmak oldukça zor. Çünkü birçok büyük şirketimizin operasyon merkezleri Anadolu'nun muhtelif illerindeyken, bunların merkezleri İstanbul ve Ankara'da yer alıyor. Burada üretilen 472 milyar liralık cironun dağılımına baktığımızda, bunun 434 milyar lirasının kurumlardan üretildiğini görüyoruz.

Ankara'da imalat sanayi durumuna baktığımızda, 24 bin 849 mükellef olduğunu görüyoruz. Üretilen 68 milyarlık bir ciro var, şirket merkezine göre baktığımızda 223 bin çalışan istihdamı var; ama gerçekte Ankara sınırları içerisinde 194 bin çalışan olduğunu görüyoruz.

2010-2015 dönemine baktığımızda TÜBİTAK desteklerinin yüzde 23,4'ünü, KOSGEB desteklerinin ise yüzde 9,6'sını Ankara'nın aldığını görüyoruz. Ankara, patent ve faydalı model başvurusunun 605'ini yaparak yüzde 10,4 pay almış. Tasarımda ise bu oran yüzde 8,7 civarında.

İhracatımızın ise yüzde 4,9'u Ankara'da yapılıyor. Biz, Ankara özelinde imalat sanayisiyle ilgili bir politika geliştirecek olduğumuz zaman ilçe düzeyine kadar verileri en ayrıntılı şekilde gösterebileceğimizi görüyoruz. Ankara'nın, 2006 yılında cirodan aldığı pay yüzde 4,1 iken, bu oran 2015'te yüzde 5,2'ye yükselmiş.

**Mc Kinsey Kamu Sektörü Yöneticisi
Murat Gürsoy:**

“Verimlilik, robot almaktan daha ucuz”

Ankara'nın GBS verilerine baktığımız zaman Türkiye'deki payında çok ufak da olsa bir geriye gidış olduğunu gözlemliyoruz. GBS ile ilgili

sunumunda dikkat ettiğimiz kadarıyla Ankara'nın ihracat pazarları profili ile Türkiye'ninki çok farklı. Mesela Amerika 700 milyon dolarla Ankara'da 1'inci sırada. Bu tek yıllık bir şey mi bilmiyorum ama bu durum, ihracatta Ankara'nın Türkiye'den çok iyi yaptığı şeyler var.

Bizim sanayimiz maalesef çok verimli bir sanayi değil. Bence muhakkak verimliliğin nasıl artırılabileceği konusunun üzerinde durulması gerekiyor. Bu aslında verimlilik ile dijitalleşme arasında aslında bir seçim değil, bazı verimlilik kazanımlarını hayata geçirerek daha fazla rekabetçi olmak, daha ileri gitmek emin olun robot almaktan daha ucuz, daha kolay yapılabilir bir şey.

Şimdi bu tür çalışmalarda iki tane tuzak vardır. Bir tanesi, gereğinden fazla iyimser olmak. Yani şöyle diyeyim: “Biz her şeyi yaparız; hem çok katma değerli ürün yaparız hem inovasyon hem yüksek teknoloji, aynı zamanda satarız” gibi bir şey. Ben buna “gereğinden fazla iyimserlik” diyorum çünkü bunun hepsini birden yapabileme imkânı yok. Veya bazen de daha kötüsü ve çok sık karşılaştığımız çok kötümser olma gibi bir durum var. O zaman da bu tür toplantılar; özellikle biraz önce ismini saydığınız kişiler kamuyu temsilen burada olduğu zaman maalesef ağlama duvarına dönebiliyor.

Türkiye'de dijital dönüşüm çok konuşuluyor ama işletmelere sordüğümüz zaman farkındalık düzeyi çok yüksek değil. Bizim danışman firma olarak izlenimiz, bu konuda çok hurafelerin olduğu. Örneğin, çok pahalı, çok ucuz, bizim bilgilerimizi toplayacaklar gibi korkular var. Siber güvenlikle ilgili bir korku yaşandığını görüyoruz.

Aslında bu Endüstri 4.0 terimi Almanlar tarafından çıkartıldığı için



MURAT GÜRSOY

“Türkiye’de dijital dönüşüm çok konuşuluyor ama işletmelere sorduğumuz zaman farkındalık düzeyi çok yüksek değil.”

bazen tepki oluyor. Bunun daha geniş bir kapsamı adı altında “dijital dönüşüm.” Aslında Endüstri 4.0, dijital teknolojiler dediğimiz, nesnelere interneti, büyük veri, büyük veri analitiği, üç boyutlu üretim, robotlar, simülasyon gibi teknolojiler, yapay zekayı da içeriyor. Dijitalleşme ise hepsini içeren şemsiye bir kavram. Sonuç olarak, temelimiz güçlü olmazsa, kurumsallaşamazsak öteki taraflarda da ilerlemeyi sağlayamayız. İlk önce temel, başlangıç noktamızı güçlendirmemiz lazım. Bu konuda birçok şey yapılabilir, işte sanayici bazı önlemleri alıyor. Burada güven de önemli. Mevzuatın çok sık değiştiği ve firmaların buna ayak uydurmakta zorlandığını gözlemliyoruz.

Verimlilik Genel Müdürü Anıl Yılmaz:

“İki yılda geri dönecek yatırımı yapmaktan kaçınanlar var”

Biz aynı sorunu sanayideki enerji verimliliği faaliyetlerinde de yaşıyoruz. Burada aslında farkındalık da fena değil; yani dijitalleşmeye kıyasla

daha iyi bir durumdayız. Mesela, biz yapılacak yatırımların çok kısa sürede geri döneceğini gösteriyoruz sanayicilerimize, bu bilgileri paylaşıyoruz, iyi örneklerini de gösteriyoruz. Hatta bu işe bir miktar uygun finansman da bulabiliyoruz. Ama buna rağmen sanayicilerimiz enerji verimliliğinde, iki yıldan kısa sürede geri dönecek ve belki yüzde 20 tasarruf sağlayacak dönüşümleri, yapmaktan imtina ediyorlar.

Buradaki sıkıntıyı veya tıkanıklığı tam çözemedik. Darboğaz nedir? Çünkü dijitalleşmede daha büyük bir yatırım gerekecek. Tamam, bu ilkesel olarak çok iyi bir şey, bütün dünya buraya gidiyor, rekabet bunu gerektirecek biliyoruz, zaten rakamsal olarak da şu anda belki enerji verimliliği kadar somut da ölçüp gösteremiyoruz. Burada daha büyük bir sıkıntı yaşayabiliriz. Dolayısıyla, buradan hareketle yani sanayicimizi bu tür dönüşümlere motive edecek mekanizmalar, araçlar ne olabilir?

Biz şu anda enerjinin de altında elektriğe odaklandık, elektrik motorlarına odaklandık. Şu anda sanayi işletmelerimizdeki envanter çok yaşlı. Bunu değiştirdiğimizde 1,5 yılda yatırımı geri alarak kâra geçmeye başlayacağız.

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Kılıçkaya:

“Bardağın dolu tarafından bakmalıyız”

İhracat, Ankara ve Türkiye için çok önemli. Ama yine de politikası yatırım politikasından, sanayi politikasından, makroekonomik dengelerden, siyasi politikalarından bağımsız değil. Ama biz biraz bardağın boş tarafına bakıyoruz gibi geliyor bana, dolu tarafına bakmamız lazım. Bütün handikaplara rağmen biz bir sürü şeyi de başarmış bir ülkeyiz, bunun da altını çizmek istiyorum. ‘Dijital dönüşümü yapamadık bittik’ diye bir şey yok. Yani yıllar öncesinde tekstil için ‘Çin’deki kotalar kalkacak, ülkedeki

tekstil-konfeksiyon bitecek” deniyordu. Öyle olmadı. Niye olmadı? Çünkü Türkiye’nin avantajı var, rekabet avantajı var. Türkiye, Avrupa’ya ve diğer tüm bu coğrafyadaki ülkelere daha hızlı satabilecek noktada. Tekstilde şimdi “hızlı üret ve çabuk sat” felsefesini benimseyen firmalar ayakta kaldı ve kalacak. Dolayısıyla, bizim burada temelde Ankara özelinde konuşuyorsak, Türkiye’nin tabii ki ama özelinde de Ankara’nın rekabet avantajları nelerdir, bunlar üzerinde odaklanmamız lazım. Yani Ankara’da hangi sektörler var, hangi kümeler var, bunlara bakmamız, bunlar üzerinde konuşmamız lazım. Rekabet avantajları nedir, ne değildir, ona bakmamız lazım.

Her bir sektörle ilgili stratejiler oluşturmamız, eksiklerimiz neyse kamu olarak, beraberce tartışmamız lazım. Biz İhracat Genel Müdürlüğü olarak ihracatın promosyonundan sorumlu Genel Müdürlüğüz; yani elimizdeki imkânlar bu, temelde teşvik etmeye çalışıyoruz. İş birliği kuruluşlarına verdiğimiz destekler var. Burada iş birliği kuruluşu tanımına ASO uyuyor. Ankara Sanayi Odası’nın eline biz enstrümanlar veriyoruz ve diyoruz ki: “UR-GE projesi yap.” UR-GE nedir? İhracatta kümelenme projesi. Bu şekilde aynı sektördeki veya birbirlerini tamamlayan sektörlerdeki firmaları bir araya getirelim, bunlar ihracat noktasında bilgilendirmeyle başlıyor, pazar araştırmasıyla başlıyor.

Teşviklerin bilinmemesi meselesi de kısmen doğru. Biz teşviklerin bir kısmını sivil toplum kuruluşları aracılığıyla kullanıyoruz. Örneğin, Türkiye Ticaret Merkezi projemiz var. Yurt dışına gitme imkânı olmayan, yurt dışında kendi imkânlarıyla ofis açamayan, depo açamayan, mağaza açan firmalarımız için, üyelerimiz için ‘İran mı, Rusya mı, neresiye siz tespit edin, orada bir yer açın, yüzde 75’ine kadar biz verelim’ diyoruz. Firmaları bilgilendirme seminerleri yapıyoruz, katılım çok az oluyor. Patronların gelmesi gerekirken, onlar muhasebe yardımcısını gönderiyor. Oysa kararı verecek olan patronlar.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.

Ortak fayda için
ortak paydada
buluşuyor
Haksız rekabeti
engelliyor
Kayıtdışı istihdamla
mücadele ediyoruz
Çalışan da kazanıyor,
işveren de...

KAYITDIŞI İSTİHDAMIN AZALTILMASI PROJESİ

**ÇALIŞANA
FAYDA
İŞVERENE
FAYDA**

[f Kayitdisi.Istihdamin.Azaltilmasi](https://www.facebook.com/Kayitdisi.Istihdamin.Azaltilmasi)



İNSAN KAYNAKLARININ
GELİŞTİRİLMESİ
PROGRAM OTORİTESİ



SGK
SOSYAL GÜVENLİK KURUMU



CSGB
T.C. ÇALIŞMA VE
SOSYAL GÜVENLİK
BAKANLIĞI



Ankara Sanayi Odası



İSTANBUL
SANAYİ ODASI



ADSO
ADANA SANAYİ ODASI

Tepar Tekstil
Yönetim Kurulu Başkanı:

Sultan Tepe

Türkiye’de teknik tekstil alanında 25’inci yılını dolduran Tepar Tekstil’in Yönetim Kurulu Başkanı Sultan Tepe, aynı zamanda İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçılar Birlikliğı, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Üyesi. Birçok alandaki deneyimi ile kadının iş dünyasına katılım gücüne destek veren ve projeler üreten Tepe, pozitif ayrımcılığın algı yaratmak dışında bir fonksiyonu olduğunu düşünmüyor. Kendi şirketinde de cinsiyet üzerine bir ayrımcılık yapmadığını belirten Tepe, uyguladığı stratejiyi, “Ben, şirketimde akıllı olanlara, kadın ya da erkek zaten pozitif ayrımcılık yapıyorum. Farklı düşüneni el üstünde tutuyorum” şeklinde açıklıyor.



“Pozitif ayrımcılığı cinsiyete değil akıllı olana yapıp farklı düşüneni el üstünde tutuyorum”

Katma değeri yüksek tekstil olarak bilinen teknik tekstil alanında, tam 25 yıldır faaliyet gösteren Tepear Tekstil, sektördeki önemli firmalardan biri. 1992 yılında kurulan şirket, bugün 11 milyon dolarlık ciroya ve uluslararası pazarda bilinen bir isme sahip. Bu başarının altında imzası olan ve şirketin bugünlere gelişinde en çok emek harcayan isimlerin başında ise kuşkusuz Sultan Tepe var. Aldığı doğru kararlar ve eşi Hasan Bey ile birbirlerini tamamlayan yönetim anlayışları sayesinde şirketin gelişimine büyük katkı sağlayan Sultan Tepe, sektörde adını cesaret ve başarı ile duyurmuş, farkındalığı yüksek bir iş kadını.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Sultan Tepe, iş haya-

tına sistem mühendisi unvanı ile fabrikaların bilgisayar sistemlerinin kurulumunu gerçekleştirerek adım atıyor. Beş yıllık mühendislik deneyiminin ardından gelen bir iş teklifini değerlendirip Yayla Makarna'da fabrika müdürü olan Tepe, burada yöneticiliği öğreniyor. 1992 yılında eşi Hasan Tepe Tepear'ı kurduğunda ise, Sultan Tepe için iş hayatında dönüm noktası olacak yeni bir dönem başlıyor.

Tepear, bugün sentetik iplik ve teknik tekstil konusundaki üretimiyle Türkiye pazarının yanı sıra 30 ülkeye satış yapan bir marka. Şirketi 2017'nin sonunda 15 milyon dolar ciroya ulaştırma hedefiyle çalışmalarını sürdüren Sultan Tepe, aynı zamanda İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri

İhracatçılar Birliği, TOBB Kadın Girişimciler Kurul ve Fenerbahçe Kongre üyelikleri ile sivil toplum hayatında da oldukça aktif. Türkiye'de kadınların iş hayatına katılım oranını artırmak için çalışmalar yapan ve projeler üreten Sultan Tepe, kadınların çalışma hayatında yer edinmesine yönelik düzenlemelere ilişkin fikirlerini sorduğumuzda, “Eleştirel konuşmayı sevmiyorum ama bu konuda eleştirel konuşacağım; çünkü Türk kadının çalışma hayatında yer edinmesine yönelik düzenlemeleri beğenmiyorum. Son yıllarda çıkan yasalar kadınlar için; özellikle cesaretsiz kadınlar için, iş hayatından kopmalarına mazeret yaratıyor” yorumunu yapıyor.

Kadına yönelik yapılan pozitif ayrımcılığın ise algı yaratması dışında bir fonksiyonu olmadığını ifade

eden Tepe, şirkette izlediği stratejiyi ise, “Ben şirketimde akıllı olanlara, kadın ya da erkek olsun, zaten pozitif ayrımcılık yapıyorum. Farklı düşüneni el üstünde tutuyorum” şeklinde açıklıyor.

Kadınlara “Hayatta çok cesur olun” tavsiyesinde bulunan Sultan Tepe, şirketinin başarısını, kadının iş hayatındaki yerini, başta İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu üyeliği olmak üzere görev aldığı birçok çalışmayı ve ailesini asomedyaya anlattı.

“FARELERİN İÇİNDE KABLOLAR ÇEKTİK” Öncelikle iş hayatına nasıl girdiğini- zi kısaca dinlemek isteriz sizden...

Ben Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği, eşim Gazi Üniversitesi Resim Bölümü'ndeydi üniversite son sınıfta tanıştığımız zaman. ODTÜ'nün o entelektüel havası ile dünyayı gezmek istiyordum, ticaret yapma fikrim de yoktu açıkçası. Hasan'la da dünya görüşümüz, zevklerimiz aynıydı; hatta Hasan'a evlenme teklifini ben yaptım. Çünkü o yurt dışında master düşünüyordu. Benim de master için bursum vardı İngiltere'den; ama yapmayı düşünmedim. “Evlenelim mi, evlenelim” diye başladık. Hasan resimler yaptı, sergiler açtı. Türkiye'de o zamanlar çok fazla elektrik mezunu yok ve İngilizce bilenler inanılmaz kıymetli. Üniversitedeyken hem TRT'den hem PTT'den burs almıştım, zorunlu çalışmam da gerekiyordu; ama ben devlette yapamam dedim. Özel sektörden de gelen çok güzel tekliflerden birini değerlendirdim. Fabrikaları, bilgisayarları sistemlere geçirerek, sistem mühendisi olarak başladım işe ve işimi çok sevdim.

O dönemde kadın mühendis olmak zor muydu?

Bu konuyla ilgili yaşadığım ilginç bir anım var aslında. Urfa'da içinde fareler olan bir fabrikaya gittik ve kablolar çektik. İki ay kaldık ve inanılmaz zor şartlarda çalıştık.

Fabrika müdürü Ankara'yı arayıp, “Siz, bizimle dalga mı geçiyorsunuz? Buraya kadın bir mühendis

göndermişsiniz. Bizi bu kadar mı az ciddiye alıyorsunuz?” demişti. Projeyi başarıyla bitirdiğimizde ise, patronlarımızla birlikte bizi yemeğe davet ettiler. Üzeri güllerle donatılmış kocaman bir masa hazırladılar. Biz, bunu bir özür olarak kabul ettik, çünkü onlar bir kadının böyle bir performans göstereceğine inanmıyordu. Oysa ben Anadolu insanıyım. Mühendis olarak beş sene çalıştım.

Beş seneden sonra ne oldu, peki?

Fabrika fabrika gezerken Yayla Makarna'nın otomasyonunu da yapmıştım. Ankara Gücü eski kulüp başkanı Sabri Mermutlu, aynı zamanda Yayla Makarna'nın sahibiydi. “Fabrika müdürü olarak gel bizimle çalış” dedi. Böylece mühendislikten yöneticiliğe atladım. O kadar güzel yetiştirdi ki beni... İki yıl bana muhasebeden tutun yöneticiliğe kadar her şeyi öğretti. Çok iyi şartlarda çalıştım. Sonra bana dedi ki, “Sultan, sen bize sığmayacaksın. Kendi şirketine gidebilirsin.” Çünkü Hasan'ın işleri ile ilgili çok bölünüyordum. Tepar'da işler büyümeye başlamıştı. Hamileydim, İstanbul'a taşınmamız gerekiyordu. 15 gün İstanbul 15 gün Ankara... Bu şekilde devam edemedik. Hadımköy'ün çok gelişeceğini gördük ve yatırımımızı buraya yaptık.

Çeyrek asırlık Tepar Tekstil'in kuru- luş hikâyesi nasıl başladı?

1992 yılında... O aralar Hasan, “Resim yaparak seninle aynı standardı yakalamamız mümkün değil” demeye başladı. Birbirimizi çok sevsen de hayatın gerçekleri kendini gösterdi. Ben para kazanıyordum, ama onun resimle para kazanması mümkün değildi. Kayserili bir aileden gelmesinin de etkisiyle ticarete atılıp, Tepar'ı kurdu. Hiç İngilizcesi yoktu ama ihracat yapmak istiyordu. “Nasıl olacak bu” dediğimde, “Sen çevirirsin akşamları” dedi. Bir gün bir yazı getirdi bana. Gelen faksta “Ben, Türkiye'den düğme (clips) almak istiyorum” yazıyordu. Biz, birkaç düğme örneği yolladık. Adam bize, “Düğme değil, kot kırpıntısı istiyorum” dedi. Şaşırıldık. Hasan, “Ta-



mam, bulurum ben” dedi. Terzilere gittik, ama onlar “Burada bir senede ancak bir konteyner toplarsınız” deyip, İstanbul'a yönlendirdiler bizi. Bütün kot fabrikalarına gittik, kırpıntıları topladık ve gönderdik. Adam, o kadar beğendi ki 15 konteyner daha istedi bizden. Parayı da peşin gönderdi. O rakamlar bildiğimiz, gördüğümüz paralar değildi. Kırpıntı işine devam ettik ve başka başka insanlar da -bunlara telef deniyor- telef istedi. İplik fabrikalarından da toplamaya başladık.

Peki, ne için kullanılıyormuş bu kırpıntılar?

Öğrendik ki bu teleflere Avrupa'da inanılmaz bir talep ve pazar varmış. Kot kırpıntılarını gönderdiğimiz yer, güvenli kağıt (security paper) üretti. Çek karnelerinin yapıldığı kağıt hamuruna pamuk selülozu katılıyor ve böylece çek yaprağı kopyalanamıyor. Yüzde 100 pamuk kullanılmıyor, bizim iplik fabrikalarında gönderdiklerimiz katılıyor hamura. Para da böyle yapıyor.

“SENTETİK İPLİKLER DÜNYANIN GELECEĞİ”

Tepar Tekstil'in bugün geldiği noktayı değerlendirir misiniz?

11 milyon dolar bir ciromuz var. 100 kişiyiz. Hasan'ın inanılmaz bir emeği var burada. Pamuk tekstille ilgili çok fazla bilgimiz oldu. İki ortak



Bu şekilde üretimde yeni bir rota çizdiniz sanırım...

Evet, 2004 yılında sentetik iplik işine girdik. Sentetik iplikler, dünyanın geleceği. Bugün giydiğiniz ipek kıyafetlerin yüzde 90'ı ipek görünümlü, efektli sentetik ürünlerdir. Verdiği serinlik hissi, alerji yapmaması, görüntüsü ile gerçek ipekten ayırmak güç. Gerçek ipekten yapılmış kıyafetlere 10 katı fiyat ödersiniz. Bu işe girerken de eksik yönlerimizi hocalarımızla tamamladık. Türkiye'de bizim çapımızda üniversitelerle iş birliği yapan belki tek firmayız. Buna İstanbul Teknik Üniversitesi ile başladık. Askeriyenin ithal ettiği kumaşları biz ürettik. Büyük firmalar, bizim ipliklerimizle askeri ihalelere girdiler. Teknik tekstille ilgili Türkiye'den ve dünyadan herkes bizi bilir, eğer çok özel bir ip aranıyorsa bizi bulurlar.

Pazarımızın yüzde 50'si ihracata yönelik. Bizden alınan iplerin çoğu da kumaş olarak yurt dışına gider; teknik tekstil, dış mekân teksti, performans ve aktif spor giysilerinde, otomobil tekstilinde, askeri tekstilde, koruyucu tekstilde, ev tekstili ve döşemelik kumaşlarda kullanılır. Avrupa, ihracat pazarımızın büyük kısmını oluşturuyor. Almanya, Belçika, İngiltere, İtalya, İspanya, Fransa, Polonya, Macaristan, Portekiz, İran, Fas, Cezayir, Tunus, İsrail, Brezilya gibi 30'dan fazla ülkeye ihracatımız var. Tepar olarak, bu seneki ciro hedefimiz, 15 milyon dolar.

Katma değeri yüksek tekstil denince akla teknik tekstil geliyor. Türkiye teknik tekstilde şu an hangi aşamada?

Teknik tekstilde bütün teknolojinin döndüğü iki ülke var, Amerika ve Almanya. Giyilebilir tekstil kullanıyorlar şimdi. Tepar olarak bunların yapılabilirliği hakkında ciddi bir birikimimiz var. Bunları Türkiye'de yapmak, katma değeri 10'a çarpmak demek. Cent'lerle olan kârlardan bahsediyoruz. Bu kadar konvansiyonel ürünler yapmak yerine bunlarla yola çıkmak daha verimli.

Dünya teknik tekstilinde aldığımız pazar payı yüzde 1 ila 2. Teknik

tekstil demek, cesaret demek. Ben bazı ürünler için beş sene yatırım yapıyorum, para harcıyorum. Ürünü ortaya çıkıyorum ve o ürün piyasada tutmayabiliyor. Kot pantolona esneklik sağlasın diye 8-9 sene bir proje geliştirmiştik. O ipliği geliştirdik, Orta Anadolu'dan geldi talep. Kot hem gece hem gündüz kullanılıyor. İpi yaptık ama bir fiyat çıktı ortaya... Hayata dönmediği için zarar haneme geçti. AR-GE böyle bir şey tutarsa 10 kat kazanırsın, ya tutmazsa... İşte Türkiye'de kimse bu riski almak istemiyor, ama dünya alıyor. Enstitüleriyle AR-GE merkezleri ile birlikte alıyor. O harcama firmanın üzerine kalmıyor. Enstitüler finans ediyor, patentini alıp yoluna devam ediyorsun.

İstanbul Sanayi Odası dışında da birçok yönetim kurulunda görüyoruz sizi. Oda ve birliklerin iş dünyasına katkısı nasıl değerlendiriyorsunuz?

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birlikleri, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu ve Fenerbahçe Kongre üyesiyim. Dünyayı da çok gezdiğim için sivil toplum kuruluşlarının bu alandaki etkilerini daha çok gözlemliyorum. Odalar, sektör ile üst yöneticiler arasında köprü kurulması açısından önemli. Zaten Türkiye'de bu köprüler kurulmadığı için gerideyiz. Hazırladığımız raporlarla bakanlıklara sunduğumuz brifinglerle bir ışık yakmış oluyorsunuz. Odalar ve birliklerle ortak bir dil oluşturuluyor. Ne kadar başarılıysa bu konuda sorgulayabilirsiniz ülke olarak, ama oda olarak sorgulamaya gerek yok. Çünkü odalar elinden geleni yapıyor. Ankara Sanayi Odası da öyledir, İstanbul Sanayi Odası da öyledir. Her ay bakanlarla görüşüyor sektörü anlatıyor, rakamları ortaya koyuyorsunuz. Onların bakış açısını anlıyor, ülkenin yaşadığı sorunları dinliyorsunuz, onların gözüyle de bakıyorsunuz. Ben mesela, kolay kolay onu bunu suçlayıcı kelimeler kurmuyorum artık; çünkü ülkenin birçok gerçeğini onlardan öğreniyorsunuz. İki taraflı bir dil oluşuyor. Sonra bunu sektördeki



olarak birbirimize hiç benzemeyiz, iki eş olarak da hiç benzemeyiz. Yüzde 100 ayrıyız, ama o ayrılıklar hem pozitiflik yarattı ve bize güç getirdi. Bir süre sonra Hasan bana, "Telef işinde şirketimizin geleceği olmaz. Al-sat işiyle ticarethane oluruz. Bizim sanayici olmamız gerek. Bunun için de bir üretim olmalı. Biz, Türkiye'de olmayan iplikler üretmeliyiz" dedi. "Var mı bilgimiz?" dedim, "Edineceğiz" dedi.

diğer firmalarla paylaşıyorsunuz. Böyle bir ara kurumun olması son derece yararlı tabii. Ayrıca, bunun için maaş almıyoruz. Odaların kendi gideri dışında yönetim kurulunun gideri yok bu anlamda.

Kadının işgücüne katılım oranı yüzde 30. Gelişmiş ülkelerde ise bizdeki oranın en az iki katı. Sizce bunun sebebi nedir? Türk kadınının iş hayatındaki varlığı nasıl güçlendirilebilir?

Kalifiye anlamda düşünürsek, kadının işgücüne katılım oranı yüzde 7'yi geçmez. Eleştirel konuşmayı sevmiyorum ama bu konuda eleştirel konuşacağım; çünkü Türk kadının çalışma hayatında yer edinmesine yönelik düzenlemeleri beğenmiyorum. Hep anne gibi bakıldı, son çıkan yasalarda kadına. Çocuğu anne yetiştiriyor, iyi bir anne olmak önemli tabii; ama ben de iki çocuk sahibiyim. Bana da "İş mi çocuklar mı" diye sorsalar, ben de "çocuklar" derim. 9 aylık hamileyken şirketimizi İstanbul'a taşıma zorunluluğu oluştuğunda Hasan'a, "Bu çocuğu Ankara

doğurursam Tepar olmaz" dedim. Hayatımız ve işimiz ile ilgili kararları verirken anneliği düşünmedim mi? Ama şu riski aldım: Şirketim de olmalıydı, iyi bir anne olmayı da başardım. Zorlukları da tabii ki oldu.

Doğumdan sonra çocuğunu bırakıp gelemeyen, iş hayatından kopan ve dönmeyen birçok anne görüyorum. Bu anlamdaki görüşlerimi, İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçivan ile paylaştım. Anneannelere ve babaannelere maaş verilmesi için çok uğraştı. Büyükannelere ekonomik olarak destek olunursa kadının iş hayatına daha çabuk dönmesi hedeflendi. Kanun çıktı, çok ciddi başvurular oldu; ancak etkisini daha sonra ölçebileceğiz.

Çalışanlarımıza ciddi yatırımlar yapıyoruz, bir tek maaş vermiyoruz. O insanların eğitilmesi, kurslara gönderilmesi derken zaten bir sene geçiyor. Bir kadının bu anlamda işten çıkmasıyla yaşadığımız kayıp erkek elemanın çıkmasına göre iki kat. Son yıllarda çıkan yasaların kadınlar için; özellikle cesaretsiz kadınlar için

iş hayatından kopmalarına mazeret yarattığını düşünüyorum. Toplumun son 15-20 yılda geldiği noktada kadının iş hayatında ve siyasette olması gibi bir bakış yok ve ne yazık ki bu ailelerde de yok.

Pozitif ayrımcılığa nasıl bakıyorsunuz?

Algı yaratması dışında bir fonksiyonu olduğunu düşünmüyorum. Ben şirketimde akıllı olanlara, kadın ya da erkek zaten pozitif ayrımcılık yapıyorum. Farklı düşüneni el üstünde tutuyorum. Ama öyle bir kadın görürsem çok ciddi kolaylıklar sağlıyor, destekliyorum.

Sizi örnek almak isteyen kadınlara neler öneriyorsunuz?

Çok cesur olacaklar. Toplumun acaba'larla yaşadığını görüyorum. Bir karar al, bazen de kaybet. Kaybetmenin insana öğrettiği çok şey var. Cesur olup bedelini ödemezseniz yine kaybedersiniz. Bedel ödemek, negatif algılanır ama hedeflediği şey için yapman gereken şeydir bedel.



TEPAR YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI HASAN TEPE: "BAŞARILI BİR KADININ HİÇBİR ENGELE TAKILACAĞINI DÜŞÜNMÜYÖRÜM"

Hasan Tepe, yönetimi paylaştığı aynı zamanda hayat ortağı olan Sultan Tepe'nin iş hayatındaki kadınlara örnek model olduğunu düşünüyor. Eşini mücadeleci, çalışkan ve disiplinli olarak tanımlayan Hasan Tepe, "Kadının iş gücüne katılmasında erkeğin desteği, bir baba ve eş anlamında belki yararlı olabilir. Ama ben, başarılı bir kadının zaten hiçbir şeye takılacağını düşünmüyorum" diyor. Tepe, eşikle yaptığımız röportajın hemen sonrasında kendine yönelttiğimiz ayak üstü sorulara ise, şöyle cevap veriyor:

Eşinizin en beğendiğiniz üç özelliği nedir?

Asla mücadeleden yılmaz. Çok çalışkan, çok disiplindir. Bir de çok güzel...

Eleştirdiğiniz bir yönü var mı?

Eğitiminden dolayı herkese mühendisi gibi bakıyor. Keşke mühendis gibi değil satıcı gibi baksaydı.

Hem özel ve iş hayatında bir ortaklığa imza atmak ve



Hayatı boyunca hiç diyet yapmadığını söyleyen Sultan Tepe, tam anlamıyla bir spor aşığı...Yıllardır düzenli spor yaptığını belirten Tepe, bu tutkusuna geçen yaz Rize yaylarında başladığı rafting'i de eklemiş.

Kendinizi geliştirmek için ne yapıyorsunuz?

İşimle ilgili çok okuyorum. Ayrıca alakası olsun olmasın fuarlara gitmeyi çok seviyorum. Hiçbir şey görsem bile stantını beğeniyor, "Gelecek sene böyle yapalım" diyorum. Hasan soruyor, "Bizim gıda fuarında ne işimiz var?" diye. Öğrenmeyi çok seviyorum. Son 7-8 senem çocuklarımla geçti. Onları üniversiteye ve TEOG'a hazırladım.

İş hayatında nelere tahammül edemiyorsunuz?

Akılsız insana tahammül edemiyorum. Çocuklarımda da görüp çok üzüldüğüm bir şey var. Sosyal med-

yanın ya da dijitalleşmenin getirdiği bir şey mi bu bilemiyorum, artık çok az düşünülüyor. Verdiğiniz işi birebir yapan çok ama onun üstüne ekstra bir şey koyan yok. Fark yaratıcı bir şey göremiyorsunuz ne yazık ki.

Bir kadınla konuşup diyet, spor, güzellik konularını sormasak olmaz. Siz neler yapıyorsunuz?

Yıllardır her gün düzenli spor yapıyorum. Hayatım boyunca hiç diyet yapmadım. Uykuma dikkat ederim. Kendimi severim. İyi giyinmeye çalışıyorum; çünkü iş hayatında önemli. Onun dışında türkü seviyorum, çok türkü dinlerim. Rafting'e başladık, Rize yaylarındaydık geçenlerde...



bunu başarılı bir şekilde sürdürmek kolay değil. Bunun bir formülü olmalı, çünkü Sultan Hanım, "Aslında Hasan ile hiç benzemiyoruz" dedi.

Doğru. Hiç benzememek bu işin formülü; çünkü birbirimizi tekrar etmiyoruz. Ben bir projeye girerken biliyorum ki, eğer Sultan Hanım'ı ikna edersem o iş doğru. Önce onu ikna etmeye çalışıyorum ya da o beni ikna etmeye çalışıyor. Farklı noktalardan bakınca bağımsız olarak değerlendiriyoruz. Fikrini beyan eden insanlara bayılıyorum. Personel ve yöneticilerde de öyle. Mutlak itaat eden insan sevmiyorum. "Neden, nasıl, niçin" diye sorgulayan insanlarla çalışmayı seviyoruz ikimiz de. Birbirimizin iş alanlarına hiç karışmadık. Sorumluluklarımız çok net çizildi, yazılı olmamasına rağmen. İşte de birbirimize eş değil, ortak gözüyle bakıyoruz. Zaten birbirimize "Ortak" diye hitap ediyoruz. Öbür türlü objektifliği kaybederseniz. Ama

ortağınız aynı zaman da eşiniz ise, bazı şeyleri çok fazla sorgulamıyorsunuz ve kontrol etme ihtiyacı duymuyorsunuz.

Teslim oluyorsunuz yani...

(Gülüyor.) Zaten biz erkekler, evlendiğimiz gün teslim oluyoruz. Dünyada kadınlara karşı zafer kazanmış tek bir erkek yok. Dolayısıyla bu savaşı acısız kaybetmek lazım. Biz baştan kabul ettik ve acısız kaybediyoruz. Tabii ki eşinizin yanında olmasının yarattığı harika bir rahatlık ve konfor var. Arkanıza baktığınız zaman sorgulamama ve kontrol etmeme ihtiyacı, işletmeler için büyük zenginlik, ne yazık ki bunun farkında değiliz. Ne kadar dürüst, güvenilir biri olsa da yanınızda eşinizle olduğu gibi güvende hissetmiyorsunuz kendinizi. Mesela ben hangi bankada ne kadar var hiç bilmem. O da hangi ürünü kaçta alıyorum, kaçta satıyorum hiç bilmez.

"Her başarılı erkeğin arkasında bir

kadın vardır" sözü sizin hikâyenizde "Başarılı kadını taşıyan örnek eş" şekline bürünüyor. Kadının iş hayatına katılımında, gerek eş gerekse baba olarak erkeğin desteği ne kadar önemli?

Bizim hikâyemizde durum, özgüvenle ilgili. Özgüveni düşük insanlar, "Arkamda şu var, önümde bu var" diyor. İkimiz de özgüveni yüksek insanlarız. Birbirimize basmaya, birbirimizin önüne geçmeye hiç ihtiyaç ve gerek duymadık. Tabii ki gurur duyuyorum kendisiyle. Bazı işlerde de benden çok daha başarılı, övünüyorum. Genel konuşursak, erkeğin desteğine biraz ihtiyaç olabilir; ama ben, başarılı bir kadının hiçbir şeye takılacağını düşünmüyorum. Baktığımız zaman da takılmamış kadınlar başarılı oluyor zaten. Önemli olan insan olmak. Hepimiz aynı kütle ve bedendeyiz. Bizim seçimimiz olmayan cinsiyet gibi bir olguya takılmadan yaşamak, hayattan keyif almak asıl olan.

Vizeleri kaldıran Kazakistan yatırım merkezi olma hedefinde

Yatırımlarını artırmak için Türkiye dahil onlarca ülkeye vizeleri kaldıran Kazakistan, teknoloji ve yatırım merkezi olmaya hazırlanıyor. 2050 yılında dünyanın rekabet gücü en yüksek ilk 30 ülkesi arasında yer almayı hedefleyen ülke, EXPO 2017 ile 5 milyon ziyaretçi ağırlayarak, yatırımcılara önemli iş birliği fırsatları sunacak.

Son 11 yılda 240 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çeken Kazakistan, 1 Ocak'tan itibaren Türkiye'nin de aralarında bulunduğu onlarca ülkeye vizeleri kaldırdı. 2050 yılında dünyanın rekabet gücü en yüksek ilk 30 ekonomisine girmek için hedef büyüten ülke; uranyum üretiminde dünya birinciliği, verimli toprakların genişliği açısından dünya dokuzunculuğu, milyarlarca nüfusluk pazara hitap eden stratejik bölgedeki konumu, dünya petrol rezervlerinin yüzde 2'sine, doğalgaz rezervlerinin yüzde 1'ine sahip olması ile birçok avantajı elinde bulunduruyor.

Türkiye'nin yaklaşık dört katı büyüklüğünde ve dünyanın en büyük yüz ölçümüne sahip dokuzuncu ülkesi Kazakistan doğal kaynak açısından çok zengin. 1200'den fazla mineral kaynak çeşidinin olduğu Kazakistan; çinko, kurşun, krom ve volfram kaynakları açısından dünyada birinci, gümüş ve uranyum madenleri alanında ikinci, bakır rezervleri açısından üçüncü sırada bulunuyor. Ülkenin Vasilkovskoye madeninde yaklaşık 370 ton altın rezervi bulu-

nuyor. 2015 yılında dünya uranyum üretiminin yüzde 21'i de Kazakistan tarafından gerçekleştirildi.

Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu'na göre, 190 ülke arasında 35'inci sırada bulunan Kazakistan, 20 milyona yaklaşan nüfusu ile önce bölgesinin ve Asya'nın, şimdi de dünyanın önemli ekonomik ve siyasi aktörleri arasına girdi. Kazakistan 2050 Stratejisi başlıklı programa göre, 2050 yılına gelindiğinde petrol dışı sektörlerin ekonomideki payı yüzde 32'den yüzde 70'e çıkarılacak ve ülke iş yapma kolaylığı listesinde ilk 20 ülke arasına girecek. The US Heritage Foundation tarafından hazırlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi ise, Kazakistan'ın 2015 yılında 69'uncu sırada yer almışken, 2016 yılında 27 basamak yükselerek 42'nci sıraya yükseldiğini göstermesi açısından önemli. Dünya Bankası tarafından yapılan bir çalışmada, 2016 yılında yüzde 0,9 ekonomik büyüme kaydeden Kazakistan'ın 2017 yılında yüzde 2,2 oranında, 2018 yılında yüzde 3,7 oranında, 2019 yılında ise yüzde 4 oranında büyüyeceğini öngörüyor.

TÜRKİYE, KAZAKİSTAN'IN EN FAZLA İHRACAT YAPTIĞI 12'NCİ ÜLKE

TC Ekonomi Bakanlığı verilerine göre Kazakistan'ın 2014 yılında 79. 4 milyar dolar olan ihracatı; 2015 yılında 45,9 milyar dolar, 2016 yılında ise 36,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ülkenin 2014 yılında 41.3 milyar dolar olan ithalatı ise, 2015 yılında 30,6 milyar dolar, 2016 yılında da 25,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2016 yılı verilerine göre, ülkenin dış ticaretinde Rusya yüzde 20,4, İtalya yüzde 13,4, Çin yüzde 12,7, Hollanda yüzde 5,7 ve İsviçre yüzde 4,5 ilk beş sırada yer aldı. İthalat ve ihracat açısından ayrı ayrı bakıldığında, 2016 yılında toplam ithalatta Rusya Federasyonu yüzde 36,3'lük payla en fazla ithalat yapılan ülke konumunda yer alıyor. Çin yüzde 14,6, Almanya yüzde 5,7, ABD yüzde 5 ve İtalya yüzde 3,3 Kazakistan'ın ithalatında ilk beş sırayı alırken, Türkiye yüzde 2,5 payla 7'nci sırada bulunuyor. İhracatta ise İtalya yüzde 20,3, Çin yüzde 11,5, Rusya Federasyonu yüzde 9,5, Hollanda yüzde 8,9 ve İsviçre yüzde 7,3 daha büyük paya sahip. Türkiye ise Kazakistan'ın en fazla



ihracat yaptığı ülkeler arasında yüzde 2,3'lük payla 12'nci sırada.

TÜRKİYE, YABANCI ŞİRKET SAYISIYLA İKİNCİ

25 yıl önce bağımsızlığını kazanan ülke, Türkiye'nin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri içinde en fazla yatırımlarının bulunduğu ülkelerden biri. Ülke-deki Türk yatırımlarının toplam tutarı 2 milyar dolara yaklaştı. Müteahhitlik firmaları, bugüne kadar Kazakistan'da 21.5 milyar dolar değerinde 480'e yakın projeye imza attı. Türk firmaları, 15 binden fazla kişiye istihdam sağladı. Türkiye'nin Kazakistan'da tekstil, madencilik, enerji, telekomünikasyon, elektronik, gıda, turizm ve bankacılık alanlarında da yatırımları bulunuyor. Türkiye, Kazakistan'ın maden çıkarma sektöründe faaliyet gösteren 10 büyük yatırımcı ülke arasında yer alıyor.

Kazakistan Cumhuriyeti Ulusal Ekonomi Bakanlığı'na bağlı Ulusal İstatistik Komitesi tarafından yapılan bir açıklamaya göre, 1 Mart 2017 tarihi itibarıyla Kazakistan'da yabancı sermaye iştiraki ile kurulan faal firma sayısı bir yıl içinde 2,5 kat artarak 21 bin 800'e ulaştı. Kazakistan'da faaliyet gösteren yabancı şirketler arasında Rusya 7 binden fazla şirket ile birinci, Türkiye bin 800 adet ile ikinci sırada yer alıyor.

KAZAKİSTAN İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARET 10 MİLYAR DOLARA ÇIKACAK

İki ülke arasındaki ticaret hacmine gelince... Son dört yılda düşüş yaşansa

da önceki 10 yılda rekor kırıldı. 2000'li yılların başında 464 milyon dolar civarında olan hacim 2012 yılında yaklaşık 10 kat artarak, 4.4 milyar dolara çıktı. İki ülke arasında 2013'te imzalanan Yeni Sinerji-Ortak Ekonomi Programı'yla ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedefi kondu. Yatırımda ise yıllık hacmin 500 milyon dolara çıkarılması konusunda mutabakat sağlandı. Ayrıca Almatı, Batı Kazakistan ve Güney Kazakistan vilayetlerinde Türk-Kazak sanayi bölgelerinin kurulması çalışmaları sürdürülüyor. Söz konusu bölgelerde inşaat malzemeleri, tekstil ve deri ürünleri, kimya sanayii gibi sektörlerde çeşitli yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi gündemde yer alıyor.

1,5 MİLYON METREKARELİK KONUT ÜRETİLECEK

Kazakistan'ın ithalatı içinde Türkiye'nin payını artırması için birçok fırsat var. "Nurlu Yol" adlı yeni bir ekonomi politikası izleyen Kazakistan'ın Hazar Koridoru Projesi, yeni ekonomi politikasının önemli bir ayağını içeriyor. Bunlardan biri durumundaki Kazakistan'da 2011-2020 yılları arasında uygulanacak "Konut ve Donanımları Modernizasyon ve Yenileme Programı" ile kamu mevcut konutları iyileştirmek ve yeni sosyal konutlar üretmek hedefleniyor. Bu program kapsamında 2015-2020 yılları arasında her yıl 1,5 milyon metrekare konut üretilmesi için kamu tarafından 5.6 milyar dolarlık kaynak ayrıldı.

EKONOMİ

50 DÜNYANIN BÜYÜK EKONOMİSİ

PARA BİRİMİ	TENGE
GSYİH	128.109 Milyon USD (IMF, 2016 tahmini)
KBGSYİH	7.138 USD (IMF, 2016 tahmini)
BÜYÜME ORANI	% -0,75 (IMF, 2016 tahmini)

YÖNETİM BAŞKANLIK TİPİ CUMHURİYET
BAŞKENT BAŞKENT ASTANA

TOPLAM NÜFUS

17 MİLYON **947** BİN

YÜZÖLÇÜMÜ:

2.724.900 km²

BÜYÜK KENTLER NÜFUS

ALMATI
1 MİLYON 365 BİN
ASTANA 640 BİN
ÇİMİKENT 570 BİN
KARAĞANDI 465 BİN
TARAZ 347 BİN

NÜFUS ARTIŞ HIZI

%1,5

DİL

KAZAKÇA, RUSÇA

BAŞLICA İTHALAT KALEMLERİ

İşlenmiş petrol ve petrol yağları, makineler ve ekipmanları, metaller, demiryolu vagonları, telefon cihazları, inşaat malzemeleri

BAŞLICA İHRACAT KALEMLERİ

Ham petrol, doğal gaz, ferro-alyajlar, ham bakır, demir cevherleri, çinko, alüminyum, gümüş, buğday, un, uranyum, altın

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, DEİK, www.kazakhworld.com



EXPO 2017 İLE 5 MİLYON ZİYARETÇİ

Kazakistan, 'Geleceğin Enerjisi' temasıyla 10 Haziran- 10 Eylül 2017 tarihleri arasında düzenlenecek olan Astana EXPO 2017 Fuarı'na, 115 ülke ve 22 uluslararası örgütlerle birlikte en az 5 milyon ziyaretçi bekliyor. Bu yılın başından itibaren Kazakistan'ın onlarca ülkeyle vize sistemini kaldırması da fuara turistik yönden katılımı arttıracak bir diğer unsur olarak gösteriliyor. Türkiye, 970 metrekairelik bir alan ile en büyük ülke pavilyonlarından birini oluşturuyor.

RUSYA'DAN SONRA İKİNCİ PETROL ÜRETİCİSİ

Kazak ekonomisi, yüksek düzeyde ithalata dayalı bir ekonomi. Petrol ve doğal gaz rezervleri yönünden zengin olan ülkenin petrol rezervleri, doğal gaz rezervlerine göre daha fazla. Eski Sovyet Cumhuriyetleri içinde Rusya'dan sonra ikinci büyük petrol üreticisi olan Kazakistan'da ekonomi, büyük ölçüde petrol ihracatı gelirlerine dayalı. K.C. Ulusal Ekonomi Bakanı Timur Süleymenov tarafından yapılan bir açıklamada, Kazakistan'ın 2017 yılında petrol üretimini 2016 yılına kıyasla 1,5 milyon ton daha artırarak 81 milyon tona çıkarmayı hedeflediği ifade edildi. Bu çerçevede, Kazakistan'ın 2017 yılı sonunda petrol ihracatının 4,9 milyar dolar artışla 45,1 milyar dolar olarak gerçekleşmesi hedefleniyor.

British Petroleum (BP) tarafından yayımlanan Statistical Review of World Energy isimli süreli yayının tahminlerine göre ülkenin toplam petrol rezervi 39,8 milyar varil civarında. Bu rakam, toplam dünya rezervinin yüzde 2,9'unu oluşturuyor. Kazakistan'ın doğal gaz rezervi, dünya toplam rezervinin yüzde 1'ini oluşturmakta olup, toplam 1.8 trilyon metreküpe tekabül ediyor. Ülke, dünya kömür rezervinin de yüzde 3,9'una (33.6 milyar ton) sahip.

Kazakistan sahip olduğu üretim yapısı itibarıyla daha ziyade ham madde ve yarı mamul ihracatçısı. Petrol ve petrol ürünleri, demirli metaller, kimyasallar, makineler, hububat, yün, et, kömür ülkenin başlıca ihraç ürünleri

arasında yer alıyor. Tüketim malları ihracatı ise çok sınırlı düzeyde. Petrol, gaz ve madenin, ülke ihracatının önemli bir kısmını oluşturması, Kazakistan'ın dış ticaret dengesini uluslararası mal fiyatlarındaki değişimlere karşı korunmasız hale getiriyor.

EN FAZLA İSTİHDAM TARIMDA

Kazak ekonomisinin diğer önemli sektörleri ise metal işleme ve çelik üretimi. İnşaat sektörü neredeyse tamamen petrol sektörüne bağımlı olup, sektörün GSYİH içindeki payı petrol sektöründeki yatırımlarla birlikte aşamalı olarak arttı. Ekonominin geri kalanı, küçük olmakla birlikte hızla gelişen hizmet sektöründen ve verimsiz, emek-yoğun tarım sektöründen oluşuyor. Tarım, en fazla istihdam sağlayan sektör olarak başı çekiyor. Günümüzde tarım sektörünün GSYİH'deki payı yalnızca yüzde 5,4 seviyesinde. Bu oran, 1992 yılında yüzde 23 olarak seyretmişti. Üretimde giderek önem kazanan gıda sanayi ürünlerinin ihracat gelirleri içindeki payı ise düşük düzeyde. Kazakistan Ulusal Fonu ve Ulusal Banka Fonu'nda biriken 80 milyar dolara yakın finansmanının, özellikle madencilik ve tarımda potansiyeli harekete geçirmesi bekleniyor.

KAYIT DIŞI TİCARETTE İKİNCİ EL OTOMOBİL ÖNDE

Geniş ve açık sınırlarından ülkeye çok sayıda ucuz, kaçak mal girişi gerçekleşiyor. Yüksek miktardaki kayıt dışı ticaret hacmi, ithalatın izlediği seyrin takibine yönelik girişimleri güçleştiriyor. Kazakistan'ın Rusya, Kırgızistan ve Özbekistan ile sahip olduğu geniş ve geçişi kolay sınırlar, kayıt dışı sınır ticaretine olanak tanısa da, sınır ticaretinin hacmi dış ticaret verilerine yansıtılmıyor. Kayıt altına alınamayan ithalatın büyük çoğunluğu gıda dışı tüketim malları ve ikinci el arabalardan oluşuyor.

İTHALAT VE İHRACAT MALİYETLERİ YÜKSEK

Bürokrasinin fazla olması, yasal altyapının henüz tamamlanmamış olması ve bu nedenle mevzuatta sık

değişikliklerin yaşanması, ülkede uluslararası iş kültürünün henüz yeterince yerleşmemiş olması, Kazakistan-Türkiye arasında yaşanan önemli sorunlar arasında yer alıyor.

Taşımacılıkla ilgili sorunlar Türkiye-Kazakistan ticari ilişkilerinin gelişimi önündeki en önemli sorun. İki ülke arasındaki uzaklık nedeni ile taşımacılık maliyetleri ülkeye ihracat sırasında ortaya çıkan maliyetlerin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Ayrıca ülkenin sahip olduğu geniş topraklar nedeniyle ülke içi taşımacılık da fiyatlandırmada büyük paya sahip.

GÜMRÜKSÜZ 180 MİLYONLUK PAZAR

Kazakistan, genel olarak yabancı yatırımcılara çok iyi avantajlar sağlıyor. Alt yapısı olan arsalar, gümrükten ve vergilerden muafiyet, kredi, ihracat ve diğer teşvikler mevcut. Kazakistan, Rusya, Belarus, Ermenistan ve Kırgızistan'ın üyesi olduğu Avrasya Ekonomik Birliği'nde yer alıyor. Birliğe üye olan ülkeler arasında gümrük engeli bulunmuyor. Yani Kazakistan'da imal edilen ürün, gümrüksüz olarak 180 milyon nüfuslu bir pazara satılabiliyor. Kazakistan'da Sanayi Kalkınma Programı uygulanmakta ve tarım, metalürji, petrol üretimi, enerji, kimya, farmakoloji, inşaat malzeme üretimi, ulaştırma ve enformasyon, makine sanayi, uranyum, turizm ve uzay alanları ön plana çıkıyor. Ülkede birçok ihtisaslı Serbest Ekonomi Bölgeleri faaliyetlerine devam ediyor.

YATIRIMCIYA YÜKSEK SEVİYEDE GÜVENLİ ORTAM

Kazakistan devleti yabancı yatırımcılar için yüksek seviyede güvenli iş ortamını sağlıyor. Yatırımların korunması ve güvenliği Kazakistan kanunlarıncı garanti ediliyor. Cumhurbaşkanı bünyesinde yabancı yatırımcılar konseyi ve Yatırım Ombudsmanı mevcut. Kazakistan-Türkiye yatırımlarının karşılıklı korunması ve teşviki hakkında anlaşması mevcuttur; İngiliz hukukuna dayalı Astana'da Uluslararası Finans Merkezi'nin temelinde iş ve yatırım uyuşmazlıklarında bağımsız yabancı mahkeme bulunuyor.

DEİK TÜRKİYE-KAZAKİSTAN İŞ KONSEYİ YÜRÜTME KURULU BAŞKANI MERT SARI: “Potansiyelden daha iyi yararlanmalıyız”

Kazakistan'da, Türk ürünlerinin çok rağbet gördüğünü dile getiren Mert Sarı, “Firmalarımız, bu potansiyelden daha iyi yararlanmalı, tanıtım ve mağazalaşma çalışmalarına ağırlık vermeli. Önümüzdeki birkaç yıl içinde karşılıklı ticaret hacminin 5 milyar, daha sonra ise 10 milyar dolar seviyesine çıkacak” diye konuştu.



Kazakistan ve Türkiye arasında karşılıklı yatırımlar alanında yakın iş birliği olduğunu ifade eden DEİK Türkiye-Kazakistan İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Mert Sarı, “Kazakistan İstatistik Ajansı verilerine göre Türkiye, Kazakistan'da en fazla yabancı hisseli şirkete sahip ülkelerin başında geliyor. Kazakistan'daki Türk yatırımlarının toplam tutarı 2 milyar dolar civarında. Bu veri ile Türkiye, Kazakistan'daki en büyük 10 yabancı yatırımcı ülke arasına giremiyor; fakat kayda geçmeyen veriler ve üçüncü ülkeler üzerinden yapılan yatırımlar da göz önünde bulundurulduğunda, bu rakamın daha yüksek olduğunu belirtebiliriz” şeklinde konuştu.

Her iki ülke iş adamlarının karşılıklı pazar olanaklarını daha etkili şekilde değerlendirmeleri gerektiğini söyleyen Sarı, Kazakistan'da Türk ürünlerinin çok rağbet gördüğünü ifade etti. Sarı, “Firmalarımız, bu potansiyelden daha iyi yararlanmalı, tanıtım ve mağazalaşma çalışmalarına ağırlık vermeli” dedi.

“Önümüzdeki birkaç yıl içerisinde karşılıklı ticaret hacminin 5 milyar, daha sonra ise 10 milyar dolar seviyesine çıkacağını tahmin ediyoruz. Bu rakamlara en fazla 7-8 yıllık süre zarfında ulaşılması en büyük temennimiz” diyerek konuşmasına devam eden Sarı, Kazakistan'da telekomünikasyon, otel işletmeciliği, gıda sanayii, bankacılık ve finans, havaalanı işletmeciliği, enerji, perakende ticaret, ilaç ve temizlik malzemeleri üretimi gibi alanlarda çalışan Türk firmalarının yaklaşık 15 bin Kazak vatandaşına istihdam sağladığını kaydetti.

“YATIRIMCIYA SAĞLANAN DESTEKLER ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR”

Son yıllarda giderek güçlenen Kazakistan özel sermayesinin Türkiye'de bankacılık ve finans, otel işletmeciliği ve diğer sektörlerde artış yakaladığını anlatan Sarı, şöyle devam etti: “Hayata geçirilen kalkınma programları ve

öncelikli sektörlerde çalışmak isteyen yatırımcılara sağlanan destekler, Türk firmaları için de önemli fırsatlar sunuyor; özellikle tarım ve tarımsal sanayi, yenilenebilir enerji üretimi, ilaç endüstrisi, makine imalatı, inşaat malzemeleri üretimi gibi sektörlerde ciddi iş birliği olanakları var.”

“EXPO 2017, YENİ İŞ BİRLİKLERİ İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT”

Kazakistan'ın son sekiz yılda Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AGİT) Zirvesi, Asya Kış Oyunları gibi uluslararası organizasyonlara başarıyla ev sahipliği yaptığını vurgulayan Mert Sarı, sözlerini şöyle bitirdi: “Kazakistan, EXPO 2017 ile 5 milyon ziyaretçiye ev sahipliği yapacak ve fuar sürdürülebilir enerjide yeni iş birlikleri için önemli bir fırsat olacak. 10 Haziran-10 Eylül 2017 tarihleri arasında ‘Geleceğin Enerjisi’ teması ile gerçekleştirilecek fuara 115 ülke ve 18 uluslararası kuruluş katılacak. Fuarı ziyaret edecek Türk iş insanlarına, arzu ettikleri takdirde ilgili Kazak kurumlarının yetkilileri ile verimli görüşmeler yapmaları hususunda destek sağlayacağız. 10 Ağustos 2017 tarihi EXPO takviminde Türkiye Ülke Günü olarak belirlendi. Aynı tarihte Astana'da DEİK Türkiye-Kazakistan İş Forumu, şirketler arasında iş görüşmeleri ve diğer etkinlikler düzenlenmesi gündemimizde.”

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyar Dolar)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
İhracat	88.1	92.3	82.5	79.4	45.9	36.8
İthalat	38.0	44.5	48.9	41.3	30.6	25.2
Hacim	126.1	136.8	131.4	120.7	76.5	62.0
Denge	50.1	47.7	33.6	38.1	15.3	11.6

Kaynak: Trademap

Devrim niteliğindeki malzeme, kendini onarıyor

Michigan Üniversitesi tarafından, benzerlerine göre yüzlerce kat daha dayanıklı, kendi kendini onarabilen ve su geçirmez yüzeye sahip özelliklerde geliştirilen kaplama malzemesi; aşınmaya, çizilmeye, yanmaya, aşırı baskıya hatta radyasyona maruz kaldıktan sonra bile mevcut yapısını koruyor.

Amerika'nın Michigan Üniversitesi'nde, benzerlerine göre yüzlerce kat daha dayanıklı, kendi kendini onarabilen ve su geçirmez yüzeye sahip bir kaplama malzemesi geliştirildi. Malzeme, ulaşım araçlarında, kıyafetlerde, çatılarda, birçok yüzeyde ve kırılğan malzemelerin yerine kullanılabilir.

Michigan Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi aracılığıyla 2017 sonuna doğru piyasaya sunulacak olan malzeme ile ilgili konuşan Doç. Dr. Anish Tuteja, "Son 20-30 yılda binlerce süperhidrofobik yüzey üretildi; ancak bunları sistematik bir şekilde dayanıklı yapacak tasarım bulunmamıştı. Bence bizim başardığımız şey bu. Yöntem, araştırmacıların daha ucuz ve belki suyu daha fazla iten kaplama malzemeleri üretmesi-

ne imkân sağlayacak" dedi.

Araştırmacılar, yeni malzemenin devrim niteliğinde olduğunu belirterek, "Suyu iten (hidrofobik) malzemeler, şu anda piyasada bulunabiliyor; ancak bu malzemeler gemilerde ya da kıyafetlerde kullanılabilir kadar dayanıklı değil. Bahsettiğimiz malzeme, bu durumu değiştiriyor. Gemilerin gövdesinin direncini azaltan kaplama ile çok daha az yakıtla daha uzun mesafeler kat edilecek" şeklinde konuştu.

Kaplamanın florlanmış poliüretan elastomer ve su geçirmemesi için özel olarak üretilmiş F-POSS adlı molekülün karışımı ile oluşturulduğunu söyleyen araştırmacılar, "Malzeme, herhangi bir yüzeye, sprey halinde sıkılarak kolayca uygulanabiliyor ve hafif elastik bir dokusu bulunuyor.



Dünyanın ilk sıtma aşısı 2018’de denenecek

Dünyanın ilk sıtma aşısı, 2018’den itibaren Gana, Kenya ve Malavi’de kullanılacak. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre aşı, on binlerce yaşamı kurtaracak.

Sıtma tedavisi konusunda ciddi ilerlemeler kaydedilmiş olsa da halen yılda 212 milyon yeni sıtma vakasına rastlanıyor ve her yıl 429 bin kişi sıtma sebebiyle yaşamını kaybediyor. Afrika, hastalıktan en çok etkilenen bölge ve en fazla çocuk ölümü de burada yaşanıyor.

RTS,S aşısı, bağışıklık sistemini, sivrisinek ısırıklarıyla bulaşan sıtma parazitiye karşı güçlendiriyor. 2018 yılı itibarıyla denenecek aşı, üç ay boyunca ayda bir kez ve 18

ay sonra bir kez daha olmak üzere toplam dört kez vurulacak. WHO ilk olarak, Gana, Kenya ve Malavi’de sıtma aşısı programını deneyecek. Her ülke, pilot aşı programlarını nasıl yürüteceğini kendisi belirleyecek; ancak yüksek risk taşıyan bölgeler öncelikli olacak. Ayrıca aşının güvenliği ve etkinliği ile ilgili çalışmalara da devam edilecek. Pilot programa, yaşları 1,5 ila 5 arasında değişen 750 bin çocuk dahil edilecek.

Eğer zarar görürse kendini yüzlerce kez onarabiliyor. Bu onarım kabiliyeti, malzemenin kalınlığıyla doğru orantılı olarak artıyor” ifadelerini kullandı.

Araştırmacılar, malzemenin aşınmaya, çizilmeye, yanmaya, aşırı baskıya hatta radyasyona maruz kaldıktan sonra bile özelliklerini koruduğunu belirtiyor.

MALZEME, BENZER PROJELER İÇİN TARİF NİTELİĞİNDE

Malzeme, Tuteja’nın Michigan Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi aracılığıyla kurduğu HygraTek adlı şirket tarafından piyasaya sürülüyor. Proje sadece bu kaplamayı değil, aynı zamanda gelecekte benzer projelerde çalışacak araştırmacıların yararlanabileceği bir tarifi de kul-

lanıma sunuyor. Yeni çalışmalarla malzemenin maliyeti azaltılarak, dayanıklılık ve diğer özellikler de geliştirilecek.

Michigan Üniversitesi doktora öğrencisi Kevin Golovin, ekibin kullandığı yöntemin geçmişte kullanılan yöntemlerden çok farklı olduğunu söyleyerek, “Çoğu malzeme bilimi mümkün olduğunca dayanıklı ve su geçirmez yapmaya çalıştı. Biz, bu probleme farklı bir açıdan yaklaştık. Su geçirmez kaplamayı dayanıklı yapan temel kimyasal özellikleri ölçerek belirledik. Sonuçlar bizi bile şaşırttı” yorumunu yaptı.

Kesimsel karışabilirlik (partial miscibility) adı verilen özelliğin; yani iki maddenin birbiri içine karışabilme yeteneğinin, dayanıklılıktan çok

daha önemli olduğu keşfettiklerini açıklayan araştırmacılar, şunları söyledi: “Çoğu su geçirmez kaplama, yüzeyinde belirli bir geometrik yapı bulunduğu için işe yarıyor. Bu yapı genellikle mikroskobik sütunlardan oluşuyor. Su damlaları bu sütunların tepesine çarpıp hava baloncukları oluşturuyor. Yerleşebilecek katı yüzey bulamayan su, malzemenin üzerinden kayarak uzaklaşıyor. Ancak bu yüzeyler genellikle çok kırılğan oluyor. Çok hafif aşınma ya da suyun basıncı bile bu yüzeylere zarar verebiliyor. Araştırma, biraz esnek bir yüzeyin bu durumu çözdüğünü ortaya koydu. Esnek yüzeyler daha az dayanıklı görünse de aslında malzemenin zarar gördükten sonra eski haline dönebilmesi konusunda oldukça işe yarıyor.”

Avrupa'nın en kirli havası Türkiye'de

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) "görünmez katil" olarak kabul ettiği ve dünyada her yıl 7 milyondan fazla kişinin ölümüne yol açan hava kirliliği, bu kez Türkiye için alarm veriyor. Avrupa'nın en kirli havasına sahip 10 şehirden sekizinin Türkiye'de bulunduğu işaret eden WHO raporu, sağlık alanında ciddi risklere karşı uyarı niteliğinde...



Türkiye, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından açıklanan rapora göre, Avrupa'nın en kirli havasına sahip 10 şehirden sekizini barındırıyor. Havadaki 2.5 mikron büyüklüğündeki ince partikül ölçümüne göre, Avrupa'nın havası en kirli kenti Makedonya'nın Tetovo şehri. Bu kenti 2'nci sırada Batman, 3'üncü sırada Hakkari, 4'üncü sırada ise Gaziantep izliyor. İlk 10'da yer alan diğer kentler ise Siirt, Afyon, Karaman, Iğdır ve Isparta şeklinde listeleniyor.

103 ülkede 3 binden fazla şehirde ince partikül maddeleri 2.5 (PM 2.5) ölçümlerinin açıklandığı WHO raporlarına göre, bir metreküp havada 10 mikrogram partikül bulunması, insan sağlığını çok ciddi şekilde tehdit ediyor. PM 2.5, havada bulunan ve en fazla 2,5 mikron büyüklüğündeki maddeleri kapsıyor. Bu maddeler özellikle kamyon, otobüs, inşaat ma-

kineleri egzozlarından, odun, kömür gibi fosil yakıtlardan ve orman yangınlarından kaynaklanıyor.

KİRLİ HAVA KANSER YAPIYOR

Uzmanlar, dünya nüfusunun hızla artmasına paralel olarak enerji kullanımı, endüstri gelişimi ve şehirleşme ile ortaya çıkan hava kirliliğinin, başta insan sağlığı olmak üzere tüm canlılar üzerinde olumsuz etkiler oluşturduğuna ve bunun ekolojik dengeyi bozduğuna dikkat çekiyor.

Hava kirliliğine neden olan ve PM 2.5 olarak adlandırılan küçük partiküllerin; kalp-damar hastalıklarının, inmenin ve solunum sistemi hastalıklarının hava kirliliği ile doğrudan ilişkili olduğunu belirten uzmanlar, bu ince maddelerin havada bulunan gaz ve damlacıklar ile kimyasal etkileşime girerek, kilometrelerce alanı etkilediğine vurgu yapıyor.

PM 2.5 ile kısa dönemli etkileri,

göz, burun, boğaz ve akciğer tahrişlerine; böylelikle öksürüklere ve nefesin kesilmesine yol açıyor. Bu durum astım ve kalp rahatsızlıklarını daha da kötüleştiriyor. PM 2.5'in uzun dönemli etkileri ise kronik bronşit, düşük akciğer kapasitesi, kalp rahatsızlıkları ve akciğer kanseri gibi ölümcül hastalıklara yol açıyor. Solunum yolları hastaları, çocuklar ve yaşlılar PM 2.5'ten daha fazla etkiliyor.

AÇLIĞA 60 GÜN HAVASIZLIĞA ALTI DAKİKA

WHO verilerine göre akciğer kanserine bağlı ölümlerin yüzde 36'sı, kronik obstrüktif akciğer hastalıklarına bağlı ölümlerin yüzde 35'i, inmeye bağlı ölümlerin yüzde 34'ü ve kalp hastalıklarına bağlı ölümlerin yüzde 24'ünün sorumlusu hava kirliliği...

Açlığa 60 gün, susuzluğa altı gün



dayanabilen insan, havasızlığa ancak altı dakika dayanabiliyor. İnsanoğlunun hava kirliliğine karşı yeterince önlem almadığını ifade eden uzmanlar, hava kalitesinin iyileştirilmesi ve korunması konusunda halkın daha fazla bilinçlendirilmesi gerektiği konusunda da hem fikir.

KİRLİLİĞİN ANA KAYNAĞI: ISINMA ULAŞIM VE SANAYİ

Hava kirliliği yaratan yapay kaynakları; ısınma, ulaşım ve sanayi olarak tanımlayan uzmanlar, "Isınma kaynaklı hava kirliliğini azaltmak için, temiz enerji kaynakları ve kaliteli yakıtlar kullanmak gerek. Yakıtlar, soba ve kaloriferlerde tekniğine uygun yakılmalı. Binalarda ve evlerde ısı yalıtımına gidilmesi önemli. Kalorifer ve soba bacaları, her sezon başında mutlaka temizlenmeli" tavsiyesinde bulunuyor.

Ulaşım kaynaklı hava kirliliğini

azaltma ve önleme adına yapılması gerekenleri de açıklayan uzmanlar, "Araçların bakım, onarım, egzoz gazı emisyon ölçümleri ve muayeneleri zamanında yapılmalı. Kapasite üzerinde yolcu ve yük taşınmamalı. Benzinli taşıtlarda katalitik konvertör takmak şart. Toplu taşımaya önem verilmeli" diyor.

Endüstri kaynaklı hava kirliliğinden korunmanın yolları hakkında da bilgi veren uzmanlar, "Kirliliği kaynağında yok edecek teknolojilerin kullanılması gerek. Arıtma tesislerinin kurulması, atıkların değerlendirilmesi, düzenli ve sağlıklı boşaltılması önemli. Tesisler, mümkün olduğu kadar yerleşim yerlerinin dışına yapılmalı. Yeterli yükseklikte bacaların inşası ve bacalarda filtre kullanılması bir başka önemli nokta; ayrıca personele de çevre konusunda eğitimler verilmeli" şeklinde konuşuyor.



"ANKARA, KİRLİLİK SINIRINI ÜÇ KAT AŞTI"

Türkiye'de hava kirliliği ölçümü yapan istasyonların 2016 yılına ait sonuçlarıyla ilgili bilgi veren Türk Toraks Derneği Hava Kirliliği Görev Grubu Eşbaşkanı Doç. Dr. Haluk Çalışır, "Partikül madde kirliliği açısından Muş, Ağrı Doğubeyazıt, Iğdır, Tekirdağ Merkez ve Kayseri Hürriyet istasyonları, 2016 yılında Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) izin verdiği üst sınırın beş kat üzerinde kirlilik tespit etti. İstanbul ve İzmir istasyonları WHO'nun kabul ettiği sınırı iki; başkent Ankara ise üç kat aştı" dedi.

Türkiye genelinde pek çok istasyonda kirlilik oranlarında artış yaşandığını kaydeden Haluk Çalışır, "Önümüzdeki dönemde yoğun biçimde termik santral yapımının hedeflendiği Bursa, Zonguldak, Mersin, Adana ve Hatay gibi illerde hava kirliliği WHO limitlerinin iki ila dört kat üzerinde. Hava kirliliğinin yaşanmadığı, nefes alınabilecek yerler; Tunceli, Artvin, Biga (Çanakkale) ve Doğankent (Adana)" diye konuştu.

HAVA KİRLİLİĞİ, 150 BİN KİŞİYİ HASTA ETTİ

2013-2014 yılları arasında solunum sistemi rahatsızlıklarına bağlı olarak sağlık kurumlarına, 13 milyona yakın kişinin başvurduğunu ifade eden Çalışır, "En sık tanı, üst solunum yolu enfeksiyonu ve hastaların çoğu 0-14 yaş grubunda yer alıyor. Yapılan analizler, iki yıllık süre içinde sadece İstanbul'da 150 bin kişinin tümüyle hava kirliliğine bağlı sebeplerden sağlık kurumlarına başvurduğunu gösteriyor. Bu kişiler için Sosyal Güvenlik Kurumu ödemelerine göre, 9 milyon TL kaynak sarf edildiği görülüyor" açıklamasını yaptı.

Türkiye'nin çatıları güneş enerjisi üretecek

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, lisanssız projeler ile ilgili 10 kW altında üretim yapan güneş enerjisi panellerinin sisteme enerji satabilmesini mümkün kılan taslağı hazırladı. Taslağın hayata geçmesiyle 10 milyon çatısı olan Türkiye'de, herkesin güneşten elektrik üretmesinin önü açılmış oldu. Böylece vatandaşlar evin ya da işyerinin çatısına kuracağı güneş paneliyle kendi elektriğini üretecek, fazlasını da satabilecek.

Evlerin, apartmanların, iş yerlerinin çatılarına kurulacak güneş panelleri ile herkesin elektrik üreticisi olmasının yolu açıldı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), lisanssız projeler ile ilgili 10 kW altında üretim yapan güneş enerjisi panellerinin sisteme enerji satabilmesini sağlayan düzenleme için taslak hazırladı. Taslak düzenlemeye göre, küçük üreticiler de çatılarına panel kurarak kendi elektriğini üretebilecek, ihtiyaç fazlasını şebekeye vererek para kazanabilecek. Panel maliyetlerinin düşmesiyle yaygınlaşması beklenen uygulamadan fabrikaların da yararlanması bekleniyor.

Özellikle apartman ve siteleri ilgilendiren düzenlemeyle, vatandaşlar güneşten kendi elektrik ihtiyacını

karşılatabilecek, ihtiyaç fazlası elektriği şebekeye vererek para kazanabilecek. Taslağa göre, uygulamadan yararlanmak isteyenler şebeke işletmecisine başvuracak. Güneş enerjisi üretim tesisi, tüketim tesisinin ölçüm noktasından dağıtım sistemine bağlanacak. Her abonelik için bir başvuru yapılacak. Elektrik şirketleri çağrı mektubu ile taleplere karşılık verecek. Projenin onaylanmasından sonra 90 gün içinde kurulacak sistem resmi kurumlara onaylatılacak.

KİRACI DA YAPABİLİR

Lisanssız üretim kapsamındaki uygulama için tapu ya da asgari iki yıl süreli kira sözleşmesi istenecek. Birden fazla kullanıcının bulunduğu apartman, site gibi yerler için noter

onayı gerekecek. Çatı uygulaması kapsamında kurulacak paneller için gerek duyulması halinde imar mevzuatı çerçevesinde belge istenebilecek. Bundan sonra sözleşme imzalayan kullanıcılar, sayaç taktırarak sisteme elektrik verebilecek.

“TÜRKİYE, GÜNEŞİNİ KULLANMAYA BAŞLADI”

Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği (GENSED) Genel Sekreteri Hakan Erkan, “Türkiye’de ev çatısının 10 milyon adet olduğunu kabul ettiğimizde ve bu çatıların sadece yüzde 15’ine 3 kW’lık kurulum yapılacağını düşündüğümüzde, yaklaşık 5 GW’lık küçük çatı pazarından bahsetmiş oluruz. Aynı büyüklükte sanayi çatı pazarı olacağını da ka-



bul ederse, Türkiye’de toplam 10 GW’lık çatı pazarı karşımıza çıkıyor” diye konuştu.

Türkiye’de GES kurulu gücünün 1,25 GW olduğunu ve sene sonu kurulu gücün 2 GW’a ulaşacağını belirten Erkan, “Türkiye güneşini kullanmaya başladı. Yaklaşık yıllık 1 GW’lık GES kurulumlarının bundan sonra sürekli olması için çalışmalar hızlandırılmalı. Dünyadaki gelişmeler ve sektördeki sıkıntılarla ilgili mevzuatlardaki düzenlemelerin sektör görüşü alınarak yapılması büyük önem taşıyor. Yerli üretimin dünya kalite, fiyat ve kapasite standartlarına ulaşması için gerekli düzenlemelerin yapılmasını hedeflemeliyiz” dedi.

“10 kW’ın altı lisanssız uygulamalar için Yenilenebilir Enerji Kay-

nakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) kapsamında cetvel II olarak bilinen yerli üretim teşviğinin verilmesi ile hem yatırımların geri dönüşünün yedi yılın altına inmesi hem de yerli üretimin pazarının genişlemesi sağlanmış olacak” diye konuşan Erkan, “Lisanssız projeler ile ilgili yayınlanan 10 kW altı uygulama taslağı sektörde uzun zamandır beklenen ve özellikle GES’lerde çatı uygulamalarının önünü açacak mevzuatsal bir düzenleme başlangıcı. Mevcut durumda 1 kW ile 1 MW GES yapılması arasında mevzuat ve işlemleri açısından fark olmayan lisanssız süreci, bundan sonra 10 kW altı uygulamaların daha hızlı ve basit bir şekilde yapılmasını sağlayacak. Hazırlanan düzenlemeyle, lisanssız güneş enerjisi için gereken 6-8 aylık süre kılacak” ifadelerini kullandı.

“EVLERDE YILLIK 500 DOLAR GELİR”

Türkiye’nin güneş enerjisi potansiyelinin Avrupa’dan üç kat fazla olmasına rağmen, güneşten elektrik üretimi halen kayda değer düzeyde olmadığını anlatan Erkan, “Dünyada güneş enerjisinden en çok faydalanan ülkeler sırasıyla Çin, Almanya, Japonya, ABD, İtalya, İngiltere, Fransa, İspanya, Avustralya, Hindistan. 2016 yılı dünyadaki GES kurulumlarına baktığımızda Çin 30,1 GW, ABD 14,6 GW, Japonya 9,5 GW, Hindistan 5,1 GW, İngiltere 1,8 GW, Almanya 1,3 GW ve Türkiye’de ise 550 MW” dedi.

Hakan Erkan, “Dünyadaki çatı uygulamalarına baktığımızda, çatıların GES’ler için kiralanması ve elektrik satışı yetkisi verilmesi, yeşil bina uygulamaları kapsamında yıllık emlak vergilerinde indirim gibi uygulamaların çatı pazarının gelişiminde önemli katkılar sağladığı görülüyor. Ülkelerdeki yüksek kurulumların nedenleri arasında; bu ülkelerin mevzuatlarında yapılan düzenlemeler, yerli üretim ve temiz enerjiye verilen teşvikler, AR-GE yatırımları, mesleki eğitimler ve halkın bilinçlendirilmesi yer alıyor” değerlendirmesinde bulundu.



“Bankalar, mikro kredi sağlarsa güneş enerjisi yaygınlaşacak”

Yeni inşaatların, toplu konut projelerinin yanı sıra, villaların da düzenlemeden yararlanabileceğini belirten Hakan Erkan, öncelikle apartman giderlerinin bu yolla karşılanabileceğini söyledi. Erkan, güneş enerjisinin yaygınlaşması için maliyetin düşürülmesi için de bazı ek çalışmaların yapılması gerektiğini kaydetti.

Şu anda güneş santrali kurmak için 10 yıllık elektrik faturası kadar para ödenmesi gerektiğini belirten Erkan, bunun 3-4 bin dolara denk geldiğini söyledi. Güneş panellerinin ömüründeki dönem yüzde 30-40 oranında ucuzlamasını beklediklerini ifade eden Erkan, “Bankaların da mikro kredi sağlaması, güneş enerjisini yaygınlaştıracak. Yerli üreticiye destek verilmesiyle, güneş enerjisi daha da ucuzlayacak” diye konuştu.

Konuşmasının sonunda 2016 yılı sonu itibarıyla 78 bin 500 MW kurulu güç içinde güneş enerjisinin yenilenebilir enerjide yüzde 1 pay aldığını hatırlatan Erkan, “Türkiye şartlarında yaklaşık 3 kW’lık GES’in, bir evin ihtiyacını karşıladığını kabul ederse, gerekli düzenlemelerin yapılması halinde bugünkü fiyatlarla 3 kW GES maliyetinin yaklaşık 4 bin dolar olduğu, ortalama 10 yılda yatırım maliyetini karşılayacağını söyleyebiliriz. Evde tüketim olmadığı ve üretimin tamamının şebekeye basıldığı durumlarda ise yıllık yaklaşık 500 dolarlık bir gelir söz konusu olacak.”

Nezaket ve görgü teknolojiyle şekil değiştiriyor

Teşekkür etmek, lütfen demek, saat 10.00'dan önce kimseye telefon etmemek gibi çok bilindik görgü ve nezaket kurallarına hızla gelişen teknoloji ile yenileri ekleniyor. WhatsApp'taki mavi tıklı okların ardından geçen süre nezaketi ölçerken, onaysız eklemeler görgünüz hakkında ipucu veriyor.

Toplumsal ilişkileri düzenleyen görgü kurallarının Batı'da ilk olarak, Fransız sarayında, Kral XIV. Louis Dönemi'nde ortaya çıktığı biliniyor. 1789 Devrimi öncesinde, saraya yeni gelenlere görgü kurallarını anlatan "etiquette" isimli kitapçık verilmesi, bu konuya verilen önemin bir göstergesi kabul ediliyor. Doğuda ise, görgü kurallarının tarihi, çok daha eskilere, Mısır Kralı Ptah-Hotep Dönemi'ne uzanıyor.

En ilkel kabilelerden en büyük imparatorluklara kadar her toplumun kendine ait nezaket ve görgü kuralları var. Bu kuralların hukuki cezası yok elbette; ama uyulmadığında toplumda dışlanma ve iş hayatında itibar kaybı gibi ağır bedelleri olabiliyor. Uzmanlar, iş hayatında kültürle göre değişen bu kurallara yeteri kadar önem vermeyen şirketlerin ise, önemli iş birlikleri yapma fırsatlarını kaçırdığını belirtiyor. Örneğin, Japon kültüründe

kartviziti tek elle uzatmak görgüsüzlük olarak kabul edilirken, İran kültüründe ikramı, ilk seferinde kabul etmek hoş karşılanmıyor. "Taarof" denen bu davranış biçiminde insanlar, kabul etmek istedikleri şeyi, önce reddediyor ve kişiye bu konuda ısrar etmek nezaket sayılıyor.

RESMİ İLİŞKİLER

SOSYAL AĞLARA TAŞINMAMALI

Son yıllarda cep telefonu ve bilgisayar kullanımının giderek artmasıyla birlikte, elektronik ve sanal ortamda çoğu zaman unutulmuş nezaket ve görgü kurallarına dikkat çeken uzmanlar, "Kültüre özgü iş ahlakı değerlerini, modern dünyanın evrensel değerleriyle bütünleştiren yeni nesil görgü kuralları, birçok önemli detay içeriyor. Örneğin, network yapmak; yani kısaca iş bağlantıları oluşturmak için ayaküstü tanıştığımız birine, ertesi sabah bir sosyal paylaşım sitesinde ar-

kadaşlık teklif etmek görgüsüzlüktür” diyor.

İŞ AĞLARI, AMACI DIŞINDA KULLANILMAMALI

Network genişletme, belirli alanlarda iş ya da çalışan bulma, mesleki gelişmeleri takip etme, iş dünyasında görünür olma gibi amaçlarla kullanılan LinkedIn ve benzeri iş ağlarının, sosyal paylaşım siteleri gibi kullanılmaması gerektiğini kaydeden uzmanlar, “Ekleme talebinden önce, kendinizi ya da ekleme amacınızı anlatan kısa bir mail göndermeniz daha yerinde bir davranış olur. Burada yapılan iş dışı paylaşımlar, profesyonellikten uzak bir izlenim yaratır. İş çevrenizle ilgili-ilgisiz herkesi eklemek, iş alanı ve kurumsal itibarınızla bağdaşmayan bir profil oluşturur. Özel mesajların görünür alanlara atılması ve bu alanda karşı tarafla tartışılması da görgüsüzlüktür” ifadelerini kullanıyor.

WHATSAPP TAKİ İNGİLİZCE KARAKTERLERE DİKKAT

“WhatsApp yazışmalarında İngilizce seçeneğinin açık bırakılması, mesajınızın karşı tarafa rahatsızlık veren kelimeleri içermesine yol açabilir. “Nezaket gereği Türkçe seçeneği kontrol edilmeli” diyen uzmanlar, okundu bilgisine rağmen geri dönülmeyen mesajların karşı tarafı değersiz hissettirebildiğini söylüyor. Neden dönemediğinizi kaç saat geçerse geçsin açıklamanızın önemli bir görgü kuralı olduğunu belirten uzmanlar, gerek mail gerekse WhatsApp iletilerinde Türkçe’yi doğru kullanmanın dile ve kişiye saygı olduğunu açıklıyor.

TELEFON GÖRÜŞMESİ 10 SANİYEYİ GEÇMEMELİ

“Resmi ilişki içinde olduğunuz insanlarla sanal ortamda gereksiz bir samimiyet içine girmek, sabah saat 10.00’den önce akşam saat 22.00’den sonra telefon etmek, toplu mail gönderirken kişilerin mail adreslerini gizlememek doğru değil” diye konuşan uzmanlar, toplantılarda cep telefonuyla zorunlu mesaj yazmanın ya da 5-10 saniyeyi geçmeyen bir görüşme yapmanın normal olduğunu ifade ediyor. Görgüsüzlüğün, bu tür davranışların tekrarı halinde ortaya çıktığını söyleyen uzmanlar, “Toplantı sırasında cep telefonunun sessize alınmaması kritik yanlışlardan biri. Toplantıyı yö-

netenlerin toplantıyı gereğinden fazla uzatmaları, toplantıya katılanların zamanını boşa harcamak demek ve bu da görgüsüzlüktür. Bir yöneticinin toplantıyı ya da bir iş görüşmesini üst ilişkisi çerçevesine sokup insanları sindirmesi, korku salması da başka bir yanlış” şeklinde konuşuyor.

EL UZATMADA ÖNCELİK KADININ

Yeni nesil kuralların dışında temel görgü kurallarına da değinen uzmanlar; tanıştırma, telefonda konuşma, mail gönderme ve iş yemeklerinde dikkat edilmesi gereken ayrıntıları ise şöyle açıklıyor: “Kim kime tanıştırmalı sorusunun cevabı: ‘Sonra gelen, orada olanlara, erkekler kadınlara, küçükler büyüklere, astlar, üstlere tanıştırılır’ olmalı. El sıkışırken de dikkat edilmesi gereken kalıplar var. El uzatma her zaman kadından erkeğe, büyükten küçüğe, üstten asta olur; yani kadının, büyüğün ve üst rütbelinin el uzatmasını beklemek gerekir. El uzatıldığında, elin havada kalması saygısızlıktır. El, ne çok fazla sıkılmalı ne de ölü balık denilen gevşeklikte verilmeli ve el sıkışma, iki kez sallanarak yapılmalıdır.”

İŞ GÖRÜŞMESİ 30 DAKİKA TOPLANTI İKİ SAAT

Nezaket ziyaretleri için 15 dakikanın, iş görüşmeleri için ise 30 dakikanın yeterli olduğunu belirten uzmanlar, “Toplantılar, iki saati aşmamalı. İş görüşmeleri için sabah, nezaket görüşmeleri için öğleden sonrasına randevu alınmalı ve verilmeli. Önemli randevular, günün ilk sırasında olmalı. Toplantı iptali, en az 24 saat öncesinden haber verilmeli” diye konuşuyor.

İŞLE İLGİLİ KONULAR YEMEK SONUNA SAKLANMALI

İş yemeklerinde müşterilerin ayakta karşılanmasını gerektiğini açıklayan uzmanlar, “Restorana 15 dakika erken gidin. Her zaman restoran görevlilerine nazik davranın, özellikle de garsonlara. Bazı aksiliklerle karşı karşıya kalsanız dahi bu tutumunuzu sürdürün. Restoranın menüsünü iyi bilmek, yabancı misafirlerinize öneride bulunmak için gereklidir. İşle ilgili konuşmayı yemeğin sonuna doğru açın. Yemek boyu telefonunuzu kapatın” uyarısında bulunuyor.

“Karanlıkta esnerken ağzını kapatan görgülüdür”



Karşı tarafı düşünerek gerçekleştirilen tüm davranışların, toplu yaşamının inceliklerini oluşturduğunu belirten Davranış Bilimleri Uzmanı İsmet Topaloğlu, “Nezaket, kendinizi ne kadar çok, diğerlerini ne kadar az düşündüğünüzü karşınızdakine belli etmemektir. Kibar ve görgülü bir insanın en güzel tarifi şudur: Karanlık bir odada ve tek başıyansanız ve buna rağmen esnerken ağzınızı elinizle kapatıyorsanız siz son derece görgülüsünüz” diye konuştu.

Yeni neslin, kurum içi çalışmada ortamlarında ve sosyal hayatlarında selamlaşma, tokalaşma, hatır sorma ve sohbet etme eğilimlerini yüzeysel uygulamalarla geçiştirdiğine dikkat çeken Topaloğlu, şunları söyledi: “Kurum içi yazışmalarda hiyerarşik sıralamayı hatalı uyguluyorlar. Sistem onları rahat ettirmiyorsa onlar da sistemi ve uygulayıcılarını rahatsız ediyor. Açık sözlülikle patavatsızlığı karıştırıyorlar. Son derece kısıtlı kelime dağarcıklarına, sesli harfleri iptal ederek oluşturdukları yazışma biçimi de eklenince iletişim becerileri zayıflıyor. Tüm bunların kökeninde yatan tek bir gerçek var: Gençler, hayat denilen kavanozun kapağını açmayıp kavanozu dışından yalıyor.”

Doğan güneşin ülkesi

Japonya

Dünya haritasında, Asya Kıtası'nın doğu sahilinde bulunan bir adalar zinciri olarak konumlanan Japonya, vizesiz seyahat edebileceğiniz en özgün ülkeler arasında yer alıyor.

Ülke topraklarının yüzde 97'si Honshu, Hokkaido, Kyushu ve Shikoku adlı dört büyük adanın üstünde bulunan Japonya, 47 valiliğe ayrılarak yönetiliyor. 12 milyonluk nüfusa sahip Başkent Tokyo, özel bir statüde yer alarak, 23 semte ayrılıyor. Başkentten sonra Kyoto, Osaka, Yokohama ve Nagoya en önemli şehirler arasında bulunuyor.

JAPONYA'NIN KALBI, TOKYO

Yaşamın en pahalı olduğu başkentlerden Tokyo, Tokyo bölgesi adıyla ayrılan alanıyla birlikte 35 milyon nüfusa ev sahipliği yapıyor. Eski adı "Edo" olan küçük balıkçı kasabası, şimdilerde muazzam bir ekonomi ve kültür ile adından söz ettiriyor.

Tokyo'nun merkezinde bulunan saray, Japon imparatorunun resmi evi olup, imparatorun doğum günü olan 23 Aralık'ta ziyarete açılıyor. Sensoji Tapınağı, Asakusa Kanon olarak da bilinen bir Budist tapınağı ve Tokyo'nun en renkli ibadet yerlerinden biri.

Tokyo'nun mimarisi iki veya üç katlı ahşap evlerden, Meici döneminden kalma taş yapılara ve beton veya çelikten yapılmış gökdelenlere kadar değişen bir çeşitlilik gösteriyor. Japonya'nın başlıca ibadet merkezi olan Meici Tapınağı bir millî abide olarak kabul ediliyor.

Japonya'nın kültür merkezi olan Tokyo'da pek çok müze, kütüphane ve üniversite var. Ueno Parkı'nda Tokyo Milli Müzesi, Millî Bilim Müzesi, Hayvanat Bahçesi ve Batı Sanatı Millî Müzesi yer alıyor. Japonya'daki üniversite ve yüksekokulların büyük bölümü yine başkent

Tokyo'da. Tokyo Üniversitesi dışındaki başlıca yükseköğretim kurumları arasında Tokyo Teknoloji Enstitüsü, Hitotsubashi Üniversitesi ve Tokyo Güzel Sanatlar Üniversitesi'ni sıralamak mümkün.

TOKYO KULESİ, EYFEL'DEN DAHA UZUN

Minato-ku'daki Shiba Parkı'nda bulunan Tokyo Kulesi, 333 metre yüksekliğiyle dünyanın en uzun kulesi olarak anılıyor. 4 bin ton ağırlığında olan ve 1958 yılında yapılan kule, Eyfel Kulesi'nden 13 metre daha uzun. Kulenin etrafı da gezecek küçük parklar ve tapınaklarla dolu.


Dünyaca meşhur bir alışveriş merkezi olan Ginza ise, şehrin doğu kesiminde yer alıyor. Tokyo'daki en yoğun, en şık ve pahalı merkezlerden Ginza, Tokyo merkez istasyonuna yürüme mesafesinde.

2 BİN TAPINAKLI KYOTO

Japonya'nın Kansai bölgesinde yer alan Kyoto, Japonya'nın 7'nci büyük şehri. Üst üste dünyanın en iyi şehri seçilen şehir, Japonya'da mutlaka görülmesi gereken şehirlerin de başında geliyor. Eski geleneklerini ve kültürünü koruyan Kyoto'da 2 bin tapınak bulunuyor. Bunlardan 1600 tanesi Budist, 400 tanesi Shinto tapınağı.

17 tapınağın Unesco Dünya Miras Listesi'nde yerini almayı başardığı Kyoto'da Arashiyama Sagano Bambu Ormanı, Fushimi Inari Shrine, Kiyomizu-dera Tapınağı, Byodoin Tapınağı, Ginkaku-ji Tapınağı, Kinkaku-ji Tapınağı, Daigo-ji Tapınağı, Tenryu-ji Tapınağı, Daikoku-ji Tapınağı, Kyoto Kraliyet Sarayı (Imperial Palace), Gion bölgesi, Ryoan-ji Tapınağı, To-ji Tapınağı, Yasaka Shrine ve Nijo-ji Kalesi mutlaka görülmesi gereken yerler arasında bulunuyor.

Müzelere gelince... Kyoto Belediye Müzesi, Kyoto Ulusal Müzesi Shigureden,



Japonya adını oluşturan kanji kelimeleri, “güneş” ve “köken” anlamına geliyor. Japonya bu yüzden “doğan güneşin ülkesi” olarak anılıyor. 6 bin 852 adadan oluşan Doğu Asya ülkesi, 128 milyona ulaşan nüfusu ile dünyanın en kalabalık ilk 10 ülkesi arasında yer alıyor. Ülke ziyaretçilerine, ileri teknoloji ile geleneksel kültürün harmanlandığı, nevi şahsına münhasır bir gezi rotası sunuyor.

Hosomi Müzesi, Kyoto Müzesi, Bambu Müzesi, Domoto Müzesi ülkenin ve şehrin ruhunu yansıtıyor.

GURMELERİN BAŞKENTİ OSAKA

Ülkenin en büyük finans merkezlerinden Osaka, Japonya'nın 6. yüzyılda ülkenin başkentliğini üstlenen, bugün ise her şeyden önce gurmelerin başkenti olarak anılan bir şehir olarak karşımıza çıkıyor. Japonya'nın en büyük adası Hanşu'nun Kansai bölgesinde yer alan şehir, Japonya'nın tarihteki ilk ticaret merkezi. Özgün, geleneksel tapınaklar ve modern gökdelenlerle iç içe olan kent; doğası, sokakları, mimarisi ve

kültürel etkinlikleri ile her yıl binlerce turisti ağırlıyor.

Osaka Kalesi, Chuo semtinde yer alan Japonya'nın en ünlü simgelerinden. Osaka Aquarium Kaiyukan ise, 5 bin 400 metreküplük su tankı ve 580 türden oluşan su canlısı koleksiyonuna sahip dünyadaki en büyük akvaryumların başında geliyor.

Nipponbashi veya Shinsaibashi bölgeleri, özellikle görülmeli ve iki bölge arasında Dotonbori ve Namba da atlanmamalı. Şehrin eğlence ve restoran merkezi olan nehir kıyısındaki Dotonbori bölgesinde her yer ışıl ışıl, neon tabelalarla dolu, sokaklar insan seli. Bu bölgelerde

dolaşırken pasajlarda ve ara sokaklarda harika restoranlara rastlamak mümkün.

JAPONYA'NIN İZMİR'İ YOKOHAMA

Deniz kıyısına kurulmuş bir sahil kenti Yokohama. İspanya'daki Barcelona-İstanbul, Madrid-Ankara benzerliği ya da Yunanistan'daki Atina-Ankara, Selanik-İzmir benzerliği burada da var. Tokyo büyüklüğü, kaosu, içinde herkesi, her şeyi barındırmasıyla İstanbul; Osaka ikinci büyük şehir oluşu ve tekdüzeliğiyle Ankara; Yokohama da deniz kıyısındaki düzenli yerleşimi, huzur verici ve sıcak havasıyla İzmir'e benzetilebilir.



görmeden dönmeyin

FUSHİMİ İNARİ TAPINAĞI: Kyoto şehrinde bulunan tapınağa tırmanma keyfini yaşayabilirsiniz. Ayrıca tarihî tapınağın büyümlü etkisiyle birlikte yer alan işletmelerde kahve içme imkanı da bulunur.

JAPON ALPLERİ: Ülkenin sıradaglarının olduğu bu bölgede eşsiz bir manzara deneyimi yaşayabilirsiniz. Ayrıca dağcılık sporuyla ilgilenenler içinde oldukça özel ve ilgi çekici bir konuma sahiptir.

Kİİ DAĞLARI'NDAKİ HAC YOLLARI: UNESCO tarafından dünya mirası olarak adlandırılan bu tarihi mekan mutlaka görülmesi gereken yerler arasında yer alır. Doğal öneminin yanı sıra harika manzara alternatifleri sayesinde huzurlu zaman geçirebilirsiniz.

TSUTENKAKU: Osaka kentinde bulunan bir gözlem kulesi Eyfel kulesinden esinlenerek inşa edilmiştir. Özellikle yabancı turistlerin yoğun ziyaretleri bulunduğu oldukça hareketli bir bölgedir.

KYOTO KULESİ: Kyoto şehrinde yer alan bir diğer gözlem evidir. Bir otelin üzerine inşa edilen kule şehrin simgelerinden birisi olarak da bilinir. Özellikle bu kuleyi yakından görmek isteyen turistler bu otelden rezervasyon yaptırırlar.

KİTANOMARU PARK: Tokyo'da yer alan ve oldukça kalabalık olan bu park en büyük park olma özelliğine sahiptir. Ayrıca meşhur Imperial Palace Kalesi de bu park içinde bulunur.

FUJİ: Fuji Dağı ile özellikle trekking ile ilgilenen kişiler tarafından popüler olan bir yerdir. Ayrıca etrafında yer alan eğlence parklarına da kolayca ulaşabilirsiniz.

Yamashita Köen Müzesi, Çin malhalesi, 18 hektar üzerine kurulu Sanke en bahçeleri, Yokomaha Deniz Müzesi, İpek Müzesi, Yokomaha Sanat Müzesi, 273 metre uzunluğundaki Landmark Tower Sky Garden (Kule), Cosmo World Eğlence Parkı gibi birçok durak geziye renk katıyor.

EL SANATLARININ MERKEZİ NAGOYA

Nagoya, Shinkansen hızlı treni ile Tokyo'ya 1 saat 50 dakika mesafede bulunan Japonya'nın dördüncü en büyük şehri. Bölge, sanayisi, lake eşyalar, shibori-zome adı verilen düğümlü batık boyama tekniğinin uygulandığı kıyafetlerle diğer sanatlar ve el sanatlarının merkezi.

Şehir merkezinin yakınında, daha önceleri Tokugawa alanının yerleşim merkezi ve askeri üssü olan Nagoya Kalesi var. Sakae semtindeki Tokugawa Müzesi, Tokugawa hanedanlığından kalan 10 binden fazla eşyaya ev sahipliği yapması açısından görülmeye değer. Nagoya civarında pek çok çanak-çömlek üretim merkezi bulunuyor. Çanak-çömlek yapımı deneyimini bizzat yaşayabileceğiniz dükkânlar ve atölyeler mevcut.

Inuyama, Japonya'nın ayakta kalmış en eski ve beyaz duvarları olan kalesi ile biliniyor. Meijimura ise etkileyici bir açık hava müzesi. Ise-Shima Ulusal Parkı, Büyük Ise Mabedi'ne ev sahipliği yapan ve kıyı şeridi boyunca sayısız inci çiftliği uzanan muazzam bir yer. Nagoya'da, ilk yapay inci üretiminin gerçekleştiği Mikimoto İnci Adası'nı da ziyaret etmeden geçmeyin.

FESTİVALLERDEN FESTİVAL BEĞEN

Eski Japon takvimine göre bahar başlangıcının arifesi kabul edilen Setsu-



bun yani Fasulye Serpme Festivali, her yıl 3 ya da 4 Şubat'ta kutlanır. İnsanlar kötü ruhları uzaklaştırmak için toprağa, ev veya tapınakların etrafına kavrulmuş soya fasulyesi serper.

Hinamatsuri, yani Kız Çocukları Festivali kız çocuklarının mutlu ve sağlıklı bir yaşam sürmesini dilemek için her yıl 3 Mart'ta kutlanır. Bu festival için sergiledikleri minyatür bebeklerden dolayı Bebek Festivali de denir. Küçük kız çocukları bulunan aileler, eski saray kostümü giymiş, bu festivale has minyatür bebekleri basamaklı bir rafta şeftali çiçekleri ile bir hafta boyunca sergilerler.

Kodomo no Hi Çocuklar Gününde ise erkek çocuklarının sağlıklı büyümesi diler. Erkek çocuğu olan aileler dışarı koinobori denilen sazan balığı flaması asar. 5 Mayıs'ta



yapılan festivalde sazan balığı asmalarındaki sebep; sazan balığının güçlü akıntılara karşı iyi yüzen bir balık olmasıdır.

Tanabata Festivali Yıldız Festivali, 7'nci ayın 7'sinde kutlanır. Bu festival Japon inanışlarıyla Samanyolu'nun iki ucunda yer alan ve yılda bir kez 7 Temmuz'da bir araya geldiğine inanılan Altair (sığırtmaç yıldızı) ve Vega (dokumacı yıldızı) hakkındaki Çin efsanesini birleştirir. Beş farklı renkte şerit şeklindeki kağıtlara

yazılan dilekler bambu dallarına asılır.

Bon Festivali Obon Festivali, 13-15 Temmuz'da veya Ağustos'ta kutlanan bir Budist etkinliğidir. Bu festivalde ölen atalarının ruhları evlerine geri döndüğüne inanılır. Bu nedenle ruhlara eşlik etmesi amacıyla evlerine

giden yola ve kapılarına karşılama ateşleri, fenerleri yakılır. Ev içine kattan fenerler yerleştirilir ve evin kutsal köşesi temizlenir, çeşitli yiyecekler sunulur. Bu gün atalarının ruhları huzur bulsun diye dua edilir. Festival sonunda ise atalarını uğurlamak için evlerin kapılarında tekrar ateş yakılır ve sunulanlar nehir veya denize bırakılır. Ve bu festivalde bon-odari denilen özel bir dans yapılır.

Yeni Yıl Arifesi, 31 Aralık günü kutlanmaya başlanır. Gece yarısı olduğunda tapınakların çanları çalmaya başlar. Budist inancına göre insanlığın 108 dünyevi ihtirası vardır, bu nedenle bu gecede çanlar 108 kere çalınarak bu ihtiraslar uzaklaştırıldığına inanılır. Bu gecede her ülkedeki gibi eğlenceler eksik olmaz. Onun dışında Japonlar sağlıklı ve uzun bir yaşam dileyerek bu gecede karabuğday eriştesi yemek için toplanırlar. Uzun ve esnek olan karabuğday eriştesi Japonlara göre uzun ve mutlu bir yaşamı temsil etmektedir. Çocuklara otoshidamas denilen ve

çinde para olduğu bilinen küçük hediyeler verilir.

SUŞI BAŞTACI, MUTFAKTA TUZ YOK

Suşi Japonya denince akla ilk gelen yemek örneği... Pirinç sirkesi ve şeker ile tatlandırılmış haşlanmış pirinç (şari) üstüne veya içine balık, diğer deniz ürünleri veya sebze gibi malzemeler (neta) konarak servis ediliyor. Maki, California Roll, nigiri, ebi bunlardan sadece başlıcaları ve en çok tüketilenleri. Aşırı baharatlı, tuzlu veya tatlı yemeklere Japon mutfağında rastlanmıyor. Japonya'da en zor bulacağınız şey tuz; çünkü genelde Japonlar tuz yerine soya sosu kullanıyor.

Pirinç pilavı Japonya'da öğlen ve akşam yemeklerinde yan yemek, sabah kahvaltısında ise çiğ yumurta ve soya sosu (tamago-kake-gohan), natto veya diğer soslar ile karıştırılarak ana yemek olarak yeniyor. Miso çorbası sabah, öğlen ve akşam yemeklerinde yan yemek olarak geliyor. Miso adı verilen, ezilmiş soya fasulyesi macununun sıcak su ile karıştırılması ile hazırlanıyor. Sahimi çeşitli çiğ balıklardan hazırlanan bir yemek, genelde soya sosu ve wasabi (yaban turpundan yapılan çok ama çok acı bir çeşit macun) tat verici) karıştırılıp bu karışımın içine batırılarak yeniyor.

KİMONO SADECE ELBİSE DEĞİL, KÜLTÜR

Kimono, kültürün en bilinen simgesi... Yeni yıl kutlamalarında, evlilik gibi özel günlerde, bayramlarda ya da mezuniyet günlerinde genç, yaşlı, kadın, erkek Japonlar kimono giyiyor. Ölüm törenlerinde ise sadece siyah kimono tercih ediliyor.





İngiltere'de perakende satışlar daraldı

İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi (ONS) verilerine göre ülkede mayıs ayında perakende satışlar aylık bazda yüzde 1,2 daraldı. Beklenti aylık bazda daralmanın yüzde 0,8 seviyesinde gerçekleşmesi yönündeydi. Ülkede perakende satışlar mayıs ayında yıllık bazda ise yüzde 1,6 olan beklentinin altında kalarak yüzde 0,9 artış kaydetti. ONS Kıdemli İstatistik Uzmanı Ole Black, "Aylık bazda perakende satışlara baktığımızda 2013 yılının nisan ayından bu yana bundan daha düşük bir büyüme görmedik. Perakende ürünlerin fiyatlarındaki artış satışlardaki düşüşü büyük oranda etkilemiş görünüyor" ifadelerini kullandı.

İngiltere'de mayıs ayında yıllık bazda tüketici fiyat endeksi yüzde 2,7 seviyesinde olan beklentinin üzerine çıkarak yüzde 2,9 artış kaydetmişti. Elektronik ödeme platformu Visa tarafından hafta başında yapılan açıklamada, İngiltere'de tüketici harcamalarının bu yılın mayıs ayında, son 4 yıldır ilk kez düşüş gösterdiği kaydedilmişti. Açıklamada, İngiltere'de hane halkı harcamalarının mayıs ayında 0,8 daraldığı belirtilmişti.

ABD petrol üretimi ve tüketiminde dünya lideri

British Petroleum (BP) 2017 Dünya Enerji İstatistik Görünümü ve geçmiş yıllardaki raporlarından derlenen bilgilere göre, ABD petrol ve petrol ürünleri üretiminde geçen yıl zirvede yer aldı.

Düşük petrol fiyatlarından olumsuz etkilenen ABD'nin petrol üretimi, 2016'da bir önceki seneye göre yüzde 3,2 düşüş göstermesine rağmen, geçen sene günlük ortalama 12,35 milyon varille dünya genelinde ilk sıraya çıktı. Böylece, ABD, üç yıl üst üste dünyanın en fazla petrol ve petrol ürünleri üreten ülkesi oldu. Geçen sene, Suudi Arabistan günlük ortalama 12,34 milyon varillik üretimle ikinci, Rusya da günlük ortalama 11,22 milyon varillik üretimle üçüncü oldu.

Dünyadaki toplam petrol ve petrol ürünleri üretiminin yüzde 13,4'ü geçen yıl ABD'de gerçekleşirken, ülke küresel petrol tüketiminde de yine zirvede yer aldı. Buna göre, ABD'nin petrol tüketimi 2016'da bir önceki yıla göre yüzde 0,5 artışla günlük ortalama 19,63 milyon varille yükseldi. Böylece ABD geçen sene, dünya nüfusunun yüzde 36'sının yaşadığı Çin ve Hindistan'ın toplam petrol tüketiminden daha fazla petrol tüketti. Ayrıca, ABD, BP petrol verilerinin toplanmaya başladığı 1965 yılından bu yana küresel petrol tüketiminde de liderliği bırakmadı.

Porto Rikolular ABD'nin 51. eyaleti olmayı seçti

ABD'ye bağlı özerk bölge Porto Riko'da düzenlenen referandumla Porto Rikolular ABD'nin 51. eyaleti olmak istedi. Sandığa giden seçmenlerin yüzde 97'si eyalet olmayı destekledi. ABD'ye bağlı özerk bölge Porto Riko'da düzenlenen referandumla Porto Rikolular ABD'nin 51. eyaleti olmak istedi.

Özerk Karayip adası Porto Riko'da dün, ülkenin siyasi geleceği oylandı. Katılımın yüzde 23 olduğu referandumda, seçmenlerin yüzde 97'si ABD'nin eyaleti olma yönünde oy kullandı. Ekonomik olarak iflas etmiş ülkede, sandığa giden seçmenlerin geri kalanı da bağımsızlık ya da mevcut durumun devamını istedi.

Muhalefetin, destekçilerinden boykot edilmesini istediği referanduma katılım ülkede 1967'den beri yapılan tüm seçimlerdeki en düşük oranda gerçekleşti. Diğer yandan referandum sonuçları bağlayıcı değil, konuyla ilgili son karar ABD Kongresine ait. Uzmanlar, Cumhuriyetçilerin çoğunlukta olduğu Kongre'nin genelde Demokratları destekleyen Porto Riko'yu eyalet olarak kabul etmeyeceği yorumunu yapıyor.

Brexit sonrası Alman vatandaşlığına ilgi arttı

Brexit sonrası Alman vatandaşlığına başvuran İngilizlerin sayısı yüzde 361 arttı. Brexit'in yaşamayı ve çalışmayı zorlaştıracığından endişelenenlerin başvurularıyla beraber 2016 yılında Alman vatandaşı olan İngiliz sayısı yüzde 361 artışla 2 bin 865'e yükseldi.

Almanya Federal İstatistik Ofisi'nden yapılan açıklamada, "Brexit ile olan bağlantı çok net" ifadelerine yer verildi. İstatistik kurumu, 2016'da bir önceki yıla kıyasla yüzde 2,9 artışla 110 bin 400 yabancının Alman vatandaşlığına geçtiğini, vatandaşlık alanların sayısında en büyük artışın İngilizler arasında olduğunu belirtti. Alman vatandaşlığı alan Türklerin sayısı ise yüzde 17,3 azalışla 16 bin 290 oldu.

Moldova'ya şartlı AB desteği

AB Konseyi, Moldova'ya 100 milyon avroluk şartlı mali destek sağlanmasına onay verdi. AB Konseyi'nden yapılan açıklamada, Moldova'nın ekonomik istikrarını sağlamak ve yapısal reform programını desteklemek için 2017-2018 döneminde toplam 100 milyon euroluk destek paketi verilmesi kararı alındığı bildirildi. Paketin, 60 milyon euro uygun finansman koşullarına sahip orta vadeli kredilerden ve 40 milyon euro bağıştan oluşacağı belirtildi.

Moldova'nın 2016 başından beri özellikle kamu maliyesi ve finans sektörü ile ilgili çok sayıda reformu hayata geçirdiği kaydedilen açıklamada, desteklemenin AB Komisyonu ve Moldova arasında yapılan mutabakat anlaşması ile uyumlu olarak, çok partili parlamenter sistem, hukukun egemenliği, insan haklarının garanti altına alınması gibi belirli koşullara tabii olduğu, bu konularda AB Komisyonu'nun, gerekli kriterlerin yerine getirilmediğini düzenli olarak denetleyeceği bildirildi. AB, 2010-2012'de de Moldova'ya 90 milyon euroluk benzer bir mali destek sağlamıştı.

Japonya nüfusu 'kritik dönemde'

Japonya, azalan ve yaşlanan nüfusa karşı önlem alacak. Ulusal Nüfus ve Sosyal Güvenlik Enstitüsü Genel Müdürü Ryuichi Kaneko, düşen doğum oranı ve azalan nüfusla mücadele için kapsamlı tedbirler alınması gerektiğini, ülkenin nüfus bakımından "kritik bir dönemde" olduğunu ifade etti. Yaşlanan nüfusun tıbbi harcamaları arttıracığı ve çalışan nüfusun sırtına ciddi bir sosyal güvenlik yükü getireceğine dikkat çeken Kaneko, 2015 yılı verilerine göre 127,1 milyon olan ülke nüfusunun, mevcut düşüş eğilimiyle 2065 yılında 88,1 milyona düşeceğini ve o tarihte nüfusun yarısından fazlasının 55 yaşın üzerinde olacağını kaydetti.

Doğum oranlarının 1970'lerden bu yana giderek düştüğü ülkede, nüfusun korunması için doğurganlık oranının 2,07 olması gerektiği hesaplanıyor. Hükümet, doğum oranını 2025 yılına kadar yüzde 1,8'e çıkarmayı ve gelecek 50 yılda nüfustaki azalmayı kontrol altına alarak ülke nüfusunu 100 milyonun üzerinde tutmayı amaçlıyor.

Kırgızistan'dan enerji sektörüne yatırım çağrısı

Kırgızistan Küçük Hidroelektrik Santralleri Derneği Başkanı Borombayeva, Türk şirketlerini ülkesinde enerji yatırımları yapmaya davet etti. Borombayeva, yatırım yapacak şirketlerin düşük vergi uygulamasından ve uzun vadeli kredi desteğinden faydalanabileceğini söyledi. Kırgızistan Küçük Hidroelektrik Santralleri Derneği Başkanı Elvira Borombayeva, Kırgızistan'ın altyapı projelerine yatırım yapan şirketlere ihtiyacı olduğunu belirterek, Türk şirketlerini ülkenin enerji sektörüne yatırıma davet etti. Borombayeva, hükümetin büyük enerji projelerinin yerine daha küçük hidroelektrik santralleri (HES) yapmayı tercih ettiğini söyledi.

Kırgızistan'da 13 küçük HES'in faaliyet gösterdiğini ve hükümetin bu alanda 63 projesinin daha bulunduğunu aktaran Borombayeva, doğal su kaynakları zengini Kırgızistan'ın bu alandaki enerji potansiyelinin yüzde 10'unu kullanabildiğini ifade ederek, "Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri arasında Rusya ve komşu Tacikistan'dan sonra hidroelektrik enerji potansiyeli alanında üçüncü ülkeyiz. İç tüketimimizi karşılamak için elektrik ithalatına başladık" dedi.

ŞİÖ'nün büyüklüğü 15 trilyon dolara ulaştı

Pakistan ve Hindistan'ın da tam üyeliğiyle ŞİÖ'nün ekonomik büyüklüğü 2015 sonu verilerine göre 15 trilyon dolar seviyesine yükseldi. Dünya Bankası, Şanghay İşbirliği Örgütü'nün (ŞİÖ) toplam ekonomik büyüklüğünün Pakistan ve Hindistan'ın da katılımıyla 15 trilyon doları aştığını ve bunun 74 trilyon dolarlık dünya ekonomisinin yaklaşık yüzde 20'sine karşılık geldiğini açıkladı. Söz konusu iki ülkenin üyeliğinden önce ise örgütün ekonomik büyüklüğü 2015 sonu itibarıyla 12,7 trilyon dolar civarındaydı.

İlk olarak 1996'da Çin, Rusya, Kazakistan, Kırgızistan ve Tacikistan tarafından "Şanghay Beşlisi" adıyla başlayan birliktelik, 2001'de Özbekistan'ın da katılmasının ardından adını Şanghay İşbirliği Örgütü olarak değiştirdi. Geçen sürede dünya ekonomisi üzerinde etkinliğini hızla artıran ŞİÖ, 9 Haziran'da Kazakistan'ın başkenti Astana'da düzenlenen zirvede Pakistan ve Hindistan'ın tam üyeliği onaylanmasıyla gücünü artırdı. Son katılımlarla ülke sayısını 8'e çıkaran Örgüt, üye devletler arasında siyasi, ticari, ekonomik, bilim, kültür, eğitim ve başka alanlarda karşılıklı iş birliği ve güveni pekiştirmeyi amaçlıyor.

Türk sinemasının romantik jönü, Yeşilçam'ın Altın Çocuğu, Göksel Arsoy 80 yılı geride bırakmış, gönüllere taht kurmuş sayılı starlardan biri... Gerek fiziksel yapısı gerekse oynadığı filmleri ile sinemanın geleneksel yapısını kıran Arsoy, bir döneme aşkı öğreten jön olarak tanımlanıyor. Arsoy, şimdilerde ise, "Hayat hikâyemi yazdım" dediği yeni kitabı üzerinde çalışıyor.

Tüm hayali pilot olmakken, kendini kara kaş kara gözün hakim olduğu Yeşilçam sinemasında bulan Göksel Arsoy, önceleri romantik aşk hikayelerinin unutulmaz jönü olarak karşımıza çıktı. Belgin Doruk ile oynadığı filmlerle hafızalarımızda farklı bir yer edinen Arsoy, "James Bond" serisi ile Türk halkını aksiyonla tanıştırdı. asomedia ekibini meyve ağaçlarıyla dolu bahçesinde misafir eden unutulmaz sanatçı, sinemaya ve hayata dair yaşamışlığını tüm ayrıntılarıyla asomedia okurları için anlattı.

Bize, doğup büyüdüğünüz yerleri ve ailenizi anlatır mısınız?

Annem Hesna Arsoy, Girit Adası'ndan gelmiş. Babam Remzi Arsoy, Selanik'e yakın Drama'dan. Mübadeleyle İstanbul'a gelmişler. Oradaki mallarına karşılık anneme İstanbul Bakırköy'de büyük bir ev verilmiş, bahçeli. Babama da Adapazarı tarafında büyük bir çiftlik verilmiş. Daha sonra babam, motor ve sanayiye olan kabiliyeti sebebiyle Almanya'ya çalışmaya gitmiş. Junkers, Alman uçak üretim firmasında, dizel ve oksijen motorlarının uzmanı olarak görev yapmaya başlamış. Sonra Tayyare fabrikası Kayseri'de kurulurken

babam gibi birine ihtiyaç olmuş ve babamı Almanya'daki firmadan alıp Kayseri'ye getirmişler. Babam, Kayseri Hava Üssü'nde atölyenin başıydı. Ben 1936'da Kayseri Hava Üssü'nde doğdum. Doğan doğmaz havacıları gördüğüm için havacılığı bitmeyen bir aşkla sevdim. Hava üssündeki lojmanda oturuyorduk ve tek hayalim pilot olmaktı. İlkokul 1'inci sınıfı Bakırköy'de Taş Mektep İlkokulu'nda okudum, sonrasını ve ortaokulu Kayseri'de bitirdim. Haydarpaşa Lisesi'nde yatılı okudum. Liseyi bitirdikten sonra pilot olmaya hazırlanıyordum. Bütün gayem hep pilot olmaktı. Hava üssünde pilotlar arasında büyüdüğüm için belki... Sabahları otobüsle şehre giderdik. Ben bazen otobüse binmezdim, uçuş kulesinin oraya giderdim. Akşama dek pilotlarla konuşurdum. Ama bu isteğimi evde söyleyince kıyamet koptu. Babam, Hava Harp Okulu'na gitmeme izin vermedi. Ben de İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne girdim. Üniversitede okurken Atatürk Havalimanı'nda İngiliz şirketinde çalışmaya başladım.

Havaalanında çalışıp üniversitede okuyordunuz; peki, sinema ile nasıl tanıştınız?

Bir gün Atatürk Havalimanı'nda telaşlı bir erkek yolcu gördüm. Yardım etmek istedim. "Problem nedir?" diye sordum. "Pasaportumda problem çıktı. Roma'ya gitmem lazım. Uçağa yetişemezsem büyük kaybım olacak" dedi. İşini halledip uçağa yetiştirdim. İstanbul'a döndükten sonra teşekkür etmeye geldi. Evine yemeğe davet etti. O da Bakırköylüyümüş. Evinin kapısında Halk Film Stüdyosu tabelası vardı. Meğer o yolcu, Halk Film'in ve 12 sinema salonunun sahibi Fuat Rutkay'mış, eşi de ünlü türkücü Su-

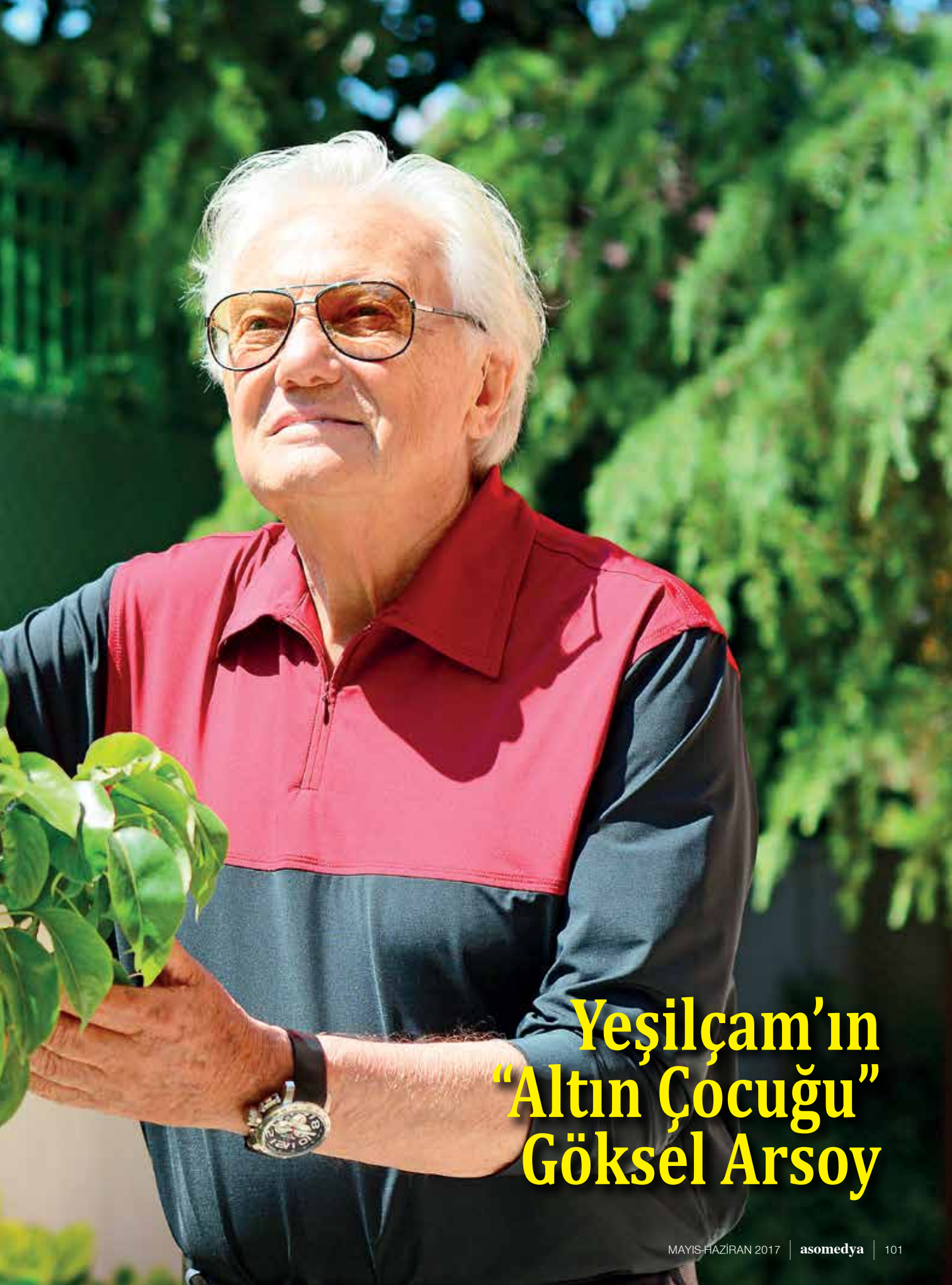
zan Yakar'dı. O tarihte Bakırköy'deki arkadaş grubumdan Nurten de, ünlü rejisör Sırrı Gültekin'in kardeşiydi. Abisine beni övmüş. Beni görüp sinemaya çok uygun bulan Sırrı Gültekin, o sırada Fuat Rutkay'a film çekiyormuş. Sırrı ve Fuat beylerin teklifiyle 1958'de sinemaya başladım. Benim Yeşilçam'daki en büyük şansım, çok okunan romanların sinemaya aktarıldığı bir dönemde rol aldığım filmlerdi. Çünkü o zamanlar herkes bu romanları okuyordu, hastalık halinde hem de.

"YEŞİLÇAM'DA STAR SİSTEMİNİ GÖKSEL ARSOY-BELGİN DORUK BAŞLATTI"

Şöhret hangi filmle geldi?

İlk olarak, Kara Günlerim adlı filmde rol aldım. Sonra Ham Meyve adlı filmde Muhterem Nur ile oynadım. 1961'de Samanyolu filmi için Belgin Doruk ile kamera karşısına





Yeşilçam'ın "Altın Çocuğu" Göksel Arsoy

geçtim. Samanyolu olay oldu. Kıyamet koptu. Halk, filmi izlemek için sinema salonlarına akın etti. Sabaha kadar filmin kopyasını basıp Anadolu'daki salonlara yetiştirdiler. Kopya Anadolu'ya gidiyor bir hafta oynayıp geleceken, geri göndermiyorlardı. "Sabah başlıyor, geceye kadar dolu salon" diyor sinema sahibi ve "Deli miyim ben kopyayı göndereyim. Yeni film koysam ne olacak" diye kliyordu.

Ankara'ya galaya gittim. Kızlar Kızılay Meydanı'nı doldurmuştu, cumhurbaşkanı bile geçememişti böyle bir kalabalığı. Samanyolu ile Yeşilçam'da star sistemini Göksel Arsoy-Belgin Doruk ile başlattı. Star sisteminde senaryoya gerek yoktu. Belgin ile benim el ele tutuşup yürümemiz, ormanda koşmamız, kayıkta kürek çekmem, mum ışığında yemek yiyip dans etmemiz, benim ona şiir okumam seyirciye yetiyordu. 15 film yaptık birlikte. Hepsisi de çok iş yaptı. Halk bizi çok yakıştırdı.

"TÜRK MEHMET BOND İLE OYNAYACAK GÜZEL KIZLAR ARANIYOR"

Aşk filmlerinin romantik jönü nasıl James Bond'a dönüştü?

Amerikan sinemasını hep takip ediyor ve okuyordum. O sırada bir adam çıktı ve ortalığı yıktı. Sean Connery'nin oynadığı James Bond filmi... Benim kafam, İsviçre saati gibi çalışır. Dedim ki kendime, "Göksel bu romantik aşk filmleri ve romanlar üstüne yapıştı. Bunlar bitince seni de bitirecek, ilk James Bond'u sen yap." Ben de yerli James Bond oldum. Bond olmanın bir kanunu var: O da çok güzel kızlar, sevişme sahneleri, değişik silahlar, yabancı ülkeler ve büyük bir zenginlik, yarış arabaları, helikopterler olmalıydı. Oturduk senaryo yazdık. Yapımcılığı da üstlendim. İlk filmi de Londra'da çektim. Sunday Times büyük ilgi gösterdi bana, röportajlar yayımlandı. "Türk Mehmet Bond ile oynamak üzere güzel kızlar aranıyor" diye ilan verildi. İlanın çıktığı gün bizim turizm bürosunda büyük bir kuyruk oluştu, inanmadım. Mahcup oldum, "Eyvah dedim ben ne yapacağım,

beş tane seçeceğim çünkü. Seçtikten sonra kalan kızlara dedim ki: "Üzgünüm, içinizdeki en çirkin beşi seçtim. Sizler, çok güzel olduğunuz için şanssızınız" dedim. Türkiye'ye döndüğümde İngiltere Büyükelçisi'nden bir mektup aldım. Mektupta "Kısa zamanda ülkemiz için çok büyük reklam yaptınız" yazıyordu, onurumuza verilen bir yemeğe davet edildim.

"ALTIN ÇOCUK YIKTI GEÇTİ"

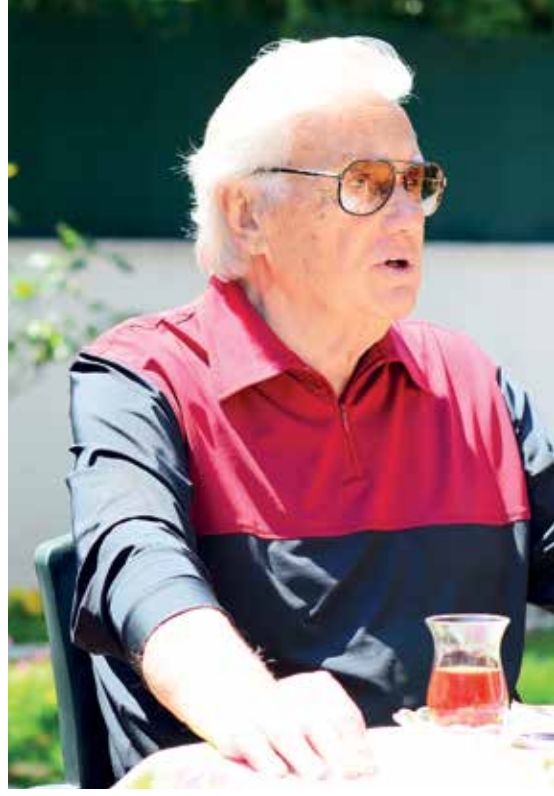
Altın Çocuk lakabı nereden geliyor?

Halit Refiğ bana hep "Altın Çocuk" derdi. Filmin adı bu nedenle Altın Çocuk James Bond oldu. Film yıktı geçti, büyük iş yaptı ve ilk defa bir Türk oyuncuya Lübnan, Beyrut'tan teklif geldi. Co-production (ortak üretim) yapan ilk kişi benim. Filmin yarısı İstanbul'da yarısı Beyrut'ta çekildi. Kadın artist onlardan geldi. Arapça afişler yapıldı. Müslüman olduğum anlaşılın diye afişe "Muhammed Göksel Arsoy" yazdılar. "Orta Şark Yaniyor" diye ikinci film geldi. "Beyrut-Kahire Altın Avcıları" diye üçüncü bir film daha... Sonra bir gün İtalya'dan bir firma sahibi beni aradı, "İtalyan-Türk-Arap prodüksiyonu yapalım" dedi. Bu beni Avrupa'ya taşıyacaktı. Bir ay çalıştık ama büyük şanssızlık oldu. Lübnan'da Beyrut'ta harp başladı. Proje kaldı.

"SAVAŞ UÇAĞINDA FİLM ÇEKTİM KAMERAMAN KORKUDAN BAYILDI"

100'e yakın film çevirdiniz, hangisinin yeri başka sizde?

Şafak Bekçileri, Türkiye'nin ilk havacılık filmidir. Hem yapımcılığı hem pilot rolünü üstlendim. Yönetmen Halit Refiğ senaryoyu da yazdı. Hava Kuvvetleri Komutanı Orgeneral İrfan Tansel'i ziyaret edip projeyi anlattım. Film çekmemiz için Eskişehir Hava Üssü'ne talimat verildi. Üs komutanı Muhsin Batur'du. Yıl 1963. Orduvinde kaldım, havaya girebilmek için şehirde bile pilot kıyafetiyle gezdim. Savaş uçağı seyir halindeyken çekim yapan kameraman korkudan bayıldı. Yerine İstanbul'dan iki kameraman daha



“HAYAT HİKÂYEMİ ÖZELLİKLE YENİ OYUNCULAR OKUSUN”

Son beş yıldır birçok kanaldan “Senin hayatını yazalım, hayatını çekelim” diye teklifler geliyordu. Ben de diyordum ki, siz yazamazsınız, siz çekemezsiniz. Çünkü beni tanıyorsunuz. Bir yıldır hayat hikâyemi yazıyorum. Yazım bitti, son kontrollerini yapıyorum. İnsanın hayatının hikâyesini kendisinin yazması lazım. Yoksa olmaz. Eksik kalır. Kitabımı özellikle yeni oyuncuların okumasını istiyorum. Kendilerine çok faydalı hadiseler, çıkaracakları dersler olacak. En tepedeyken tepetaklak olanlar var. Beğenileceğine inanıyorum. Kendimi soyutluyorum, okuduğum zaman heyecanlanıyorum. Allah’a şükrediyorum ki en ince teferruatına kadar her şeyi hatırlıyorum.

getirttim. Gerçek savaş uçağında çekildi film. Binbaşı Hasan Basri ile uçtum. Savaş uçağıyla toplam 4,5 saat uçmuşum. Uygun yerlerde ben de kullandım. Tabii çok az bir kullanma bu. Çünkü savaş uçağı çok hızlı. Kullanmak çok zor. Çekim devam ederken 21 Mayıs gecesi büyük gürültü oldu. Bir de baktım koridorda orduvi komutanı koşuyor, meğer ihtilal girişimi olmuş. “Eyvah yandık” dedim, çünkü filmin yarısını çekmiştik yarısı duruyordu. Kara kara düşünürken yine Ankara’dan gelen talimatla filmi tamamladık. Şafak Bekçileri çok büyük ilgi gördü. Dışarda polis dururdu. Filmin elde ettiği hasılatı altı yıl boyunca Yeşilçam’da ulaşan film olmadı. Ben o filmi yapana kadar kızlar havacılarla evlenmezmiş. Benim filmimden sonra evlenmeye başladılar.

Sizin deyiminizle bir artistin en önemli özelliği ne olmalı?

Bakmasını bilmeyen bir artist, artist olamaz; en önemli şey bakmasını bilmek. Aktörlük, Tanrı’nın verdiği bir yetenek. Ben işe ilk başladığım yıllarda yabancı filmleri seyrederken yalnız hikâyeye takılıp gitmiyordum. Kamera, ışık, oyun nasıl bakıyordum. Aktör nasıl oynamış, o sahnede ne yapmış? Hissedeceksin, hissetmeden olmaz.

Bu işte fiziğin, eğitimin, kültürün, ailenin, kendini satmanın önemi çok

büyük. İsviçre saati gibi olacaksın, katiyen hata yapmayacaksın. Çünkü o yanlışlar alır götürür. Hata yaparsan devrilir gidersin. Seçtiğin filme, role, senaryoya, kiminle oynadığına dikkat edeceksin.

“SAHNENİN PALAVRAYA TAHAMMÜLÜ YOK”

Sinemadan sahnelere geçip tam 16 yıl şarkı söylediğinizi biliyoruz...

Evet, sinemadaki çöküşü önceden hissettiğim için amcam, bestekâr Yesari Asım Arsoy’dan iki yıl Türk Sanat Müziği dersi aldım ve solist altı olarak sahneye çıktım. 70’li yılların başında sinemada seks furyası başlamıştı çünkü.

Sahne, çok pozitif bir iş ve sahnenin palavraya tahammülü yok. Kaç paralık adamsın orda belli olur. En büyük müzikallerde çalıştım. Ankara Radyosu’nda program yapıyordum. O tarihte musikiyi çok iyi bilen çoğu bestekâr önemli insanlar, kim radyoda ne şarkı söyleyecekse bandı dinleyip olmuş mu olmamış mı onu değerlendiriyorlardı. Ben onlardan geçiyordum. Sinemadan sahneye gelen arkadaşlarımızın çoğu sahneyi ciddiye almadılar ve kendi şöhretleri ile götürecekler zannettiler. Sahne hayatım 16 yıl sürdü. 1967’de Bir Masal Gibi / Tatlı Hayat ile 1971’de Titrek Bir Damla’dır / Dudaklarında Arzu adında iki 45’lik plak yaptım.

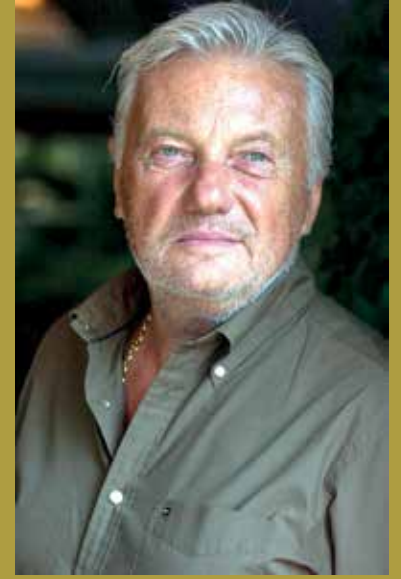
“DÖKÜNTÜ YERLERDE FİLM YAPILIYOR”

Şimdiki oyuncuları, günümüz Türk sinemasını beğeniyor musunuz?

Birçok oyuncuyu beğeniyorum. Esnafça çekilen filmleri beğenmiyorum. Avrupalının hoşuna gitsin diye mi böyle yapılıyor bilmiyorum. Türkiye’deki fakirlik, cehalet gösteriliyor; döküntü yerlerde senaryo yazılıyor, film yapılıyor. Bence yanlış ve ayıp. Bu bir istismar.

Şimdilerde yarım asrı geçen evliliğe rastlamak zor. Bu işin formülü ne?

Aşksız olmaz. Aşk benim için 52 yıllık eşim Soley’dir. Soley, Amerikan Kız Lisesi mezunu. İkimiz de iktisatta okuyor, havaalanında çalışıyor-



“HASTALIK KONUŞMAM KONUŞULDUĞUNDA DA ÇEKER GİDERİM”

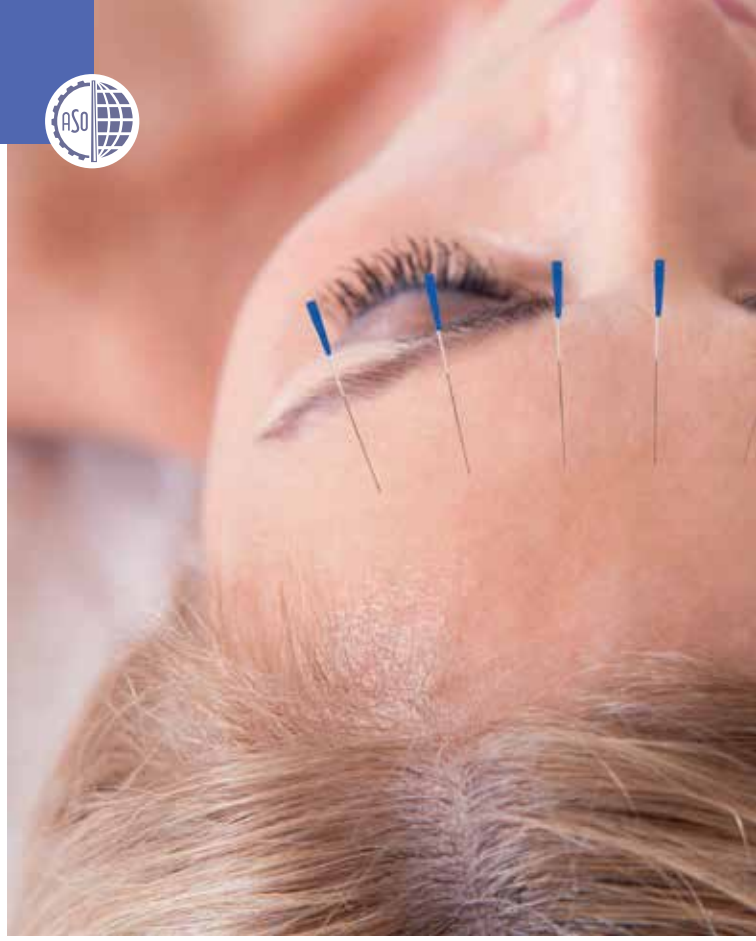
“Maşallah” diyelim öncelikle, 80 yılı geride bıraktınız. Kendinize nasıl bakıyorsunuz?

Bütün hayatım sporla geçti. Gençliğimde imkânlar çoktu. Basketbol yoktu o zamanlar. Futbol ve voleybol oynadık, jimnastik yaptık. Kayak kaydık. Beslenmeme önem veriyorum. İki gün bir ziyafete gitsem onu dengelemek için o hafta yediklerime çok dikkat ederim. Yıllar önce İstanbul’a gitmek için Ankara’dan uçağa binmiştim. Biletimi uzattığım görevli hanım, “Ne olur bu halinizi bozmayın olur mu?” dedi. “Sana söz, bozmayacağım” dedim. Halk böyle görmek istiyor. Hâlâ düzenli olarak yürüyorum. Bahçem var, onunla uğraşıyorum. Bir de hastalık konuşmam. Yanımda konuşulduğunda da çeker giderim. Kendi kendimi rehabilite ediyorum. Kendime göre bir dünya var. Bol bol okuyorum.

duk. 1957’de havaalanında tanıştık, 1961’de evlendik. İki çocuğumuz oldu. Kızımız Aşkın, oğlumuz Gökhan. Kızımdan torunum var. Torun sevgisi bambaşka. Amerika’da işletme okuyor. Sinemada tek evliliği olan az. Bu konuda en kabiliyetsiz benim, çünkü ilk ve tek evliliğim. (Gülüyor.) Onca yıl sinema yaptım, sahneye çıktım. Soley, hiçbir zaman film setine ya da gazino kulisine gelmedi. “Bu senin işin, benim orda ne işim var” demiştir hep.

Bilimsel temelli 12 alternatif tıp yöntemi

Tüm dünyada kullanılan alternatif ve tamamlayıcı tedaviler, modern tıp tarafından destekleniyor. Uzmanlar, hastanın hem daha çabuk iyileşmesi hem de psikolojik ve fizyolojik açıdan rahatlaması için kullanılan bu yöntemleri onaylarken, sözde tedavi teknikleri konusunda uyarıyor.



Asırlar önce, bugünün tıbbının “alternatif tıp” şeklinde uygulandığını biliyor muydunuz? Mikroskop, radyografi, manyetik rezonans, tomografi, elektron mikroskopisi, biopsi, kan-ıdrar tahlilleri ile tanışmayan insanoglunun hastalıkla mücadele ve sağlıklı olma yolunda başvurduğu bu yöntemler hâlâ çok revaçta. Ancak uzmanlar, suistimal edilmeye açık olan bu yöntemlerin başta sağlık olmak üzere pek çok riski içerdiğini hatırlatarak, bilimsel temeli olmayan sözde tedavi yöntemlerinden uzak durulması gerektiğini belirtiyor. Modern tıp eşliğinde, hastanın hem daha hızlı, çabuk iyileşmesi hem de psikolojik ve fizyolojik açıdan rahatlaması için alternatif ve tamamlayıcı tedavilerin kullanılabilirliğini ifade eden uzmanlar, bilimsel temelli tanımlanmış, alternatif tıp yöntemi ise, şöyle sıralanıyor:

1-Homeopati: Alman hekim Hahnemann'ın 200 yıl kadar önce geliştirdiği, dünyada bilinen doğal ve etkili bir tedavi yöntemi, benzerin benzerle iyileşeceği prensibiyle çalışır. Bitki, mineral, hayvan gibi materyallerin bir anlamda frekanslarını kullanır.

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre, en sık kullanılan alternatif tıp yöntemidir. Avrupa'da halkın yüzde 50'si bu tedaviyi kullanıyor ve doktorların yüzde 50'si homeopatiyi diğer tedavi yönleriyle beraber öneriyor.

2-Nöral Terapi: Alman anestezi uzmanları tarafından 1920'lerde geliştirilmiştir. Çoğunlukla cilde yapılan kısa etkili lokal anestezi iğneleri, bedeninin bioelektriksel alanlarını düzelterek çok etkili iyileşme sağlar. Özellikle migren, nöropati gibi ilaçla tedavi edilemeyen ağrılarda çözüm sağlar.

3-Akupunktur: Binlerce yıllık Çin deneyimine dayanarak tespit edilen bu yöntem, anatomik karşılığı olan noktalara batırılan iğnelerle bedeninin enerji akışını düzenler. Dünya Sağlık Örgütü'nün de (WHO) kabul ettiği akupunktur, birçok hastalıkta kullanılıyor. Sadece kulak, el, ayak, burun çevresi, baş bölgesine yapılan mikrosistem akupunktur teknikleri olduğu gibi, laser, bastırarak (akupressör), iğneye ısı ve elektrik vererek yapılan yöntemler de bulunuyor.

4-Refleksoloji: Yaklaşık 5 bin yıllık geçmişi olduğu bilinen refleksolojinin ilk uygulama yeri Çin. Günümüzde tamamlayıcı tıp kategorisinde yer alan refleksoloji, bedendeki serbest enerji akışını sağlamak amacıyla kullanılan etkili ve zararsız bir yöntem olarak kabul ediliyor. Ayak tabanında bedeninin tüm yansıması olan noktalara masaj yapılıyor, o nokta ile ilgili organ olumlu etkilenir. Hamileliğin ilk 6 ayında, kanser ve damar tıkanıklığı olan hastalarda, varis sorunu yaşayanlarda ve şeker hastalarında uygulanması tavsiye edilmiyor.

5-Proloterapi-Mezoterapi: Proloterapi zedelenmiş, aşınmış, güçleri azalmış ve eski işlevselliğini kaybetmiş eklemleri, kırıkdağları, tendonları ve ligamentleri tekrar eski haline getirmek için proliferatif ve iritan solüsyonların enjekte edilmesiyle uygulanıyor. Mezoterapi, derinin orta tabakasının tedavisi anlamına gelen bir tedavi yöntemi. Saç dökülmesi, cilt çatlakları, yara izleri ve yüz cildinin gençleştirilmesi gibi konularda etkili olduğunu gösteren birçok bilimsel araştırma var.



6-Manyetik Alan Tedavisi: Elektromanyetik kirlilik günümüzde çok fazla ve kirlenmiş alanımızın temizlenmesi için doğal düzeylerdeki manyetik alan uygulaması son derece yararlı olarak kabul ediliyor. Alzheimer, Parkinson, Cinsellik, depresyon, koroner arter, migren, MS, osteoartrit, romatizma, sedef, sınav stresi, şeker hastalığı, kırık ve kaynamayan kemiklerin iyileşmesi gibi hastalıklarda kullanılabilir.

7-Aile Dizimi: Alman Psikolog Bert Hellinger tarafından geliştirilmiş bir alan çalışmasıdır. Aile Dizimi terapisi, ailenin kuşaklar boyu, birbirine görünmez bir bağla bağlı olduğu anlayışına dayanıyor. Kişinin problemleri, ailevi geçmiş bağlantılarının anlaşılmasıyla çözülüyor; özellikle geçmişle kör bağlantısı olan psikolojik sorunları olan kişilerde çok etkili çözümler sunabilir.

8-Hipnoz: Çevresel uyaranlara kendini kapatarak, hipnozu yapan kişinin telkinlere açık olma hali olarak adlandırılan hipnoz; depresyon, bipolar, kontrol edilemeyen kaygı, korku, panik, gerilim, sıkıntı, yeme bozukluk-

ları, bağımlılıklar, fobiler gibi geniş bir alanda kullanılıyor. Sanıldığı gibi trans hali olmayıp bilinç açıktır.

9-Manuel Terapi, Osteopati, Chiroprakti: Manuel terapi, her biri aslında ayrı bir meslek olan ortopedik manuel terapi, osteopati ve chiropractic tekniklerini kapsayacak şekilde kullanılıyor. Uygulamalar, uzman hekim ve fizyoterapistler tarafından yapılıyor. Yasal düzenleme gereğince osteopati alanında çalışan fizyoterapistlerin aldıkları hastaların, uzman hekim tarafından teşhisinin konmuş olması gerek. Bedene yaptırılan bazı hareketler ve dokunuşlarla bir çeşit dengeleme yapılıyor. Özellikle omurga ağrılarında etkili bir yöntem olarak kabul görüyor.

10-Kineziyoloji, O-Ring Test: Kineziyoloji, hareket eden kaslardaki enerji akışının kontrolü olup, yöntemin en önemli metotlarından biri adale testleridir. Kineziyoloji uygulayıcısı çeşitli kaslar üzerine hafif basınçlar uyguluyor. Normal çalışan adaleler bu basınca dayanabilirken, enerji azlığı çeken adaleler ise bu basınca karşılık veremiyor. Vücuttaki enerji tıkanıklığını aşmak için belli başlı refleks noktalarına uygulanan masajlar, rahatlatma teknikleri gibi teknikler kullanılıyor.

11-Fitoterapi: Tıbbi ve aromatik bitkilerin çeşitli kısımlarını, alg, mantar ve likenleri, bitkilerin salgıladığı zamp, balzam, reçine gibi eksüdatları, ekstraktları, uçucu yağları, mumlar ve sabit yağları ham madde olarak kullanarak çeşitli formlarda hazırlanan bitkisel preparatlar yöntemin özünü oluşturuyor. Yöntem, sağlığı korumak, hastalıklardan korunmak ve tedaviye yardımcı olmak gibi alanlarda etkili.

12-Ozon: Ozon(O₃), gökyüzüne mavi rengini veren ve üç oksijen atomundan oluşan, renksiz, kendine özgü kokusu olan bir gaz olup, hastalıkların tedavisinde 150 yıldır uygulanıyor. Güçlü bakteri, virüs ve mantarları öldürücü etkisi, bağışıklık sistemini düzenleyici etkisi, oksijenin dokulara taşınması ve saliverilmesi üzerine olan olumlu etkisi, hızlı ve etkili yara iyileştirici etkisi bulunuyor.



“Nöral terapi ile beden, kendi kendini iyileştiriyor”

Nöral terapinin klasik tıbbın yetersiz kaldığı uzun süreli, geçmeyen ağrılarda çok etkili olduğunu belirten Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Uzmanı Dr. Özgür Taşpınar, “Hastalıkların ve geçmeyen ağrıların temelinde, otonom sinir sisteminde oluşan bio-elektriksel hasarlar var. Nöral terapi, vejetatif sinir sistemine etki ederek vücudun iç dengesine kavuşmasını sağlayan bölgesel bir enjeksiyon yöntemi. Terapi, vücudun tamir sistemleri harekete geçiriyor ve beden kendi kendini tedavi edebiliyor” dedi.

Yaşam boyu geçirilen mikrobik hastalıklar, ameliyatlara, kazalar, fiziksel ve psikolojik travmalar, bio-elektriksel alanlarda sorunlara yol açtığını söyleyen Taşpınar, “Nöral terapi hastayı bütün olarak ele alır. Günlük yaşamda maruz kalınan, elektromanyetik alanın oluşturduğu negatif dönüşümlere karşı detoks etkisi vardır. Nöralterapi ile bağ dokusuna yüklenen ilaç metabolitleri salınır ve bu sayede toksik maddeler atılır. Sürekli ilaç kullanan hastalarda ilaç dozu azalmaya başlar. Bağ dokuda biriken civa gibi toksik maddelerin de atılımı artar. Ameliyat, yara ve yanık izlerinde etkilidir. Genel sağlık için koruyucudur” şeklinde konuştu.

Doğanın mini portresi bahçeler

Ağaçtan ve çiçekten fazlasını ifade eden bahçeler, aynı zamanda günün yorgunluğunun atıldığı, huzur veren mekânlar olarak hayatımıza renk katıyor. Toprağa, çiçeğe, suya değen eller, bahçe uğraşlarını en keyifli hobilere dönüştürüyor.

Ektiğiniz fidenin salkım salkım domateslere ya da lezzetli çileklere dönüştüğünü görmek, suladığımız çiçeklerin birbirinden güzel kokusunu içine çekmek bile bahçe işlerini terapi kategorisine sokmaya yetiyor. Stresin her türünden arındığımız bu uğraş, kimileri için dedönümlerce arazi anlamına gelse de kimileri için balkonun köşesindeki minicik saksılarda hayat

bulabiliyor. Toprağın büyüklüğü ne olursa olsun tüm bahçeler, mevsime ve zamana göre şekillenen bakımlarla daha da güzelleşiyor. Cennetten bir köşe yaratmak için önce temiz ve iyi işlenmiş bahçe tarhına tohum ekin. Bahçe tarhının doğru hazırlanabilmesi için toprak analizi şart. Avucunuza bir miktar toprak alıp bastırduğunuzda toprak gevşek kalıyorsa kumlu; yapışkan bir toprak haline geliyorsa killi toprak demek. Her iki toprak tipinin bileşimi, en iyi bahçe toprağı olarak kabul ediliyor. Tabii karışımın içine olgun organik gübre eklemek de gerekiyor.

SAĞLIKLI BÜYÜME İÇİN 12 DERECE KURALI

Kural olarak, pek çok fide dondan zarar görmeye yatkın olduğundan, tohumların 12°C veya daha yüksek sıcaklıklarda ekilmesi şart. Dikim öncesi bahçe tarhının bir tırmıkla kabaca düzlenmesi, tarhta toprak kümelerinin ve toprakların oluşmasını engelliyor. Toprak gevşetildiğinde daha fazla hava ve nem emiyor; böylece ince ufalanmış ve

gevşetilmiş toprak, yeni filizlenen tohumlara büyümeleri için daha iyi koşullar sağlıyor.

OCAKTA BİTKİLERİ SULAMAYIN

Kötü havalar boyunca, saksılardaki ve tahta sandıklardaki bitkiler sulanmaz; ama soğukların daha ılımlı olduğu yörelerde zaman az miktarda sulama yapılabilir. Güllerde erken tomurcuklanma varsa güllerin hemen budanması gerekir. Toprak yüzeyinde rüzgâr, az sulama ve soğuk nedeniyle oluşan kabuklanma yok edilmezse, bitki köküne zarar verir; hatta çürümeye, hayvansal ve bitkisel asalakların yayılmasına yol açar.

BALKON DÜZENLEMELİK İÇİN ŞUBAT AYI İDEAL

Şubat ayında çiçek vermeyi kesen ağaççıklar ve yeniden çiçek veren gülfidanları budanır. Camlı bölmelerde yıllık otsu bitkiler ekilir; floks, mavi su keneviri, petunya, Hint gülü, menekşe, zinya, aslanagzı gibi... Şubat ayı, balkonu düzenlemeye başlamak için en uygun aydır.

MART, SAKSIDAN TOPRAĞA GEÇİŞ AYI

Mart ayında bitkileri korumak için toprağa serilen saman, turba, bitki yaprağı gibi örtüler son kez yenilenir. Sonbaharda ya da kış boyunca tohum olarak saksılara ekilen bitkiler, gerçek yerlerine dikilir. Tırmanıcı bitkilerin bağlantı yerleri elden geçirilir. Ayın sonuna doğru sardunyalara ve öbür çok yıllık bitkilerin saksıları bol gübrelî, yeni ve çürük toprak kullanılarak değiştirilir.

NİLÜFER VE SU SÜMBÜLÜ İÇİN NİSAN

Bu ay çiçek açanların ve güzel yapraklı ağaççıkların dikim ayıdır. Havuza ya da akvaryuma su altında yaşayan nilüfer ve su sümbülü yerleştirilir. Yaz aylarında çiçek açan petunya, mine, karanfil, camgüzeli, godetya gibi bitkiler tahta sandıklara ekilir. Gündüzsefası, aslanagzı, anbrietia, dimorphotoca, ayçiçeği gibi çok yıllık otsu bitkiler dikilir.

MAYISTA ÇİÇEKLER YAPRAKLARA DÖNÜŞÜYOR

Hor çiçeği, kiraz, rodedondron, açelya gibi ağaçsuların çiçek vermesi biter ve ağaçlar yeşil yapraklı hallerine döner. Balkona sardunya, ağaçmisesi gibi bitkilerin, yapraklı ağaçsular ve tırmanıcı bitkiler yerleştirilebilir. Balkon çok güneş alıyorsa perde, hasır ya da naylon örtülerin uygun biçimde yerleştirilmesiyle ışığı kıran bir düzen kurulur.

HAZİRAN TOHUM TOPLAMA ZAMANI

Tırmanıcı bitkilerin dalları, tırmandıkları yapıya rafya ipiyle bağlanır. İlkbahar sonunda çiçek açan türlerin tohumları, güneşli günlerde güneş altında toplanır, gölgelik bir yerde gazete kâğıdı üzerinde kurutulur. Bitkilere verilen suyun arttırıldığı ve asalaklarla mücadelenin arttığı bir aydır. Yaprakların alt yüzlerinde pas renginde toz halinde bir örümcek ağı görülmesi, kırmızı örümcek bulunduğunu gösterir.

AĞAÇÇIKLARI ÇOĞALTMA ZAMANI TEMMUZ

Temmuz ayında kuru ve sararmış yaprakların, küçük ve zayıf dalların, solmaya yüz tutan taçların makasla kesilerek temizlenir. Temmuz, ağaççıkların daldırma dalı ya

da dallandırma çubuğu yöntemi ile çoğaltılmalarına en uygun aydır. Leylak ve güllerde gözaşısı ile üretim zamanıdır. Yaz boyunca çiçek açan ağaççık ve çalı formlu bitkilere, yazlık çiçeklere; özellikle güllere besin takviyesi yapılır.

AĞUSTOSTA ÇİT BİTKİLERİ BUDANMALI

Ağustos ayında çimler her gün sulanıp haftada bir kez kesilir. Ay boyunca iki kez sarı lekelerin oluşmaması için özel maddeler kullanılarak çit bitkileri mikroptan arındırılır. Nilüfer ve su sümbülü gibi bitkilerin buldukları havuzlar, eski yaprakların ve solan çiçeklerin çürüyüp suyu zehirlememeleri için düzenli temizlenir. Çit bitkilerine ışıktan yararlanabilmesi için yukarıdan aşağıya doğru genişleyen bir budama yapılır. Bitkinin yeni bir çiçek verme dönemine girmesi isteniyorsa, bitki bolca budanmalı, yaprakları her beş günde bir üç kez ıslatılmalı, yapraklar ıslatılırken suyun içerisine hormon uyarıcı bir madde koyulmalı, haftada iki kez kökten yapılan sulamada flor bazlı bir madde kullanılmalı, arkadan hemen demir sülfat ve su karışımından oluşan sulama suyuyla, haftada iki kez bir başka sulama yapılmalı.

EYLÜLDE KEFEKİLENME İZLEMELİ

Eylülde asalaklar bulunup bulunmadığını, toprak yüzeyinin kireç bağlayıp (kefekilenme) bağlamadığı izlenmeli, dış aralıkları dar küçük bir el tırnağı kullanarak çürük toprağı kaplayan kireç tabakası sık sık alınmalı.

DERİN İŞLEME AYI EKİM

Bahçenin durumuna göre yapmak istediğiniz işlere göre krizma (derin işleme), belleme, çapa veya fidan çukuru açılması gibi her tür-

lü toprak işlemesi için ekim ideal. Toprak işlenmeden önce organik gübre verilmeli. Kökleri kap içerisinde topraklı her türlü fidan dikimi yapılabilir. En narin bitkilerin toprak yüzeyleri turba ya da ambalajlarda yararlanılan saman kullanılarak kaplanmaya başlanır; daha az dayanıklı bitkiler balkonun en havadar ve güneş alan bölümünde toplanır.

EKİM VE BUDAMA İÇİN KASIM

Hava ve toprak koşulları uygun olduğu sürece her türlü toprak işleri yapılır. Kış öncesinde yabancı otların ayıklanması ve bitki diplerinin kabartılması uygun olur; ayrıca kök diplerin torf, yaprak çürüntüsü kompost gibi organik gübre ile örtülmeli. Bu ay dikim ayı olduğu kadar budama ayıdır da. Sonbahar budaması; özellikle çiçeklerini baharda meydana getirdikleri sürgünler üzerinde veren ağaççık ve süs çalıları için önemli.

ARALIK TAŞIMA VE TEMİZLİK AYI

Yaprakları dökülmüş ve dalları kalmış olan, yerine göre fazla gelişmiş dikili bitkilerinizi taşımak için iyi bir zaman. Donma tehlikesi olmayan kuru bir gün seçin. Bitkiyi mümkün olduğunca kökünü alacak şekilde çıkartın ve önceden kazılmış bir çukura kalın bir naylon yardımıyla taşıyın. Ağaç bağlarının kabuğu zedelemeyecek şekilde sıklığına kontrol edin.

Eski, ihmal edilmiş bir elma ağacınız varsa yeniden verimli olması için budamanın tam zamanı. Bahçe makaslarımızı her kullanımdan sonra metil alkollü karışımlarla temizleyerek hastalıkların yayılma ihtimallerini azaltın. Tırmanarak yayılan gülleri kesin. Küçük ev bitkilerini büyük, dekoratif bir kaptan toplayın. Kaşındırıcı bitkilere karşı eldiven giyin.



Binlerce yıllık Çin lezzeti Guangzhou Wuyang'da

Çin mutfağının zengin yemek kültürünü Kavaklıdere'deki restoranında müşterileriyle buluşturan Guangzhou Wuyang, menüsüyle Uzak Doğu'yu Ankara'ya taşıyor. Pirinç, sebze ve hamur ağırlıklı lezzetlerin; sağlık, şans ve zenginlik gibi olguları temsil ettiği menüde, 130 yemek bulunuyor.



Dönemin Cumhurbaşkanı Kenan Evren'in Çin ziyareti sırasında yapılan bir kültür anlaşmasına dayanarak, 1989 yılında Ankara'da açılan Guangzhou Wuyang, Çin mutfağının zenginliğini Ankaralılarla buluşturan adreslerden biri. Önceleri Çin Elçiliği tarafından işletilen restoran, 2001 yılında özelleşerek, restoranın aşçısı Fayao Din tarafından devir alındı. Aşçı Fayao Ding, hikâyenin bundan sonraki kısmını, zıtlıkların uyum içinde sunulduğu Çin mutfağının özelliklerini de ekleyerek asomedyaya anlattı.

Öncelikle bizimle Guangzhou Wuyang'ın Ankara'daki kuruluş hikâyesini bizimle paylaşır mısınız?

Guangzhou Wuyang, Çin'de bir eyalet adı. Wuyang, bu şehrin simgesi haline gelen mitolojik bir kahraman aslında. Efsaneye göre, çok eski çağlarda büyük bir kıtlık başlıyor. Halkın elinde tanelerle sayılacak kadar az pirinç kalıyor. Tüm geceyi çaresizlik içinde dua ederek geçiren halkın imdadına, Wuyang yetişiyor. Son pirinçleri ağzına alarak, insanlara yol gösteren bu ejderha, Guangzhou şehrine ağzında sakladığı son pirinç tanelerini bırakıyor ve kıtlık bitiyor. Keçi başlı bir ejderha olan Wuyang'ın heykeli, Guangzhou şehrinin birçok

yerine dikiliyor. Restoranın adı da buradan geliyor.

Guangzhou Wuyang'ın Ankara'daki hikayesi ise, 1989 yılında Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Kenan Evren'in Çin ziyareti sırasında, yapılan bir kültür anlaşmasıyla başladı. Önceleri Çin Elçiliği tarafından işletilen restoran, 2001 yılında özelleşti ve restoranı biz devraldık. 10 kişilik ekibimizle yıllardır aile sıcaklığında çalışıyoruz.

Restoranın müşteri kitlesini kimler oluşturuyor? Kimler geliyor daha çok?

Müşterilerimiz arasında ağırlıklı olarak, elçilik çalışanları var. Ankara'da şubesi ya da merkezi olan Uzak Doğu asıllı birçok önemli şirketin çalışanlarını da ağırlıyoruz. Özellikle hafta sonu üniversite öğrencileri yoğunlukta oluyor. 30 TL'ye tavuk, Çin böreği, acılı ekşi çorba, sebze yumurtalı pilavdan oluşan zengin ve doyurucu bir menümüz var. Bu menüyle hemen hemen herkese hitap ediyoruz aslında. Çin yemekleri tanınsin diye bir anlamda kültürel bir hizmet sunmuş oluyoruz.

Uzak Doğu yemek kültürü, dünya genelinde çok rağbet görüyor. Neden?

Uzak Doğu yemekleri hem lezzetli hem pratik hem de sağlıklı. Farklı bölgesel mutfaklardan oluşan Çin mutfağı; özellikle soya fasulyesi ile yapılan sebze yemekleri ve soslarla ünlü. Pirinç, Pekin ördeği, Çin böreği ve Çin erişteleri noodle gibi yemekler; körpe mısır, Çin lahanası ve brokolisi, su teresi, bambu, mantar gibi sebzeler, mutfağın önem-



li lezzetlerinden. Özel tekniklerle, sos, baharat karışımlarıyla pişirilen bu yemekler oldukça lezzetli ve pratik. Çin





yemeklerindeki pişirme tekniği de yemeklerin dünya genelinde tercih edilmesini sağlıyor. İçi bombeli yayvan bir Çin tavası olan wok, harlı ateşte bile yemeğin dibini tutmasını önlüyor. Sağlıklı bir pişirme yöntemi olarak Çin'in dünyaya sunduğu bir mutfak aleti, aslında wok. Bunların dışında sebzelerin çok öldürülmeden piştiği, balığın ağırlıkta olduğu Çin mutfağı sağlıklı olmak ve formda kalmak için ideal.

Ankara'da Çin mutfağına ilgi nasıl?

Dünyada olduğu kadar yoğun bir talep yok açıkçası. Daha çok yurt dışında yaşayan insanlar biliyor ve geliyor. Biraz önyargı da var tabii. Bizde böcek, yılan vb. gibi ürünler yok. Bakanlık tarafından sürekli denetleniyoruz ve Türkiye'de bu tür şeylerin satılması zaten yasak. Yine de sadece merak edip gelen birçok müşterimiz var.

Peki en çok tercih edilen lezzetler hangileri?

Sıcak ve ekşi çorba, bahar ruloları, buharlı sığır eti köfte, tatlı ekşi soslu tavuk, gongbao tavuk, bademli tavuk, kızartılmış makarna, yeşil biberli soya filizi, konuklarımızın en sevdiği yemekler arasında. Menüde tam 130 çeşit var.

Türk mutfağından farkını sorsak?

Şekerli gıdalar pek tercih edilmiyor. Ekmek hiç yok gibi. Beyaz peynir, yoğurt, zeytin de Çin mutfağında görülüyor. Türkiye'de olduğu gibi bir kahvaltı kültürümüz yok.

Menüde tatlı yok mu?

Elbette, var. Müşterilerimize tatlı olarak kızarmış dondurma, kızarmış ceviz ve kızarmış ballı muz sunuyoruz. Kızarmış ananasımız ayrıca meşhurdur.

Kuaizi, diğer adıyla chopstick (yemek çubuğu) bu mutfağın kültürü olsa da pek çoğumuz kullanmakta zorlanıyor. Var mı kolay bir yöntemi?

Bizim kültürümüze göre, sofrada silah sayılan çatal ve bıçak olmaz. Misafirlerimize tabii ki çatal ve bıçak veriyoruz. Alıştırma yaparsanız, siz de çubukları rahatlıkla kullanabilirsiniz. Bu çubuklardan birini, başparmak ile işaret parmağınız arasındaki bölgeye yerleştirin ve yüzük parmağınızın üzerine bırakın. Diğer çubuğu ise, başparmak-işaret parmağı ve orta parmağın uçları ile tutun. Özellikle yiyecekleri alırken, bu ikinci çubuk ile alacaksınız.

Yemekten sonra çay, birçoğumuz için ayrı bir keyif. Sizde ise yeşil çayın yeri

başka olmalı...

Yeşil çay, kültürümüzdeki temel içeceklerden biri. Demlenmesi, sunumu ve içimi, Çin geleneğinin bir parçası. Yemek sonrası içilen yeşil çay sindirimi hızlandırıyor ve antioksidan. İçindeki kafein de enerjinizi artırır.

Çin mutfağı sadece bir yemekten ibaret değil, felsefi bir tarafı da var...

Bizim kültürümüz yemeği hazırlayanın enerjisinin yemeğe geçtiğine inanır. Tabaka koyduğunuz her şey sonradan sağlığı, refahı, zihni ve ruhun uyumunu etkiler. Bazı yemekler sağlık, şans ve zenginlik gibi olguları temsil eder.

Aile ve mahremiyet de ayrıca önemlidir. Bu yüzden restoranımızda fazla 12 kişinin konaklayabileceği iki özel odamız var. Aile yemekleri, kutlamalar ve iş görüşmeleri için tercih ediliyor.

Son olarak restoranın kapasitesini, şube sayısını ve yakın gelecekteki hedeflerini öğrenebilir miyiz?

Şubemiz yok. 90 kişilik bir kapasitemiz var. Yemeklerin hepsi, üç Çinli aşçı tarafından yapılıyor. Tadımızı korumak, misafirlerimiz en iyi şekilde ağırlamak ve Türk insanına bu mutfağı tanıtmak ana prensibimiz.

YURT DIŞI FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Premium Order	Premium	Tekstil	Berlin	04-06 Temz.
Singapore Jewellery	CEMS	Kuyumculuk	Singapore	06-09 Temz.
Intertextile Pavilion	Messe Frankfurt	Tekstil	Shenzhen	06-08 Temz.
Propak East Africa	Montgomery Eco	Ambalaj	Nairobi	07-09 Temz.
Stainless Steel	R.L. Choudhary	Hediyelik Eşya	Bengaluri	07-09 Temz.
Intersolar	Solar Promotion	Enerji Isı ve Havalandırma	San Francisco	11-13 Temz.
Shoes Leather Vietnam	Lefaso Vietnam	Deri Ayakkabı	Ho Chi Minh	12-14 Temz.
Milano Unica	Fiera Milano	Tekstil	Milano	11-13 Temz.
Shoes Leather Vietnam	Lefaso Vietnam	Deri Ayakkabı	Ho Chi Minh	12-14 Temz.
CEF	CEF	Elektrik Elektronik	Chengdu	13-15 Temz.
Indo Livestock 2017	Merrebo	Havacılık	Surabaya	17-19 Temz.
Texworld USA	Messefrankfurt	Tekstil	New York	17-19 Temz.
Book Fair	Tdctrade	Kitap	Hong Kong	19-25 Temz.
Aluminium Shanghai China	Reed Expo	Makine ve Teknik	Shanghai	19-21 Temz.
Pure London	i2i events group	Moda	London	23-25 Temz.
Pure - Pure & Premier	EMAP Fashion	Tekstil	London	23-25 Temz.
Food Processing & Packaging	ES EVENT	Gıda	Kuala Lumpur	27-30 Temz.
Jewellery Show (IJJS)	GJEPC India	Kuyumculuk	Bombay	27-31 Temz.
MMC Kids Collections	MMC Mitteldeutsches	Tekstil	Leipzig	29-31 Temz.
Plastipack	UFI & Pegasuscon	Plastik Kauçuk	Karachi	01-03 Ağust.
Vletbuild can tho 201	Saigon AFC	Yapı İnşaat	Ho Chi Minh	02-06 Ağust.
Fime	FIME	Medikal	Miami, FL	08-10 Ağust.
ProPack Vietnam	Vinexad	Gıda	Ho Chi Minh City	09-12 Ağust.
Decorex Joburg	Reed Exhibitions	Tekstil	Johannesburg	09-12 Ağust.
Afriwood Expo Tanzania 2017	Expogr & Gurtour	Ahşap Makineleri	Dar Es Salaam	10-12 Ağust.
LightExpo Africa Tanzania 2017	Expogr & Gurtour	Elektrik Elektronik	Dar Es Salaam	10-12 Ağust.
Minexpo Tanzania 2017	Expogr & Gurtour	Madencilik	Dar Es Salaam	10-12 Ağust.
Beauty Professional	Expo Global Fuarcilik	Kozmetik	Jakarta	12-14 Ağust.
Shunde Expo	Koelnmesse	Elektrik Elektronik	Foshan	17-19 Ağust.
Food Expo	HKTDC	Gıda	Hong Kong	17-21 Ağust.
Organic & Natural Korea	World Expo	Gıda	Seoul	17-19 Ağust.
Medi Pharm Expo	Vinexad	Medikal	Ho Chi Minh City	17-19 Ağust.
NY NOW - the Market for Home+ Lifestyle	Emeral Expositions	Hediyelik Eşya	New York	19-23 Ağust.
Cachoiro Stone	Milanez & Milaneze	Mermer	Espírito Santo	20-25 Ağust.
Gamescom	Koln Messe	Bilgisayar	Köln	22-26 Ağust.
Food Ingredients South America	FI	Gıda	Sao Paulo	22-24 Ağust.
Biofach Japan	Nürnberg Messe	Gıda	Tokyo	24-26 Ağust.
Caravan Salon	Messe Düsseldorf	Otomotiv ve Yan Sanayii	Düsseldorf	25 Ağust.-03 Eyl.
EUROBIKE	Messe Friedrichshafen	Bisiklet	Friedrichshafen	30 Ağust.-02 Eyl.
Bread & Butter Berlin	Bread & Butter	Tekstil	Berlin	01-03 Eyl.
Momad Metropolis	IFEMA	Tekstil	Madrid	01-03 Eyl.
Comfortex	Leipziger Messe	Halı Zemin Kaplama	Leipzig	02-04 Eyl.
Cosmetica Hannover	Cosmetica	Kozmetik	Hannover	02-03 Eyl.
IJL - International Jewellery London	Reed Expo	Kuyumculuk	London	03-05 Eyl.
SPOGA & GAFA	Koeln Messe	Spor	Köln	03-05 Eyl.
AquaTherm Almaty	ITE Group	Enerji Isı ve Havalandırma	Almaty	05-08 Eyl.
Hong Kong Watch & Clock Fair	HKDTC	Saat	Hong Kong	05-07 Eyl.
CIOF 2017 - Optics China	COOA	Optik	Pekin	06-08 Eyl.
China Composites Expo	SWEECC	Plastik Kauçuk	Shanghai	06-08 Eyl.
Bangkok Electric & Electronic	DITP	Elektrik Elektronik	Bangkok	07-10 Eyl.
Meuble Paris	SAFI	Mobilya	Paris	08-12 Eyl.
Ciff Outdoor & Leisure	NECC	Bahçe Mobilya	Shanghai	11-14 Eyl.
Equipotel	Equipotel Feiras	Endüstriyel Ekipman	Sao Paulo	11-14 Eyl.
World Food Moscow	ITE Moscow	Gıda	Moscow	11-14 Eyl.
Flowers Expo	Crocus Expo	Çiçekçilik	Moscow	12-14 Eyl.
Electric & Power & Renewable Energy	Jiexpo	Elektrik Elektronik	Jakarta	13-16 Eyl.
Jewellery & Gem Fair	CMP Asia	Kuyumculuk	HongKong	13-19 Eyl.
Electronica India 2017	Messe München	Elektrik Elektronik	New Delhi	14-16 Eyl.
SF china 2017	SNIEC	Boya ve Kimyasal	Shanghai	15-17 Eyl.
Biobernai	Biobernai	Gıda	Strasbourg Obernai	15-17 Eyl.
Mipel	Mipel	Deri Ayakkabı	Milano	17-20 Eyl.

YURT İÇİ FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Bursa 9. Bebe ve Çocuk Hazır Giyim Fuarı	Tüyap Bursa Fuarcılık	Tekstil	Bursa Tüyap	05-08 Temz.
Tavukçuluk Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı	HKF Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	IFM Yeşilköy	06-08 Temz.
22. Dünya Petrol Kongresi ve Fuarı	Flap Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	IFM Yeşilköy	09-13 Temz.
Yüksek Hızlı Demiryolu Fuarı	Alle Uluslararası Fuarcılık	Otomotiv ve Yan Sanayii	Ankara ATO	11-13 Temz.
6. İstanbul Üniversitesi Tercih Fuarı	Eket Fuarcılık	Eğitim	Lütfi Kırdar İstanbul	12-23 Temz.
Edirne Gıda, Tarım, Hayvancılık, Sanayi Fuarı	Renkli Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Edirne	12-16 Temz.
5. Çorlu Autoshow Otomobil Ticari Araçlar Motosiklet ve Aksesuarları Fuarı	Renkli Fuarcılık	Otomotiv ve Yan Sanayii	Çorlu Tekirdağ	02-06 Ağust.
4. Ayakkabı Moda Fuarı	SNS Fuarcılık	Deri, Ayakkabı ve Kürk	Manisa	03-06 Ağust.
3. Yalova Gayrimenkul Fuarı	Junior Fuarcılık	Yapı ve İnşaat	Yalova	04-06 Ağust.
Yapıda Ahşap ve Ahşap Ürünleri Fuarı	Küre Fuarcılık	Yapı ve İnşaat	İstanbul Kongre Mrkz.	10-13 Ağust.
86. İzmir Enternasyonal Fuarı	İZFAŞ İzmir Fuarcılık	Ticaret	İzmir Kültürpark	18-27 Ağust.
13. Uluslararası Ilex LED ve Aydınlatma Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Elektrik Elektronik	IFM Yeşilköy	21-24 Ağust.
4. Sivas Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	4 Eylül Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Sivas	01-04 Eyl.
Gıda, Ürün ve Ambalaj Kongresi ve Fuarı	İnfoloji Fuarcılık	Ambalaj	İstanbul Kongre Mrkz.	07-09 Eyl.
Doğalgaz ve İklimlendirme Teknolojileri Fuarı	Detay Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	Antalya Cam Piramit	07-10 Eyl.
6. Uluslararası İş Güvenliği ve İş Sağlığı Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Medikal	IFM Yeşilköy	07-10 Eyl.
Medikal Ürün, Ekipman ve Sağlık Turizmi Fuarı	Pozitif Fuarcılık	Medikal	IFM Yeşilköy	07-09 Eyl.
6. Tohum Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	Tüyap Konya Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Tüyap Konya	07-10 Eyl.
21. Uluslararası Yangın, Acil Durum, Arama ve Kurtarma Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Yangın ve Güvenlik	IFM Yeşilköy	07-10 Eyl.
Step İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	İkon Fuarcılık	Hobi Malzemeleri	Lütfi Kırdar İstanbul	13-17 Eyl.
Hafif Raylı Sistemler, Demiryolu Teknolojileri Fuarı	Pozitif Fuarcılık	Otomotiv ve Yan Sanayii	IFM Yeşilköy	13-16 Eyl.
İstanbul Güvenlik Fuarı	Pozitif Fuarcılık	Bilgisayar	IFM Yeşilköy	14-17 Eyl.
6. Uluslararası Isaf IT Security Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Bilgisayar	IFM Yeşilköy	14-17 Eyl.
6. Uluslararası Isaf Smart Home Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Elektrik Elektronik	IFM Yeşilköy	14-17 Eyl.
Spor ve Aktif Yaşam Fuarı	Tüyap Fuar ve Fuarcılık	Spor	Tüyap İstanbul	14-17 Eyl.
Tohum ve Fidancılık Fuarı	İnfo Uluslararası Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Ankara Altınpark	14-17 Eyl.
Güvenlik Sistemleri, Hizmetleri Ekipmanları Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Yangın ve Güvenlik	IFM - Yeşilköy	14-17 Eyl.
İnegöl Tarım Fuarı	Modif Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	İnegöl Bursa	16-19 Eyl.
42. Ayakkabı ve Çanta Fuarı	İZFAŞ İzmir Fuarcılık	Deri, Ayakkabı ve Kürk	İzmir Gaziemir	20-23 Eyl.
Trakya 12. Tarım Teknoloji Fuarı	Renkli Fuarcılık	Ambalaj	Lüleburgaz	20-24 Eyl.
Ambalaj, Paketleme, Gıda İşlem Fuarı	İstanbul Fuarcılık	Ambalaj	IFM Yeşilköy	21-24 Eyl.
6. Uluslararası Ilex Elektronist Fuarı	Marmara Tanıtım Fuarcılık	Elektrik Elektronik	IFM Yeşilköy	21-24 Eyl.
10. Uluslararası Aydınlatma, Teknolojileri Fuarı	UBM NTSR Fuarcılık	Elektrik Elektronik	IFM Yeşilköy	21-24 Eyl.
Enerji ve Çevre Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	IFM Yeşilköy	21-24 Eyl.
Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuarcılık	Gıda	IFM Yeşilköy	21-24 Eyl.
28. Uluslararası Züchex, Ev Eşyaları, Dekoratif Ürünler ve Elektrikli Ev Gereçleri Fuarı	Life Media Fuarcılık	Hediyelik Eşya	Tüyap İstanbul	21-24 Eyl.
13. Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	Pozitif Fuarcılık	Denizcilik	Ataköy Marina	26 Eyl.-01 Ekm
İnanç ve Arap Turizm Fuarı	Meteks Fuarcılık	Turizm	İstanbul Hilton	26-27 Eyl.
2. Plastik, Ambalaj, Kimya Teknolojileri, Ham-madde ve Ürünleri Fuarı	Akort Tanıtım Fuarcılık	Plastik Kauçuk	Gaziantep OFM	27-30 Eyl.
2. Peyzaj ve Bahçe Mobilyaları Fuarı	İnfo Uluslararası Fuarcılık	Bahçe Mobilya	Ankars ANFA	28 Eyl.-01 Ekm
Sebze Ve Meyve Fuarı Türkiye	IDTM	Gıda	IFM Yeşilköy	28 Eyl.-01 Ekm
1. Su ve Su Teknolojileri Fuarı	İnfo Uluslararası Fuarcılık	Su Teknolojisi	Ankara ANFA	28 Eyl.-01 Ekm
2. Tasarım-İnovasyon Odaklı Ev Dekorasyonu Fuarı	Tüyap Bursa Fuarcılık	Tekstil	Bursa Tüyap	28 Eyl.-01 Ekm
8. Van Turizm ve Seyahat Fuarı	Ajansasya Fuarcılık	Turizm	Van Ortadogu Expo	28 Eyl.-01 Ekm

12
TEMMUZ
21.00

IF
Performance
Hall



Alaturka nağmelerden indie melodilere Can Bonomo

İlk albümü "Meczip" ile kalabalık bir takipçi kitlesi oluşturan Can Bonomo, ikinci albümü "Aşkta ve Gariplikten" ile başarı grafiğini yükseltiyor. Farklı müzik çalışmaları ve internet üzerinden gerçekleştirdiği online konserler ile dikkat çeken Bonomo, alaturka nağmelerden indie melodilere, zengin ve renkli sahnesi kulakların pasını silmeye hazırlanıyor.

15
TEMMUZ
20.00

Nazım
Hikmet
Kültür
Merkezi



Ege gecesi başlıyor

Mahalle Quartet'in sahne alacağı "Ege Gecesi" etkinliğinde, müzikseverler Ankara Nazım Hikmet Kültür Merkezi'nde buluşuyor. Kökleri yıllara dayanan ezgiler, kardeşliğin şarkıları, Yunanistan'dan Türkiye'ye Ege'nin iki yakasında insanların türküleri... Rembetiko'dan İzmir usulüne, sirtakiden dansa, Ege'nin iki yakası bir araya geliyor.



Peter Fisk Sürdürülebilir Büyüme İnsanlar Gezegene ve Kar

Dünyamız giderek yaşanması zor bir yer haline geliyor. Kırılgan ekonomiler, iklim değişikliği, doğal kaynakların bilinçsizce tüketilmesi, etik sorunlar, iş dünyasına ve büyük şirketlere duyulan güvensizlik...

İş dünyasının en deneyimli stratejistlerinden biri olan Peter Fisk, günümüz CEO'larına ve şirket yöneticilerine bir yandan finansal olarak kârlı bir büyüme sağlarken, diğer yandan dünyanın geleceği ve insanlar için "iyi" adımlar atabilmeyi ipuçlarını veriyor, farklı bakış açıları ve yepyeni çözüm yolları öneriyor.

% 100 Müzik: Electronica Festival, İstanbul

2004'ten bu yana 150 binden fazla müzikseveri 600'den fazla müzisyenin performanslarıyla dans ettiren Türkiye'nin en büyük elektronik müzik buluşması Electronica Festival, 29-30 Temmuz'da 10'uncu kez İstanbul'da!

Andhim, Architectural, Claptone, Doctor Dru, Dominik Eulberg, Eagles & Butterflies, Einmusik b2b Jonas Saalbach, Elderbrook, Etapp Kyle, Feathered Sun, Francesco Tristiano, Frankey & Sandrino, Henry Saiz & Band, Oceanvs Orientalis, Oliver Huntemann, Red Axes, Stavoz, Swayzak, Viken Arman, Voiski, Yokoo, Ahmet Şendil, Alican, Ali Efe Dinç, Batur, Becky Fr, Birol Giray "Beegee", Discolog, Doruk Güralp, Drell, Efe Kantel, Ferhat Albayrak, Furkan Kurt, Jaffer, Mert Yücel, Mousike, Moophy, Murat Uncuoğlu, Nisso, Procombo, Rubsilent, Seko, Sezer Uysal, The Contra, Yang...



29
TEMMUZ
18.00

Suma Beach
İstanbul

Etkinlik, iki gün boyunca plajı, ormanı ve geceyi; dans müziğinin en iyileri ile bir araya getirecek.

Şevval Sam ve Volkan Konak Winner İncek'te

Açık Hava Konserleri kapsamında, 12 Ağustos Cumartesi günü Volkan Konak ve Şevval Sam ile eğlence ve müziğe doacaksınız. Ankara'nın büyük eğlence komplekslerinden biri olarak tasarlanan Winner İncek Hotel'de sahne alacak dev isimler, canlı performans sergileyecek. Açık hava ve havuz başı yaz konserleri ile müziğin keyfine varacaksınız.



12
AĞUSTOS
20.00

Winner
İncek,
Ankara

Rick Levine, Doc Searls, Christopher Locke, David Weinberger Cluetrain Manifestosu

Cluetrain Manifestosu'nun "Bildüğümüz İş Dünyasının Sonu Geldi" iddiasının üzerinden on yıl geçmesine rağmen bu son daha yeni başlıyor, çünkü internet dünyayı daha da hızlı değiştiriyor ve ne yazık ki hâlâ daha yanlış anlaşılıyor. Cluetrain yazarlarının internet ve pazarlar hakkında söyledikleri günümüzde de geçerliliğini koruyor: Pazarlar ve şirketler kanlı canlı, gerçek insanlardan oluşuyor ve insanlık tarihindeki hiçbir şey, insanları web'in yarattığı ağ kadar birbirine bağlamayı ve seslerini güçlendirmeyi başaramadı.

Cluetrain Manifestosu, internet ve e-ticaret gerçeğini kavramaya çalışan herkesin sayfalarını çevirmesi gereken bir eser.





**Ankara Chamber of Industry
Chairman
Nurettin Özdebir**

PROFITABILITY, EXPORT AND ECONOMIC GROWTH

In the first quarter of 2017, Turkey had achieved a growth performance at the rate of 5%. The specified growth rate enabled positive segregation from many other countries on behalf of Turkey. Despite of the numerous vulnerabilities, the realized growth of the industrial sector at the rate of 5,3% reveals and demonstrates the fact that the economic growth as a whole is correlatively raised. The growth rate put forth at this significantly high level exclusively establishes our achievements despite of the problems and challenges that have been affecting us since the last months of 2016. The fact that the growth rate is so high reveals what we have been able to achieve despite the problems and difficulties we have felt in the Turkish industry since the last months of 2016. The depression and problems leading way to a bumpy ride for the economy are not entirely over yet thus there are admittedly lots of to do's and actions to be taken. The troubles in the economy are not over yet, there is certainly a lot to be done. Notwithstanding the above cited challenges, Turkey's economy proved its adequacy once again in terms of dynamism and solid foundation within the first quarter of 2017.

The growth rate achieved within the first quarter reminded us the importance of export on behalf of Turkey's economy which we have forgotten quite a while ago. We observe that net exports are reemerging in recent years which do not really contribute positively to growth. The export realizations during the first 5 months and expectations for the sustainability of recovery in the EU markets are definitely indicators focusing on positive contribution of export proceeds for the forthcoming period. Positive signs. Expectations for the first 5 months of exports and the recovery in EU markets will continue to be positive signs of exports in the upcoming period. Beyond all these figures, however, the question as to how Turkey is supposed to ensure sustainable export-oriented growth is still the major question to be inquired in a structural manner. Growth based on exports is the most fundamental question that needs to be structured at this point. But the

authentic economic success is explicitly the underlying dynamic profitability generated by sustainable export-oriented growth.

One of the most distinctive and specific advantages of developed economies is their competence and proficiency to sustain relatively high productivity. Although rising markets/developing countries have begun to take a considerable share of the global economy, a significant part of these economies have been stuck in the middle income trap. For the aforementioned countries to be able to forge ahead, a productivity-based growth path must be designed and implemented. Turkey shall follow this productivity-based growth route as well in pursuance of consolidation of its position within the scope of global economy. And therefore the main challenge we shall overcome is to designate and determine the factors constituting an impediment ahead of productivity growth and to design and to ensure implementation of policies intended for removing the prior identified factors.

It is noteworthy that the index of economic confidence increased by 1,1% in May compared to the previous month, from 99.5 to 100.5, which is due to increments in consumer, service, retail trade and construction sector confidence indices. We can explicitly commentate that the economic recovery will accelerate in the second quarter of the year in the light of the increase in industrial production, the anticipated decrease in unemployment figures from the upcoming month on, the recovery in export proceeds and the precursor indicators of the economy. In such an environment, it is necessary to focus on structural reforms in order to consolidate economic foundations and to ensure that growth is consistently permanent and sustainable.

TURKEY AIMS FOR INCREASING ITS GLOBAL SHARE WITH RESPECT TO CONSTRUCTION MATERIALS

Construction materials, which is one of the rare sectors where Turkey can compete in global scale keeps its leading position based on production generated by a plenty of sub-sectors such as cement, ready-mixed concrete, glass, ceramics and natural stone. The sector with its share of 17 percent in Turkey's manufacturing industry aims to increase its share by getting a greater portion of slice of the cake which is the global construction materials sector holding the market valued at approximately USD 112 billion.



TURKEY WILL REPLICATE E-COMMERCE VIA E-EXPORT

The volume of e-commerce in the world has doubled up to USD 1.6 trillion during the last four years. While the digitizing world's trade is being rapidly transferred to the Internet, the volume is expected to double over the next three years. Turkey, on the other hand, has become a part of a single-click comprising a volume corresponding to 30.8 billion pounds of sum in total. Turkey, which grew by 24 percent in terms of e-commerce with respect to 2015, is calculating the anticipated share from subsidized e-commerce.

MINISTER OF ECONOMY NIHAZ ZEYBEKCI:

"WE ARE PROMOTING THE E-COMMERCE SUBSCRIPTIONS AT 80 PER CENT"

Minister of Economy Nihat Zeybekci stated that "we have developed a novel support and promotion mechanism based on collective subscriptions for e-commerce platforms. Provided that the enterprises with which we have established cooperation enroll their subscribers to the e-commerce platforms in a collective basis and bear the cost arising from the transactions, 80 per cent of the total sum shall be absorbed by our Ministry" laid emphasis on the structural modification of e-commerce subscription promotion granted to companies.

MINISTER OF CUSTOMS AND TRADE BULENT TUFENKCI:

"CONFIDENCE STAMP IS STANDING IN EFFECT"

Electronic sign in e-commerce sector given to service providers that meet minimum security measures, quality of service standards which is referred as the Confidence Stamp is standing in effect. Minister Tufenkci stated that the fraud committed via the system will be prevented and the disputes will be resolved in a more rapid and efficient manner and at no cost.

CHAIRMAN OF ETİD HAKAN ORHUN:

"ELECTRONIC MARKETING AND CLOTHING ARE LEADING"

Chairman of ETİD Hakan Orhun made a remark saying that "clothing and footwear branches in online shopping have increased their share in the multi-channel retailers' e-commerce financial turnover by 39 per cent. Consumer electronics, on the other hand, had grown by 33 per cent.

In the Turkish e-commerce market, both apparel and apparel sizes ETİD Chairman Hakan stated that consumer electronics is in the front row.

Orhun, "Online shopping clothing and footwear category, the share of multi-channel retailers in the e-commerce account increased by 39 percent. Consumer electronics grew by 33 percent. When we review the e-commerce financial turnover figures of multi-channel retailers, the volume of electronics and clothing reached up to TL 2.4 billion and TL 1.2 billion respectively "

CHAIRMAN OF TUBİSAD KUBRA ERMAN KARACA:

"TURKEY'S E-COMMERCE VOLUME IS TL 30.8 BILLION"

Chairman of TUBİSAD Kubra Erman Karaca highlighted that Turkey's e-commerce volume is calculated at TL 24.7 billion in 2015 and by means of the effectuated an increment in 2016, the e-commerce volume is calculated at TL 30.8 billion.

From the page 6

ENVIRONMENT AND URBANIZATION MINISTER MEHMET OZHASEKI:

"7.5 MILLIONS OF BUILDINGS SHOULD BE TRANSFORMED"

Minister Mehmet Ozhaseki stating that 7.5 million buildings should be transformed in Turkey laid an emphasis on the current condition and said that "the majority of the buildings built before the 1999 earthquake pose high risk. Today, approximately 7.5 million buildings should be transformed. If we can manage to transform these buildings within the forthcoming 10-12 years, we can claim to be a well prepared and earthquake-resistant country."

CHAIRMAN OF TURKISH CONTRACTORS ASSOCIATION MITHAT YENIGUN:

"WE HAVE DESIGNED PROJECTS VALUED AT USD 300 BILLION DURING 15 YEARS"

Mithat Yenigun stated that Turkish contracting firms had undertaken about 9 thousand projects in 115 different countries from 1972 until the end of the first quarter of 2017, and the total value in exchange of the projects reached USD 350 billion. Furthermore, Yenigun explained that "Approximately USD 300 billion portion of the total amount valued are USD 350 billion had been realized within the last 15 years".

CHAIRMAN OF TURKEY IMSAD FERDI ERDOGAN:

"THE CONSTRUCTION MATERIALS ARE ONE OF THE RARE SECTORS WE CAN COMPETE IN GLOBAL SCALE"

Ferdi Erdogan expresses that the construction materials sector is one of the rare sectors where Turkey can compete in global scale underlining that "we are exporting construction materials to nearly 100 countries and we are ranking within the top five in terms of production capacity in various sub-sectors such as cement, ready-mixed concrete, glass, ceramics and natural stone."

From the page 50



SHORTAGE OF MATERIALS PAVES THE WAY FOR IMPERFECT COMPETITION

Ankara Chamber of Industry's 12th Glass and Glass Products Industry Committee and 17th Aluminum Joinery and Manufacturing Industry Committees convened in the Round Table Meeting. In the meeting, representatives who talked about undercapitalization of the working capital, the need for qualified staff, the problems arising from the production under the counter discussed the challenging conditions of international competition in detail expressing that "shortage of materials pave the way for imperfect competition."

Representatives who determined the terms and conditions with respect to aluminum and glass industry during the Round Table Meeting evaluated the problems exclusive to the sector associated with the solution proposals. Şenol Çağlayan, Chairman of the Board of Directors of Akel Aluminum, Gursel Ozbay, Chairman of the Board of Directors of Kontur Sel Celik Aluminum, Halil Cenk Aktas, Chairman of Altin Aluminum and Abdul Samed Pehlivan, Chairman of Pehlivan Aluminum participated in the meeting on behalf of the Committee of Aluminum Joinery and Manufacturing Industry Committee with No.17. Seyit Ardic, Treasurer of ASO Board of Directors, President of the Committee and Chairman of Ardic Cam, Cagdas Bozkurt, Chairman of Oznur Cam and Yavuz Dunder Bozkurt, Foreign Trade Manager of Ardic Cam participated in the meeting on behalf of Glass Products Industry Committee with No. 12. The roundtable participants noted that the investment costs in the sector is very high, indicating that investors have difficulty in providing the required working capital. Industrialists quoting that this situation impede growth whereas the production under the counter is imposing challenge for the sustainability of the sector.

The industrialist laid emphasis on the fact that shortage of raw materials aggravates the chance of competition in international markets and premeditated their perception claiming that well qualified technical personnel will strengthen the companies more than capital increase. The members of the committee complained about the international freight rates and test fees and requested for promotion and support to be enhanced.

From the page 60

Tepar Tekstil

Chairman of the Board of Directors:
Sultan Tepe

"I implement positive discrimination oriented towards intelligence rather than gender, thus hold the personnel who dissent in high esteem"

Sultan Tepe, Chairman of the Board of Directors of Tepar Tekstil, which completed the 25th year in technical textile field in Turkey is also a member of Istanbul Chamber of Industry, Istanbul Textile and Raw Materials Exporters Association (ITHIB) and TOBB Women Entrepreneurs Board. Tepe, renowned with projects and support in promoting women's participation in the business world and extensive experience claims that positive discrimination is utilized only for the purpose of creating misguided perception. Noting that she never allows sexual discrimination in her company, Tepe indicated that, "I am already implementing positive discrimination measures in my company both for women and men provided that they are intelligent. I hold the personnel who dissent in high esteem."

Tepar Textile, which has been operating for 25 years in technical textile sector renowned as high value added textile, is one of the important companies in the sector. The company, which was founded in 1992, today holds a reputable name in international commerce known for its USD 11 million financial turnover. Undoubtedly, Sultan Tepe is at the forefront among those who put signature under this success and who invested in the most effort for the company's development. Having graduated from Middle East Technical University Electrical Engineering Department, Sultan Tepe got a start in business by establishing the computer systems of the factories under the title of system engineer. After five years of engineering experience, Tepe became the factory manager at Yayla Makarna upon evaluating the job offer and acquired managerial skill. When her husband, Hasan Tepe founded Tepar in 1992, turning point of Sultan Tepe's business life had been initiated. Tepar is a brand mark selling synthetic yarn to 30 different countries worldwide and dealing with technical textile.

From the page 76

Özçelikler Hidrolik Silindirleri

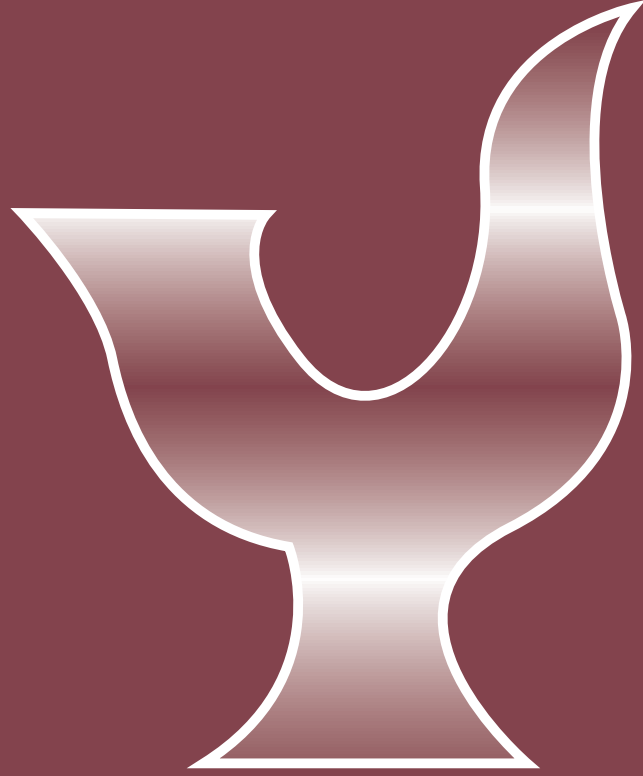
Yüksek Performansları ile Gücünüze Güç Katıyor...

www.ozceliklerhydraulic.com - info@ozceliklerhydraulic.com



özçelikler[®]
hydraulic cylinders

ÖZÇELİKLER Hidrolik Silindir Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.
1. Organize Sanayi Bölgesi Erkunt Caddesi
No: 18 06935 Sincan / Ankara - TÜRKİYE
Tel: +90 312 267 05 10 Fax: +90 312 267 05 15



YENER-SAN[®]

dost kapınız

www.yenersan.com.tr

YENER-SAN[®]