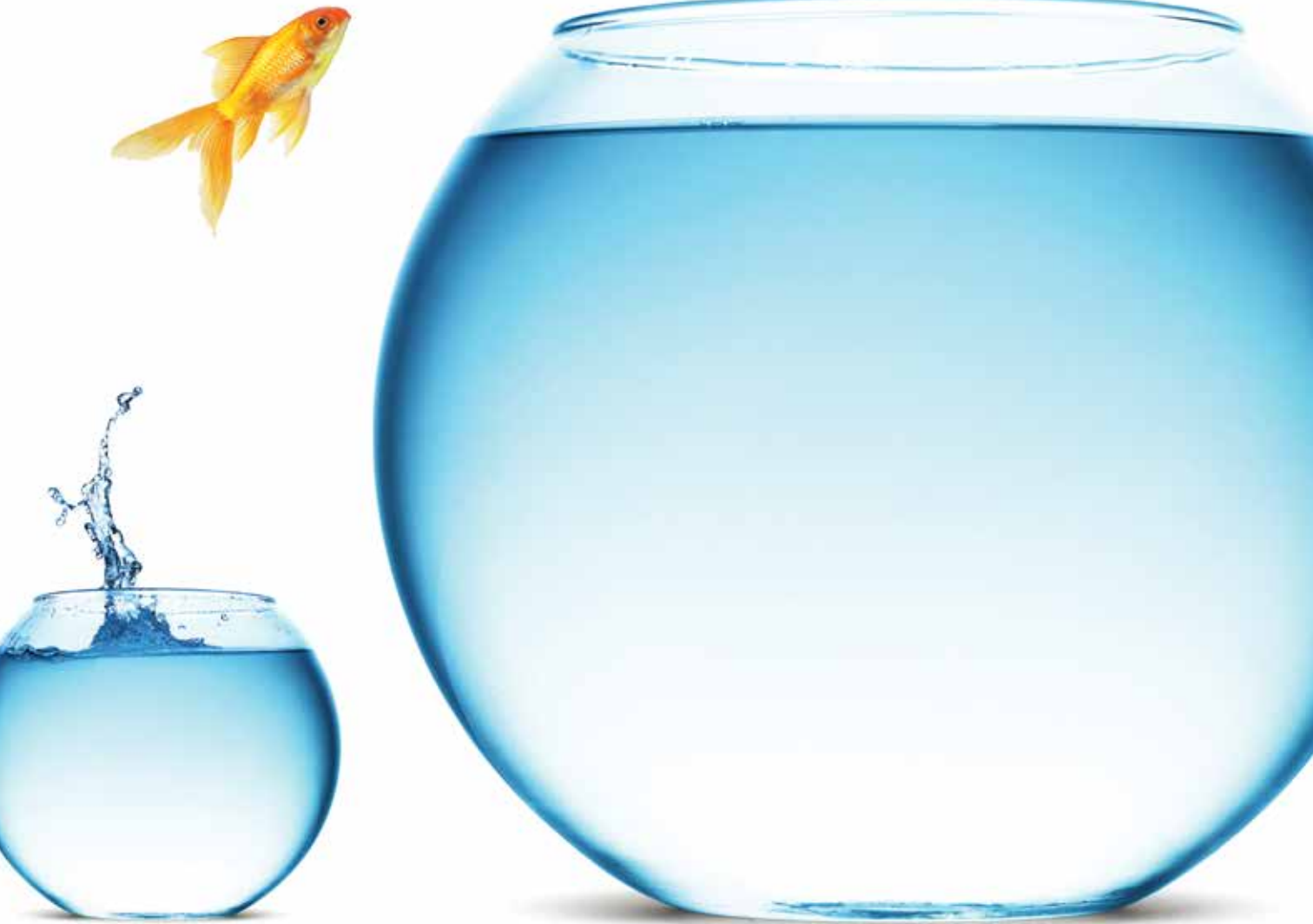


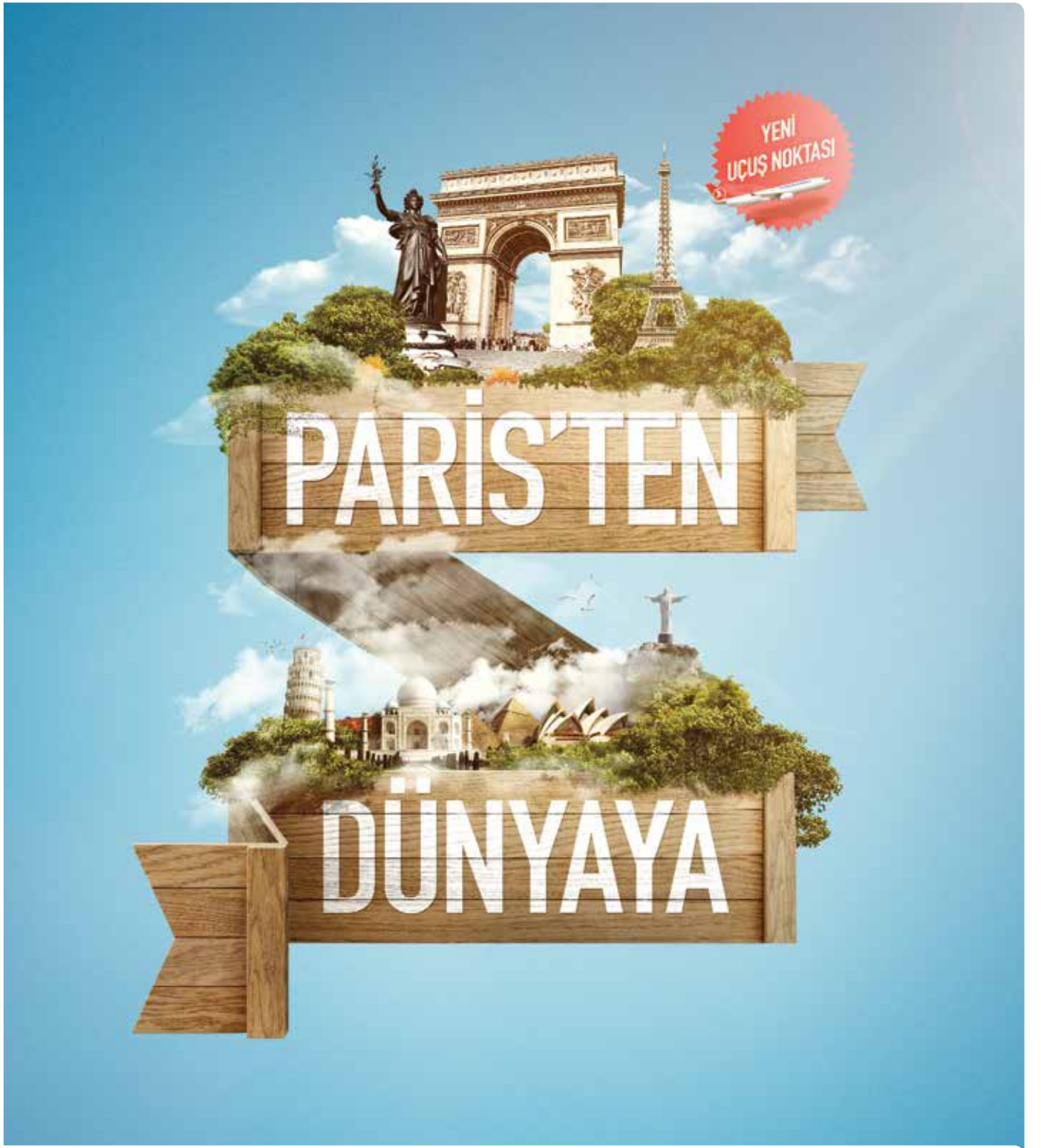
# asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANIDIR • TEMMUZ-AĞUSTOS 2017



**Milyar dolarlık destekler  
girişimciliği zirveye taşıyor**





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

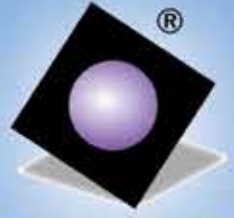
Fl. No	Sector	Dep T.	Arr T.	Weekd.	AirC. Ty.
6429	IST-CDG	15:25	18:00	3	A310F
6430	CDG-IST	20:00	00:25	3	A310F

\*LMT (21 Haziran 2017'den itibaren)

**TURKISH CARGO**  Globalize  
your business

[www.turkishcargo.com](http://www.turkishcargo.com) | +90 850 333 0 777

LED IT BE®...



Damla LED

ARP KULE  
NO: 421

ARP Kule | Ankara | TÜRKİYE

[www.damla-led.com](http://www.damla-led.com)

Global manufacturer in Solid State Lighting offering innovative LED lighting solutions

# asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ  
TEMMUZ-AĞUSTOS 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 Milyar dolarlık destekler girişimciliği zirveye taşıyor

54



98



92



84



70



102



76

### KAPAK KONUSU

Avrupa'nın en büyük 5'inci melek yatırımcısı Türkiye, Silikon Vadisi'ne girişimcilerini taşıyor. Kamuda ve özelde sağlanan desteklerle 5 yıla kadar İstanbul'un start-up fonlama destinasyonlarından biri haline geleceği öngörüldüğü ve Türkiye'de 2023 yılında 1 milyar dolarlık fon kaynağının yaratılması hedefleniyor.

### ASOMEDYA HABER TURU

- Özdebir'den 15 Temmuz mesajı
- Türkiye-Macaristan İş Forumu ilişkileri güçlendirdi
  - Ankaralı sanayicilerin Moskova'ya nükleer çıkarması
  - Özdebir'den Üretim Reform Paketi'ne teşekkür
  - Türkiye'nin ilk tünel açma makinesi Ankaralı sanayiciden
  - ASO Başkanı Özdebir'e Sivil Toplum Dostu Ödülü

### OSB'LERDEN

- IPARD II bilgilendirme toplantısı yapıldı
- Atıksu tesisi 2018'de devreye girecek
- OSTİM Teknik Üniversitesi açılıyor
- Anadolu OSB'den kadınlara pozitif ayrımcılık

### SEKTÖR ANALİZİ

Dünya tıbbi cihaz sektörü, 400 milyar doları buldu. Türkiye ise 2.6 milyar dolarlık pazar payı ile bu stratejik sektör ve ürün grubunda ithalatçı konumda. Son 5 yılda yapılan düzenlemeler ve teşvikler sektördeki dışa bağımlılığı kırmaya çalışıyor.

90

### İŞ YÖNETİMİ

Hata kültürü şirketlere kazandırıyor

62

### YUVARLAK MASA TOPLANTISI

Ankara Sanayi Odası'nın 24 Numaralı Genel Amaçlı Makine ve Yedek Parça Sanayi Komitesi ile 26 Numaralı Sanayi ve İnşaat Makineleri İmalat Sanayi Komitesi, Yuvarlak Masa Toplantısı'nda buluştu.

6

70

### İŞ DÜNYASININ GÜÇLÜ KADINLARI

Evinin mutfağını laboratuvara çevirerek çalışma hayatına başlayan Uzay Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Sevdâ Arkan; Türkiye'deki mobilya cılası, yer cılası, çamaşır beyazlatma tozu, kireç önleyiciler, halı şampuanları gibi ürünlerin ilk üreticisi...

20

76

### ALTERNATİF PAZARLAR

Batı Avrupa'nın kapısı Macaristan, Türk yatırımcılarını bekliyor

84

### ÇEVRE

Yeşil Ofis ile çevre korunacak

92

### GEZGİN

Balkanlar'ın yeşili en bol cenneti: Karadağ

36

98

### SİNEMA

Sinemanın yaşayan arşivi Agah Özgüç

102

### SAĞLIK

Terlemek normal aşırı terlemeye dikkat!

104

### HOBİ

Ziyafet sunan terapi balık tutma

106

### NEREDE NE YENİR?

Osmanlı ve Yunan lezzetleri Küplü Restoran'da





# ASAP

mekanik

As soon as possible, as smart as possible



**DETERJAN KUTUSU MONTAJ HATTI (40 İSTASYONLU)**



Gıda Sektörü için Karıştırma  
ve Paketleme Hatları



Beyaz Eşya Sektörü için  
Plastik Kaynak Makineleri



Savunma Sanayi için Gruplama  
ve Haddeleme Makinesi

“Otomasyon ihtiyaçlarınız için mühendislik gücümüzle buradayız”

**ASAP MEKANİK MAK. KALIP MÜH. TAS. İMAL.ELEKT. OTOM. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.**

OFİS

Ankara Teknopark TGB Yerleşkesi 2224.Cad.  
NO:1 C BLOK 11.Kat Kapı NO:C-111 İvedik OSB -  
Yenimahalle / ANKARA / TURKEY

FABRİKA

Ankara 1.Organize Sanayi Bölgesi 5.Kısım Destek  
Alanı Aydınoğulları Caddesi J Blok No:1-2-3 I Blok  
No:3 Sincan / ANKARA / TURKEY

0 312 394 22 56

0 312 395 53 22

www.asap.com.tr



**Nurettin ÖZDEBİR**  
Ankara Sanayi Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı

## Girişimcilik ve Türkiye

**B**ugün girişimcilik alanında konuşulanların pek çoğu 1960'lı yıllarda ünlü iktisatçı Schumpeter tarafından temelleri atılmış konulardır. 1963 yılında Schumpeter girişimciyi, yenilikçi ve denenmemiş teknolojiyi geliştiren yani inovatif yeniliklere öncülük eden kişi olarak tanımlamıştır. Öncelikle bu tanımdan hareketle girişimciliğin -yenilikçi girişimciliğin- Türkiye'deki ekosistemi ve durumunu ortaya koyan endekslere bir bakalım. Dünya'ya örnek olacak bir Türk girişimciliği var mı?

Küresel Girişimcilik ve Gelişim Enstitüsü'nün (GEDI, the Global Entrepreneurship and Development Institute) ülkelerdeki girişimcilik ortamının görünümünü ortaya koyduğu GEDI Endeksi'nin 2014 yılı sonuçlarına göre ilk sırada 82,5 puan ile ABD yer alırken; Kanada ikinci, Avustralya ise üçüncü sırada yer alıyor. Türkiye ise 44,7 puan ile 121 ülke arasında 40. sırada.

24 ülkeyi kapsayan Amway Küresel Girişimcilik Araştırması'na göre Türkiye'de her 5 katılımcıdan 3'ü (%61) kendi işine sahip olmaya yönelik tavrı olumlu ve Türkiye, bu oranla araştırmaya katılan 24 ülke arasında 5. sırada yer alıyor. Ayrıca üniversite mezunu katılımcıların (%67), olmalarıyla göre (%60) girişimcilğe karşı daha olumlu yaklaşıtları görülüyor. Özellikle 30 yaşın altındaki genç katılımcılar (%53) ve öğrenciler (%56) ciddi bir girişimcilik ruhu sergiliyor.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Araştırması'na göre Türkiye'de potansiyel girişimcilerin oranı yaklaşık %32, yani her 100 kişiden 32 tanesi önümüzdeki üç yıl içerisinde girişimcilik faaliyetinde bulunma niyetinde. Gelişmiş ülkelerde bu oran %14.

Cornell Üniversitesi'nin Global İnovasyon endeksinde Türkiye 142 ülke arasında 68. sırada.

Toronto üniversitesinin Global Yaratıcılık endeksinde Türkiye, 82 ülke arasında 68. sırada.

Bu beş endeksin bize söylediği aslında şu: Girişimci ruha sahip bir Türkiye var karşımızda ancak tek başına bu ruh bize yetmiyor. Girişimcilik ekosistemi ya da yenilikçilik kültürü noktasında ülke olarak atmamız gereken pek çok adım var.

Türkiye'deki girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, güçlü bir ekosistem oluşturmak ve girişimciliği geliştirmek amacıyla Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı'nın açıklanması oldukça önemliydi. Bu döküman ve eylem planı incelendiğinde girişimciliğin geliştirilmesine yönelik önemli adımların atılacağı taahhüt ediliyor. Stratejide özellikle finansman noktasında girişimcilğe destek verecek alternatif modellerin hayata geçirileceği söyleniyor. Hiç kuşkusuz atılması planlanan adımların tamamı girişimciliğin geliştirilmesine katkı sağlayacak. Ancak bunların ötesinde girişimcilik meselesi yalnızca mevzuatta yapılacak düzenlemeler ile ya da finansman sağlayarak hayata geçirilebilecek bir konu değil. Türkiye'de girişimciliğin hayata bakan, ekonomiye bakan, kültüre bakan yönleri var. Ancak bu yönleri ile konu ele alındığı zaman başarı ortaya çıkacak.

Girişimcilik erken yaşlarda kazandırılması gereken bir kültür... Yapılan araştırmalar sonucu Türkiye'deki kişiliğin şekillendiği ve seçimlerin yapıldığı ilk gençlik yılları olarak tanımlanabilecek 15-18 yaş aralığındaki gençlerimizin sadece %8'i ileride kendi işini kurmayı hayal ediyor. Hayal kuramayan hiçbir bireyin girişimci olamayacağı gerçeği Türkiye'deki genç girişimci oranının %3,2 olması ile karşımıza doğrudan çıkıyor.

Ekonominin genel görünümünün olumsuz olması, belirsizlik, girişimciliğin önündeki en büyük engellerden biri... Amway Küresel Girişimcilik Araştırması'na göre, Türkiye'de kendi işinin sahibi olma yönündeki isteklilik %39 oranla dünya ortalamasının üzerinde. Türkiye'deki her 3 kişiden 2'si (%66) girişimlerinde başarısız olma korkusu işletme kurmalarının önünde bir engel olarak görüyor.

Güven ortamı yoksa girişimcilik kadük kalıyor... BIC Angel Investments, Türkiye'deki girişimcileri daha iyi anlamak amacıyla online bir araştırma gerçekleştirmiş. Buna göre iki kurucu ortağa sahip girişimler, yüzde 44 ile en yüksek orana sahip görünüyor. İnsanların birbirlerine güveninin olmadığı bir ortamda 2 ortaklı bir girişim dahi riskli görülebilecektir.

Son olarak da girişimcilik Türkiye açısından ihtiyaçtan öte zorunluluk olarak görülmesi gereken bir nokta. Konu bu şekilde algılanmadığı sürece, girişimcilik sempozyumlarda işlenmeye devam edecek.

# Milyar dolarlık destekler

**D**ünya şu günlerde hiç olmadığı kadar hızlı değişiyor. Endüstriler, şirketler, çalışan profilleri, beklentiler derken, girişimcilik kapitali en az finansal kapital kadar değer kazanmış durumda. Google'ın hayatımızın bir parçası olması, sadece Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn gibi şirketlerin ABD ekonomisinde faaliyet gösteren tüm KOBİ'lerin değerine yaklaşması, milyar dolarları bulan desteklerin ekosistemdeki büyümeyi tetiklemesi, girişimcilik motivasyonunu artırıyor.

Hemen hemen herkes o ya da bu sebepten kendi işini kurmak, şu dünyaya minik bir çizik atmak ve attığı bu minik çizikten hatırı sayılır paralar kazanmak istiyor. İşte bu noktada, kendi işini kuranlar arasında, klasik girişimciler ve start-up'lar olarak zihniyet farkı oluşuyor. İşini kurarken sadece tüketiciden elde edeceği gelire odaklanan bireye 'klasik girişimci' deniliyor. Tüketiciden elde edeceği gelirin yanı sıra ileride şirket hissesini satarak elde edeceği geliri de işin başında hesaplayan ve buna odaklanan 'modern girişimci'ye

de start-up adı veriliyor. Kısaca ekonomide klasik yani esnaf zihniyetliler ve bir müddet sonra yeni bir girişime girişenler; yani start-up zihniyetliler ayrımı oluşuyor.

Türkiye'nin, girişimcilik grafiğine bakıldığında, sonlarda yer aldığı Küresel Girişimcilik İndeksi'nde ön sıralara doğru çıkan bir seyir izlediğini görüyoruz. Piyasada girişimcileri destekleyen finans kaynaklarının varlığı bakımından listenin sonundan 7'nci sıraya; girişimciliği destekleme politikaları açısından da listenin en altından 9'uncu sıraya

## 3.5 milyon

Türkiye'deki  
işletme sayısı

## 750 milyon TL

KOSGEB  
destek ödemesi

## 420

Türkiye'deki  
melek yatırımcı sayısı

## 40 bin

Destek sonrası  
açılan yeni işletme



# girişimciliği zirveye taşıyor

**Avrupa'nın en büyük 5'inci melek yatırımcısı Türkiye, Silikon Vadisi'ne girişimcilerini taşıyor. Kamuda ve özelde sağlanan desteklerle beş yıla kadar İstanbul'un start-up fonlama destinasyonlarından biri haline geleceği öngörülüyor ve Türkiye'de 2023 yılında 1 milyar dolarlık fon kaynağının yaratılması hedefleniyor. Bu hedefler de mikro işletmelerden yeni unicorn'ların doğacağı ve hatta bunların birer dünya markası haline geleceği konusundaki umutları artırıyor.**

yükselen Türkiye; İngiltere, İspanya, Finlandiya ve Almanya'dan sonra Avrupa'nın 5'inci melek yatırım devi haline geldi. şu anda 16 melek yatırım ağı ve Hazine Müsteşarlığı tarafından onaylı 420 melek yatırımcı, her yıl start-up'lara minimum 420 milyon TL yatırım yapabilir kapasitede. Üzerinde çalışılan Ortak Yatırım Fonu Yönetmeliği ile bu rakamın yıllık 840 milyon TL'ye çıkarılması hedefleniyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan alınan bilgiye göre, 2010 yılından itibaren Girişimcilik Destek

Programı kapsamında, 1 milyondan fazla kişi eğitilmeye katıldı, 40 binin üzerinde yeni işletme kuruldu ve toplamda 750 milyon TL destek ödemesi yapıldı. Varolan 3,5 milyon işletmeye her yıl yüz bine yakın yeni işletmenin katıldığını gösteren araştırma sonuçları, bu yeni işletmelerin yalnızca yüzde 4 ila 5'inin teknolojik alanda çalıştığını söylüyor.Kitlesel Fonlama Platformları, 2023 senesinde 1 milyar dolar fon kaynağı yaratmayı hedeflerken, TİM-TEB Girişim Evleri programlarına katılan firmalara 115 milyon TL'ye

ulaşan yatırım yaptı. Yıllık cıroları 200 milyon TL'yi aşan bu firmalar, klasik girişimciliğin tahtını sallıyor. Teknoloji tabanlı start-up'lar ise Silikon Vadisi'nde Türkiye'yi temsil ediyor.

Girişimciliğe kültürel yatkınlığın olmadığını, genel manada görece kötü alęı bulunduğunu belirten uzmanlar, girişimcilik ekosisteminde giderek artan faaliyetler ve destekler sayesinde bu alęının kırıldığına dikkat çekiyor. Uzmanlar, 5 yıla kadar Türkiye'nin girişim ekonomisinde söz sahibi olacağını öngörüyor.

**100 bin**

Her yıl ekonomiye katılan  
işletme sayısı

**44.4 milyar dolar**

Global kitlesel  
fonlama pazarı

**1 milyar dolar**

Türkiye'deki kitlesel  
fonlama hedefi



## BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI FARUK ÖZLÜ: “750 MİLYON TL DESTEK VERDİK”

**Türkiye’de girişimciliğin, 1990 yılında KOSGEB’in kurulmasından sonra daha çok desteklendiğini belirten Faruk Özlü, “Yürürlüğe girdiği 2010 yılından itibaren Girişimcilik Destek Programı kapsamında, 1 milyondan fazla kişi eğitimlere katıldı. 40 binin üzerinde yeni işletme kuruldu ve toplamda 750 milyon TL destek ödemesi yapıldı” dedi.**

**B**ilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Türkiye’de girişimciliğin özellikle 1990 yılında KOSGEB’in kurulmasından sonra gündeme geldiğine ve 2010 yılından itibaren özel olarak destek programları ile nitelikli girişimcilerin ülkeye kazandırıldığına dikkat çekti.

Özlü, “KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Yeni Girişimci Desteği” kapsamında; Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ne katılıp destek başvurusu yapan girişimcilere 50 bin TL’ye kadar hibe, 100 bin TL’ye kadar geri ödemeli olmak üzere toplamda 150 bin TL’lik finansman sağlanabiliyor. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’ne 1 milyondan fazla kişi katıldı. 40 bin

nin üzerinde yeni işletme kuruldu ve toplamda 750 milyon TL destek ödemesi yapıldı” diye konuştu.

### “KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK İNDEKSİ’NDE SONDAN BAŞA YÜKSELDİK”

Küresel Girişimcilik İndeksi Projesi ile bu alanda etki analizi yapıldığını anlatan Özlü, “İlk kez 1997 yılında 10 ülkenin katılımı ile hayata geçen Küresel Girişimcilik İndeksi Projesi’nde KOSGEB’in başkanlığında Türkiye yer alıyor. 2016 yılında 65 ülkenin katıldığı, Küresel Girişimcilik İndeksi sonuçlarına göre Türkiye, 2006 ve 2016 yıllarında projeye katılan ülkeler ile karşılaştırıldığında; hükümet programları bakımından

19’uncu sıradan 14’üncü sıraya yükseldi. Piyasada girişimcileri destekleyen finans kaynaklarının varlığı bakımından listenin sonundan 7’nci sıraya çıktı. Girişimciliği destekleme politikaları açısından da listenin sonundan 9’uncu sıraya yükseldi” şeklinde konuştu.

### GİRİŞİMCİ SAYISINDA MARDİN VE KAHRAMANMARAŞ PERFORMANS ÜSTÜ

Girişimci sayısı bakımından İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa’nın ön sıralarda yer aldığını dikkat çeken Özlü, Bayburt, Hakkari, Tunceli, Şırnak ve Iğdır’ın son sıralarda bulunduğunu belirtti. Özlü ayrıca, girişimci sayısının, illerin nüfuslarıyla doğru orantılı seyrettiğini; Mardin ve Kahramanmaraş illerinin bu konuda nüfus potansiyellerinin üzerinde bir performans gösterdiğini kaydetti.

### GİRİŞİMCİLERİN YÜZDE 28’İ İMALATTA

KOSGEB tarafından desteklenen girişimcilere ilişkin verilerin önemli bir kaynak olduğuna değinen Özlü, “KOSGEB tarafından desteklenen girişimcilerin sektörel dağılımı incelendiğinde imalat sektörünün yüzde 28,1 ile ilk sırada. İmalat sektörünü yüzde 27,5 ile toptan ve perakende ticaret ve yüzde 15,1 ile konaklama ve yiyecek sunum hizmetleri izliyor” dedi.

### GENÇ GİRİŞİMCİLERİN YÜZDE 63’Ü ERKEK

KOSGEB’den destek alan girişimcilerin demografik yapısı hakkında konuşan Özlü, şunları söyledi: “Destek alanların yüzde 48’i kadın, yüzde 52’si erkek. Kadın girişimcilerin, erkek girişimcilere oranının en yüksek olduğu iller Artvin, Çanakkale, İzmir, Balıkesir ve Hatay iken; en düşük olduğu iller Muş, Mardin, Siirt, Bitlis ve Van. Girişimcilerin yüzde 35’i yükseköğrenim, yüzde 34 ‘ü ortaöğretim, yüzde 29’u ilköğretim mezunu. Desteklerden yararlanan 30 yaş altı genç girişimcilerin oranı yüzde 24. Genç girişimcilerin en aktif olduğu iller Hakkari, Siirt, Ağrı, Muş ve Iğdır. Genç girişimcilerimizin yüzde 37’si kadın, yüzde 63’ü erkek.”

# %100 Milli SERMAYE



Tarım araçlarından deniz taşıtlarına, Start-Stop akülerden taksi akülerine, yollardaki enerji kaynağınız Yiğit Akü; tank aküleri, ağır hizmet aküleri ve Türkiye'nin ilk akıllı aküsü Prestige V3 ile Türkiye'nin gururu olmaya devam ediyor.



## TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ:

# “TİM-TEB GİRİŞİM EVLERİ 115 MİLYON LİRA DAĞITTI”

**TİM-TEB Girişim Evleri'nin, yeni kurulan start-up işletmelerden yurt dışında büyüme isteyen teknoloji firmalarına kadar tüm girişimci firmaları desteklediğini ifade eden Mehmet Büyükekşi, “Programlara katılan firmaların aldığı yatırımların toplamı 115 milyon TL'ye ulaştı. Bu firmaların yıllık ciroları 200 milyon TL'yi aşmış durumda” şeklinde konuştu.**

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Türkiye Ekonomi Bankası (TEB) iş birliğiyle 2013'te hayata geçen TİM-TEB Girişim Evleri, projesi kapsamında düzenlenen programlarla bugüne kadar 400'ü aşan girişimciye danışmanlık ve 15 bin kişiye eğitim hizmetleri sunulduğunu söyleyen TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, “TİM-TEB Girişim Evi girişimcileri, kamu fonlarından 50.6 milyon TL, özel yatırım kuruluşlarından 63.7 milyon TL olmak üzere toplam 115 milyon TL

seviyesinde yatırım almayı başardı. Programlara katılan firmaların ciroları da yıllık 200 milyon TL'yi aşmış durumda. Bunlara ilave olarak, TİM-TEB Girişim Evleri ile aynı zamanda girişimciler için sürekli eğitim hizmeti sunuyoruz. 70'den fazla konuda uygulanan eğitimlere bugüne kadar yaklaşık 15 bin girişimcimiz katıldı” değerlendirmesinde bulundu.

Girişimciliği klasik girişimcilik ve katma değerli ürün ve hizmetlere yönelen teknolojik girişimcilik olarak ikiye ayırdıklarını söyleyen Büyü-

kekşi, “Klasik girişimcilik daha çok girişimcilerin kişisel gelir ve istihdam ihtiyaçlarına çözüm olarak ortaya çıkıyor. Teknolojik girişimcilik ise hızlı büyüme potansiyeline sahip ve ulusal rekabet gücümüzün artmasında kilit rol üstleniyor” diye konuştu.

## “TÜRKİYE'DE 3.5 MİLYON İŞLETME VAR”

Türkiye'de farklı sektörlerde, farklı boyutlarda faaliyet gösteren toplam 3.5 milyon işletme olduğunu ifade eden Büyükekşi, şunları söyledi: “Her yıl 100 bine yakın yeni işletme bu toplama dahil oluyor. Bu yeni işletmelerin ise yalnızca yüzde 4 ila 5'i teknolojik alanlarda faaliyet göstermek üzere kuruluyor. İşte bu noktada, ülkemizde girişimciliğin yüksek katma değerli ürünler ve teknolojik faaliyet alanlarına yönelmesini sağlamak ana sorumluluğumuz. İhracat alanında da girişimcilerimizin başarılı olabilmesi ve ürünlerinin uluslararası rekabette pazar bulabilmesi için yüksek katma değerli ve teknolojik yenilikler içeren girişimlerin sayısı mutlaka artırılmalı.”

## “GİRİŞİM EVLERİ, 11 FARKLI PROGRAMLA 10 İLDE”

“3.1 milyon kişiye istihdam sağlayan 67 bin ihracatçı firmanın temsilcisi olarak bu alanda pek çok gelişmenin lideri ve uygulayıcısı olduk” diyerek konuşmasına devam eden Büyükekşi, “Yıl içinde Erzurum'da açacağımız Girişim Evi ile 10 ilde faaliyet gösterecek TİM-TEB Girişim Evleri, yeni kurulan start-up işletmelerinden, teknolojik ürünler ihraç eden büyük işletmelere kadar geniş bir hedef kitle için 11 farklı program uyguluyor. Girişim Evleri'nde ülkemizin nitelikli girişimci geliştirme ihtiyacına yönelik tasarlanan Wake-Up ve Lets-Up programları ile bugüne kadar 1300'e yakın üniversite öğrencisine eğitim imkânı sunuldu. Teknoloji firmalarının kalıcı ve güçlü şirketlere dönüşmesi amacıyla gerçekleştirilen Start-Up, Level-Up ve Grow-Up programları kapsamında 400'den fazla girişimciye hizmet verildi” açıklamasında bulundu.

**GREEN  
CLEAN**

# ORGANİK & DOĞAL FORMÜL ev temizlik ürünleri

**Sağlık  
Mutluluktur**  
Organik ve Doğal Formül

Petrol türevi  
GDO, Fosfat, SLES  
Klor, Paraben gibi  
Kanserojen Kimyasallar  
içermez  
**Dermatolojik Olarak  
Test edilmiştir.**



“Çevre ve cilt dostu”



ve diğer noktalarda



**Müşteri Hizmetleri**  
0800 261 75 75

www.ugreenclean.com  
info@ugreenclean.com



**Uzay Kimya Merkez**  
Alkop Sanayi Sitesi, C-5 Blok No: 5/6  
Esenyurt - İstanbul  
Phone: +90 (212) 858 00 10

**Uzay Kimya Satış Ofisi**  
Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi B Blok  
Kat:3 Kavacık - İstanbul  
Phone: +90 (216) 322 48 08

[www.instagram.com/ugreenclean](https://www.instagram.com/ugreenclean)

[www.facebook.com/ugreenclean](https://www.facebook.com/ugreenclean)

[www.twitter.com/ugreenclean](https://www.twitter.com/ugreenclean)



## DÜNYA MELEK YATIRIM FORUMU VE TÜRKİYE MELEK YATIRIMCILAR DERNEĞİ BAŞKANI BAYBARS ALTUNTAŞ:

# “TÜRKİYE, AVRUPA’NIN 5’İNCİ BÜYÜK MELEK YATIRIM PAZARI”

Raporu’na göre Türkiye; İngiltere, İspanya, Finlandiya ve Almanya’dan sonra Avrupa’nın 5’inci melek yatırım devi haline geldi. Türkiye; Fransa, Rusya ve İtalya’yı sollayarak müthiş bir atılım yaptı” diye konuştu.

### “420 MELEK YATIRIMCI VAR”

Türkiye’nin şu anda İngiltere’den sonra melek yatırımcılık kanununa sahip Avrupa’daki tek ülke olduğuna dikkat çeken Altuntaş, “Kitlesel Fonlama yasa tasarısı da Meclis’te. Dünyanın en yüksek melek yatırım vergi teşviği yüzde 75 ile Türkiye’de. Şu anda 16 melek yatırım ağı ve Hazine Müsteşarlığınca onaylı 420 melek yatırımcı, her yıl start-up’lara minimum 420 milyon TL yatırım yapabilir kapasitede. Üzerinde çalışılan ortak yatırım fonu yönetmeliği ile bu rakamın yıllık 840 milyon TL’ye çıkarılması hedefleniyor” şeklinde konuştu.

### “DEĞERLERİ ABD EKONOMİSİNE DENK START-UP’LAR VAR”

Dünya ekonomisinin yüzde 95’inin KOBİ’ler tarafından yürütülmesine vurgu yapan Altuntaş, şunları söyledi: “Öncelikle girişimci ve start-up arasındaki en önemli fark şu: İşini kurarken sadece tüketiciden elde edeceği gelire odaklanan birey ‘klasik girişimci’; tüketiciden elde edeceği gelirin yanı sıra ileride şirket hissesini satarak elde edeceği geliri de işin başında hesaplayan ve buna odaklanan ‘modern girişimci’ye de start-up diyoruz. Girişimci olarak işini kuranlar bir müddet sonra ikiye ayrılacak. Ömür boyu bu işi yapanlar; yani esnaf zihniyetliler ve bir müddet sonra yeni bir girişime girişenler; yani start-up zihniyetliler. Sadece Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn şirket değerlemelerini

toplasanız; nerdeyse ABD ekonomisinde faaliyet gösteren tüm KOBİ’lerin değerine yakın bir sonuç bulabilirsiniz.”

### “TÜRKİYE’DE UNICORN; YANI 1 MİLYAR DOLARLIK GİRİŞİM YOK”

Altuntaş, unicorn; yani şirket değerlemesi 1 milyar doları 7 yıl içinde bulan start-up’ların henüz Türkiye’den çıkmadığına vurgu yaparak, şöyle konuştu: “Silikon Vadisi gibi start-up fonlaması yapacak bir alternatif pazar henüz dünyanın hiçbir yerinde yok. Silikon Vadisi’ni takiben Berlin, Londra, Tel Aviv ve Singapur gibi merkezler start-up’lar için iyi birer fonlama merkezi haline gelmeye başladı. Bu da şu demek: Berlin, Londra ve Tel Aviv’e ulaşabilen Türk girişimciler için iyi fonlama fırsatları doğabilir. Ancak hemen şunun da altını çizmekte fayda var. 5 yıla kadar İstanbul da bu start-up fonlama destinasyonlarından biri haline gelebilir.”

### “TÜRKİYE, 5 SENE İÇİNDE DÜNYA GİRİŞİMCİLİK LİGİNDE”

Global Girişimcilik Geliştirme Enstitüsü tarafından yapılan araştırmada, Türkiye’nin dünyanın en çok gelişen ilk 10 ülkesi arasında 7’nci sırada yer aldığını söyleyen Baybars Altuntaş, şöyle devam etti: “Global Girişimcilik Endeksi’ne göre 2013 yılında Türkiye 45’nci sıradayken 2017’de 36’ncı sıraya yükseldi. Türkiye’nin AR-GE’ye ayırdığı bütçe, 7 milyon nüfusa sahip İsrail’in onda biri kadar. Türkiye’nin artan genç nüfusu ve girişimcileri ilgilendiren kamusal kanunların hızlıca çıkıyor olması, önümüzdeki 5 yıl içinde dünya liginde hızla yükselen bir girişimcilik ekonomisine sahip olacağımızı gösteriyor.”

**Türkiye’nin 2016 yılında açıklanan Avrupa Melek Yatırım İstatistikleri ve Compendium Raporu’na göre, beş basamak birden yükselerek Avrupa’nın 5’inci büyük melek yatırım pazarı haline geldiğini söyleyen Baybars Altuntaş, “İngiltere, İspanya, Finlandiya ve Almanya’dan sonra gelen Türkiye, melek yatırımcılıkta Fransa, Rusya ve İtalya’yı sollayarak müthiş bir atılım yaptı” dedi.**

**D**ünya Melek Yatırım Forumu ve Türkiye Melek Yatırımcılar Derneği Başkanı Baybars Altuntaş, 9 Haziran 2016 tarihinde İspanya’nın Malaga şehrinde tam anlamıyla Türkiye sürprizi yaşandığını ifade ederek, “EBAN Başkanı’nın açıkladığı 2016 yılı Avrupa Melek Yatırım İstatistikleri ve Compendium



# ikinciyeeni.com kazandırıyor, kazandırıyor, kazandırdı.

Otomobilinizi Türkiye'nin ikinci el alım-satım platformu ikinciyeeni.com'da satın, otomobilinizin değerini açık açık artırın. Ekspertizden notere bütün işleri bize bırakın, siz rahatınıza bakın.



**Etki yaratan girişimcilik modellerinin hem ekonomik kalkınmaya hem de sektörde değer oluşturmaya katkı sağladığını belirten Sina Afra, “Kalkınmadaki en temel sorun, sürdürülebilirlik. O nedenle uzun vadede ortaya çıkacak girişimlerin de üretime daha çok odaklanarak, sürdürülebilir kalkınmayı desteklemesi gerek” dedi.**

**T**ürkiye’de girişimciliğin günden güne daha çok önem kazandığını anlatan Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra, “Girişimciliğe hâlâ mesafeli yaklaşıyoruz. Bunda ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik ve sosyal durum ile eğitim faaliyetlerinin de payı büyük. Durum buyken, girişimcilik pek çok insan için çok riskli ve zorluklarla dolu bir kariyer yolu olarak görülüyor” diye konuştu.

Etki yaratan girişimcilik modellerinin ekonomiye katkı sağladığını, kalkınmadaki en temel sorunun ise sürdürülebilirlik olduğunu ifade eden Afra, girişimlerin üretime daha çok odaklanarak, sürdürülebilir kalkınmayı desteklemesi gerektiğini kaydetti.

## TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK VAKFI BAŞKANI SİNA AFRA: “GİRİŞİMLER, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMAYI DESTEKLEMELİ”

### “GİRİŞİMCİLİK, KÜLTÜRÜMÜZÜN PARÇASI DEĞİL”

Girişimciliğin en önemli öğelerini, ilham veren rol modelleri görmek ve risk almak olarak tanımlayan Sina Afra, “Türkiye’ye baktığımızda girişimcilik olgusunun, Türk kültürünün bir parçası olmadığını görüyoruz; dolayısıyla eğitim sisteminin içinde de yeri yok. Ülkemizdeki mevcut yapı hâlihazırda girişimci olmaya karar vermiş kişilere yönelik hızlandırma programlarından ve sonrasındaki desteklerden oluşuyor. Oysa girişimcilik kültürünü geliştirmek için önce altyapı oluşturmak; buna temelden başlamanız gerek” diye konuştu.

### “VAKFIMIZDA 17-24 YAŞ ARASINDAKİ GENÇLERLE ÇALIŞIYORUZ”

Afra, “Girişimcilik ve liderlik açısından en yatkın ve en yetenekli gençlerin bulunmasını ve desteklenmesini sağlıyoruz. Ben girişimcilik dünyasına geç adım atanlardanım. Şimdi, ‘Keşke 20 yıl önce başlamışım’ diyorum. Aynı deneyimi en azından başka gençlerimiz yaşamasın, atacakları adımlarda yanlarında onları destekleyen bir kurum olsun diye düşünerek, Türkiye Girişimcilik Vakfı’nı kurduk” açıklamasında bulundu.

Vakıfta 17-24 yaşları arasındaki gençlerle birlikte çalıştıklarını söyleyen Afra, sözlerine şöyle devam etti: “Fellow Programı aracılığıyla her yıl ortalama 40-50 üniversite öğrencisini Girişimcilik Vakfı ailesine dâhil ediyoruz. Programa katılmak isteyen öğrenciler temelde keşfetme merakı taşıyan, dünyaya bakabilen, eleştiriye açık, geri verme motivasyonuna sahip ve kendi yolundan giderek iz bırakmak isteyen gençler. Girişimcilik Vakfı Fellow’larını iki ayda bir başarılı girişimcilerle buluş-

turup, bu hikâyelerden kendilerine sonuç çıkarmalarını sağlıyoruz. Türkiye’nin en yüksek öğrenci bursunu veriyor, girişim elçileri olarak farklı etkinlik ve projelerde yer almalarını teşvik ediyoruz. Gençlerimizi, artan uluslararası iş birliklerimiz ve sponsorlarımız sayesinde dünyadaki önemli oluşumlara ve konferanslara göndermeye çalışıyoruz.”

### “ONLINE GİRİŞİMLER, FİYAT AVANTAJI YA DA KOLAYLIK SAĞLIYOR”

Fellow Programı haricinde öne çıkanlar arasında Create Up, YoungPreneurs, İzmir Up ve Startup Globe gibi birçok proje olduğunu söyleyen Sina Afra, online girişimlerin son yıllarda geçirdiği değişime de değindi. Afra, “Online girişimler son 5 yıl içinde e-ticaretten Saas, pazar yerleri ve yeni servis kurgularına kaydı. Genelde girişimlerin iki tane odak noktası var. Ya bir fiyat avantajı sunmaya çalışıyorlar, örneğin ikinci el siteleri gardrops.com gibi. Ya da kullanıcıya bir kolaylık ve yenilik sunmak üzere kurgulanıyorlar, buna örnek olarak da getir.com ve evtiko.com’u gösterebiliriz” şeklinde konuştu.

## GİRİŞİMCİ İÇİN ÖNEMLİ KURULUŞLAR

- BIC Angels
- Galata İş Melekleri
- E-tohum
- Inventram
- Şirketortağım
- İstanbul Startup Angels
- TRAngels
- Inovent
- Bahariye Business Angels
- Lab-X

**Kaynak: POSTA**





GİDEREK KAOTİKLEŞEN DÜNYADA CESARET ve KARARLILIK İLE  
KAPSAYICI ÇÖZÜMLERİ ÜRETECEK

**“KUDRETLİ İNSAN – LİDER”**

POTANSİYELİNİ HAREKETE GEÇİRİYORUZ.

**21. Y.Y.'da birkaç adım önde koşmak istiyorsanız, Koçluk araçlarını Liderlik ve Yöneticilik yetkinliklerinize katın, Gücünüzü ve veriminizi artırın!**

**DENGE MERKEZİ**, insandan İNSAN'a yolculukta, “İnsan Potansiyelinin” çok boyutlu ve farklı bakış açılarını ortaya çıkarma deneyimine aracılık eder, alan açar ve model oluşturur.

Bu temel bakış açısını, geliştirdiği program ve hizmetlerle bireylere ve kurumlara yansıtır. “Üst Düzey Yönetici Koçluğu”, “Takım Koçluğu, Hizalanması ve Gelişimi”, “Kurumsal Koçluk, Mentörlük ve Liderlik Programları” ile bireysel ve kurumsal ihtiyaçlara yönelik eğitim ve hizmetler sunar. Dünya Değer Sistemleri – Spiral Dinamikler alanında çalışır.

Denge Merkezi Eğitim Danışmanlık - Erickson Coaching International Türkiye

Tel: 0216 550 8055 - 0312 468 2542

[www.dengemerkezi.com](http://www.dengemerkezi.com) / [dm@dengemerkezi.com](mailto:dm@dengemerkezi.com)



**ERICKSON**  
INTERNATIONAL

Leading since 1980





**E-tohum olarak 2008 yılından bu yana yaklaşık 18 bin girişimci başvurusu aldıklarını belirten Burak Büyükdemir, “3 bin girişimciyle yüz yüze görüştük. e-ticaretten oyuna, sosyal medyadan mobil ve yazılım alanlarına kadar 300 girişimi E-tohum girişimi olarak seçtik. Türk girişimcilerimizden bazıları, Silikon Vadisi’nde” dedi.**

**E**-tohum’un 2008 yılında kurulduğunu ve o günden bu güne yaklaşık 18 bin girişimci başvurusu aldığını ifade eden E-tohum kurucusu Burak Büyükdemir, “3 bin girişimciyle yüz yüze görüştük. e-ticaretten oyuna, sosyal medyadan mobil ve yazılıma kadar farklı alanlarda uzmanlaşan 300 girişimi, E-tohum girişimi olarak seçtik. Seçtiğimiz 300 girişimin yüzde 50’si 7 yıl sonunda hâlâ ayakta. Ortak olduğumuz girişimlerin neredeyse

## E-TOHUM KURUCUSU BURAK BÜYÜKDEMİR: “TÜRK GİRİŞİMCİLERİMİZ SİLİKON VADİSİNDE”

yarısı önemli bir konuma ulaştı. Bu girişimlerin 100’üne yatırım yaptık” diye konuştu.

Startup İstanbul için 135 ülkeden de başvuru aldıklarını sözlerine ekleyen Büyükdemir, şöyle devam etti: “Avrasya’nın en büyük girişimci-yatırımcı etkinliği Startup İstanbul kapsamındaki Startup İstanbul Challenge girişimci yarışmasında birinci olan E-tohum 2012 girişimlerinden Connected2.me, daha sonra San Francisco’daki 500 Startups’ın 3 aylık programına katılmaya hak kazandı. Şu anda 12 milyon kullanıcıya ulaşan girişim, 500 Startups ve birçok yatırımcının katıldığı turda ilk aşama yatırımı aldı. Türkiye çıkışlı genç girişimciler kısa süre sonra San Francisco’daki teknoloji merkezi Silikon Vadisi’ne taşınarak girişimlerini büyüttüler ve yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeyi başardılar.”

### “5 YIL SONRA DÜNYA ÇAPINDA MARKAMIZ OLACAK”

Girişimciliğin Türkiye’de her geçen yıl daha fazla öğrenildiğini ve anlaşıldığını ifade eden Büyükdemir, “Son yıllarda girişimcilik konusunda bir hareketlenme olduğu doğru. Ancak daha büyük bir ivmeye ihtiyacımız var. Çok daha hızlı hareket etmemiz ve katma değeri yüksek girişimler çıkartmamız gerekiyor. Dünyada başarılı şirketler kurmak için sadece teknoloji sektöründe değil, diğer alanlarda da bu konuda tecrübeli girişimcilere ve yöneticilere ihtiyacımız var. Dikkat edersek Türkiye’den çıkarak dünya çapında başarılı olmuş markamız yok. Bu teknoloji alanına da yansıyor. Önümüzdeki yıllarda girişimcilerimizin sadece yerel pazara değil, diğer ülkelere de odaklanacaklarını ve yurt dışında yayılacaklarını dü-

şünüyorum. Dünya çapında başarılı markalarımızın çıkması 5 yılı bulacak” yorumunda bulundu.

### “YAPACAĞINIZ İŞ MUTLAKA BİR PROBLEMİ ÇÖZSÜN”

Büyükdemir, “E-tohum, 2013 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite olan Yatırımcı Kulübü ile birlikte, bugün Türkiye’nin önde gelen girişim hızlandırıcı programı ve erken aşama yatırımcısı olarak Türkiye’deki internet şirketlerinin sayısını artırmak ve internet ekosistemini geliştirmek için çalışıyor. Girişimci olmaya karar veren kişilerin; yol arkadaşlarını, yani takımını iyi seçmesi, yapacakları işle ilgili mutlaka önceden sıkı araştırmalar yapmaları, teorik pazar araştırmaları, fizibilite raporlarının, hedefledikleri müşteri profili gibi teorik bilgilerinin olması, yaratacakları işin mutlaka bir ‘problem’i çözmesi gerek” şeklinde konuştu.

### “YURT ODASINDAN SİLİKON VADİSİ’NE”

E-tohum’dan çıkan bir başarı hikayesini paylaşan Büyükdemir, sözlerine şöyle son verdi: “İnternet sitesi kullanıcılarına anonim olarak chat yapma imkânı veren Connected2.me kurucuları Ozan Yerli ve Göksu Orhun, Mart 2015’e kadar Türkiye’deki yatırımcılardan toplam 2 milyon TL’lik yatırım aldı. Connected2.me’nin kurucusu Ozan, E-tohum’a başvurduğunda üniversite son sınıfta okuyordu. Bilkent Üniversitesi’nin yurt odasında başlattığı girişimini, bugün San Francisco merkezli global bir şirkete dönüştürdü. Kısa süre sonra ortağı Göksu’yla beraber Silikon Vadisi’nde çalışmaya başladı. Onlar, şimdi 4 milyona yaklaşan üye sayılarıyla Türkiye’den ve dünyadan tüm yatırımcıların ilgisini çekiyor.”



**Sermaye Piyasası Kanunu'ndaki yeni tasarının hayata geçirilmesi ile kitlesel fonlama platformlarının daha sağlıklı işleyeceğini ifade eden Savaş Ünsal, Türk girişimcilerinin, kitlesel fonlama platformları aracılığı ile 2023 senesinde 1 milyar dolarlık fon kaynağına ulaşmasını hedefledikleri belirtti.**

**D**ünyada yaygın görülen kitlesel fonlama faaliyetinin hem Türkiye'de bilinirliğini artırmak hem de hukuki çerçevesinin oluşturulmasına katkıda bulunmak amacıyla dernek kurduklarını söyleyen Kitlesel Fonlama

## KİTLESEL FONLAMA DERNEĞİ BAŞKANI SAVAŞ ÜNSAL:

# “GİRİŞİMCİLERE 1 MİLYAR DOLAR FON SAĞLAYACAĞIZ”

Derneği Başkanı Savaş Ünsal, “Bugün 60 milyon dolar olan yatırım fonları, 3 sene içinde 250 milyon dolar toplam fonlama hacmine ulaşacak. Türk girişimcilerinin, kitlesel fonlama platformları aracılığı ile 2023 senesinde 1 milyar dolar fon kaynağına ulaşmasını sağlamayı hedefliyoruz” dedi.

Derneğin misyonunu, “Bugün çok az sayıda ve genellikle ‘ödül’ bazlı olan crowdfon.com, BiAyda.com, FonlaBeni.com, FonGoGo, ArıKovani, Buluşum gibi kitlesel fonlama platformlarına yenilerini eklemek” olarak açıklayan Ünsal, “Mevcut kitlesel fonlama platformlarımız ödül bazlı işliyor. Yani destek verdiğiniz proje başarılı olursa proje sahibinin vereceği ödülleri alıyorsunuz. Bu ödüller parasal değil, ürün veya servis şeklinde olabiliyor. Parasal olarak geri dönüş yapabileceğiniz sermaye bazlı kitlesel fonlama platformlarının faaliyete geçmesi için yeni kanunun Meclis'te onaylanmasını bekliyoruz” diye konuştu.

Savaş Ünsal, global kitlesel fonlama pazarının 2002 yılında yalnızca 2.7 milyar dolar olduğunu hatırlatarak, “Pazar, hızla büyüyor. 2016 yılında 44.4 milyar doları bulan pazar, bu yıl 56.34 milyar dolar, 2020 yılında ise 115 milyar dolar olacak” değerlendirmesinde bulundu.



## FONLANAN EN BAŞARILI KAMPANYALAR

**Pebble E-Paper akıllı kol saati:** 37 günde 10 milyon 266 bin 845 dolar toplamayı başaran girişim, yatırımcılarına akıllı saati ilk alanlardan biri olma ödülü vad ediyordu. Kickstarter kullanıcıları teklife “atladı” fakat talep öyle çoktu ki saatlerin üretimi gecikti, ilk saatler 10 ay sonra ortaya çıkabildi.

**Elio Motors:** Üç tekerlekli bir taşıt olan Elio kısa sürede 25 milyon dolardan fazla fon topladı. 50 bin ön sipariş alan üretici hisse paylaşımı yöntemine geçti.

**Oculus Rift sanal gerçeklik başlığı:** Oculus Rift, bir Kickstarter projesiydi. 30 günde 2 milyon 437 bin 429 dolar topladılar. Daha fazla yatırım peşine düşünce Facebook satın aldı.

**The Coolest Cooler:** Seyyar soğutucuların en “cool” olanı; bluetooth hoparlör, blender ve LED ışıklarla donatılmıştı. Kısa sürede 13 milyon 285 bin 226 dolar yatırım toplayarak tarihe geçti.

**Baubax akıllı ceket:** Şişme boyun yağından iPad cebine kadar 15 farklı özelliği bulunan çok marifetli ceket, 20 bin dolar hedeflerken 10 milyon dolar topladı.

Kaynak: milliyet.com.tr



**Girişimciliğin öğrenilmiş bir motivasyon olduğunu söyleyen Ahmet Murat Fiş, "Girişimci doğulmaktan ziyade olunduğuna inanıyorum. Girişimci sayısı kadar farklı girişimci kişilikleri var. Doğuştan gelen bazı özelliklerin geliştirilmesi, keskinleştirilmesi, başka bir takım üyesi ile kapatılması, bilgi, donanım ve araçlarla desteklenmesi gerek. Bu bağlamda da kişisel özelliklerden daha çok bu konudaki istek, kararlılık, bilinç ve donanım önemli" dedi.**

**G**irişimciliği Joseph Schumpeter'in ardından çok basit şekilde "yeni bir birleşim meydana getirmek" diye tanımlayan Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Bölümü Başkanı Ahmet Murat Fiş, "Yeniden kastımız, mutlaka yeni bir bilimsel buluş değil. Eski kaynak ve bileşenleri yeni bir şekilde kombinleyerek, doğru bir kurgu ile sunmak da mümkün. Her konuda yenilik-inovasyon ve yeni bir bileşim oluşturulabilir" diye konuştu.

Girişimci doğulmaktan ziyade

## ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ BAŞKANI AHMET MURAT FİŞ:

### "GİRİŞİMCİ DOĞULMAZ, OLUNUR"

olunduğuna inandığını ifade eden Fiş, girişimci sayısı kadar farklı girişimci kişiliklerinin olduğunu, doğuştan gelen bazı özelliklerin geliştirilmesi, keskinleştirilmesi, başka bir takım üyesi ile kapatılması ve bilgi, donanım ve araçlarla desteklenmesi gerektiğini aktardı. Fiş, "Bu bağlamda da kişisel özelliklerden daha çok bu konudaki istek, kararlılık, bilinç ve donanım önemli" dedi.

#### "SADECE YENİ İŞ KURAN DEĞİL YENİLİK GETİREN DE GİRİŞİMCİ"

"Girişimci deyince sadece kendi işini kuran bağımsız girişimcileri değil, girişimci yetkinliklerini çalıştıkları kurumda sergilemek isteyen, şirketinde değişim ve inovasyon ajanı rolünü üstlenecek kurum içi girişimcileri ve sosyal bir probleme deva olan sosyal girişimcileri de anlamak gerek" diyen Fiş, şunları kaydetti: "Girişimcilik, uzun ve zorlu bir süreç. Bu süreçte kişisel özelliklerden ve kim sorusundan ziyade; ne, nasıl ve neden soruları öne çıkıyor. Başarıya giden yol müşterinin nabzını tutarak, sahada kurgulanmış bir iş modelini doğru ve etkili bir şekilde hayat geçirebilmekten geçiyor. Zorluklar karşısında yılmadan kararlı bir şekilde devam etmek ve bu bağlamda, dinamik ortamda esnek olup gereken değişiklikleri yapabilmek çok önemli."

#### "GİRİŞİMCİLİĞE DİRENÇ DESTEKLERLE KIRILYOR"

Türkiye'de girişimci algısının net olmadığına vurgu yapan Fiş, "Her genç girişimcilik konusunda istekli mi veya çok söylene geldiği gibi bu konuda kültürel bir yatkınlığımız var mı emin değilim. Ben, tam tersi bir kültürel yatkınlık ve algıdan bahsetmek mümkün diye düşünüyorum. Birinci sınıf öğren-

cilerime, 'Kafanızdaki girişimciyi çizin' dediğimde bambaşka algılar çıkıyor. Direnç ve genel manada görece kötü algı, girişimcilik ekosistemindeki giderek artan faaliyetler ve destekler sayesinde kırılıyor. Yeni ve daha doğru bir bilinç ve farkındalık oluşuyor" diye konuştu.

#### "KAMUDA VE ÖZELDE DESTEK ÇOK"

Girişimcilere yönelik hem dünyada hem Türkiye'de hem özel hem kamu sektöründe artarak devam eden programlar, yarışmalar ve desteklerin olduğunu hatırlatan Fiş, "Burada hangi kanaldan ziyade doğru bir başvuru önemli. Temel sorulara cevap veren, iyi kurgulanmış ve sahada denenmiş bir iş modeli yapısı ve bunu destekleyen, istenen formata uygun bir iş planı ile her türlü kapıyı açmak mümkün. Arayan, isteyen, sorgulayan ve buna uygun olarak kendini hazırlayan girişimciler gereken desteği buluyor" şeklinde konuştu.

### EN GİRİŞİMCİ VE YENİLİKÇİ 10 ÜNİVERSİTE

- Sabancı Üniversitesi
- Orta Doğu Teknik Üniversitesi
- Bilkent Üniversitesi
- İstanbul Teknik Üniversitesi
- Boğaziçi Üniversitesi
- Koç Üniversitesi
- Gebze Teknik Üniversitesi
- Özyeğin Üniversitesi
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
- Yıldız Teknik Üniversitesi

**KAYNAK: TÜBİTAK Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi 2016**



**Türkiye’de girişimcilik ekosistemine hukuki uyumun geciktiğini ifade eden Avukat Okan Şencan, “Türkiye, küresel büyümenin gerisinde kaldı. Dünyanın birçok prestijli üniversitesinde bu alanda eğitim programları açılırken, start-up hukuku alanında yapılan çalışmalar, bu yarışta önemli adım” dedi.**

Start-up’ların merkezi olarak anılan Silikon Vadisi’nin, dünyanın pek çok yerinde ilgi gördüğünü belirten Start-up Hukuku Kurucu Ortağı Avukat Okan Şencan, girişimcilik ekosistemine hukuki uyumunun gecikmesiyle Türkiye’nin bu alanda global büyümenin gerisinde kaldığına dikkat çekti. Şencan, start-up hukuku alanında yapılan çalışmaların, Türkiye’nin global düzene ayak uydurması için atılmış önemli bir adım olduğunu söyledi.

#### **"MELEZ HUKUK DALI BOŞLUK KAPATIYOR"**

Piyasa şartlarının, gelişen teknolojilerin organik büyümeyi her geçen gün daha da zor hale getirmesiyle birlikte, start-up yatırımları ve satın almalarının oldukça popüler hale geldiğini söyleyen Start-up Hukuku Kurucu

## **START-UP HUKUKU KURUCU ORTAĞI AVUKAT OKAN ŞENCAN:**

### **"START-UP HUKUKU ÖNEMLİ BİR ADIM"**

Ortağı Avukat Okan Şencan, “Sanayi şirketlerinin, adını sıkça duyduğumuz Endüstri 4.0, nesnelerin interneti, yapay zeka gibi gelişmeleri takip etmesi, bu alanlarda çalışan start-up’ları bünyelerine katmaya başlaması, girişimcilik kümelenmesini derinleştirdi. Kendisine has dinamikleri bulunan bu yapı, literatüre ‘start-up hukuku’ olarak geçti. Bu melez hukuk dalı ile birlikte girişimcilik ekosistemindeki büyük bir boşluk kapanmış oldu” diye konuştu.

#### **"HUKUKİ SÜREÇLERDEKİ HATALAR BOŞA GİDEN YATIRIMLAR"**

Start-up hukuku konusunda 200’den fazla makale yayımladıklarına vurgu yapan Şencan, “Yüksek lisans tutun, Melek Yatırım Ağları’na kadar 30’un üzerinde eğitim verdik, terminolojiyi literatüre bir tez çalışmasıyla kazandırdık. Danışmanlıklarda da tecrübe etme imkanı bulduk, bir start-up’ın kurulması ile birlikte birçok hukuki sorun gündeme geliyor. Örneğin, bir şirket kurulmalı mı, kurulacaksa hangi türde bir şirket olmalı, yatırımcılarla imzalanacak sözleşmeler girişimcilerin üstüne ne gibi sorumluluklar yükler, bir fikir ne ölçüde korunabilir, yatırım sözleşmelerinde nelere dikkat edilmeli, start-up’ların kanuni yükümlülükleri nelerdir? Bu alanda profesyonel bir destek almak, girişimcilik ekosisteminde mevcut veya ileride karşılaşılabilecek sorunların çözümü için oldukça önemlidir. Aksi takdirde hukuki süreçlerde yapılan hatalar boşa giden yatırımlara, fikirlere ve daha da önemlisi hayallere neden olur” yorumunu yaptı.

#### **"UBER 68 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE"**

Start-up’ların önemine değinen Şencan, şunları kaydetti: “Uber 68 milyar dolar, Facebook, ayda yaklaşık 1.94 milyar aktif kullanıcısı olan bir start-up. 1977 ile 2009 yılları arasında

kurulan start-up şirketleri, her yıl yaklaşık 2 milyon ila 3 milyon arasında yeni iş imkanı yarattı. Start-up’lar teknolojik ve diğer yenilikleri ticarileştirmek için en iyi mekanizma. Bu şirketler, yeni teknolojilerin hızlı bir şekilde gelişmesine ve faaliyet gösterdikleri yere katkıda bulunuyor. Start-up’lar ekonomik sisteme ek dinamikler ve rekabet gücü sağlıyor. Şirketler aynı zamanda, Y jenerasyonun istihdamı ve aktivasyonu için ideal bir form ve fırsat.”

### **ABD’NİN EN DEĞERLİ START-UP’LARI**

#### **1. UBER**

Değeri: 68 milyar dolar  
CEO: Travis Kalanick

#### **2. AIRBNB**

Değeri: 30 milyar dolar  
Ürün şefi: Joe Gebbia  
CTO: Nathan Blecharczyk  
CEO: Brian Chesky

#### **3. PALANTIR**

Değeri: 20.53 milyar dolar  
CEO: Alex Karp

#### **4. SNAP**

Değeri: 18.19 milyar dolar  
CEO: Evan Spiegel

#### **5. WeWork**

Değeri: 16.9 milyar dolar  
Ortak kurucular: Miguel McKelvey ve Adam Neumann

#### **6. SPACEX**

Değeri: 12 milyar dolar  
CEO: Elon Musk

#### **7. PINTEREST**

Değeri: 10.47 milyar dolar  
CEO: Ben Silbermann

#### **8. DROPBOX**

Değeri: 10 milyar dolar  
CEO: Drew Houston

**KAYNAK: [www.businessinsider.com](http://www.businessinsider.com)**



**T**OBB çatısı altındaki oda ve borsalar, 15 Temmuz'un yıldönümü nedeniyle ortak bir açıklamada bulundu. 81 ilde 365 oda ve borsa başkanının katılımıyla eş zamanlı olarak gerçekleştirilen Ankara'daki açıklama, Ankara Ticaret Borsası'nın ev sahipliğindeki basın toplantısıyla yapıldı. Toplantıya ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATB Başkanı Faik Yavuz, ATO Başkan Yardımcısı Mustafa Deryal ve Ankara ilçelerindeki oda ve borsaların başkanları katıldı.

Oda ve borsaların 15 Temmuz'la ilgili ortak açıklaması şöyle:

#### "GÜCÜMÜZ MİLLİ İRADE, HEDEF BÜYÜK TÜRKİYE"

Tarihimizin en zor günlerinden biri olan 15 Temmuz'un yıldönümüne giriyoruz. 15 Temmuz'u unutmayacağız, unutturmayacağız. 15 Temmuz'un Türkiye için bir milat olduğuna inanıyoruz. Çünkü bu alçak saldırı, darbenin ötesinde bir işgal girişimiydi. 15 Temmuz, İstiklal Harbi'nden bu yana ülkemizin karşılaştığı en büyük tehlikeydi. O gece Fetullahçı terör örgütü, "devleti" ele geçirmeye, milleti tahakküm altına almaya kalkıştı.

Darbe girişiminin asıl amacı; ülkemizi tarihimizde görülmemiş bir kaosa sürüklemek, kardeş kavgası başlatmak ve Türkiye'yi iç savaş ortamına sokmaktır. Darbe teşebbüsünün nihai amacı; Türkiye Cumhuriyeti'ni bir daha ayağa kalkamayacak duruma düşürmektir.

Allah'a şükürler olsun milletimiz, cesareti ve feraseti ile bu belayı, bu fitneyi durdurdu. Milletimiz demokrasimize ve özgürlüğümüze kasteden bu saldırı karşısında dik durdu, canı pahasına değerlerini savundu. Bu masadaki kuruluşlarının tamamı da, ilk andan itibaren, devletimizin ve milletimizin yanında yer aldı.

Başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere, Gazi Meclisimiz, Bakanlarımız, siyasi partilerimiz, milletimiz, sivil toplum kuruluşlarımız ve medyamızın kararlı duruşuyla bir destan yazdık.

Haince planlanmış darbe girişimini savuşturan milletimizin önünde saygıyla eğiliyoruz. 15 Temmuz'da Türkiye, en zor demokrasi sınavını büyük başarıyla vermiştir. Demokrasimizin, hiçbir kaba kuvvete teslim olmayacak kadar güçlü olduğunu herkese gösterdik. Milletimiz darbeye karşı durarak şunu açık şekilde ilan etmiştir. "Türkiye Cumhuriyeti devletini milletin iradesi dışında hiçbir güç yönetemez."

Bu, dünyaya örnek olacak bir tavidir. Elbette bunun için büyük bir bedel ödedik. Darbe girişimine karşı verdiğimiz bu mücadelede, 250 vatandaşımız şehit oldu. 2301 vatandaşımız gazi oldu. Şehitlerimize Allah'tan rahmet diliyoruz. Gazilerimizi şükranla anıyoruz. Milletimiz onları daima minnetle ve rahmetle anacaktır.

## Ankara oda ve borsalarından 15 Temmuz açıklaması

Dünyada çok az millet bu bedeli ödeyebilir. Siyasi görüşü fark etmeksizin Türkiye'nin geleceğine sahip çıkan 15 Temmuz ruhu demokrasinin sigortasıdır. Bir daha böyle hain girişimlerin yaşanmaması için FETÖ ile mücadele her alanda etkin ve kararlı şekilde sürdürülmelidir.

Yargı kurumları, darbecilere ve onların destekçilerine hak ettikleri en ağır cezayı vermeli, milletimizin vicdanını rahatlatmalıdır.

En az 15 Temmuz kadar darbe girişiminden sonrası da ülkemiz açısından zorlu bir süreç oldu. Darbe girişimi sonrası toplum büyük bir travma yaşadı.

FETÖ, yalan haberlerle yurt dışında ülkemiz aleyhine karalama kampanyaları yürüttü. Ekonomimiz de bu saldırıdan olumsuz etkilendi. Allah'a şükür, birlik ve beraberliğimiz sayesinde bunların hepsini de kısa sürede atlattık. Hükümetimizin bizlerle işi içinde aldığı önlem ve yaptığı reformlarla hızla toparlandık.

Darbe girişiminin üzerinden bir yıl geçmeden ekonomide yüzde 5'lik büyümeyi yakaladık. İstihdam rekorları kırdık. Bu yılın ilk altı ayında tam 1 milyon 200 bin insanımıza yeni istihdam sağladık. İhracatımızı rekor düzeyde arttırmaya başladık. Yabancı yatırımcıların güvenini yeniden kazandık.

Çok açık ifade ediyoruz ki, Türkiye dünyanın en zor stres testinden başarı ile çıkmıştır. Emin olun bizim son bir yılda yaşadıklarımızı başka bir ülke yaşasaydı bir daha ayağa kalkamazdı. Ama biz dimdik ayaktaız. Böyle bir coğrafyada, en zor koşullar altında hiç kimsenin yapamayacağını yaptık. Ama rehavete kapılmayacağız. Yapacak daha çok işimiz, büyük hedeflerimiz var.

15 Temmuz sonrası toparlanma sürecini tamamladık. Şimdi yeni bir atılım sürecini başlatmamız gerekiyor. Ayağımızdaki prangayı çözdük, şimdi koşma zamanı. Büyümede, istihdamda, ihracatta yeni rekorlar kırmalıyız. Vatandaşlarımızın refah seviyesini daha da arttırmalı, demokratik kazanımlarımızı güçlendirerek ileriye taşımalıyız. Bütün bunlar için ortak akılla ve işi içinde, yeni bir reform süreci başlatmalıyız. Buradan yurt dışındaki dostlarımıza da sesleniyoruz. Aldığı yaraları saran milletimiz, bu büyük demokrasi sınavının birinci yılında bütün dostlarını yanında görmeyi arzulamaktadır.

Dostlarımızı iftira kampanyalarına değil, gerçeklere kulak vermeye, buna göre tavır almaya davet ediyoruz.

FETÖ ile mücadelede dost ve müttefik devletlerin de desteklerini bekliyoruz. Kaynağı ne olursa olsun darbe ve terör bir insanlık suçudur. Ancak birlikte çalışırsak daha iyi bir gelecek inşa edebiliriz.

Bizler ülkemiz ve milletimiz için şimdi daha büyük bir azimle çalışacak ve Türkiye'yi büyük hedeflerine taşıyacağız. Üzerine basarak bir kez daha ifade ediyoruz: Türkiye'nin sivil toplumu olarak, 15 Temmuz'u asla unutmayacağız, unutturmayacağız. Ülkemizin geleceğini inşa ederken yaşadıklarımızdan aldığımız dersler bize ışık olacak. Biz bu ülkenin geleceğinden umutluyuz.

Gücümüz milli irade, hedefimiz büyük Türkiye.



## Nurettin Özdebir'den 15 Temmuz mesajı

Çok uzun zamandır ülkemizi ve ekonomimizi içten içe kemiren habis bir ur, 15 Temmuz 2016 tarihinde patlayarak ülkemizi işgale, devletimizi ve meşru hükümetini yıkmaya çalışmıştır. Bir grup hainin gerçekleştirdiği bu girişimi etkisiz hale getiren Türk halkının kahramanlığı, tarihe bir kez daha kaydedilmiştir. Türk halkı, milletin iradesinden başka hiçbir iradeyi kabul etmediğini ve etmeyeceğini o gece göstermiş, bütün dünyaya da örnek olmuştur. Türk demokrasi tarihine kara bir leke olarak geçecek bu girişimi gerçekleştiren hainleri Türk milleti hiçbir zaman unutmayacaktır.

Biz Ankara Sanayi Odası olarak bu süreçte milletimizin, demokrasimizin ve seçilmişlerimizin yanında olduk. Bu hainlerin devletin içinden temizlenmesinin yanı sıra, iş dünyasından da temizlenmesi için büyük çaba gösterdik. Bu çabalarımız sürmeye de devam edecek. Bu hain girişimi unutmadık, unutmayacağız, unutturmayacağız. Bu vesileyle 15 Temmuz şehitlerimizi rahmetle anıyor, gazilerimize şükranlarımızı sunuyoruz. Yaşadığımız coğrafyada devletimizin bekası ve milletimizin selameti için hep birlikte bir olacağız, diri olacağız, uyanık olacağız ve çok çalışacağız. Tüm halkımızın Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun.

## ASO Başkanı Özdebir 15 Temmuz Paneli'nde konuştu

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Kalkınma Ajansı tarafından düzenlenen 15 Temmuz ve Kalkınma Paneli'ne konuşmacı olarak katıldı.

Kalkınma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Fatih Hasdemir'in moderatörlüğünde gerçekleşen panele ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATO Yönetim Kurulu Üyesi Vecdet Fehmi Şendil, OSTİM Başkanı Orhan Aydın, Başkent OSB Başkanı Şadi Türk, Hacettepe Teknokent Genel Müdürü İlyas Yılmaz yıldız konuşmacı olarak katıldı.

Özdebir konuşmasında, Türk demokrasi tarihine kara bir leke olarak geçecek bu girişimi gerçekleştiren hainleri Türk milletinin hiçbir zaman unutmayacağını belirtti. 15 Temmuz darbe girişiminin ülkemize maliyetinin 50 milyar dolar civarında olduğunu söyleyen Özdebir, "15 Temmuz'a kadar ekonomimiz azalarak da olsa büyümeye devam ediyordu. Ama darbe girişiminden sonra ülke ekonomisi ilk defa küçüldü. Hemen akabinde hükümetimizin aldığı ekonomik tedbirler ve iş dünyasına yönelik teşvikleriyle beraber 2016'nın dördüncü çeyreği ve 2017'nin birinci çeyreğinde bu zararı telafi etmeye başladık. Bu ekonomiyi daha sürdürülebilir hale getirebilmek için bizim daha çok ihracat yapmamız, ihrac ettiğimiz ürünlerin de katma değerini yükseltmemiz lazım.

Bunun için de teknoloji transferi, yeni buluşlar ve verimliliği artırarak yatırımlar yapmamız gerekir" diye konuştu.





## Jülide Sarieroğlu'na tebrik ziyareti

**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarieroğlu'na 22 Temmuz 2017'de tebrik ziyaretinde bulundu.

Basına kapalı olarak gerçekleşen ziyarette ASO Başkanı Nurettin Özdebir, yeni görevi nedeniyle Bakan Sarieroğlu'nu tebrik etti ve Ankara Sanayi Odası'nın çalışmalarını hakkında kısa bir bilgi verdi. İş piyasalarının katı olduğunu ve bunu çeşitli kesimlere anlatmakta güçlük çektiklerini ifade eden Özdebir, bakanlığın görev alanına giren konuları daha yakından değerlendirmek üzere Bakan Sarieroğlu'nu ASO Meclis Toplantısı'na da davet etti.

Bakan Sarieroğlu da ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, büyük bir sorumluluk aldığının bilincinde olduğunu ifade etti. ASO ve önerilerinin değerli olduğunu ve birlikte çalışacaklarını ifade eden Sarieroğlu, tüm kararları büyük bir uzlaşıyla almaya çalışacağını belirtti. Sarieroğlu, bir Ankara milletvekili olarak Ankara'nın her türlü sorunuyla da yakından ilgileneceğini sözlerine ekledi.

## Sri Lanka'dan yatırım çağrısı

**S**ri Lanka Ankara Büyükelçisi Pakeer Mohiden Amza ve beraberindeki heyet, Sri Lanka'daki yatırım imkanlarını anlatmak üzere Ankara Sanayi Odası'nı 20 Mayıs 2017 tarihinde ziyaret etti.

Toplantıda önce Ankara Sanayi Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, Ankara sanayisi ve ASO 1. OSB

başta olmak üzere Ankara'daki OSB'lerle ilgili genel bir bilgi verdi. Sri Lanka Ankara Büyükelçisi Pakeer Mohiden Amza, iki ülke sanayicileri ile birlikte ekonomik ve ticari iş birliği yapmak isteklerini belirterek, "ASO üyesi firmaların ülkemizde yatırım yapmasını bekliyoruz. İki ülke arasındaki ticaret hacmini hep birlikte geliştirmemiz gerekiyor" dedi.



## Türkiye-Macaristan İş Forumu ilişkileri güçlendirdi

**M**acaristan Başbakanı Sayın Viktor Orban'ın Türkiye'ye resmi ziyareti kapsamında, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Macaristan İş Konseyi tarafından Macaristan Ulusal Ticaret Ajansı'nın iş birliği ile 30 Haziran 2017 tarihinde "Türkiye-Macaristan İş Forumu" düzenlendi.

Forumun açılışı, Başbakan Binali Yıldırım, Macaristan Başbakanı Viktor Orban

ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci tarafından yapıldı.

Türkiye-Macaristan İş Forumu kapsamında, Ankara Sanayi Odası ile Macar Ticaret ve Sanayi Odası arasında bir görüşme gerçekleştirildi. ASO Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Muhittin Dinçer'in katıldığı görüşmeye, Macaristan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Dr. Laszlo Parragh başkanlığında oda yetkilileri iştirak etti.





# Yerli, Yenilikçi ve Yeşil üretimin yeni üssü kuruluyor!

İstanbul, Bursa ve Kocaeli'nin buluşma noktası Yalova ilinin Çiftlikköy ilçesinde; yerli, yenilikçi ve yeşil üretimin yeni üssü kuruluyor. İstanbul - İzmir Otoyol gişesinin hemen çıkışında, Gemlik - Yalova - Dilovası limanlarına yakın konumdaki coğrafi avantajlarıyla modern İhtisas OSB yeni sanayici üyelerini bekliyor. OSB Kanunu'nda yeni yapılan değişiklik çerçevesinde, maliyetine ve uzun vadeli ödeme planlarıyla arsa

tahsisinizi alıp, 2021 yılında fabrika inşaatınızı başlatın. Meslek okullarından tıp merkezine; tır parkından spor merkezi ve antreposuna kadar tüm sosyal donatılarıyla bir bütün olarak inşa edilecek bu çevreci yeni nesil OSB'de sınırlı sayıda satışa sunulan parsellerde siz de yerinizi alın.



## Artan istihdama karşılık ücretsiz altyapı protokolü



**A**nkara Büyükşehir Belediyesi ile Ankara'da faaliyet gösteren Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) arasında 2 Mayıs 2017 tarihinde protokol imzalandı. Protokole göre, OSB'ler istihdamını artırması karşılığında, Ankara Büyükşehir Belediyesinden yol ve asfalt yapımı, kaldırım, sanat yapıları, çevre düzenlemesi, ağaçlandırma, bakım ve onarım çalışmalarını ücretsiz alacak.

Protokol imza törenine Bilim, Sanayi

ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ASO 2. OSB Başkanı Seyit Ardic, OSTİM Başkanı Orhan Aydın, İvedik OSB Başkanı Hasan Gültekin, Başkent OSB Başkanı Şadi Türk, Anadolu OSB Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, Dökümcüler İhtisas OSB Başkanı Uğur Yavuz, Uzay ve Havacılık İhtisas OSB Başkanı Celal Sami Tüfekçi katıldı.

Bakan Özlü konuşmasında, Ankara'nın, artık bir sanayi şehri aynı zamanda önemli bir üretim ve ihracat merkezi olduğunu belirtti. Özlü, "Şehrin şöyle biraz dışına çıkınca, Ankara'da hummalı bir üretim faaliyeti olduğunu görebilirsiniz. Bugün Ankara'nın bir sanayi şehri kimliği kazanmasında OSB'lerimizin çok önemli bir rolü var" dedi.

## Ankaralı sanayicilerin Moskova'ya nükleer çıkarması

**A**nkara Sanayi Odası (ASO) koordinatörlüğünde iki yıldır devam eden "Nükleer Endüstri'de Yerli Katkı UR-GE Projesi" kapsamında, nükleer santrallere tedarikçi olmak isteyen ASO üyesi firmalar ROSATOM tarafından 30 Haziran 2017 tarihinde düzenlenen Uluslararası Atomexpo Fuarı'na katıldı. ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar başkanlığındaki heyet, Leningrad Nükleer Güç Santrali ile St. Petersburg bölgesinde yer alan ve nükleer güç santrallerine üretim yapan özel şirketlerin tesislerini de ziyaret etti. Cabbar, "Moskova'da ROSATOM'un Rusya dışında anahtar teslim nükleer enerji santrali kuran şirketi Atomstroyexport'un satın alma ve inşaatından sorumlu yetkilileri ile yapılan görüşmede, yerli tedarik konusunda ASO ve şirketin birlikte çalışması değerlendirildi. Heyette yer alan iş adamlarımızın, Akkuyu da kurulacak santral inşaatından iş alma umutları arttı" diye konuştu.



**"Kanun, vatandaşın kamuya olan borç yükünü azaltıyor"**

**A**nkara Sanayi Odası ve Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı iş birliğinde düzenlenen "6736 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına" ilişkin toplantının ilki, 16 Mayıs 2017 tarihinde ASO 1. OSB'de gerçekleştirildi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, 6736 Sayılı Kanun ile vatandaşın kamuya olan borç yükünün azaltılması,

taksitlendirme, ihtilafların sonlandırılması gibi imkanlar getirildiğini söyledi.

İkincisi OSTİM'de gerçekleştirilen toplantının açılışında konuşan OSTİM Başkanı Orhan Aydın, son yıllarda çıkan yapılandırmalar uygulamaya yönelik, daha pratik ve daha sürdürülebilir olduğunu belirtti. Ankara Vergi Dairesi Başkanı İlhan Karayılan ise 6736 Sayılı Kanun'un getirdiği yeni fırsatlar hakkında bilgiler verdi.

# Dünya'da bir gün herkes, Türk Kahvesi'ni tadacak.

Austria



Bosnia &  
Herzegovina



TURKEY  
90 Branches

Bahrain





## Panel ve sergi bir arada

Ankara Sanayi Odası (ASO) tarafından düzenlenen "Kadının Toplum, Sosyal Hayat, Sanat, İş Dünyası ile Türk Kültüründeki Yeri ve Kadın İstihdamının Yararları" konulu panel ile Ankara-Hakkari Kardeşlik Köprüsü temalı "El Dokuması Hakkari Kilimleri ve Kaplıkları" sergisinin açılışı ASO'da gerçekleştirildi.

25 Mayıs 2017 tarihinde yapılan panelde ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve eşi Oya Özdebir, Ankara Büyükşehir Belediyesi Başkanı Melih Gökçek'in eşi Nevin Gökçek, TÜSİAV Başkanı Veli Sarıtoprak, ASIAD Başkanı Eda Ersoy ve çok sayıda sanayici katıldı. Tiyatro sanatçısı Tamer Levent'in moderatörlük yaptığı panelde ilk kadın F-16 pilotu Berna Şen Şenol, ODTÜ Öğretim Üyesi Doç. Bilge Demirköz, Beyin

Cerrahi Prof. Dr. Semih Keskil, Sanayici Birten Gökyay, Başkent Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Berna Dengiz konuşmacı olarak yer aldılar ve başarı hikayelerini paylaştılar.

Panelin açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye'de kadınların ekonomik, sosyal ve siyasi hayata yeterli oranda katılmadıklarını söyledi. Kadınların iş gücüne katılım oranını artırmadan yüksek gelirli ülkeler grubuna girmenin mümkün olmadığını dikkat çeken Özdebir, "Kadınların iş hayatına katılım oranının artması ekonomik, sosyal ve siyasal hayatımızı zenginleştirilecek, özellikle ekonomik gelişmemizi hızlandıracak. Türkiye'nin büyük hedefleri var. Kadınlar olmadan bu hedeflere ulaşamayız" dedi.



## Özdebir'den Üretim Reform Paketi'ne teşekkür

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu'nda kabul edilen Üretim Reform Paketi için destek veren herkese teşekkür etti.

Komisyon çalışmalarının büyük bölümüne katılarak görüşlerini de ifade eden Özdebir, "Paket içinde sanayicinin önünü açacak, üzerindeki birçok yükü hafifletecek düzenlemeler var. Asıl önemlisi devletin sanayiciye bakışındaki zihniyet değişiyor. En büyük kazanımımız bu olacak" diye konuştu.

Komisyonunda kabul edilen tasarıyla, sanayi kuruluşlarının emlak vergisi ve elektrikten alınan TRT payı başta olmak üzere birçok yükünün hafifletildiğine de dikkat çeken Özdebir, "Başta Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanımız olmak üzere, emeği geçen tüm bakanlık bürokratlarına, komisyonunda yer alan iktidar muhalefet tüm milletvekillerimize teşekkür ediyorum" diye konuştu.

## ASO Başkanı Özdebir: "Mesleki eğitimlerde başarısız"

Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından düzenlenen Çalışma Hayatında Mesleki Yeterlilik Çalıştayı, 23 Mayıs 2017 tarihinde gerçekleştirildi. Çalıştaya, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Mesleki Yeterlilik Kurumu Başkanı Adem Ceylan, Türk-İş Genel Mali Sekreteri ve Türkiye Yol-İş Sendikası Genel Başkanı Ramazan Açar, Hak-İş Genel

Başkanı Mahmut Arslan ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar katıldı.

Çalıştayda konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Maalesef toplumumuzda beceri eksikliği var, mesleki eğitimlerde başarısız. Ankara Sanayi Odası olarak 36 meslekte hem yeterlilikleri hem mesleğin standartlarını hazırladık. Ağaç işleriyle ilgili standartlar ve yeterlilikler de hazır" diye konuştu.



## Türkiye'nin ilk tünel açma makinesi Ankaralı sanayiciden

**T**ürkiye'nin ilk tünel açma makinesi ASO üyesi E-Berk firması tarafından yapıldı. ASO Meclis Üyesi Özgür Savaş Özüdoğru'nun Yönetim Kurulu Başkanı olduğu firma, 10 Mayıs 2017 tarihinde düzenlenen törenle makineyi üretim bandından indirdi.

Törene Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Orman ve Su İşleri Bakan Yardımcısı Harun Tüfekci, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, milletvekilleri, sivil toplum örgütleri başkanları, sanayiciler ve çok sayıda bürokrat katıldı.

ASO Başkanı Özdebir törende yaptığı

konuşmada, E-Berk firmasını ilk sıyırıcı diskleri yapmaya başladığı günden bu yana yakından takip ettiğini belirterek, "Özgür Savaş Özüdoğru'yu tebrik ediyorum. Bu süreçte yaşadığı bütün zorlukları biliyorum. Beraberce bunları aşmaya çalıştık, ortaya bu ürün çıktı ve Türkiye'nin gururu oldu. 3.25 metre çapındaki bu makinenin daha büyüklüğünü en kısa zamanda üreteceğine inanıyorum" dedi.

Özdebir, "Biz çalışanlarımızla bir bütünlük. Bu makineyi Türkiye'ye kazandıran girişimcimizi ve emeği geçen bütün çalışanlarını kutluyorum. Ankara'ya ve ülkemize hayırlı olsun" diye konuştu.



## ASO'da Tezhip Sergisi

**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Kültür Merkezi'nde 14 Haziran 2017 tarihinde gerçekleştirilen Tezhip Sergisi'ne ev sahipliği yaptı. Zuhul Sünger'in 63 eserinin yer aldığı serginin açılışını ASO Başkanı Nurettin Özdebir yaptı.

Serginin açılışına ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in yanı sıra, TÜSİAV Başkanı Veli Sarıtoprak, TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat ve çok sayıda sanatsever katıldı. Özdebir, bir milleti oluşturan değerler içinde sanatın çok önemli bir yer tuttuğunu belirterek, "Tezhip sanatı körelen ve unutulmaya yüz tutmuş önemli geleneksel sanatlarımızdan biri. Bu sanatın yaşatılması için çaba gösteren, özveriyle verdiği emek ile bu sanatı bize tekrar hatırlatan Zuhul Sünger'e teşekkür ederim" diye konuştu.



## Özdebir: "Sürdürülebilir büyüme için inovasyona odaklanmalıyız"

**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, 9 Mayıs 2017 tarihinde Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi tarafından düzenlenen "Farabi AR-GE ve İnovasyon Proje Pazarı"nın açılışına katıldı.

Açılış töreninde konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Sanayileşmede oldukça mesafe almış durumdayız. Ancak, sanayimiz yeteri kadar yüksek katma değerli, ileri teknoloji ürünler üretmiyor. Bir televizyonun ekranını, tüm elektronik aksamını ithal edip Türkiye'de monte edip televizyon olarak ihraç ettiğimizde önemli bir katma değer yaratmıyoruz. Sanayimizin bu yapısı nedeniyle küresel

ekonomiyle, değer zincirinin alt halkalarında düşük katma değer yaratarak entegre olmuş durumdayız. Bu durumu değiştirmek, yüksek katma değerli ürünler üretmek, bunun için beceri açığını kapatarak inovasyona yönelmek ve değer zincirinin üst halkalarına tırmanmak zorundayız" diye konuştu.

Özdebir, "Bu sektörler, temel bilimler ve matematik donanımlı, sorunları tespit etme ve çözüm üretebilme becerisine sahip, değişen koşullara uyum sağlayabilen yaratıcı bireyler istiyor. Sürdürülebilir büyümeye giden yol, bu durumu değiştirecek adımları atmaktan geçer" yorumunda bulundu.

# Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu açımlandı

**İ**stanbul Sanayi Odası (İSO), Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nın sonuçları 19 Temmuz 2017 tarihinde açıklandı. İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasına 100 yeni firma girdi. Bunlardan 77'si geçen yılki 1000 büyük kuruluşun dışından geldi. 23 kuruluş ise 2015 yılında İSO 500 içinde yer alıp, bu yıl İSO

İkinci 500'e gerileyen şirketlerden oluştu.

Ankara Sanayi Odası üyelerinden Ulusoy Elektrik İmalat Taahhüt ve Ticaret A.Ş., ASAŞ Ambalaj Baskı San. ve Tic. A.Ş. ve Baştaş Hazır Beton San. ve Tic. A.Ş. Ankara sıralamasında ilk üçte yer aldı. 2015 yılında 22 özel firmanın girdiği listede bu sene 20 özel firma bulunuyor.

SIRA	2016	2015	KURULUŞLAR	İL	NET SATIŞ (TL)
1	37	277	Ulusoy Elektrik İmalat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.	Ankara	226.408.060
2	65	37	ASAŞ Ambalaj Baskı San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	215.012.643
3	70	227	Baştaş Hazır Beton San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	212.722.756
4	91	12	Ankara Un Sanayi A.Ş.	Ankara	206.252.734
5	121	38	Demir Export A.Ş.	Ankara	197.650.571
6	129	+	Dorçe Prefabrik Yapı ve İnşaat San. Tic. A.Ş.	Ankara	196.087.928
7	138	+	Ankara Ofis Yem Gıda ve Makina San. Tic. A.Ş.	Ankara	193.676.154
8	139	106	Çamsan Poyraz Ağaç Ürünleri Turizm İnş. Tarım Enerji San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	193.459.697
9	192	95	İşbir Sünger Sanayi A.Ş.	Ankara	175.619.389
10	217	240	Seğmen Kardeşler Gıda Üretim ve Ambalaj Sanayi A.Ş.	Ankara	168.117.739
11	222	313	Mikropor Makina San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	167.288.472
12	236	480	As Ofis Damızlık Yumurta Yem Gıda San. ve Tic. A.Ş. (Üye değil)	Ankara	162.797.710
13	251	167	Termikel Madeni Eşya San. İhr. ve İth. Tic. A.Ş.	Ankara	158.740.926
14	256	161	Erkunt Sanayi A.Ş.	Ankara	158.015.388
15	309	270	Elektromed Elektronik Sanayi ve Sağlık Hizmetleri A.Ş.	Ankara	146.153.771
16	336	374	İBA Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	139.881.091
17	376	+	Panel-san Çatı Cephe Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	132.836.582
18	429	-	-	Ankara	-
19	454	+	Panda Alüminyum A.Ş.	Ankara	113.533.846
20	489	296	Akdaş Döküm San. ve Tic. A.Ş.	Ankara	105.864.733

(+): Ana tabloda kuruluşların bir önceki yıl sıralama bilgileri de yer almaktadır. Bu sıralamada bir önceki yıl İSO 1000'de yer almayan kuruluşlar ile bir önceki yıl bilgilerini açıklamayıp bu yıl bilgilerini açıklatan kuruluşlar (+) işareti ile gösterilmektedir.

(-): Ana tabloda sıra numaralarının bazılarının karşısında görülen (-) işareti, o sırada yer alan kuruluşun isminin açıklanmasını istemediğini göstermektedir. Bu yıl bilgilerini açıklamayan ve/veya ISO 500'den ISO İkinci 500'e gerileyen kuruluşların bir önceki yıl sıralama bilgileri de (-) işaretiyle gösterilmektedir.

● 20 özel firma sıralamada yer almakta olup, As Ofis Damızlık Yumurta Yem Gıda San. ve Tic. A.Ş. oda üyesi değildir.

● 2015 yılında sıralamada 22 özel firma yer almıştır.

● 2015 Türkiye'nin en büyük ikinci 500 firması arasında yer almayan; ancak 2016 yılı II. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer alan firmalar:

- Dorçe Prefabrik Yapı ve İnşaat San. Tic. A.Ş.
- Ankara Ofis Yem Gıda ve Makina San. Tic. A.Ş.
- Panel-san Çatı Cephe Sistemleri San. ve tic. A.Ş.
- İsmi açıklamak istemeyen firma
- Panda Alüminyum A.Ş.

● 2015 Türkiye'nin en büyük ikinci 500 firması arasında yer alan; ancak 2016 yılı II. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer almayan firmalar:

- Temsan Yapı ve Makine Endüstri A.Ş.
- Prekons İnşaat Sanayi A.Ş.
- Alimar Makina San. Tic. A.Ş.
- Mim Mühendislik İnşaat Çelik Endüstri San. Tic. A.Ş.
- Sultan Et ve Gıda Üretim Tic. Pazarlama Ltd. Şti.



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.merihhasansor.com



**interlift 2017**  
International Trade Fair for Elevators,  
Components & Accessories

[www.merihhasansor.com](http://www.merihhasansor.com)

17-20 October  
Messe Augsburg  
Germany

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

## ASO Başkanı Özdebir'e Sivil Toplum Dostu Ödülü

**A**nkara Sivil Toplum Kuruluşları Platformu, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'e "Sivil Toplum Dostu Ödülü" verdi. Birincisi Ankara Üniversitesi Rektörü Erkan İbiş'e verilen ödülün ikincisini ASO Başkanı Özdebir aldı.

ASO'da 23 Mayıs 2017 tarihinde düzenlenen törene, ASTOP ve TÜSİAŞ Başkanı Veli Sarıtoprak, OSİAD Başkanı Ahmet Kurt, GGYD Başkanı Nezih Alıoğlu, ASİAD Başkanı Eda Ersoy, 1905 AGS Başkanı Özgür Savaş Özudoğru, ORSIAD Başkanı Nedret Yener, SEİS Başkanı Metin Demir, YATSIAD Başkanı Yıldırım Yoldar, BESİYAD Başkanı Hikmet Köker, Tüm Kadın Lobisi Derneği Başkanı Füsün Şener, AFİDER Başkan Yardımcısı Sinan Yaşar, ATİD Başkanı Birol Akman, Türkiye Güçsüzler ve Kim-

sesizlere Yardım Vakfı Başkanı Gülgen Dural ve çok sayıda sivil toplum örgütü başkanı katıldı.

Sivil toplum örgütlerine "Hep ülkeye ve millete hizmet için koşun, elinizi taşın altına koyun" tavsiyesinde bulunan Veli Sarıtoprak, Nurettin Özdebir'le Ankara sivil toplum örgütlerinin hedefinin aynı olduğunu vurguladı.

Özdebir de, sivil toplumun gerçek anlamda ne olduğunu ASO Başkanı olduktan sonra anladığını belirterek, "Sizlerden çok şey öğrendim. Ankara için yaptıklarınız çok değerli. Ankara başkent ama rekabette hep birşeyler kaybediyoruz. Bunları telafi etmek için elbirliğiyle çalışmamız lazım" dedi. Konuşmaların ardından "Sivil Toplum Dostu Beratı"nı Özdebir'e tüm başkanlar birlikte verdi.



## Öğrencilerden Gençlik Haftası'nda resim sergisi

**A**nkara Sanayi Odası Teknik Koleji öğrencileri, karma resim sergisi düzenlendi.

ASO Teknik Koleji 9, 10 ve 11. sınıf öğrencilerinin yaptığı serbest konulu resimlerden oluşan sergi, 12-19 Mayıs Gençlik Haftası boyunca ASO Kültür Merkezi'nde sergilendi.



## Özdebir, Kariyer Zirvesi'nde konuştu

**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Ufuk Üniversitesi Kariyer Yönlendirme Birimi KAR-YÖN tarafından 15 Mayıs 2017 tarihinde düzenlenen III. Kariyer Zirvesi'ne konuşmacı olarak katıldı.

Konuşmasında Türkiye'nin insani gelişme endeksinde dünyada 71'inci sırada olduğunu söyleyen Özdebir, "Öncelikle, insani kalkınmayı gözeten ve işgücü niteliğini artıran politikaları, ekonomik büyüme modelimizin bir parçası yapmalıyız. Yeteri beceri ve donanımına sahip bireyler yetiştiremediğimiz için küresel ekonomiye, değer zincirinin alt halkalarında, düşük katma değer yaratarak entegre olmuş durumdayız. Bu durumu değiştirmek, beceri açığını kapatarak inovasyona yönelmek ve değer zincirinin üst halkalarına tırmanmak zorundayız" dedi.

Özdebir, "Büyüme ve istihdam yaratabilmek için girişimci yetiştirmek zorundayız. Ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınması o ülkede gerçekleşen girişimcilik faaliyetlerine bağlı. Girişimci, ekonomik kaynakları en verimli sahalara yönelterek üretim kaynaklarını ortaya koyduğu yeni tarzlarla birleştirerek üretimin faktörlerine dönüştürmektedir. Bundan dolayı girişimciler yaşadıkları topluma karşı önemli misyonlar üstlenirler" diye konuştu.



melanj

muline

viskon

inject

mosaic

penye  
modal

modal

kırçıl



**orteks**<sup>®</sup>

Since 1996

tencel

nope

organik  
melanj

lurex  
sim

micro  
modal

bükümlü  
iplik

yün

bambu



ORGANİK



CONTROL UNION



Modal

CO-NEUTRAL SOFTNESS  
BY EXCLUSIVE TECHNOLOGY



TENCEL

THE NEW AGE FIBER



wool

Linen

cashmere

BCI

**Head office:** Turgut Reis Mah. Barbaros Cad. Tekstilent Tic. Merk. A21 Blok No.: 22 Esenler - İstanbul / Turkey  
Phone: +90 212 438 16 01 - 02 Fax: +90 212 438 20 96

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

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

[www.ortekstekstil.com](http://www.ortekstekstil.com)

# Üretim Reform Paketi ne getiriyor?

Kamuoyunda Üretim Reform Paketi olarak bilinen Sanayinin Geliştirilmesi ve Üretimin Desteklenmesi Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. "Üretim Reform Paketi, ne getirecek?" sorusunun cevabına gelince...

Çalışmaları bir yıldır devam eden Üretim Reformu Paketi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sanayi ve üretime destek olmak amacıyla hazırlanan yasanın, dikkat çeken en önemli maddeleri ise şöyle:

## HAFTA SONU ÇALIŞMA RUHSATI ALINMAYACAK

Sanayinin Geliştirilmesi ve Üretimin Desteklenmesi Amacıyla Bazı Kanun ve KHK'larda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun yürürlüğe girdiğinde, sanayi işletmelerinin hafta tatillerinde çalışabilmek için belediyelerden hafta sonu çalışma ruhsatı alma zorunluluğu kalkacak.

## SANAYİ SİCİL KAYITLARI KANUNU DEĞİŞTİ

Sanayi Sicili Kanunu'ndaki sanayi tanımı kapsamına, bilişim teknolojisi ve yazılım üreten işletmeler de alınacak.

Sanayi işletmeleri, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda tutulacak sanayi siciline kaydedilecek, üretim faaliyetine başlamadan önce sanayi siciline ön kayıt yaptırarak. Sanayi

sicilinde kaydı olmadığı tespit edilen sanayi işletmelerine, süresinde sanayi siciline tescil ettirmeyenler için idari para cezası kesilecek.

## VERGİ VE HARÇ MUAFİYETİ GETİRİLDİ

İşletmelerin organize sanayi bölgeleri, serbest bölgeler, endüstri bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri ve sanayi sitelerinde yapacakları yatırımlarda maliyetin azaltılması amacıyla bu bölgelerdeki arsaların tahsisine ilişkin sözleşme ve taahhütnamelerden damga vergisi alınmayacak. Söz konusu bölgelerde bulunan arsaların tahsisi nedeniyle şerhi gerektiren işlemleri, arsa ve üzerine inşa edilen binaların tahsis sözleşmeleri uyarınca tahsis edilenlere devir ve tescil işlemleri, arsa üzerine inşa edilen binaların cins değişikliği işlemleri, harçlardan muaf olacak.

İşletmelerin bu alanlardaki binaları, emlak vergisinden istisna tutulacak. Organize sanayi bölgeleri, serbest bölgeler, endüstri bölgeleri ve sanayi sitelerinde yer alan binalara daimi olarak emlak vergisi muafiyeti getirildiği için kanunda yer alan benzer mahiyetteki geçici muafiyetler kaldırılacak.



## EĞİTİM VE BURS DESTEĞİ VERİLECEK

Organize sanayi bölgelerinde kurulan meslek yüksekokullarında öğrenim gören her bir öğrenci için YÖK bütçesine bu amaçla tahsis edilen ödenekten eğitim desteği verilecek. Bilimsel araştırma projeleri kapsamında görevlendirilecek tezli yüksek lisans ve doktora programlarındaki öğrencilere, belirlenecek miktarlarda burs verilecek.

## TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSLERİ KURULACAK

Kanuna göre, yükseköğretim kurumları, AR-GE ve yenilikçilikle ilgili olarak kamu, özel sektör ile işbirliği



yapmak, üretilen bilgi, yapılan buluşları fikri mülkiyet kapsamında koruma altına almak, uygulamaya aktarmak üzere sermaye şirketi statüsünde teknoloji transfer ofisi kurabilecek.

Devlet üniversitelerinde fiilen 6 yıl çalışan öğretim üyelerine, yurt içi ve dışında alanıyla ilgili AR-GE niteliğinde çalışmak üzere 1 yıl süreyle ücretli izin verilebilecek. Devlet üniversitelerinin uygulama ve araştırma merkezlerinde, araştırma enstitülerinde sadece AR-GE faaliyetlerinde bulunmak veya öğretim üyelerinin yürüttükleri AR-GE kapsamındaki projelere yardımcı olmak üzere doktora ile tıpta, dış hekimliğinde, ec-

zacılıkta ve veteriner hekimlikte uzmanlık veya sanatta yeterlik eğitimi sonrasındaki 7 yıl içinde kalmak kaydıyla en fazla 3 yıl süreyle sözleşmeli olarak doktora sonrası araştırmacı istihdam edilecek.

#### **YÜKSEKÖĞRETİM KALİTE KURULU KURULUYOR**

İdari ve mali özerkliğe sahip, kamu tüzel kişiliğine haiz ve özel bütçeli 13 üyeden oluşan Yükseköğretim Kalite Kurulu kurulacak. Kurul, yükseköğretim kurumlarının eğitim öğretim ve araştırma faaliyetleri ile idari hizmetlerinin kalite düzeylerine ilişkin ulusal ve ulusla-

rarası kalite standartlarına göre değerlendirilmeler yapacak, iç, dış kalite güvencesi, akreditasyon süreçleri ve bağımsız dış değerlendirme kurumlarının yetkilendirilmesi süreçlerini yürütecek.

Yükseköğretim Programları Danışma Kurulu, yükseköğretim alanındaki istihdam odaklı politikaları oluşturulacak, geliştirecek, buna bağlı yeni açılacak eğitim programları ve kontenjanların planlanmasına yönelik süreçlerde öneride bulunacak.

Meslek Yüksekokulları Koordinasyon Kurulu, meslek yüksekokulları ve programların açılmasına yönelik standartların belirlenmesi,

mevcut programların geliştirilmesi, izlenmesi, mezunların istihdamı ile lisans tamamlama süreçlerine ilişkin görüş ve önerilerde bulunacak. YÖK, 1 Ocak 2023'e kadar, devlet üniversitelerinin fen ve mühendislik bilimleri lisans öğrencilerinin, öğrenimlerinin son yılında bir yarıyılı özel sektörde işletmelerinde, teknoparklarda, araştırma altyapılarında, AR-GE merkezlerinde ya da sanayi kuruluşlarında uygulamalı eğitimle tamamlamalarını zorunlu kılmaya yetkili olacak. Öğrencilere, uygulamalı eğitimleri sırasında asgari ücretin net tutarının yüzde 35'i ücret olarak ödenecek.

Mesleki Eğitim Kanunu'ndaki "staj" tanımı değiştirilerek, yükseköğretim kurumlarında verilen her düzeydeki alana özgü olarak belirlenen teorik ve uygulamalı ders staj kapsamında sayılmayacak. Yükseköğretim kurumlarında staj yapan öğrencilere de staj ücreti ödenecek.

### TRT BANDROL ORANLARI DEĞİŞİYOR

Türkiye Radyo Televizyon Kurumu (TRT) Gelirleri Kanunu'nda yapılacak değişikliklerle, bandrolsüz cihaz satışı yapanlara kesilen cihaz bedeli tutarındaki idari para cezası, bandrol ücretinin iki katına düşürülecek, bu cihazları satın alanlara kesilen idari para cezaları kaldırılacak.

Cep telefonları, bilgisayarlar ve tablet bilgisayarlar, taşıtlar, uydu alıcıları ve set üstü medya kutuları için tek tek olmak üzere Bakanlar Kurulu kararına istinaden yapılan bandrol uygulamasına da kanunla açıklık getiriliyor. Bandrol oranları; cep telefonları için yüzde 6, bilgisayar ve tablet bilgisayarlar için yüzde 2, taşıtlarda yer alan bandrole tabi cihazların ayrı ayrı tevsik edilememesi halinde, imalatta taşıtın satış faturasındaki KDV matrahı, ithalatta ise gümrük giriş beyannamesindeki KDV matrahı üzerinden kara taşıtları için yüzde 0,4, diğer taşıtlar için yüzde 0,01, video görüntü veya ekranına bağlantı yapılmak üzere tasar-

lanan televizyon alıcıları için yüzde 10, bu cihazların dışında kalan ve görsel, işitsel yayınları alabilen her türlü cihazlar için yüzde 10 olacak.

### SANAYİCİ TRT PAYI ÖDEMEYECEK

Sanayi siciline kayıtlı işletmelerin maliyet yüklerinin azaltılması amacıyla üretime yönelik elektrik kullanımlarından TRT payı alınmayacak.

Oduna dayalı orman ürünü satışlarında; satış bedeli üzerinden yüzde 3'e kadar alıcılardan tahsil edilen ağaçlandırma fonu ile bu satışlardan yüzde 3 tahsil edilen orman köylülerini kalkındırma fonu paylarını, sifıra kadar indirmeye veya yüzde 3'ü geçmemek üzere belirlemeye Bakanlar Kurulu yetkili olacak.

### SAĞLIK VE ENDÜSTRİ BÖLGELERİ KURULUYOR

Trabzon ve Zonguldak'ta, Bakanlar Kurulu kararıyla kıyı dolgu alanlarda; mevcut en iyi teknikleri kullanan endüstri bölgesi ile Hususi Hastaneler Kanunu kapsamında kalan sağlık tesisleri hariç olmak üzere Sağlık Bakanlığının önerisi ve Bakanlar Kurulunca alınacak kamu yararı kararı doğrultusunda sağlık bölgeleri kurulabilecek.

Kıyı dolgu alanlarda doldurma veya kurutmayı yapacak ilgili idarenin valiliğe iletilen teklifi, valilik görüşüyle birlikte Çevre ve Şehircilik Bakanlığına gönderilecek. Bakanlık, ilgili kuruluşların görüşünü de alarak teklifi inceleyecek. Uygun bulunması halinde ilgili idare tarafından uygulama imar planı hazırlanacak.

Bu yerler için yapılacak planlar hakkında İmar Kanunu hükümleri uygulanacak ancak Turizmi Teşvik Kanunu ile Endüstri Bölgeleri Kanunu kapsamında kalan alanlardaki planlar söz konusu kanunlara göre onaylanacak. Doldurma ve kurutma işlemleri yürürlükteki mevzuat hükümlerine göre yapılacak. Bu araziler devletin hüküm ve tasarrufu altında olacak, özel mülkiyet konusu olmayacak.



### KOSGEB PROJELERE ÖNDEN ÖDEME YAPILACAK

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), işletmelere verilecek destekler için belirlenen usul ve esaslar doğrultusunda erken ödeme yapacak.

KOSGEB hesaplarına yatırılan aidat tutarları yıllık safi gelir üzerinden alınacak. Ödenen aidat tutarlarının tespitine ilişkin kanıtlayıcı belgeler, ilgili kurum ve kuruluşlarca KOSGEB'e gönderilecek. Kanıtlayıcı belgeleri zamanında göndermeyenlere, 10 bin liraya kadar idari para cezası uygulanacak.

Özelleştirme programı kapsamında, yürürlükten kalktığı için birleştirilen kuruluşlarda çalışan ya da istifa, emeklilik, iş akdinin feshi ve ölüm gibi nedenlerle ayrılanların, işten ayrılmadan önce kendisinin ödemediği ancak kuruluşların ödemediği sendika üyelik aidatları ve faizleri bu kişilere rücu edilmeyecek.

### ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ YENİDEN YAPILANIYOR

Organize Sanayi Bölgesi (OSB) yer seçimleri kararlarında, komisyondaki herhangi bir kurum, kuruluşun olumsuz görüş vermesi ve oy birliği sağlanamaması durumunda nihai kararı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verecek.

OSB alanı içinde Hazine veya kamu kurum ve kuruluşlarına ait arazilerin bulunması halinde bu araziler, yatırımların ve istihdamın teşvikine



dair kanun kapsamındaki illerde bedelsiz devredilecek. Diğer illerde ise harca esas değerleri üzerinden peşin veya taksitle OSB'lere satılacak. Yer seçiminin kesinleşmesinden sonra OSB sınırları dışında kalan alanların planlanmasını, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı veya ilgili belediye en geç 1 yıl içinde yapacak.

Tüzel kişilik kazanan OSB'lerden, kuruluş tarihinden itibaren 6 ay içinde kamulaştırma işlemlerine başlayıp 2 yıl içinde uzlaşlamayan tüm parseller için tespit ve tescil davası açmayan veya tüm parseller için açılan davalar neticesinde bedeli ödemeyen OSB'lerin tüzel kişilikleri, tasfiye süreci başlatılarak resen terkin edilebilecek.

OSB'lerin su, elektrik ve doğalgaz gelirleri haczedilemeyecek ve amacı dışında kullanılmayacak. OSB vermekle yükümlü olduğu hizmetlerle ilgili katılımcılardan bağış alamayacak.

### **OSB'LERE PROJE KREDİSİ GELİYOR**

OSB'lere faaliyetleri için gerekli olan ve bakanlıkça uygun görülecek projeler için kredi verilebilecek, finans kuruluşlarından kullanılan krediler için ise kredi faiz desteği sağlanabilecek.

Müteşebbislere tahsis edilen arsaların tapuları, katılımcı tarafından tahsis bedelinin tümüyle ödenmesi veya tahsis bedelinden kalan borç için teminat mektubu verilmesi, OSB'nin kesin olarak belirleyeceği arsa bedelleriyle yapılacak diğer yatırımlara itirazsız katılacağına ilişkin

noter tasdikli taahhütname vermesi hallerinde tesisi üretime geçenlere geri alım hakkı şerhi konulmadan, tesisi üretime geçmeyenlere ise geri alım hakkı şerhi konularak verilecek.

Katılımcının yönetmelikte belirlenen süreler içinde üretime geçmemesi ve kredi sözleşmesinin sona ermesi durumunda, tahsis için ödenen tutar toplamının tahsis tarihinden sonraki yıllar için yeniden değerlendirilmesine göre güncellenmesiyle elde edilen tutarın ilgilinin banka hesabına yatırılmasını müteakip, parsel OSB adına tescil edilecek.

OSB'ler, Bakanlıktan izin almak kaydıyla, OSB alanı içerisinde öncelikle kendi ihtiyacı olmak üzere elektrik üretim tesisleri kurma ve işletme hakkına sahip olacak. OSB'deki katılımcılar elektrik üretim tesisleri kurmak ve işletmek için OSB'den izin alacak.

OSB katılımcılarının enerji giderlerine dair düzenlemeler, serbest piyasa koşullarıyla oluşmuş fiyatlara müdahale edilmeksizin, Bakanlar Kuruluna yapılacak. Atık su arıtma tesisi işleten bölgelerden, belediyelerce atık su bedeli alınmayacak.

### **OSB'LERDE BEDELSİZ ARSA TAHSİSİ**

Bakanlar Kurulu kararı ile belirlenen il ve ilçelerdeki OSB'lerde yer alan parseller, tamamen veya kısmen bedelsiz tahsis edilebilecek.

Bakanlık kredisi kullanan OSB'deki tahsis edilmeyen parseller, en az 10 kişilik istihdam öngören yatırımlara girişen gerçek veya tüzel kişilere tamamen veya kısmen bedelsiz verilecek. Bu durumda, tahsis edilen parselin değeri, Bakanlık tarafından OSB'ye verilen kredi geri ödemesinden mahsup edilecek. Düzenlemenin yürürlüğe gireceği tarihten önce gerçek ve tüzel kişilere bedelli tahsis edilmiş parseller için ödemeler durdurulacak ve kalan meblağ Bakanlık tarafından OSB'ye verilen kredi geri ödemesinden alınacak.

Bakanlık kredisi kullanmayan ya da kredi borcunu ödemiş OSB'lerden

de en az 10 kişilik istihdam öngören yatırımlara girişen gerçek veya tüzel kişilere, tamamen veya kısmen bedelsiz parsel tahsis yapılabilecek. Bu durumda tahsis edilen parsel bedeli, OSB tüzel kişiliğine Bakanlık bütçesine bu amaçla konulacak ödenekten karşılanacak.

### **AR-GE DESTEĞİ VERİLECEK**

Yükseköğretim kurumlarının matematik, fizik, kimya ve biyoloji bölümleri temel bilimler mezunları, teknoloji geliştirme bölgelerinde destek kapsamına alınacak.

Temel bilimler alanlarında en az lisans derecesine sahip AR-GE personeli istihdam eden Teknoloji Geliştirme Bölgeleri firmalarının, bu personele ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı, iki yıl süreyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanacak. Destek, ilgili ayda Teknoloji Geliştirme Bölgesi firmasında istihdam edilen toplam personel sayısının yüzde 10'unu geçemeyecek. Bu destek, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri yönetici şirketlerinde istihdam edilen temel bilimler mezunu AR-GE personeline de aynen uygulanacak.

### **İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ HİZMETLERİ**

50'den az çalışanı bulunan ve az tehlikeli sınıfta yer alan iş yerlerinde; (işe giriş, periyodik muayeneler ve tetkikler hariç) iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri, işverenler veya işveren vekilleri tarafından yürütülebilecek. 50'den az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan iş yerleri de 10'dan az çalışanı olan iş yerleri gibi, aile hekimleri ve kamu sağlık hizmeti sunucularından hizmet alabilecek, yönetmelik çıkarma yetkisine sahip olacak.

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun, "iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri" ile "iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin desteklenmesi" hükümleri, 1 Temmuz 2017 yerine 1 Temmuz 2020'de yürürlüğe girecek.



## ASO'dan eğitime destek

**A**nkara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir ve ASO 1. OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mevlüt Açıkgöz, Milli Eğitim Bakanı Dr. İsmet Yılmaz'ı makamında ziyaret etti. ASO 1. OSB'de beş eğitim merkezi bulunduğunu belirten Özdebir, mesleki eğitime büyük önem verdiklerinin altını çizdi. Özdebir, gençleri destekleyen ve başarılarını ödüllendiren

bir vizyon ile çalışarak meslek liseleri ile sanayi arasında daha güçlü iş birliği bağlarının oluşturulmasına yönelik faaliyetlerini anlattı.

Nitelikli ve milli hassasiyetler taşıyan insanlar yetiştirmenin önemine değinen Bakan İsmet Yılmaz ise Ankara Sanayi Odası ve ASO 1.OSB'nin eğitime verdiği destekler ve ortaya koyduğu etkili çalışmalardan dolayı büyük memnuniyet duyduğunu ifade etti.

## ASO 1.OSB Yönetim Kurulu, Başkan Tuna'ya hedeflerini aktardı

**A**nkara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nedim Durukan, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mevlüt Açıkgöz ve Yönetim Kurulu Üyeleri, 14 Temmuz 2017'de Sincan Belediye Başkanı Mustafa Tuna'yı makamında ziyaret etti.

Başkan Nedim Durukan, göreve yeni geldiğini ve Belediye Başkan Mustafa Tuna'nın da desteğiyle Sincan'ın gelişimine katkı sağlamak istediğini kaydetti.

Tuna da ASO 1. OSB'nin yeni yönetiminin hayırlı olmasını dileyerek başarılı hizmetler temennisinde bulundu. Ziyarette Sincan Belediye Başkanı Mustafa Tuna'ya ASO 1. OSB'nin altyapı çalışmaları ve ileriye dönük projeleri hakkında bilgiler verildi.



## Yeni yönetime tebrik ziyareti



**A**nkara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, ASO 1. OSB başkanlığına seçilen Nedim Durukan ve yeni yönetim kurulu üyelerine tebrik ziyaretinde bulundu. Ziyaretin ardından, Ankara Sanayi Odası 1. OSB ile 2. ve 3. OSB Yönetim Kurulları, ASO Başkanı Özdebir başkanlığında bir araya geldi.

Toplantıda, her iki bölgenin de genel bir değerlendirmesi yapılarak yakın ve orta vade hedefleri tekrar masaya yatırıldı.

Özdebir, ASO 1. OSB'nin Ankara sanayisinin lokomotifi olduğunu, 2. ve 3. OSB'nin ise Ankara sanayisini hedeflerine taşıyacak potansiyel bir güç olduğunu vurguladı.

## IPARD II bilgilendirme toplantısı yapıldı

**A**nkara Sanayi Odası ile Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme (TKDK) Ankara İl Koordinatörlüğü iş birliğinde IPARD Programı II. Dönem 2. Başvuru Çağrı İlanı Bilgilendirme Toplantısı, 13 Temmuz 2017'de düzenlendi.

TKDK tarafından 12 Haziran 2017 tarihinde çıkarılan, Tarım ve Balıkçılık Ürünlerinin İşlenmesi ve Pazarlanmasına yönelik tedbirden 122 milyon TL bütçe ve yüzde 50 destekli hibenin İkinci Başvuru Çağrı İlanı hakkında çeşitli bilgilerin verildiği toplantıya ASO 1. OSB'de yer alan işletmelerin temsilcileri katıldı.





## METES'ten asansör sektörüne nitelikli eleman

**İ**ş piyasasının ihtiyaçlarına uygun mesleki eğitim vermek, hayat boyu öğrenmeyi desteklemek, eğitim ve istihdam arasındaki ilişkiyi güçlendirmek amacıyla hizmet veren Ankara Sanayi Odası 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi İktisadi İşletmesi (METES) asansör sektöründe nitelikli eleman yetiştirilmesinde öncü olacak.

"Asansör Sektöründe Bakım-Onarımcı ve Montajcı Olarak Çalışanların Mesleki Yeterliliklerinin Belgelendirilmesinde Meslek Standartlarını ve Ulusal Yeterliliklerini Hazırlanması" programına başlayan

ASO 2. ve 3. OSB METES, eğitim alanlara TÜRKAK onaylı sertifika verecek. Eğitim alanlar ise iş bulma süreçlerinde avantajlı olurken, sektör de nitelikli eleman bulmada elini güçlendirecek. Türkiye'de ilk defa kurduğu asansör test ünitesinin sınav kapasitesini Ankara Gersan Sanayi Sitesi'nde yaptığı yatırımla ikiye katlayacak ASO 2. ve 3. OSB METES, Ankara dışından eğitim için gelen adayların konaklama, servis ve yiyecek giderlerini karşılayacak ve grup halinde eğitim alacaklara yüzde 25 oranına kadar indirim uygulayabilecek.



## Atıksu tesisi 2018'de devreye girecek

**D**oğa ve çevrenin korunması gerektiği bilinciyle üretimini sürdüren ASO 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi, atıksu arıtma tesisi yapımı ve 18 ay işletilmesine dair ihale sürecini tamamladı. Tesisin inşaa sürecini de başlatan ASO 2. ve 3. OSB, bundan böyle atıksularını arıtarak doğa ve insan odaklı üretimini daha üst seviyeye çıkaracak.

Altyapı çalışmalarına büyük önem veren ASO 2. ve 3. OSB, Çevre ve Şehirci-

lik Bakanlığı tarafından onaylanan atıksu arıtma tesisi, proje kapsamında 2500 m<sup>3</sup>/gün kapasiteyle hizmet verecek.

Fiziksel, kimyasal, biyolojik arıtma ve çamur susuzlaştırma ünitelerinden oluşacak arıtma tesisinin inşaatı iş programına uygun olarak hızla devam ediyor.

Projenin yüzde 85 oranında tamamlanmasıyla tesisin hedeflendiği gibi 2018 yılında devreye girmesi öngörülmüyor.



## Eskişehir bağlantı yolu düzenleniyor

**A**SO 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi, ulaşımda, yol ve zamanı kısıltacak. Bölgenin Eskişehir'e bağlantısını sağlayan 5 kilometrelik eski yolunun yapımına hızla devam ediliyor. Güzergahı yeniden belirlenen yol, karayolları standartlarında dolgu ve yarma uygulamalarıyla üç şerit geniş, üç şerit gidış olarak düzenleniyor.

Teknik çalışma ve hazırlıkların tamamlandığı yolun asfaltlanması için gerekli planlamalar sürdürülürken, tüm işlemlerin yakın zamanda tamamlanması ve en kısa sürede yolun hizmete açılması öngörülmüyor. Diğer yandan Karayolları 4. Bölge Müdürlüğü sorumluluğunda yürürlükte olan ve bölgenin bağlandığı Eskişehir yolu kavşak yapımı ve düzenleme çalışmalarında da son aşamaya gelindi. Tüm bu çalışmaların sona ermesiyle ASO 2. ve 3. OSB'ye ulaşım entegre bir hale gelmiş olacak ve bölgeye ulaşım seçenekleri artacak.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ile ASO 2. ve 3. OSB Başkanı Seyit Ardiç, yeni yol çalışmalarındaki destekleri nedeniyle Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek ile Genel Sekreter Yardımcısı Vedat Üçpınar'a bölge sanayicileri adına teşekkür etti.



## OSTİM'den 15 Temmuz mesajı

**O**STİM Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, 15 Temmuz darbe girişiminde Türkiye'nin tarihinde en zorlu günlerinden birini yaşadığını belirterek, "Yeni 15 Temmuz'ların yaşanmaması, ülkemiz üzerindeki hain planları bertaraf etmek için yerli ve milli imkanlarımızla kalkınmamızı sağlamalıyız" dedi.

Aydın, "Ülkemiz, 15 Temmuz 2016'da tarihinin en zorlu günlerinden birini yaşadı. 249 şehit verdiğimiz, çok sayıda gazimizin olduğu bu kanlı kalkışmanın birinci y-

lındayız. Olayların başlangıcından itibaren halkımız büyük bir feraset örneği gösterdi; bir olduk, bütün olduk. Cumhurbaşkanımızın dediği gibi; Türkiye, 15 Temmuz gecesi tüm farklılıklarını geride bırakarak birleşti. 15 Temmuz'da; Çanakkale'de, İstiklal Mücadelesi'nde olduğu gibi bir kez daha kahramanlık destanı yazıldı. Aziz milletimizle gurur duyuyoruz. OSTİM camiası olarak 15 Temmuz'da canıyla vatanımızı savunan aziz şehitlerimize Allah'tan rahmet, gazilerimize de acil şifalar diliyoruz" diye konuştu.

## Gedikli: "OSB'ler imalatın temel aktörü"

**C**umhurbaşkanı Başdanışmanı Dr. Bülent Gedikli, Türkiye'de imalat sanayinin merkezindeki temel faktörün organize sanayi bölgeleri olmaya başladığını belirtti. Gedikli, "İmalat sanayinin temel aktörleri OSB'lerdir" dedi.

OSTİM Organize Sanayi Bölgesi'ni 11 Temmuz tarihinde ziyaret eden Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Dr. Bülent Gedikli, Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Başkan Yardımcısı Sıtkı Öztuna ve OSB yöneticileriyle bir araya geldi. Bülent

Gedikli OSTİM'de güncel ekonomik gelişmeler ve reel sektör üzerine değerlendirmelerde bulundu.

OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, "İş olmadan nasıl istihdam yaratılabilir. Yerli sanayi ve yerli üretimi öne almadığımız, üretimi artıracak ekosistemi oluşturmadığımız sürece istihdamı çözemeyiz. Sanayinin payı yüzde 25'lerden 17'lere indi. Bu pay en az yüzde 23'e çıkmadan istihdam sorunu çözülemez" diye konuştu.



## Yerli Üretim İş Birliği Günü düzenlendi

**T**ürkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD), bağlı ortaklıkları ile Anadolu Raylı Ulaşım Sistemleri Kümelenmesi (ARUS) üyeleri arasında 'Yerli Üretim İş Birliği Günü' düzenlendi. OSTİM Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonu'nda 18 Temmuz 2017 tarihinde gerçekleştirilen programa Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka, TCDD Genel Müdürü ve ARUS Yönetim Kurulu Başkanı İsa Apaydın, Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu Başkanı

Nurettin Özdebir katıldı. Toplantıda ayrıca OSTİM Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, TCDD Taşımacılık Genel Müdürü Veysi Kurt, TÜLOMSAŞ Genel Müdürü Hayri Avcı, TÜVASAŞ Genel Müdürü İlhan Kocaarslan, TÜDEMSAŞ Genel Müdür Yardımcısı Celalettin Bayrakçıl ve ARUS üyesi 90 firmadan 160 temsilci de yer aldı. Programda söz alan TCDD Genel Müdürü ve ARUS Yönetim Kurulu Başkanı İsa Apaydın, etkinliğin milli üretim seferberliği kapsamında düzenlendiğini vurguladı.

## OSTİM Teknik Üniversitesi açılıyor

**T**ürk sanayisine eğitim alanında hizmet vermeye hazırlanan OSTİM, OSTİM Teknik Üniversitesi için geri sayıma başladı.

Üniversitenin Mütevelli Heyeti Başkanı Orhan Aydın, "Hedefimiz; ülkemizin bilim ve teknoloji geliştirme yetkinliğinin artırılmasında etkin rol oynayarak, özgün proje ve çözümler üretmek. Bunun ardından ülke ile bölge kalkınması için çalışan bir üniversite olmak" dedi.





## Müsteşar Yardımcısı Ramazan Yıldırım'dan Anadolu OSB'ye ziyaret

**B**ilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Ramazan Yıldırım, Anadolu OSB'yi 2017 tarihinde ziyaret etti.

Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelen Yıldırım, bölge hakkında bilgi aldı. Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en önemli projelerinden birinin OSB'ler olduğunu ifade eden Yıldırım,

OSB'lerin kayıtlı ekonominin en iyi örneği olarak tanımladı.

Müsteşar Yardımcısı Yıldırım'ın ziyaretinden dolayı teşekkürlerini sunan Başkan Tuncay, Anadolu OSB'nin gelişim süreci ve ileriye dönük projeleri hakkında görüşlerini paylaştı. Toplantının ardından bölgeyi gezen Yıldırım, Anadolu OSB Çanakkale Şehitleri Anıtı'nı ziyaret ederek, burada şehitler için dua etti.



## Anadolu OSB'den kadınlara pozitif ayrımcılık



**A**nadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, OSTİM Sanayici ve İşadamları Derneği (OSİAD) tarafından yürütülen "Şiddet Mağduru Kadınların Sosyo-ekonomik Destek Sistemlerinin Geliştirilmesi Projesi" sertifika törenine katıldı.

OSİAD tarafından yürütülen ve Yenimahalle Belediyesi ile Hacettepe Üniversitesinin ortak projesini başarılı bularak tebrik eden Tuncay, "Ülkenin en önemli problemlerinden biri, kadınların hem şiddete maruz kalması hem de işsizlikle mücadele etmesidir" dedi.

Tuncay, "Türkiye'de istihdam oranı erkeklerde yüzde 71,6 iken, kadınlarda 31,5 ve kadınlar tüm eğitim seviyesinde erkeklerden daha düşük ücret alıyor. Kadınların istihdama katılım oranını artırmak ve ucuz işgücü zihniyetinden

uzaklaştırmak en az siyasi erk kadar, iş dünyasının da görevi haline gelmeli" diye konuştu.

İşsizlikle mücadelede üretimin önemini vurgulayan Tuncay, sözlerini şöyle sürdürdü: "Mesleksizlik, önemli bir problem. Bu konuda biz OSB olarak imkan yaratmaya çalışıyoruz. Birlikte çalışacağımız, işbirliği yapacağımız kamu kurumlarını ararken Yenimahalle Belediyesi ile yakın zamanda bir anlaşma yaptık ve dedik ki; bir örnek çıkartalım. Yenimahalle Belediyesi'ne iş talebiyle müracaat eden 100 kişiyi meslek sahibi yapalım. Bu 100 kişiyi de eğer Yenimahalle'nin hemen yakınındaki OSTİM'de mümkün değilse, Anadolu OSB'de istihdam edelim ve kadınlara pozitif ayrımcılık yapalım. Projenin ilk adımlarını tamamladık. Buna benzer örnekleri çoğaltmamız lazım."

## Organik sanayi bölgesi örneği, Anadolu OSB

**F**abrikalarından önce yeşil alanlarını oluşturan Anadolu OSB, organik sanayi bölgesine örnek teşkil ediyor. OSB, 105 bin metrekarelik yeşil alanında kiraz, vişne, badem, ceviz, dut, çam gibi pek çok türden 7 bin 500'den fazla ağaç bulunuyor.

Öte yandan Anadolu OSB'de Çanakkale Savaşları'nda Ankara'dan şehit olan bin 764 asker anısına dikilen bin 764 badem ağacının sayısı da 2 bin 500'e çıkarıldı. Bu badem ağaçlarından elde edilen gelir ile de mesleki ve teknik eğitime destek sağlanıyor. Anadolu OSB sınırları içerisinde bulunan bataklık ise yağmur suları ile 70 bin metrekare büyüklüğünde gölete dönüştürüldü. Göletin etrafı ağaçlarla koruma altına alınırken, içerisinde kaz, ördek, balık, göçmen kuşlar gibi birçok canlı bulunuyor.



# “Türkiye’nin ileri teknoloji stratejisine ihtiyacı var”

Ankara Sanayi Odası Mayıs ayı Olağan Meclis Toplantısı’nda konuşan Nurettin Özdebir, Türkiye ekonomisinin gerçek gündeminin AR-GE ve onun ortaya çıkardığı verimlilik olması gerektiğini vurguladı. Özdebir, Türkiye’nin kaynak dağılımında, verimliliğe imkân tanıyan ileri teknoloji stratejisine ihtiyacı olduğunu kaydederek, “Kamusal desteklerin, bu strateji çerçevesinde yönlendirilmesi gerek” dedi.



**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Mayıs ayı Olağan Meclis Toplantısı, 31 Mayıs 2017 tarihinde gerçekleştirildi. Referandum öncesindeki belirsizlik ortamını değerlendiren ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, referandum sonrasına ilişkin öncü göstergelerden biri olan güven endekslerinin gözle görülür bir artış sürecine girdiğine işaret etti. Belirsizliğin azalmasıyla ülkenin önünün açıldığını kaydeden Özdebir, “Yabancı sermaye kuşkusuz Türkiye’nin dinamik yapısının farkında; ancak anayasal değişikliklerin uzun dönemde Türkiye ekonomisini nasıl etkileyeceğini öngörülebilir değil. Zaman kaybetmeksizin uyum yasalarının çıkartılması, yeni yönetsel modelin bileşenlerinin netleştirilmesi gerek” diye konuştu.

Mayıs ayında açıklanan, ilk çeyrek verilerinden söz eden Özdebir, sanayi üretim endeksi değerinin 2017 yılının ilk üç ayında, 2016 yılına kıyasla daha yüksek görüldüğünü

söyledi. İlk üç aydaki sanayi ciro endeksi değerlerinde, geçen yıla kıyasla performans artışı olduğunu belirten Özdebir, “Açıklanan verilerden hareketle ilk üç ayda ekonomideki çarkların dönmeye başladığını söyleyebiliriz; ancak bir takım göstergeler, bu gelişmelerin sürdürülebilirliğini sorgulamamıza neden oluyor. Nitekim imalat sanayi istihdam endeksi 2017 yılının ilk çeyreğinde yüzde 0,7’lik azalma gösterdi” dedi.

Ekonomik güven endeksinin mayıs ayında 100 değerinin üzerine çıkmasının önemli olduğunu vurgulayan Özdebir, “2016 yılının hiçbir ayında bu değer, 100 değerinin üzerine çıkmayı başaramamıştı. Bu artışta; özellikle tüketici güven endeksindeki ve perakende ticaret sektörü güven endeksindeki artışın etkisi büyük” şeklinde konuştu.

## “KONTROL MEKANİZMALARINA ÖZEL SEKTÖR DE KATILMALI”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın bakanlardan 6’şar aylık yol

haritalarını talep edeceği, bu yol haritalarının gerçekleşme durumlarının köşkte kurulacak ekipler tarafından gözlemleneceği açıklamasını hatırlatan Nurettin Özdebir, bu açıklamalar ışığında yürütme organının performans denetiminin, önümüzdeki dönemde farklı mekanizmalar kanalı ile gerçekleştirileceğinin anlaşıldığını belirtti.

Bürokrasi performansının en üst makam tarafından irdelenmesinin ve yol haritalarına bağlanmasının önemli olduğunu aktaran Özdebir, “Bu mekanizmaların esaslarının belirlenmesi, kurumsallaşması gerek. Bu kurumsallaşmada, özel sektörün de dinlenmesi ve görüşlerine yer verilmesini istiyoruz. Ekonomi yönetiminin katılımcı, iş birlikçi modeller ile idare edilmesi, piyasa dostu yönetimin anlayışının egemen kılınmasının teminatıdır. Bürokratik engellerin ortadan kaldırılması için kontrol mekanizmalarına özel sektörün katılımının sağlanması şart” ifadelerini kullandı.



Türkiye'nin kaynaklarını verimli kullanmak zorunda olduğunu vurgulayan Özdebir, "İşte bu yüzden diyoruz ki, Türkiye'nin birincil önceliği kaynak verimliliğidir" dedi.

Nurettin Özdebir, "Dünyadaki likiditenin azalması, tasarruf açığı olan ve ihtiyaç duyduğu sermayeyi dışarıdan sağlamak zorunda kalan Türkiye'nin daha zor ve pahalı kaynak bulmasına neden olacak. Yani Türkiye, önümüzdeki dönemde daha az kaynak ile daha fazla büyümek zorunda" dedi.

Bu durumda Türkiye'nin kaynaklarını verimli kullanmak zorunda olduğunu vurgulayan Özdebir, "İşte bu yüzden diyoruz ki, Türkiye'nin birincil önceliği kaynak verimliliğidir. Bu verimliliğin de en önemli bileşeni AR-GE'dir. Gelişmiş ülkelerde AR-GE artık ülke genelinde ölçülen ve ele alınan bir unsur değil. Gelişmiş ülkelerde belirli sektörler, AR-GE'de lokomotif görevi üstleniyor" diye konuştu.

#### **"DÜZENLENEN KIDEM TAZMİNATI YENİ BİR YÜK GETİRME MELİ"**

Kıdem tazminatına ilişkin son gelişmeleri sanayinin rekabetçiliğini derinden etkileyebilecek bir konu olarak değerlendiren Nurettin Özdebir, "Bu meselenin reel sektöre yeni bir yük getirmeden çözülmesi gerekiyor. Zaten katı bir iş piyasamız var. Biz diyoruz ki, yapılacak düzenleme Türkiye imalat sanayinin rekabetçiliğini hiçbir şekilde olumsuz etkilememeli. Son yıllarda görece önemini kaybeden ve kan kaybına uğrayan imalat sanayine, kıdem tazminatı uygulamasının etkilerinin net bir şekilde ortaya konması, bunun etki analizlerinin yapılmasını istiyoruz" dedi.

#### **"VERİMLİLİK ODAKLI BİR EKONOMİ POLİTİKASI BENİMSENMELİ"**

Konuşmasında, Türkiye ekonomisinin gerçek gündeminin AR-GE ve onun ortaya çıkardığı verimlilik olması gerektiğini vurgulayan Özdebir, küresel ekonomide yerini sağlamlaştı-

tırmak isteyen Türkiye'nin büyüme hikâyesinde verimliliğin lokomotif olacağını ifade etti. Bu nedenle ileriye dönük büyüme hamlesi yapmak isteyen ülkelerin üstesinden gelmesi gereken temel zorluğun, verimlilik artışının önündeki engel teşkil eden unsurların tespiti ve bunları ortadan kaldıracak politikaların tasarımı ve uygulamasının olması gerektiğini ifade eden Özdebir, şunları kaydetti: "Gelişmiş ekonomilerin en belirgin üstünlüklerinden biri, görece olarak yüksek verimlilikle üretim yapmalarıdır. Söz konusu ülke ekonomilerinin buldukları bu noktadan ileriye bir hamle yapabilmeleri, verimlilik odaklı bir ekonomi politikası tasarlama ile mümkün olacak."

#### **"TÜRKİYE DAHA AZ KAYNAK İLE DAHA FAZLA BÜYÜMEK ZORUNDA"**

FED'in bilanço küçültmeye başlayacak olmasının orta vadede, hem küresel ekonominin hem de gelişme yolundaki ülkelerin büyüme oranlarını aşağı çekeceğini ifade eden

#### **"KAMUSAL KAYNAKLAR ÖNCELİKLİ ALANLARA YÖNLENDİRİLMELİ"**

Bu kapsamda, Türkiye'nin "ileri teknoloji stratejisine" ihtiyacı olduğunu kaydeden Nurettin Özdebir, "Alman federal hükümeti tarafından finanse edilen tüm araştırma programları, Almanya'nın ileri teknoloji stratejisine göre belirleniyor. Söz konusu strateji, kâğıt üzerinde yazılıp geçilen bir belge olmayıp AR-GE fonlarının yönlendirilmesinde belirleyici. Kaynak dağılımında verimliliğe imkân tanıyan ileri teknoloji stratejisinin bir benzerinin Türkiye içinde oluşturulması ve kamusal desteklerin bu strateji çerçevesinde yönlendirilmesi gerek" ifadelerini kullandı.

2015 yılı itibarıyla imalat sanayinde yapılan toplam AR-GE'nin yüzde 14,1'i kamusal kaynaklar ile karşılandığını anımsatan Özdebir, söz konusu kamusal kaynakların öncelikli alanlara ve sektörlerle yönlendirilmesiyle Türkiye'de yeni bir dönemin başlayacağını söyledi.

# “Sanayi üretimi performansının ötesinde yükseldi”

Ankara Sanayi Odası (ASO) Haziran ayı Olağan Meclis Toplantısı'na 2017 yılı ilk çeyrek verilerini değerlendirerek başlayan Nurettin Özdebir, Türkiye'nin yüzde 5'lik büyüme performansı yakaladığını belirtti. Özdebir, “Sanayi üretimi, ilk üç aydaki performansının ötesinde bir yükseliş gösterdi. Bu ivmenin devam etmesi durumunda sanayi, ikinci çeyrekte büyümeye çok daha fazla destek verecek” dedi.



**A**nkara Sanayi Odası (ASO) Haziran ayı Olağan Meclis Toplantısı 21 Haziran 2017'de yapıldı. Toplantıda konuşan ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 2,3 artış gösteren sanayi üretiminin, ilk üç aydaki performansının ötesinde bir yükseliş gösterdiğini söyledi.

Özdebir, bu ivmenin devam etmesi durumunda sanayinin, ikinci çeyrekte büyümeye çok daha fazla destek vereceğini vurguladı. 2017 yılının ilk çeyreği büyüme verilerine göre, Türkiye'nin yüzde 5'lik büyüme performansı yakaladığını hatırlatan Özdebir, “Milli geliri oluşturan faaliyetler incelendiğinde, tarım sektörünün toplam katma değerinin yüzde 3,2, sanayi sektörünün yüzde 5,3, inşaat sektörünün ise yüzde

3,7 arttığı anlaşılıyor. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektöründe ise artış oranı yüzde 5,2 oldu. Sanayideki yükseliş, diğer sektörler ile kıyaslandığında önemli ölçüde yüksek” dedi.

## “İHRACAT, TÜRKİYE SANAYİSİ AÇISINDAN ÇOK ÖNEMLİ”

İhracata yönelik yapılan sanayi üretimindeki artışın, sanayi sektörlerinin performansında etkili olduğunu ifade eden Nurettin Özdebir, “Aynı zamanda sanayinin ilk çeyrek büyüme rakamları, ekonominin öncü göstergeleri tarafından da teyit edilen büyümeyi somutlaştırdı. Zira sanayi üretim endeksi değeri, 2017 yılının ilk üç ayında, 2016 yılına kıyasla daha yüksek. İlk üç aydaki sanayi ciro endeksi değerleri incelendiğinde, geçen

yıla kıyasla performans artışı göze çarpıyor. İlk çeyrek büyümesi, uzun zamandır etkisini unuttuğumuz ihracatın aslında Türkiye sanayisi açısından ne derece önemli olduğunu hatırlattı. 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” diye konuştu.

İlk çeyrekteki büyüme oranını değerlendiren Özdebir, “Genel büyüme oranının bu kadar yüksek çıkması, özellikle 2016 yılının son aylarından itibaren Türk sanayisi olarak hissettığımız sorunlara ve zorluklara rağmen bizlerin neleri başarabildiğini ortaya koyuyor. Türkiye ekonomisinin ciddi bir performans göstereceğini öngören uluslararası kuruluşlar da Türkiye'ye ilişkin büyüme beklen-



tilerini artırmak durumunda kaldı” diye konuştu.

#### **“AB’YE İHRACAT, TEKRAR YÜZDE 50’NİN ÜZERİNE ÇIKACAK”**

Son gelişmeler ışığında Türkiye’nin ve küresel ekonominin gidişatı hakkında konuşan Özdebir, şunları kaydetti: “Kur tarafında, FED’in atacağı adımların fiyatlanmış olması nedeniyle aşırı bir oynaklık bekleniyor. Ancak FED’in 4. faiz artırımına gitme olasılığının netleşmesi durumunda, kurda yukarı yönlü bir hareketlilik görülebilecek. Avrupa kanadında siyasi belirsizliklerin azalmış olması önemli. Çin tarafında halen istenilen büyüme oranına ulaşılabilmesi dünya ekonomisinde ılımlı bir büyüme trendine işaret ediyor.”

Katar ve Orta Doğu bölgesindeki gelişmelerin, Türkiye’nin büyüme

oranını derinden etkileyecek boyutta olmadığına işaret eden Özdebir, “Uzun zamandır düşük seyreden petrol fiyatları döneminde, bölge ile ticaret zaten vasat olarak devam etti. Aynı zamanda Rusya ve AB pazarı ile bölgedeki olası gerginlikten kaynaklanan ticaret kaybı kompanse edilebilecek. Bu noktada ihracat açısından asıl kritik pazar, AB olup ilk çeyrekteki gelişmeler ışığında AB pazarlarının Türkiye’nin ihracatındaki payının yeniden yüzde 50’nin üzerine çıkacağını öngörmek mümkün” ifadelerini kullandı.

#### **“KGF, PIYASADA ÖNEMLİ BİR RAHATLAMA SAĞLADI”**

Dünya Bankası’nın, KGF tarafından tetiklenen yapay kredi büyümesinin, bankacılık sektöründe bir takım kırılganlıklara sebebiyet verebileceği

açıklamasını değerlendiren Özdebir, “20 Mart 2017 tarihinde Hazine Müsteşarlığı ile imzalanan protokolle işletmelerin finansmana erişimde en büyük destekçisi haline gelen KGF, piyasada önemli bir rahatlama sağladı. Şu dönemde başta ihracatçı KO-Bİ’ler olmak üzere kefalet sorunu yaşayan firmalarımızın finansmana erişiminde önemli bir araç haline geldi” dedi.

Henüz KGF’ye ilişkin bir fikir sahibi olunmadığını aktaran Özdebir, “Bu modelin finans sistemi üzerinde yaratacağı etkileri, orta vadede görme imkanına sahip olacağız” ifadelerini kullandı.

TBMM’de kabul edilerek yasalaşan Üretim Reform Paketi hakkında değerlendirmede bulunan Özdebir, “Komisyon çalışmalarının büyük bölümüne katılarak görüşlerimi ifade etme imkanı buldum. Paket içinde sanayicinin önünü açacak, üzerimizdeki birçok yükü hafifletecek düzenlemeler var. Asıl önemlisi, devletin sanayiciye bakışındaki zihniyet değişiyor. En büyük kazanımımız bu” dedi.

#### **VAN TSO İLE İŞ BİRLİĞİ**

İçişleri Bakanı Süleyman Soylu’nun davetiyle iş dünyası örgütlerinin başkanlarıyla Van’a bir ziyaret gerçekleştirdiklerini belirten Özdebir, “Bu ziyarette Van Ticaret ve Sanayi Odası ile müşterek bir toplantı gerçekleştirdik ve orada Türkiye ve dünya ekonomisi ile ilgili bir sunum yapma fırsatı buldum. Ziyaretimizde Van Ticaret ve Sanayi Odası ile bir iş birliği anlaşması da imzaladık” şeklinde konuştu.

#### **ASO ÜYELERİNE TEBRİK**

Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu araştırmasında 2016 verilerine göre 29’u özel, 8’i kamu olmak üzere 37 ASO üyesinin yer aldığını aktaran Özdebir, “Bir önceki yıl listede 34 üyemiz yer almıştı. Sıralamaya giren firmalarımızı tebrik ediyorum” dedi.

## Nurol Makina'nın Ejder Yalçın III'ü Tunus Kara Kuvvetleri'nde



**T**unus Kara Kuvvetleri'nin envanterine girmek için üç yıldan uzun süren testleri başarıyla tamamlayan Nurol Makine, rakiplerini saf dışı bıraktı.

Testler sonucunda Tunus Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Ejder Yalçın III'ün alınmasına karar verdi.

Haziran 2017 itibarıyla ilk parti araçların teslimi yapıldı. Teslimat toplamının 70'i bulunması bekleniyor.

Muharebe ağırlığı 14 ton olan Ejder Yalçın III, azami 11 personel taşıyabiliyor, ilave yük taşıma kapasitesi ise 4 ton. 375 beygirlik bir motora sahip olan araç 120 km/h hıza ulaşıp, 700 km azami menzile varabiliyor.

## Yiğit Akü'den fuar atağı

**S**ektöründe yüzde 100 milli sermayesiyle gelişim gösteren Yiğit Akü, bir yandan Dubai Automechanika Fuarı'nda boy gösterirken, diğer yandan Güneş Enerjisi Fuarı Intersolar München'de yerini aldı.

Ekonomik gelişmenin kaynağı olarak AR-GE ve ÜR-GE'ye dayalı yatırımlarını her yıl artıran Yiğit Akü, 40 yılı aşan tecrübesi, 5 kıtada 90'dan fazla ülkeye ihracatı ile uluslararası pazardaki payını büyötmeyi sürdürüyor.



## Mesleki yeterlilikler Merih ile test edilecek



**A**sansör bakımı-onarımcısı ile asansör montajcısı mesleklerine yönelik yeterlilik sınavlarında, Merih markalı ürünler kullanılacak. Sertifika alacak adaylar, Merih marka asansör kapısı, kabini ve asansör aksamlarında uygulama yapacak.

Asansör sektörü mesleki yeterlilik belgesi sınavlarını ve belgelendirme

faaliyetlerini yürüten ASO 2. ve 3. OSB Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi (METES) tarafından düzenlenen programlara katılacak adaylar, söz konusu sınavın uygulama bölümlerinde Merih Asansör'ün ürünleri kullanılacak. Altı farklı istasyonda gerçekleştirilecek testler, iki güne yayılacak ve sınavlar toplam 16 saat sürecek.

## Mikropor, yeni fabrikasını hizmete açtı

**M**ikropor'un ASO 1. OSB'de faaliyete geçen yeni üretim tesisinin açılış töreni Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir'in katılımıyla gerçekleştirildi.

Mikropor Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Yazıcı açılış töreninde yaptığı konuşmada, yaklaşık 30 yıldır faaliyette bulunan şirketin üretimini yüzde 80'ini ihraç ettiğini ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 500 büyük ihracatçı listesinde her yıl yer aldığını, ihracatın Yıldızları yarışmasından da ödül

kazandıklarını belirtti.

Gizem Yazıcı, basınçlı hava sistemleri ve atmosferik hava filtrasyonu üretimini 140 ülkeye ihraç ettiklerini, öncelikli pazar olarak ise ABD ve Avrupa'yı belirlediklerini söyledi. 2017 yılında yüzde 15 büyümeyi ve 65 milyon euro ciroya ulaşmayı hedeflediklerini kaydeden Yazıcı, "Bunun yaklaşık 48 milyon euroluk kısmı ihracat geliri olacak. Mikropor'da şu anda ikinci jenerasyon iş başında. Beş yıl içinde ciroyu, 100 milyon euroya yükselteceğiz" diye konuştu.





## Nurus'tan "Akıllı Sürdürülebilir Ofis Sistemleri" ne destek

**N**urus Design Lab Baş Tasarımcısı Renan Gökyay'ın öğrencilere koçluk desteği sağladığı ve Nurus'un sponsorluğunu üstlendiği 'Akıllı Sürdürülebilir Ofis Sistemleri' projesi görücüye çıktı. Proje, Bilkent Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Mithat Çoruh Amfisinde düzenlenen 3. Sanayi Odaklı Bitirme Projeleri Fuarı'nda tanıtıldı.

Termal kameraların çalışması tanıya-

rak, tercihe uygun ışık şiddetinde alanı aydınlatan, enerji tasarrufu sağlayan ve verimliliğe de katkı sağlayan 'Akıllı Sürdürülebilir Ofis Sistemleri' projesi, sergilendiği fuarda büyük ilgi gördü. Proje, farklı jenerasyonların bir arada çalıştığı, aktivite temelli alanlara uygun olarak tasarlanan ve ayrıca yüksekliği ayarlanarak hem ayakta hem de oturarak çalışmayı destekliyor.



## Ulusoy Elektrik, 240 sıra birden yükseldi

**U**lusoy Elektrik, 2015-2016 yılları arasında yüzde 58 büyümeye başarısını, Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesine taşıdı. Firma, listede 240 basamak birden yükselerek 37'nci sıraya yerleşti.

Orta gerilim elektrik dağıtım ekipmanları sektöründe Türkiye pazar liderlerinden Ulusoy Elektrik, 2015 yılında 277'nci sıradan girdiği ISO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde hızlı bir yükseliş yakalayarak 2016 yılında 37'nci sıraya yükseldi.

Ulusoy Elektrik, her geçen yıl artan kapasitesi, Türk mühendisliğine katkıları, ürün çeşitliliği ve kalite bilinci ile ulusal pazardaki lider konumunu, uluslararası pazara da taşıyarak dünya devleri arasına adını yazdırmayı hedefliyor.

## ASAP Mekanik, faaliyet alanlarını genişletecek



**O**tomasyon sistemlerinde mühendislik, danışmanlık, anahtar teslim proje yönetimi, sistem tasarımı ve servis hizmetleri sunan ASAP Mekanik, faaliyet alanlarını genişletiyor.

2016 yılının Ekim ayında Sincan OSB'ye taşınan ASAP Mekanik, beyaz eşya ve gıda sektörüne hizmet eden firmalara yönelik üretim hatları, otomasyon sistemleri ve sac kalıpları konusundaki ihtiyaçlara çözüm sunuyor. Endüstri 4.0 yaklaşımı ile anahtar teslim çözümler sunan firma, bu kapsamda; komponent tasarımı, üretimi, gruplaması, sac şekillendirme gibi alanlarda hizmet verecek.



## Ersa, ilk Tasarım Merkezi'ni kurdu

**M**obilya sektöründe 60 yılı deviren Ersa'nın İstanbul Altunizade binasında faaliyete geçirdiği Tasarım Merkezi; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescil edildi. Türkiye'de ofis mobilyası kategorisindeki ilk Tasarım Merkezini kuran Ersa, aynı zamanda bu kategoride AR-GE ve Tasarım Merkezine sahip ilk firma oldu.

# Kaynak sıkıntısı ekonomi gündemine ipotek koymaya devam ediyor

**Ç**ok uzun süredir hüküm süren sürdürülebilir olmayan eğilimler, acil ihtiyaçların karşılanmasını öncelikli hale getiriyor ve bu süreçte sorunlar kaçınılmaz olarak ağırlaşıyor. Ekonomi ve finans dünyasının gündemi ise, bu anormallığe göre şekillenmek durumunda kalıyor. Akut kriz dönemleri dışında her kesimin gündemi ayrı telden çalışıyor. Gelir dağılımının ve rekabet koşullarının bozulması, faaliyet gelirleri erirken borçların hesapsız bir şekilde artması türünden sorunlara kayıtsız kalınıyor! Bu kısır süreç, hem küresel ve hem de ulusal düzeyde belirleyici olmaya devam ediyor.

## EKONOMİMİZ EN KIRILGAN EKONOMİLER ARASINDA

Ülkemizdeki kısa vadede kapatılamayacak kadar büyük olan birikimli tasarruf açığı ve ürettiği bağımlılıklar, küresel düzeydeki gelişmeleri otomatik olarak gündemin üst sırasına taşıyor. Bu durum, muhtemelen 2017 yılının üçüncü çeyrek döneminde de böyle olmaya devam edecek. Finansal gündeme hassasiyet yine ön planda olacak ve ekonomiyi baskılayacak. Bu nedenle ekonomimiz en kırılgan ekonomiler arasında anılmaya devam edecek; gelişmiş ekonomilerin para otoriteleri ile azaltılamayacak kadar çok risk taşıyanlar arasındaki gerginliklerden etkilenmeye devam edeceğiz. Günü kurtarmaya devam edebildiğimiz sürece, kalıcı çözüm arayışları ekonomi gündeminde önemine uygun yer bulamayacak; tarım ve sanayi gibi üreten kesimler bu durumdan olumsuz yönde etkilenmeye sürdürecektir.

2013 yılının ikinci yarısından bugüne, faizler ve döviz kurları ekonomi gündemimize ipotek koymuş gibi görünüyor. Siyasi irade, büyüme ve düşük faiz lehine müdahil

olmaya çalışıyor; fakat kalıcı başarı sağlayamıyor, küreselleşme denilen kuralsızlığın direncini kıramıyor. Dış finansman kalitesinin bozulması ve yetersiz kalması bu sonuçta etkili oluyor. Döviz kurları ve buna bağlı maliyet kökenli enflasyon baskıları belirsizliği artırıyor; artan riskten kaçınma eğilimini durdurmak için faizlerin yükselmesi gündeme geliyor ve kaynak sıkıntısının büyümesi önlenemiyor. Bu kısır döngü kalıcı olarak aşılamadığı için, üreten kesimlerin sorunları ağırlaşmaya devam ediyor.

## BANKACILIK SEKTÖRÜ RAHATLATILDI

Bu yılın ilk yarısında konu çok ciddi hale gelince, gelişmelerin tümü ile kontrolden çıkarmaması için daha fazla çaba gösterilmesi gerekti. Kredi Garanti Fonu ve faizsiz KOSGEB kredileri devreye sokuldu, maliye politikası sınırları zorlayacak biçimde gevşetildi, bankacılık sektörü daha fazla kredi verecek şekilde rahatlatıldı; tüketim ve yatırım talebini uyarmak, istihdam seferberliğini güçlendirmek adına çeşitli vergi teşvikleri ve diğer kolaylıklar devreye sokuldu. Küresel koşullardaki olumsuzlaşmanın geçici olarak durulması da kısmen sonuç alınmasına yardım etti. Bu süreç boyunca Türk Lirası'ndaki kayıplar kısmen geri alındı, fakat kaynak sıkıntısı büyüdüğü için faizler kademeli olarak yükselmeye devam etti; düşe kalka ilerlemeye çalışmanın önünü kesmeye başladı.

Bu yılın üçüncü çeyreğine devredilen eğilimler ve ağırlaşmış sorunlar mirası, uzun süredir belirleyici olan finans kökenli gündemde önemli bir değişiklik olmayabileceğini düşündürüyor. Bankacılık sistemi, büyüyen kaynak sıkıntısı ve yükselen faizler nedeniyle kredi hacmindeki artış hızını yavaşlatmaya başlamak



**Uğur Civelek**  
Dünya Gazetesi Yazarı



zorunda kaldılar. Bu durum üçüncü çeyrek yılda paranın devir hızının gerileyebileceği, borç alacak zincirini olumsuz yönde etkileyerek durgunlaşma eğilimini geri getirebileceğini düşündürüyor. Karşılıksız çek ve protestolu senet hacmi yeniden artmaya, içeride talep yetersizliği belirleyici olmaya başlayabilir.

Ekonomi yönetiminin sergilediği yaklaşım, hemen yukarıda kısaca aktarmaya çalıştığımız tehlikenin bilincinde olduğuna işaret ediyor. Kaynak sıkıntısının aşılması için öncelikle dış piyasa olanaklarını değerlendirilmesi ve yastık altındaki tasarrufların sisteme dönerek rahatlatma yaratması için olanakları zorladılar; ancak yeterli olmadı. Son kapı olarak bilinen para otoritesini, yan tesir riskleri nedeniyle fazla zorlamaktan şimdilik kaçındılar; fakat yoklama niteliğinde bazı ön hazırlıklar yaptılar. Faizleri düşürmek konusunda bankacılar ile yapılan toplantılarda ise dişe dokunur bir sonuç çıkmadı. Türkiye Varlık Fonu'nun da, kaynak sıkıntısının önlemeye yönelik olarak söylemden öte bir girişimi olmadı.

#### **KAYNAK SIKINTISI AŞILAMIYOR**

Gelişmeler aşılamayan kaynak sıkıntısı nedeniyle, tüketim ve yatırım eğiliminin zayıflama olasılığını artırıyor. İlk yarıyılıda eriyen mamul ve aramalı stokları sebebiyle, maliyet artışlarının fiyatlara yansımaları önlenemiyor. Bu tablo büyüme konusunda ivme kaybına ve enflasyon konusundaki sıkıntıların azalmadığına işaret ediyor. Hal böyle olunca işsizlik konusundaki yüksek oranlı gerilemenin kalıcı olma olasılığı azalıyor. Kredi bolluğu ile canlanan ekonomimizin,

kaynak sıkıntısı ile eski rotasına sokulması pek mümkün olamıyor.

Gündem kaynak sıkıntısı etrafında döndüğü sürece bu konuya ilişkin çözüm arayışlarının veya en azından beklentileri düzeltmek amaçlı tartışmaların da ön planda olmaya devam edeceğini hesaba katmak gerekiyor. Vergi ve istihdam teşviklerinin daha da hacimli hale getirilerek uzatılması muhtemelen sıkıntı yaşayanlar tarafından talep edilecek. Kredi hacmindeki artışı yeniden yükseltmenin yolları zorlanacak, Kredi Garanti Fonundaki üst sınırın artırılması ve daha fazla faizsiz kredi verilmesi talep edilecek. Satış sıkıntısından şikâyetçi olmaya başlayan inşaat sektörü ve buna bağlı işkolları, durumu terse çevirecek önlemleri tasarlayıp siyasilere benimsetmeye çalışacak. Kimse bu değirmenin suyunun nereden geldiğini düşünmeyecek; her kesim kendi derdine öncelikli çözüm peşinde koşacak.

Hemen yukarıda özetlemeye çalıştığımız muhtemel taleplerin kabul edilmesi durumunda işe yarayıp yaramayacağı, kamu kesimi ve mali sektörün bu ek yükleri taşıma kapasitesinin ne düzeyde olduğunun da irdelenmesi gerekiyor. Söz konusu olabilecek istekler, kaçınılmaz olarak kaynak konusundaki arz talep dengesizliğini iyice bozar. Bankalar verecekleri krediyi finanse etmek için mevduat faizlerini çok daha yükseğe çekebile u umduğunu bulamayabilir ve kendi bindiği dalları kesebilir. Hazine ise büyüyen kamu açıklarını fonlamak için çok daha yüksek maliyetler ödemeye razı olmak durumunda kalabilir; kredi notunun gerilemesi anlamına gelebilecek yıpranmalar hızlanabilir. Her iki kesim de itibarlarını korumakta

çok zorlanabilir; yükselen faizler, menkul ve gayri menkul şeklindeki varlık değerlerini geriletterek bilançoları iyice yıpratırabilir.

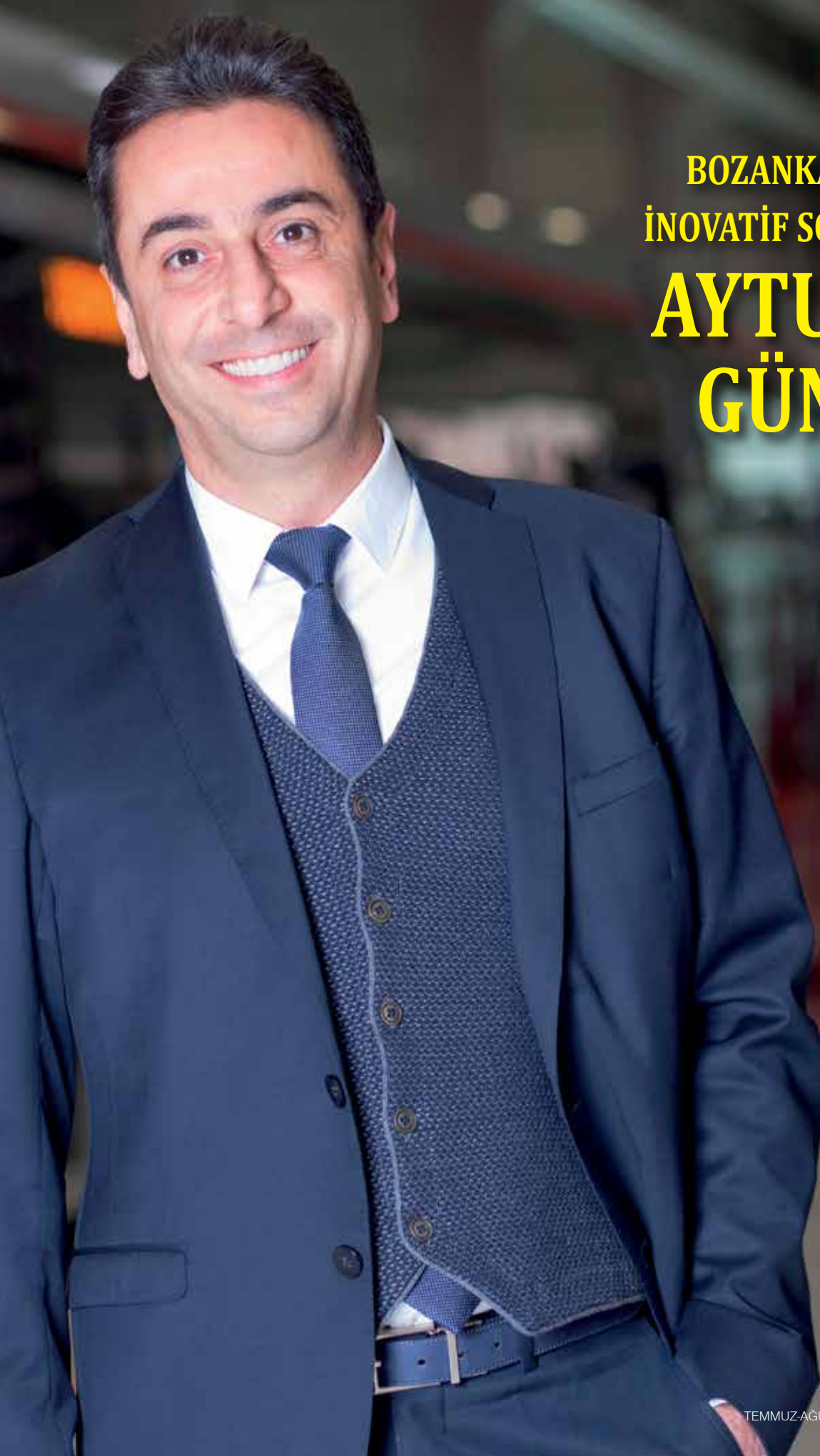
Özetlemeye çalıştığımız olasılıkların gerçekleşme olasılığı yüksektir ve yaklaşık on beş yıldır hüküm süren ve sürdürülebilir olmayan küresel döngünün sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Tahvil faizleri üzerinden gelişmiş ekonomilerin para otoriteleri ile azaltılmayacak kadar büyük risk taşıyan oyuncular ve yatırım bankacılığının karşı karşıya gelmesi sürpriz sayılamaz. Bu durum gelişen ekonomilere yönelik sermaye akımlarının dalgalı bir şekilde zayıflamaya devam edeceği ve son on beş yıl geneline yansıyan hesapsızlıkların tekrarlanmayacağı tahminini güçlendiriyor. Bu durum nedeniyle ciddi tasarruf açığı olan gelişen ekonomiler ise kırılğan olarak anılıyor; dış finansman kalitesi gerilerken borçlanma maliyetleri artıyor ve içeride yaşadıkları kaynak sıkıntısı büyüyor.

#### **TEPKİSEL YAKLAŞIMLARLA GÜNÜ KURTARIYORUZ**

Sanayi kuruluşları arasında yapılan en büyük ilk ve ikinci 500 işletme istatistikleri, kaynak sıkıntısı büyüdükçe finansal giderlerin arttığına ve azalan faaliyet gelirlerine rağmen borçluluğun büyüdüğüne işaret ediyor. Bu durum ana gündem durumundaki kaynak sorununun bilançolardaki izdüşümü olarak karşımıza çıkıyor. Doğrudan veya dolaylı olarak, ya döviz kuru ya da faizlerden dayak yemekten kurtulamıyoruz. İstedığımız yönün tam tersine savrulmamıza rağmen, tepkisel yaklaşımlar ile günü kurtardığımızı şükretmek durumunda kalıyoruz.

# “Hedefimiz dünyaya teknoloji satmak”

Bugün Almanya'nın tek elektrikli otobüs üreticisi, Türkiye'nin ise faaliyetindeki tüm elektrikli otobüslerinin tek markası olan Bozankaya'nın Genel Müdürü Aytunç Günay, sadece firmanın değil, Türkiye'nin de bu alandaki başarısına sözcülük yapıyor. Günay, “Geleceğin toplu taşıma araçlarını üreten Bozankaya'nın ulaşım araçları, Türk mühendisliğinin geldiği noktayı kanıtıyor. 2030 yılında Türkiye'de otobüslerin yüzde 20'sinin elektrikli olmasını bekliyoruz. Sürücüsüz araç konusunda da çalışmalarımız var. Hedefimiz dünyaya teknoloji satmak” diyor.



BOZANKAYA'NIN  
İNOVATİF SÖZCÜSÜ  
**AYTUNÇ  
GÜNAY**

**R**aylı sistemler ve toplu taşımacılık alanında birçok ilke imzatan, son dönemlerde yaptığı yatırımlarla adını uluslararası arenada daha çok duyuran Bozankaya Otomotiv, AR-GE yatırımlarına ciddi bütçeler ayıran Aytunç Günay sayesinde başarı grafiğini yükseltiyor.

1989 yılında Almanya'da bir AR-GE şirketi olarak hizmet vermeye başlayan Bozankaya'nın son 9 yılına katkı sağlayan Günay, ürettikleri sistemlerin ve araçların, Türk mühendisliğinin geldiği noktayı kanıtlayan önemli örneklerden biri olduğunu belirtiyor. Türkiye'de üretilen yüksek teknoloji mamullerinin yüzde 20'sinin Ankara'dan çıktığını, kabuk değiştiren Ankara sanayisinde de bu anlamda payları olduğunu söyleyen Günay, "Şu anda Türkiye'de faaliyetteki tüm elektrikli otobüsler Bozankaya'ya ait. 2030 yılında Türkiye'de otobüslerin yüzde 20'sinin elektrikli olmasını bekliyoruz. Sürücüsüz araç konusunda da çalışmalarımız var. Hedefimiz dünyaya teknoloji satmak" diyerek, firmanın başarısına dikkat çekiyor.

Türkiye'nin yeni dünyadaki yerini, akıllı şehir konseptini destekleyici politikaların üretilmesi ile alabileceğini hatırlatan Aytunç Günay, elektrikli ulaşımın daha çok yaygınlaşması adına atılacak her adımın önemine vurgu yapıyor. 2016 yılında AR-GE çalışmalarına cironun yüzde 11'i oranında pay ayırdıklarını kaydeden Günay, iyi bir yöneticinin sadece şirkete değil, kendine de yatırım yapması gerektiğini sözlerine ekliyor. "Başarıyı sürekli kendini tekrarlayarak büyütme çok zordur. Birikimlerimin niceliğini, niteliğini ve bunlardan yararlanma becerilerimi sürekli canlı tutmaya çalışıyorum" diyerek başarısının reçetesini veren Aytunç Günay, Bozankaya'nın yeni hedeflerine, Ankara yatırımlarından bu alanda dünyadaki eğilimlere, iş dünyasındaki gençlerden yöneticiliğin inceliklerine kadar birçok soruyu asomedyaya için cevaplıyor.

### Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1971 Ankara doğumluyum. Gazi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. 19 yıldır profesyonel olarak çalışıyorum. Son 9 yıldır Bozankaya'da görev yapıyorum. Evliyim ve bir oğlum var.

### Firmanızın kuruluş hikâyesini, ürün yelpazesini, iç ve dış pazardaki yerini ve hedeflerini anlatabilir misiniz?

1989 yılında Almanya'da bir AR-GE şirketi olarak hizmet vermeye başlayan ve yatırımları ile gelişen Bozankaya, raylı sistem araçları ve toplu taşıma araç tasarımı ve üretimi alanında faaliyet gösteriyor. Üç kıtada faaliyetlerini yürüten Bozankaya'nın en büyük gücü, raylı sistem ve başta otobüs olmak üzere toplu taşıma araçlarının üretimi için gerekli tüm halkaları, kendi grup şirketleri bünyesinde barındırması... Bu doğrultuda Bozankaya, 1997 yılında önce şase ve gövde, daha sonra ise araç üretimine başladı.

Bozankaya A.Ş. ise Almanya'da bulunan Bozankaya GMBH'in gerek alt yapısı gerekse bilgi ve birikiminin Türkiye'deki güncel bir yansıması olarak 2003 yılında Ankara'da kuruldu. Burada raylı sistem-toplu taşıma araçları tasarımı-üretimi, raylı sistem araçları tasarımı-üretimi, (tramvay ve metro) toplu taşıma araçları tasarımı-üretimi (trambüs, elektrikli otobüs, CNG ve dizel şehir içi otobüsleri) yapılıyor.

Ankara ve Almanya'da kurulu fabrikalarımızda, Bangkok metro projesi, Kayseri tramvay projesi gibi yerli tasarım ve üretim raylı sistem araçları yaptık. Ayrıca 10,7 metre, 12 metre, 18 metre, 25 metre boyutlarında olmak üzere birçok elektrikli otobüs modeli E-Karat'ı; Konya, Tepebaşı, İzmir belediyeleri ve ayrıca Almanya'da birçok belediye için ürettik. Modern trolleybüs sistemi Trambüs (Malatya) ve Türkiye'nin birçok ili için dizel ve CNG aracı üretimi yaptık. Bunun yanı sıra fab-





### **Başkent için üzerimize düşen katkıyı vermeye hazırız”**

“Bozankaya olarak, Ankara Sanayi Odası'nın özellikle son yıllarda şehrimiz sanayisinin AR-GE ve inovasyon konularında gelişmesi için yaptığı projeleri takip ve takdir ettiğimizi belirtmek isterim. Avrupa Birliği, KOSGEB ve TÜBİ-TAK gibi kurumlarla yapılan iş birlikleri sonucunda ortaya çıkan bu projelerle, birçok sektörde yurt dışı pazarlara giriş ve bu pazarlarda rekabet koşulları konularında bir farkındalık yaratıldı. Bu farkındalığın yaratılması, gerek firma-sektör özelinde gerekse başkent sanayisi genelinde bir vizyon iyileşmesi olarak etkisini gösterdi. AR-GE temelli, inovasyon kültürü yüksek ve dinamik bir firma olan Bozankaya, başkenti sanayi ve teknolojide lider yapmak amacıyla hizmet veren Ankara Sanayi Odası'na üzerine düşen katkıyı sağlayacak ve önümüzdeki dönemde bu çalışmalara daha yakından müdahil olacak.”



rikalarımızda, dünyanın önde gelen raylı sistem üreticilerine paslanmaz çelik-alüminyum materyal gövdeler ve alt parça üretimleri de yapıyor.

**Kabuk değiştiren, sadece sanayi olmasa gerek. Türk mühendislerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bozankaya'nın ulaşım araçları,

Türk mühendisliğinin geldiği noktayı kanıtıyor. İlk yerli trolleybüs 'trambüs', yüzde 100 alçak tabanlı tramvay ve ilk yerli elektrikli otobüs E-Karat, Bozankaya'nın Türk mühendislerinin çalışmalarıyla üretildi. Yolcu ve çevre dostu, sıfır emisyon ileri teknoloji ürünlerimiz, ülkemizin yurt içi ve yurt dışında gururu oldu.

### **Dünya otonom araçları konuşuyor. Bozankaya'nın sürücüsüz araç konusunda bir çalışması var mı?**

Sürücüsüz araç konusunda, 25 metrelik otobüsümüz üzerinde bu yönde bir çalışma var. Önümüzdeki 1-2 yıl içinde bunu hayata geçirmeyi planlıyoruz.

### **Gelecekle ilgili planlarınız neler peki?**

Geleceğe yönelik en önemli hedefimiz, alanımızda dünyaya teknoloji satmak. Türkiye'de ise 5 yıl içerisinde ilk 50 firma arasına girmek ve ciromuzu 1 milyar TL'ye çıkarmak istiyoruz.

### **Elektrikli otobüs alanında Avrupa'nın sayılı üreticileri arasındasınız. Türkiye'de durum nedir?**

Şu anda Türkiye'de faaliyetteki tüm elektrikli otobüsler Bozankaya'nın... 2030 yılında Türkiye'de oto-



### **Şirketin daha çok Ankara'ya yatırım yaptığı görülüyor. Neden?**

Çalıştığımız iş ortaklarımız Ankara'da olduğu için yatırımımızı bu şehirde yaptık. Ankara, Türkiye'de üretilen orta ve yüksek teknoloji ürünlerin dörtte birinden fazlasını üretiyor. Ülkemizde üretilen yüksek teknoloji mamullerinin yüzde 20'si de Ankara'da üretiliyor. Bu anlamda bu şehir, diğer illere göre çok önde. Biz de Bozankaya olarak, Ankara sanayisinin kabuk değiş-tirmesine ve ihracatının artmasına yönelik katkılarımızla gurur duyuyoruz.

başladı. Diğer ülkelerden de talep gelmesini bekliyoruz. Almanya'daki araçlarımız onlara model olacak.

### **Bozankaya'nın bunların dışında bir yatırımı var mı?**

Yine Ankara'daki mevcut tesislerimizin yanında yeni üretim tesislerinin yapımına başladık. 2018 yılında toplamda 90 bin metrekarelik kapalı alan üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz.

### **AR-GE'ye ciddi kaynak ayırdığınızı biliyoruz. Bundan biraz söz edebilir miyiz?**

2016'nın ilk günlerinden bu yana Hacettepe Üniversitesi, TOBB ETÜ ve Çankaya Üniversitesi'nin de aralarında bulunduğu 10 üniversiteden 16 farklı akademisyenle gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla ciddi bir hamle yaptık. Sadece 2016 yılında AR-GE çalışmalarına ciromuzun yüzde 11'i oranında pay ayırmış olduk. Son 5 yılda 19 ayrı AR-GE projesine toplamda 70 milyon TL'lik bir bütçe ayırdık. Böylece Türkiye'de ortalama binde 9, OECD genelinde ortalama yüzde 2 pay ayrılan AR-GE'ye bizim ayırdığımız kaynak oldukça fazla oldu. Bu yatırımlar karşılıksız kalmıyor. Yurt dışında gerçekleştirdiğimiz başarılı projelerle Türkiye'ye artı değer olarak geri dönüyor.

## **Her şey büyük bir hızla değişiyor. Başarı için en iyi reçete, bu değişimleri kabul etmek ve kurumunuzu buna uygun hale getirmek.**

büslerin yüzde 20'sinin elektrikli olmasını bekliyoruz. Otomotiv sektörünün geleceğinin elektrikli motorlarda olacağı öngörüsüyle hareket ederek; Türkiye'de elektrikli otobüs üretiminde öncü üreticilerden biri olduk.

Kısa vadeli planımız Karsan'la yapılan 3 yıllık sözleşme kapsamında

900 adet elektrikli otobüsün üretiminin gerçekleşmesi. Almanya'da tek elektrikli otobüs üreticisiyiz. Üretimin bir kısmını orada, bir kısmını burada yapıyoruz. Avrupa'da elektrikli otobüs üreten çok az firma var. Bizim hedefimiz Avrupa pazarı. Almanya'da araçlarımız kullanılmaya



### **Gençlerin iş hayatına katkısını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Gençlik, iş dünyasının enerji kaynağı; bu tartışılmaz. Ama günümüzde şirketlerin zeki ve itaatkâr insanlardan çok, hem akademik hem sosyal yönden kendini geliştirmiş, iyi iletişim becerilerine sahip, özgüveni yüksek, yeniliklere açık, yaratıcı düşünebilen, risk almaya hazır, fark yaratabilen ve diğerleriyle iyi geçinebilen akıllı gençlere ihtiyacı var. Bu özelliklere sahip gençler, fikirleri ve vizyonuyla çalıştığı kurumları çok ileriye götürecek. Bundan şüphem yok.

### **Sektörün en önemli sorununu bir sizden dinlemek isteriz...**

Bildiğiniz gibi sektörümüzün en büyük amacı, insanların hayatını kolaylaştırmak. Toplu taşıma organizasyonu ne kadar ileriye, vatan-daşlar ulaşımını o kadar rahat sağlayabilir. Karmaşa ve kaos olmadan günlük yaşam döngüsü; ancak bu sayede sağlanabilir. Tabii burada politika geliştiricilerin, akıllı şehir konseptini destekleyici politikalar üretmesi gerek. Hızla büyüyen ve gelişen elektrikli ulaşım konusunda ne yazık ki hâlâ Avrupa ile aramızda ciddi mesafe bulunuyor. Sektörümüzün en önemli sorunlarından biri bu. Elektrikli ulaşımın daha çok yaygınlaşması adına atılacak her adımın, bu sorunun çözümüne katkı sağlayacağına inanıyorum.

### **Başarı için sayısız reçete sunuluyor. Sizininki nedir?**

Teknoloji ve küreselleşme son derece hızlandı. Her şey büyük bir hızla değişiyor. Başarı için en iyi reçete, bu değişimleri kabul etmek ve kurumunuzu buna uygun hale

getirmek. Şirketler de çalışanlar da sürekli öğrenme süreciyle bu değişime ayak uydurabilir ve başarıyı yakalayabilir. Ben de Bozankaya için bu yolu izliyorum ve bunun çok önemli olduğuna inanıyorum.

### **İş ve özel hayatı nasıl dengeliyorsunuz?**

İş-özel yaşam dengesi kurmakta hiçbir zaman sorun yaşamadım. Doğru zaman yönetiminin çok önemli olduğuna inanıyorum. Güzel bir düzen oturttum. Aileme ve arkadaşlarıma ayırdığım zaman boyunca, özellikle de hafta sonlarında, bilgisayarımı açmamaya özen gösteriyorum. Evde işle ilgili telefon konuşmaları yapmamaya çalışıyorum. Öncelikleri yönetmek bu işin sırrı.

### **Yönetici unvanına sahip herkes mesleki ve kişisel gelişimine daha çok yatırım yapıyor. Neden?**

Sıradan bir kişinin kendine yatırım yapma konusunda sorumluluğu sınırlı. Diğer yandan yöneticiler gibi, hem kendinden hem liderlik ettiği işten sorumlu olanların görevlerinin

daha ağır olduğunu düşünüyorum. O nedenle kendime yatırım yapmayı çok önemsiyorum. Başarıyı sürekli kendini tekrarlayarak büyütme çok zordur. Birikimlerimin niceliğini, niteliğini ve bunlardan yararlanma becerilerimi sürekli canlı tutmaya çalışıyorum.

### **Gençlerden neler öğreniyorsunuz?**

Bozankaya'da genç çalışanlar, tüm yönetim ekibine özellikle sosyal medya, internet, teknoloji ve Y kuşağıyla iletişim konularında destek veriyorlar. Bu tersine mentorluk buluşmalarının bana dijital dünyayı anlama ve bu dijital çağda yetişenlerin düşünce yapısını görme konusunda büyük yardımı oluyor.

### **Sporla aranız nasıl?**

Spor çok sevdiğim bir hobim. Tenis oynuyorum.

### **Müzikle peki?**

Müzik de hayatımın çok önemli bir bölümünü kapsıyor. Klasik Türk musikisinden klasik Batı müziğine kadar her çeşit müziği severim.

# MEDİKALDE DIŞA BAĞIMLILIĞI KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER KIRACAK

DÜNYA TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜ, 325 MİLYAR DOLARI AŞIYOR. SEKTÖRDE BİO-BENZER TEKNOLOJİDEN 3 BOYUTLU YAZICILARLA ORGAN ÜRETİMİNE, NANO TEKNOLOJİDEN GENETİKTE YENİ NESİL DİZİLEME SİSTEMLERİNE VE GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLERE KADAR ÇOK CİDDİ BİR ATILIM YAŞANIYOR. TÜRKİYE İSE 2.6 MİLYAR DOLARLIK PAZAR PAYI İLE BU STRATEJİK SEKTÖR VE ÜRÜN GRUBUNDA İTHALATÇI KONUMDA. SON BEŞ YILDA YAPILAN DÜZENLEMELER VE TEŞVİKLER SEKTÖR İÇİN UMUT VAAT ETSE DE UZMANLAR UYARIYOR: "AR-GE YETMEZ, KATMA DEĞERLİ MAMUL ÜRETİLMELİ, ÜRÜNLER TİCARİLEŞMELİ."



**325** milyar dolar  
Dünya tıbbi cihaz pazarı

**1600**  
Türkiye'deki tıbbi cihaz üretici sayısı

**104.5** milyar TL  
Türkiye'de 2015 yılında yapılan sağlık harcamalarının tutarı

**2.6** milyar dolar  
Türkiye tıbbi cihaz pazarı

**% 40**  
Sektörün İstanbul'daki üretici oranı

**% 0,8**  
Sektörde AR-GE ayrılan pay





**S**ağlık harcamalarındaki artışlar, demografik değişiklikler, katma değerli ürün gerekliliği, AR-GE, inovasyon, yasal düzenlemeler, yeni sağlık politikaları, nano teknolojiler derken medikal sektörü, son beş yılda önemli bir mesafe kaydetti.

Sektörü hareketlendirecek yeni projeler ve planlar bu gelişimin daha da artacağına işaret ediyor. Sağlık Bakanlığı, şehir hastaneleri projeleri ile 2018 yılına kadar yaklaşık 100 bin yatağı yenileneceğini ve yaklaşık 200 bin olan insan kaynağının 550 bin civarına çıkacağını açıkladı. Yeni yatırımların sektöre olumlu yansıtacağı aşikar; ancak Türkiye tıbbi cihazlar pazarında bir nokta var ki rekabetin önündeki en büyük darboğazı o engel oluşturuyor: Dışa bağımlılık...

Türkiye'nin, toplam 2.6 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşan tıbbi cihazlar pazarında, ithalatın değeri 2 milyar doları aşmış durumda. Geçen yıl sadece 425 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektör, 325 milyar do-

larlık dünya pazarında yüzde 1 bile olmayan payla yetiniyor.

Gelecekle ilgili sektör öngörülerine bakıldığında ne yazık ki tabloda bir değişiklik görünmüyor. Sağlık Bakanlığının 2016-2020 yıllarını kapsayan Türkiye Tıbbi Cihaz Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı Taslağı'na göre, 2018 yılında pazarın büyüklüğü 2.8 milyar dolar olarak öngörülüyor.

İhracatın ithalatı karşılama oranının ancak yüzde 19,3 civarında olduğu sektörde, dışa bağımlılığın önüne geçilmesi için her şeyden önce katma değeri yüksek üretim ve ticarileşen ürünlerin küresel pazarlarda yer alması gerekiyor. Dünya genelinde üretici firmalar gelirlerinin yaklaşık yüzde 8'ini AR-GE'ye ayırırken, bu oran Türkiye'de yüzde 0,8 civarında seyrediyor. Bu noktada sektördeki üretici firmaların öncelik sırasındaki ilk yeri, AR-GE'ye ve inovasyona ayırması, sektör yetkilileri ve uzmanları tarafından sıkça dile getiriliyor.

Türkiye'nin tıbbi cihaz ihracatında

Orta Doğu ve Afrika pazarları öne çıkıyor. Yerli ürünlerin dünya pazarında istenilen seviyede olmadığına değinen sektör yetkilileri, teknolojik bir cihazın küresel pazarda yer alabilmesi için öncelikle o cihazın kendi ülkesinde güçlü bir pazar payına sahip olması gerektiğini belirterek, "AR-GE yetmez, katma değerli ürün üretilmeli, ürünler ticarileşmeli ve pazar genişletilmeli" önerisinde bulunuyor.

Türkiye'yi kendi teknolojisini üreten bir ülkeye dönüştürecek tüm hamleler için iş birliği çağrısında bulunan sektör temsilcileri, devletten de katma değeri yüksek ürün geliştirmek için üreticilerin özendirilmesini, destek ve teşviklerin artırılmasını, hukuki alt yapının bu anlamda tekrar düzenlenmesini istiyor. Sağlık sektörüne kredi sağlayabilecek bir banka kurulması yönünde tavsiyede bulunan temsilciler, aksi takdirde küçülme riski bulunan sektörün gelecek hedefinin olmayacağını altını çiziyor.

TÜRKİYE İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ KURUMU BAŞKANI HAKKI GÜRSÖZ:

**“TÜRKİYE TIBBİ CİHAZ PAZARI 2.6 MİLYAR DOLAR”**

Son 5 yılda hem yatırım teşviği hem de yasal düzenlemeler açısından Türkiye’de önemli çalışmalar yapıldığını belirten Hakkı Gürsöz, “2016 verilerine göre 2.6 milyar dolarlık tıbbi cihaz pazarı ile Türkiye, dünya tıbbi cihaz pazarının yaklaşık yüzde 1’ini oluşturuyor. Geçen yıl bu alanda 425 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 19,3” dedi.

Tıbbi cihaz sektörünün gelişen teknoloji, yeni bilimsel yöntemler ve artan nüfusa bağlı olarak hızla büyüyen, dinamik bir sektör olduğunu ifade eden Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) Başkanı Dr. Hakkı Gürsöz, “Eğitim, istihdam, üretim, pazarlama ve yasal düzenlemeler gibi parametreler, sektörün gelişiminde önemli rol oynuyor. Son beş yılda ülkemizde hem yatırım teşviği hem de yasal düzenlemeler açısından önemli çalışmalar gerçekleştirildi. Uluslararası Ticaret Örgütü’nün 2016 Tıbbi Cihaz Pazar Araştırma Raporu’na göre Türkiye, tıbbi cihaz ihracatında 32’nci sırada” diye konuştu.

**“DÜNYA TIBBİ CİHAZ PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ 325 MİLYAR DOLAR”**

2016 verilerine göre 2.6 milyar dolar ile Türkiye’nin, dünya tıbbi cihaz pazarının yaklaşık yüzde 1’ini oluşturduğunu söyleyen Hakkı Gürsöz, “Dünya tıbbi cihaz pazar büyüklüğü, 325 milyar doları aşan seviyeye yaklaştı. Bunun yaklaşık yüzde 1’ini ülkemiz oluşturuyor. Geçen yıl tıbbi cihaz alanında, 425 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 19,3” şeklinde konuştu.

Business Management Enstitüsü tarafından tıbbi cihazların bazı alt alan-

**SEKTÖRDEKİ EĞİLİMLER**

Ortalama yaşam süresi 1990’dan beri **5 yıllık** bir artış göstererek 2012 senesinde OECD ülkelerinde **80** yıl oldu. Rekor **84** yıl ile **Japonya**’da. İngiltere’de **81**, Amerika’da **79**, Çin’de **75** ve Hindistan’da **66**<sup>1</sup>

Jenerik ilaçların toplam ilaç harcamaları içindeki payı artacak. 2012’de **%27**’den (261 milyar dolar) 2017 itibarıyla **%36**’ya (421 milyar dolara) ulaşması bekleniyor. <sup>4</sup>



2014-2018 arasında **ortalama yıllık sağlık hizmeti harcamalarındaki artış hızı:** Batı Avrupa’da **%2,4**, Kuzey Amerika’da **%4,9**, Asya ve Avustralya’da **%8,1**, Orta Doğu’da ve Afrika’da **%8,7**. <sup>2</sup>

2014’de global sağlık harcamalarının **%77**’sini gerçekleştiren **gelişmiş pazarlar**, sağlık hizmetlerine en çok para harcayan kesim olarak kalacak. Gelişmekte olan pazarların payının 2014-2020 arası **%23**’den **%32**’ye <sup>3</sup> çıkması öngörülüyor.



**65 yaş üstü nüfus** 2018’e kadar yaklaşık 580 milyona; yani **dünya nüfusunun %10**’una ulaşacak. Her **4** Japon’dan 1’i, her **5** Batı Avrupalı’dan 1’i ve her **10** Çinli’den 1’i <sup>2</sup> 65 yaş üstü olacak.

lara ayrıldığını belirten Gürsöz, "Bu bağlamda yayımlanan ihracatın ithalatı karşılama oranlarına bakılırsa 2016 verilerine göre dış ürünleri için yüzde 17,5, hastaya yardımcı ürünler için yüzde 11,3, ortopedi ve protez için yüzde 17, tanısal görüntüleme için yüzde 5 ve sarf malzemeler için yüzde 24,6 bilgisine ulaşıyoruz" dedi.

Hakkı Gürsöz, yaptıkları çalışmada, 270 civarında firmanın teknoloji geliştirme bölgelerinde yer aldığını tespit ettiklerini anlatarak, "Bunlar içinde medikal küme, teknopark, teknokent ve TEKMER gibi farklı yapılar söz konusu. Tıbbi cihaz alanında tecrübe sahibi belli başlı kümelenmelerimizi; Samsun'da MEDİKÜM, Ankara'da OSTİM ve İVEDİK organize sanayi bölgeleri, İzmir'de İNOVİZ ve İstanbul'da İSEK olarak sıralayabiliriz. Bunlardan MEDİKÜM ağırlıklı olarak cerrahi el aletlerinde uzman" açıklamasında bulundu.

#### "TIBBİ CİHAZDA 1600 ÜRETİCİ VAR"

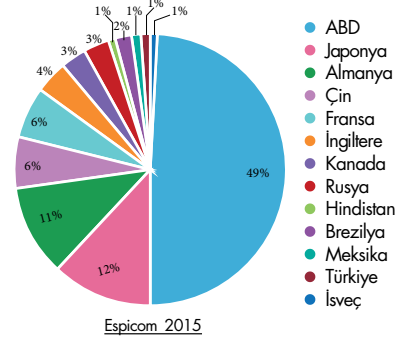
Türkiye'de tıbbi cihaz üretici sayısının 1600 ve ruhsatlandırılmış satış yeri sayısının ise 6 bin 100 olduğunu aktaran Gürsöz, "UNESCO tarafından yayımlanan 2013 istatistiklere göre, ülkemizde AR-GE faaliyetlerinde bulunan toplam kişi sayısı 64 bin. Dünya

genelinde üretici firmalar gelirlerinin yaklaşık yüzde 8'ini AR-GE'ye ayırırken, bu oran ülkemizde yüzde 0,8 civarında. 2013 yılı AR-GE harcamalarının milli gelire oranı OECD ülkelerinde yüzde 2,36 iken, ülkemizde yüzde 0,95. TÜİK verilerine göre sağlık alanında merkezi yönetim bütçesinden AR-GE faaliyetleri için ayrılan ödenek tutarlarının 2008 yılında yüzde 3,8 iken, 2015 yılında bu oranın yüzde 0,5'e kadar düştüğünü görüyoruz. Tüm bu veriler ülkemizin yerelleşme ve AR-GE faaliyetlerinde uzun bir yolunun olduğunu gösteriyor" değerlendirmesini yaptı.

#### "ÜRÜN TAKİP SİSTEMİ DÜNYADA TEK"

Türkiye'nin tıbbi cihaz alanında Avrupa Birliği ile tam uyumlu olduğuna dikkat çeken Hakkı Gürsöz, "Tüm AB direktiflerini uyumlaştırarak ülkemizde uygulanmasını zorunlu kıldık. Aslında birçok alanda diğer ülkelere kıyasla ilerideyiz. Örneğin; tıbbi cihazların satış yerleri ile test ve kalibrasyonlarına ilişkin ayrı ayrı yayımladığımız yönetmeliklerimizin dünyada bir örneği yok. Tıbbi cihazların tekil takibini yapabilmek ve izlenebilirliğini sağlamak için TÜBİTAK ile birlikte geliştirdiğimiz Ürün Takip Sistemi de dünyada tek" şeklinde konuştu.

#### Dünya Tıbbi Cihaz Pazarı



#### "HAM MADDE TEDARİĞİ VE NAKLİYESİ EN ÖNEMLİ SORUN"

Ham madde tedariği ve nakliyesi nin sektörün en önemli problemlerden biri olduğunu kaydeden Gürsöz, "Tı tanyumdan, PVC'ye (polivinilkolorür) kadar çok sayıda ham maddeyi ithal ediyoruz. İtalya, Almanya, İngiltere, İrlanda ve İsviçre gibi ülkelerden ciddi ham madde ithalatımız söz konusu. Ortopedi alanında ham madde toplam maliyetin yaklaşık yüzde 20'sini oluştururken nihai ürünün istenilen performans ve güvenlik koşullarında olmasında yüzde 80'lik bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz" yorumunda bulundu.

#### "PAZAR KÜÇÜLEBİLİR"

Pazardaki küçülme ihtimaline dikkat çeken Gürsöz "2020 yılında yürürlüğe girecek yeni tıbbi cihaz regülasyonu, tıbbi cihazların üretimine yönelik gerek klinik araştırma boyutunda gerekse belgelendirme boyutunda ilave zorluklar ve yükümlülükler getiriyor. Bu durum, tıbbi cihaz alanında üretici olmayan Türkiye için yeni handikaplar oluşturabilir; yani pazar küçülebilir" diye konuştu.



Dünyadaki **diyabet** hastalarının sayısı **382 milyon**. Her **4 Çinli'den 1'i** diyabet hastası. Çin'deki diyabet hastası sayısı, **Portekiz** ve **Almanya'nın** nüfuslarının toplamından daha fazla. <sup>2</sup>

Dünya çapında toplam ilaç harcamalarının yıllık **%6,9'luk** bir artışla 2014'de **1,23** trilyon dolardan 2018'de **1,61** trilyon dolara çıkması bekleniyor. Terapötik alanlar içinde en büyük katkı sağlayıcının onkoloji olarak kalması öngörülmüyor.



**Medikal teknoloji** satışlarının 2013'de **363,8** milyar dolardan 2020'de **513,5** milyar dolara çıkması bekleniyor. **In-vitro tanı bilimi** listede 1 numara.<sup>2</sup>

Kaynaklar:

1. Ortalama Ömür Verileri, Dünya Sağlık Örgütü, 2012.
2. 2015 Global Yaşam Bilimleri Görünümü, Deloitte DTL, 2014
3. Informa Plc Market Line, Ekim 2014 Rakamları
4. 2017'ye kadar Tıpta Genel Görünüm, IMS Sağlık Bilişim Kuruluşu

TOBB MEDİKAL MECLİS BAŞKANI ÖZGÜR İNCEKARA:

**“SEKTÖR UÇUYOR, TÜRKİYE KATMA DEĞERLİ ÜRÜN ÜRETEMİYOR”**

**Türkiye'nin, insanlığı en çok ilgilendiren stratejik sektör ve ürün grubunda ithalatçı konumda olduğunu belirten Özgür İncekara, “Bio-benzer teknolojiden 3 boyutlu yazıcılarla organ üretimine, nano teknolojiye, genetikte yeni nesil dizileme sistemlerinden giyilebilir teknolojilere kadar sektör adeta uçuyor. Katma değerli ürün geliştiremiyoruz, tıbbi cihazlar grubunda neredeyse tamamen dışarıya bağımlıyız” değerlendirmesinde bulundu.**

Sektörde inovasyonun her şeyden daha önemli bir hale geldiğini ifade eden TOBB Medikal Meclis Başkanı Özgür İncekara, “İnovasyon birinci öncelik. Bio-benzer teknolojiden 3 boyutlu yazıcılarla organ üretimine, nano teknolojiye, genetikte yeni nesil dizileme sistemlerinden giyilebilir teknolojilere kadar sektör adeta uçuyor. Ülkemiz ise henüz ‘tartışma ve teknoloji ithal etme’ aşamasında” şeklinde konuştu.

Sektörü teknolojinin tüm olanak-

larını kullanabilen, AR-GE'ye bilgiye dayalı, katma değeri yüksek ürünler geliştiren, sürekli kendini yenileyen bir alan olarak tanımlayan İncekara, “Kötü haber şu ki; Türkiye, ne yazık ki global sosyo-ekonomik perspektifte belki de insanlığı en çok ilgilendiren bu stratejik sektör ve ürün gurubunda ithalatçı konumunda. Katma değerli ürün geliştiremiyoruz, tıbbi cihazlar grubunda neredeyse tamamen dışarıya bağımlıyız” eleştirisinde bulundu.

**“SEKTÖRDE EKSEN SAPMASI VAR”**

Sektörde eksen sapması gözlemlendiğini ifade eden Özgür İncekara, “Çin'in dünyadaki gücünün artması, Kore ve Tayvan'ın sektördeki çalışmaları, teknolojinin ağırlık merkezinin yavaş yavaş değiştiğini gösteriyor. Tüketim de bu coğrafyada geometrik artıyor. Batı'da medikal alanda yüksek teknoloji üreten firmaların en büyük pazarı Çin ve Hindistan” diye konuştu.

**“SAĞLIĞA 104 MİLYAR 568 MİLYON TL HARCADIK”**

Sağlık harcamalarının Türkiye'de 2015 yılında yüzde 10,4 oranında artarak, 104 milyar 568 milyon TL'ye ulaştığı bilgisini veren İncekara, şunları söyledi: “Sağlık Bakanlığı, şehir hastaneleri projeleri ile 2018 yılına kadar yaklaşık 100 bin yatağın yenileneceğini ve 200 binlerde olan insan kaynağının 550 bin civarına ulaşacağını belirtiyor. Ancak unutulmamalıdır ki, bu yeni yatırımlarda da tıbbi cihazlar Türk malı olamayacak.”

**“AR-GE YETMEZ TİCARİLEŞTİRME VE PAZAR GELİŞTİRME ÖNEMLİ”**

Yerli tıbbi cihaz sektörünün desteklenmesinin önemine işaret eden Özgür İncekara, “Sadece AR-GE yetmiyor. Daha da hayati olan konu, ticarileştirme. Yerli üreticilerin büyük müşterilere erişimini kolaylaştıracak pazar geliştirme hamlesi ikinci sıra-

**Türkiye Tıbbi Cihaz Pazar Büyüklüğü (milyon dolar)**

Tıbbi Cihaz Pazarı	2012	2013	2014	2015	2018 Tahmini
Sarf Malzemeler	478.6	506.3	468.6	494.4	645.6
Tanısal Görüntüleme	448.6	457.8	407.5	413.1	478.5
Dış Hekimliği Ekipmanları	168.4	181.6	167.9	176.9	230.0
Ortez-Protez Ekipmanları	339.1	358.1	354.5	371.7	475.8
Hastaya Yardıma Malz.	202.3	214.8	194.5	200.8	245.7
Diğer Ekipmanlar	629.7	676.0	615.1	637.9	789.6
<b>Toplam</b>	<b>2266.8</b>	<b>2421.6</b>	<b>2208.0</b>	<b>2294.7</b>	<b>2865.3</b>

Kaynak: Espicom 2015

da. Şehir hastanelerine bakın, şunu göreceksiniz dünyanın en büyük şirketleri ve onların finansal enstrümanları tıbbi cihaz pastasının neredeyse tamamını kapsıyor. Katma değeri yüksek ürün geliştirmek için üreticiler özendirilmeli, destek ve teşvikler artırılmalı, kaynak ayrılmalı ve hukuki alt yapının bu anlamda tekrar düzenlenmesi gerek. Yoksa sektörün gelecek hedefi olamayacak” açıklamasında bulundu.

#### “ABD, BATI AVRUPA VE JAPONYA PAZARIN LİDERLERİ”

Türkiye'nin yüksek teknoloji ve uzun süreli AR-GE çalışması gerektiren ürünlerde ithalat yoğunluklu bir ülke olduğunu hatırlatan İncekara, konuşmasına şöyle devam etti: “ABD, Batı Avrupa ve Japonya gerek alt yapı gerekse AR-GE çalışmaları ile dünya pazarının liderleri. Dünya medikal sektörü ihracat pastasındaki payımız yaklaşık yüzde 0,1 iken, ithalat alanındaki payımız ise yüzde 1.”

#### “SEKTÖRÜN CAN DAMARI İSTANBUL”

2015 Sağlık Bakanlığı verilerini değerlendiren Özgür İncekara, “Sektörde yaklaşık 1000 üretici, 2 bin 300 ithalatçı, 700 üretici ve ithalatçı firma var.

Sektörümüzün can damarı İstanbul'da atıyor. Üretici firmaların yüzde 40'ı İstanbul, yüzde 20'si Ankara ve yüzde 10'u İzmir'de kümeleniyor. İthalatçı firmalarda ise başı yine İstanbul çekiyor. Firmaların yüzde 60'ı İstanbul, yüzde 30'u Ankara, yüzde 6'sı İzmir ve geri kalanı Adana, Samsun ve Konya başta olmak üzere diğer illerde bulunuyor. Son zamanlarda Samsun, cerrahi aletler üretimindeki başarısı ile gündemde” şeklinde konuştu.

#### “SAĞLIK SEKTÖRÜNE KREDİ VERECEK BANKA KURULABİLİR”

AR-GE politikalarının istenilen düzeyde gerçekleştirilebilmesi için; üniversite, kamu, sanayi ve sivil toplum örgütleri arasındaki iş birliğinin

sağlanması gerektiğinin altını çizen İncekara, sözlerini şöyle bitirdi: “Süreçleri planlayan ve uygulayan otoritelerin ortaya koyacağı strateji ve teşvikler ile güçlü bir iş birliğinin yapılması, AR-GE yatırım ve üretim kararlarının şekillendirilmesi, Türkiye'yi kendi teknolojisini üreten bir ülkeye dönüştürecek. Devletin AR-GE yönünde teşviklerini artırması; vergi muafiyeti, proje destek (hibe) kredi verilmesi, TÜBİTAK ve üniversiteler gibi kurumlarca araştırma merkezleri kurularak teknik destek sağlanması ve firmaların işin ehli kişilerle çalışması büyük önem taşıyor. Sağlık sektörüne kredi sağlanabilecek bir bankanın kurulması da alternatif olabilir.”

## TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARI

	2012	2013	2014	2015
Toplam Sağlık Harcaması (milyon TL)	741.89	843.90	947.50	104.568
Cari Sağlık Harcaması (milyon TL)	702.888	797.02	888.78	967.86
Perakende Satış ve Diğer Tıbbi Malzeme Sunanlar (milyon TL)	191.09	212.30	241.36	258.88
Yatırım (milyon TL)	39.01	46.88	58.71	77.82
Kişi Başı Sağlık Harcaması(TL)	98.7	11.10	12.32	13.45

Kaynak: TÜİK



TÜMDEF BAŞKANI KEMAL YAZ:

**“ORTA DOĞU VE AFRIKA ÜLKELERİNDE RAĞBET GÖRÜYORUZ”**

**Yerli ürünlerin dünya pazarında istenilen seviyede olmadığını belirten Kemal Yaz, Türkiye’de üretilen mamullerin Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde büyük rağbet gördüğünü ifade etti. Yaz, “Teknolojik bir cihazın küresel pazarda yer alabilmesi için öncelikle o cihazın kendi ülkesinde güçlü bir pazar payına sahip olması gerek” dedi.**

Türkiye’de yapılan üretimin Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde büyük rağbet gördüğünü ifade eden Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Demekleri Federasyonu (TÜMDEF) Başkanı Kemal Yaz, yerli malı ürünlerin dünya pazarında istenilen seviyede olmadığını, teknolojik bir cihazın kendi ülkesinde güçlü bir pazar payına sahip olmadan küresel pazarda yer alamayacağını söyledi.

Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu’nun farklı ülkelerle sektörü bir araya getirmek adına yaptığı çalışmalara dikkat çeken Kemal Yaz, “Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu,

STK’lardan uzak durduğu için aynı etkinlikte çalışmalarını kendileriyle yapamamamızın üzüntüsü içindeyiz. Genel Sekreterliklere ulaşılması mümkün değil” yorumunda bulundu.

SGK tarafından alınan ürünlerin yüzde 20 yerli, yüzde 80 yabancı firmalardan sağlandığına vurgu yapan Yaz, “Türkiye Kamu Hastane Kurumu tarafından belirlenen tıbbi cihaz tedarik politikası ile bölgesindeki ihtiyaçları karşılayan 89 genel sekreterliğin toplu alım uygulamaları sektörün içinde bulunduğu belirsizliği daha da artırdı. Toplu alımlarla

sağlanan yüksek oranlı iskonto sayesinde kısa vadede elde edilen kâr, uzun vadede sektördeki üreticiler ve ithalatçıların yerlerini global firmalara terk etmelerine neden oluyor” şeklinde konuştu.

Sektörün zayıf yönlerini değerlendiren Kemal Yaz, “Sektörün sorunlarını kamuda bütünüyle takip edip koordine edecek tek bir muhatabın yokluğu, çok sesliliğe neden olan parçalanmış örgütsel yapılanma, meslek tanımının yer aldığı bir kanunun olmayışı ve bilgi sahibi teknik personel azlığı ise sektörümüzün zayıf taraflarını oluşturuyor” diye konuştu.

**“TOPLU ALIMLAR VE SUT FİYATLARI SORUN”**

Sektörün en önemli sorunlarına işaret eden Kemal Yaz, “Toplu alımlar, Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) fiyatları ve ödeme vadelerinin uzunluğu, en büyük sorunumuz. Toplu alımlarla yaşanan sorunların önüne geçmek için yerli üreticilerin/tedarikçilerin finansal güçleri; yani sağlayabilecekleri azami teminat mektubu limitleri ve iş deneyim belgesi limitleri dikkate alınarak yeterli büyüklükte ihaleler şeklinde yapılması ve bu düzenlemeler yapılırken ilgili kurumların sektör temsilcisi STK’larla istişarede bulunması kamu yararına olacak” önerisinde bulundu.

SUT fiyatlarına değinen Yaz, “SGK tarafından belirlenen listelerdeki cihazlara dair geri ödeme bedellerinin değişen döviz kuru ve enflasyon göz önünde bulundurularak acilen artırılmasını bekliyoruz” dedi.

**“UZUN VADELİ ÖDEMELER SEKTÖRÜN KANAYAN YARASI”**

Ödemelerle ilgili yaşanan sorunları, sektörün kanayan yarası olarak tanımlayan Yaz, sözlerine şöyle devam etti: “Ödeme vadelerinin çok uzun olması ve ödemelerle ilgili keyfi uygulamalar sektörümüzün

kanayan yarası haline geldi. Özellikle üniversite hastanelerinin 48 aya varan ödeme süreleri nedeniyle birçok meslektaşımız bankalara muhtaç duruma geldi ve borç batağına sürüklendi. Üretici ve ithalatçı firmaların yatırımlarının sağlıklı, düzenli ve sürdürülebilir olması buna bağlı iken kamunun bu konuda atacağı her adımın yanında olacağımızı be-

lirtmek isterim.”

Son dönemde yerli tıbbi cihaz üretimine yönelik hükümetin verdiği desteklerden duydukları memnuniyeti dile getiren Kemal Yaz, şunları kaydetti: “Dünya genelinde tıbbi cihaz ve malzeme üreticisi firmalar yıllık işletme gelirlerinin yüzde 8’ini AR-GE’ye ayırıyor, bizdeki oran 0,8. Bunun artacağına inanıyorum. Yatırı-

ma yönelik siyasi desteğin varlığı, tıbbi cihaz üretiminde komşu ülkelere göre üstün teknoloji ve bilgi birikimine sahip yerli üreticinin varlığı, Piyasa Gözetimi ve Denetimi yapısının güçlendirilerek kaliteli ve güvenli tıbbi cihaza erişim istekliliği ve Afrika ve Orta Doğu gibi Türk mallarının öncelikli tercih edildiği pazarların varlığı sektörü güçlü kılıyor.”

## SEKTÖRDEKİ 10 ÖNGÖRÜ

**1. Tüketiciler daha bilinçli olacak:** 2020’ye doğru daha bilinçli ve ihtiyaçları hakkındaki farkındalık seviyeleri daha yüksek olan hastalar, etkin birer karar verici haline gelecek. Sağlık sektörünün de diğer sektörlerde olduğu gibi “hasta”yı tüketici olarak iş yapış şekillerinin merkezine koymaları gerekecek.

**2. “Dijital İlaç Çağı” gündemde:** “Dijital İlaç Çağı” yeni iş modellerini ve yeni fikirleri tetikleyecek. Sağlık görevlileri, hastalarla web tabanlı platformlar aracılığıyla iletişim kuracak ve evlerinde hizmet verecek. Sağlık sektöründe uzaktan muayeneleri kolaylaştıran dijital teşhis araçları ve e-klinik ziyaretleriyle seyahat ve bekleme süreleri azalacak ve üretkenlik artacak. Robotlarla gerçekleştirilen ya da desteklenen ameliyatlar yaygınlaşacak.

**3. Giyilebilir teknoloji ve mobil sağlık uygulamaları yaygınlaşacak:** Giderek gelişen, küçülen, hafifleyen teknolojik cihazlar sayesinde sadece klinik bulgular değil; genel sağlık, zindelik ve yaşam kalitesi ölçülebilecek. Giyilebilir cihazların gönüllü kullanımı artacak ve sağlık hizmet sağlayıcıları tarafından tedavi ve takip amaçlı kullanımı teşvik edilecek.

**4. Büyük Veri (Big Data) geliyor:** Geniş ve kapsamlı sağlık verilerinin analizi yeni modelleri ve araçları gerektirecek. Birçok ülke için kapsamlı sağlık kayıtları, bir altyapı önceliği olacak ve sağlık verisinin kullanımı ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesi için bir ölçüt haline gelecek.

**5. Yeni yasal düzenlemeler yolda:** Yasal düzenlemeler teknoloji ve bilimdeki gelişmelerin etkisi ile şekillenecek. 2014’te yasal düzenlemeler ağırlıklı olarak ilaçlar üzerindeyken, 2020’ye doğru ilerleyen yıllarda hasta ve hastalıklara ilişkin veri ve kayıtlar üzerine odaklanacak.

**6. AR-GE iş birlikleri artacak:** Şirketlerin sadece kendi kurumları içinde (in-house) yaptıkları AR-GE çalışmalarının payı azalacak. Başta akademik kuruluşlarla olmak üzere işbirlikleri üzerine kurulu AR-GE ağı ön plana çıkacak. Bu ağ, ilaç şirketlerini merkezine alacak.

**7. İş yapış modellerinde değişim olacak:** Sağlık hizmetleri sağlayıcıları ve doktorlar, ilaç şirketlerini ilaçlar ve tedavi yöntemleri hakkında eğitim verme ve bilgi sağlama konusunda sistemin önemli bir par-

çası olarak görecektir. 2000’li yıllarda hüküm süren “satış teşkilatı modeli” yerini “tıbbi eğitmenler”e ve doktorlarla söyleşiler organize eden uzmanlara bırakacak.

**8. Destek fonksiyonlarının önemi giderek artacak:** Finans, insan kaynakları, satın alma, bilgi teknolojileri, müşteri hizmetleri gibi destek fonksiyonları global olarak yönetilen, entegre ortak hizmet ve mükemmeliyet merkezlerinden oluşan bir organizasyona dönüşecek.

**9. Gelişmekte olan pazarlara yönelik yeni iş modelleri ortaya çıkacak:** Amerika, Japonya ve gelişmiş ülkelerin pazarları ilaç sektörü için ana pazar olarak kalmaya devam ederken; BRIC ülkelerini zorlayacak yeni Latin Amerika pazarları, Vietnam, Nijerya ve Endonezya gibi gelişmekte olan ülkeler tüm dünya için yaratıcılık havzalarına dönüşecek. Bu ülkeler tedavi üretiminde yer edinecek.

**10. Kurumsal itibar daha fazla önem kazanacak:** İlaç şirketleri için kurumsal itibar birincil öncelik olarak daha da ön plana çıkacak ve ilaç geliştirme, fiyatlandırma gibi konularda güven ve şeffaflık daha fazla önem kazanacak.



# “Vergiler yüksek, en büyük

Ankara Sanayi Odası'nın 24 Numaralı Genel Amaçlı Makine ve Yedek Parça Sanayi Komitesi ile 26 Numaralı Sanayi ve İnşaat Makineleri İmalat Sanayi Komitesi, Yuvarlak Masa Toplantısı'nda buluştu. Sektörün genel sorunlarının anlatıldığı toplantıda, Kredi Garanti Fonu (KFG) desteklerinden sağlanan yarar değerlendirilerek, devlete ödenen yüksek verginin yarattığı sıkıntılardan söz edildi. Katılımcılar, “Vergiler çok yüksek, en büyük ortağımız devlet” dedi.



# Makine Komiteleri asomedyya'da buluştu



## “Yuvrak ortağımız devlet”

**Y**uvrak Masa Toplantısı'nda genel amaçlı makine üreticileri ile sanayi ve inşaat makineleri imalat sanayi temsilcileri, sanayinin genel sorunlarıyla birlikte sektöre ait sorunları dile getirdiler ve çözüm önerilerini sıraladılar.

Toplantıya, 24 Numaralı Genel Amaçlı Makine ve Yedek Parça Sanayi Komitesi adına Erol Metal Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Halit Erol, Fetaş

Yangın Ekipmanları Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Taş ve Demirden Makine Endüstri Otomotiv Medikal Sanayi Müdürü Murat Demir katıldı. Yuvarlak Masa'da ayrıca 26 Numaralı Sanayi ve İnşaat Makineleri İmalat Sanayi Komitesi adına Hidroan Ankara Hidrolik Makine Yönetim Kurulu Başkanı Musa Ertunç, Duygu Makine Otomotiv Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Birol Duygu ve MCF Hidrolik Ge-

nel Müdürü Cengiz Çalık yer aldı.

Sektörün genel sorunlarının yanı sıra işçi işveren arasındaki anlaşmazlıkların yargı aşaması, finansman maliyetinin düşürülmesi, teşvik sistemi gibi konuların tartışıldığı toplantıda, KGF desteklerinin devam ettirilmesi, cazibe merkezlerine yönelik uygulanan teşviklerin tüm illere kullanılması, işçilere pasaport verilmesi gibi öneriler de dile getirildi.



**Erol Metal Yönetim Kurulu Başkanı**  
**HALİT EROL**

**“Atatürk’ün Kurtuluş Savaşı’nda söylediği 'Hattı müdafaa yoktur, sathı müdafaa vardır, o satıh bütün vatandır' sözü gibi, 'Hattı teşvik yoktur, sathı teşvik vardır, o satıh bütün Türkiye’dir.’ Madem böyle bir seferberlik ilan edildi, hükümetimiz de bunu istiyor. Bütün sanayicilere 23 ilde nasıl davranılıyorsa bu illerin dışındakilere de öyle davranılması lazım.”**

**Erol Metal Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Halit Erol:**

**“Türkiye’nin tamamı cazibe merkezi kapsamında desteklenmeli”**

**B**iz, metale form veren işler yapıyoruz. Ağırlıklı olarak makine, inşaat, savunma sanayii sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Bunun dışında da yedi yıldır güneş enerjisi sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Ankara ve İstanbul’da iki üretim tesisimiz var.

Ben, öncelikle Kredi Garanti Fonu (KGF) desteklerinin devam ettirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Gerçek-

ten bütün sektörlerin bu yönde bir beklentisi var. O beklentilerin karşılanması halinde üretimin önünün açılacağını öngörüyorum. KGF’nin birinci ve ikinci dilimlerinde kullanılan krediler, koşullar gereği tam anlamıyla yatırıma yönlendirilemedi. Firmaların bir kısmı mevcut borçlarını kapattı. Bankalarda riskleri yüksek olanlar, devlet garantörlüğünde bunları giderdi. Bu aşamada biraz da bankaların önemli bir kısmı kendisini korudu. Sonuç olarak, sanayicinin elinde işletmesini devam ettirecek çok fazla kaynak kalmadı.

Bu yılın başlarında Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’ndeki 23 ilde uygulanması öngörülen Cazibe Merkezleri Programı’nın tanıtımı ya-

pıldı. Bence cazibe merkezleri bu 23 ille sınırlanılmayıp bütün illerdeki sanayicileri kapsamalı. Yani biz, İç Anadolu’da faaliyet gösteren sanayiciler de bundan yararlanmalıyız.

Atatürk’ün Kurtuluş Savaşı’nda söylediği “Hattı müdafaa yoktur, sathı müdafaa vardır, o satıh bütün vatandır” sözü gibi, “Hattı teşvik yoktur, sathı teşvik vardır, o satıh bütün Türkiye’dir.” Madem böyle bir seferberlik ilan edildi, hükümetimiz de bunu istiyor. Bütün sanayicilere 23 ilde nasıl davranılıyorsa bu illerin dışındakilere de öyle davranılması lazım.

Şimdi KGF’nin Türkiye’ye sağladığı faydaları çok somut olarak görebiliyoruz. KGF sayesinde büyüme oranı yüzde 5’e yükseldi. Bir de farklı işgal alanı olan şirketlere tek bir kredi limiti tanımlandı. Örneğin, benim firmam farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor. Bazı şirketlerimizde ortaklarımız ve bütün şirketlerimizin bilançoları ayrı tutuluyor. Bence firmaların ayrı ayrı görülmesi lazım.

Sektörel bazda, birçok firmanın iflasına sebep olan emtia fiyatlarındaki iniş çıkışla ilgili yaşadığımız sorunların iyice azaldığını söyleyebilirim. Ereğli’nin son dönemde izlediği politikalar da bu duruma yardımcı oldu.

Hükümetimizin son dönemlerde enerji sektöründe yapmış olduğu güneş, rüzgar ve yeka ihaleleri yerli sanayiye ve ekonomimize ciddi katkıda bulundu. Bu çalışmalardan ötürü yerli sanayici olarak kendilerine müteşekkirimiz.

**Fetaş Yangın Ekipmanları Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Taş:**

**“Giderlerimizi ödedikten sonra bize para kalırsa ne âlâ”**

**F**etaş, yangın söndürme malzemeleri imal eden ve bunları yurt dışına ihraç eden bir firma. Genelde yurt içinde yangın konusunda bu bilincin artırılmasında çok emeği-

miz oldu. Yıllardır Ankara İtfaiyesi, İstanbul İtfaiyesi başta olmak üzere bütün itfaiyecilere bu alana yönelik gelişmelerle ilgili bilgi alışverişinde bulunduk, emek sarf ettik. Tabii bu 40 yılı bulan bir emek. Türkiye’de genelde şöyle bir kanı var: “Bizim binamız yanmaz, bizim binaya bir şey olmaz.” Bir gün çok büyük fabrikası olan bir arkadaşımızın üretim tesisi yandı. Geçmiş olsun için gittiğimde, “Ya bizim her yer demir, her yer beton, bizim fabrika yanmaz zannediyordum ama hepsi yandı” dedi. Maalesef holding patronu arkadaşımız dahil toplumdaki böyle bir anlayış var. Oysa yanmayan malzeme yok. Bütün malzemeler yanıyor, biri geç yanıyor, biri yavaş yanıyor

Bir de standardizasyon bilinci hiç yoktu, biz uzun süre bunu oturtmaya çalıştık. Şu an ürünlerimizi, Avrupa’ya, Asya’ya, Rusya’ya, Afrika Kıtası’na ve Arap Yarımadası’na ihraç ediyoruz. Ben, 1969’dan bugüne piyasada olan bir insanım.

Kalite algısı ve talebi şimdiye kadar hiç olmadığı kadar düşük seviyede. Ucuz olsun da ne olursa olsun düşüncesinin çok ciddi şekilde ağırlık kazandığı, bu kadar kalitenin aşağı düştüğü bir dönem olmamıştı bugüne kadar. Bu zannediyorum ki insanların alım gücü ve yetiştirme tarzlarıyla ilgili. İnsanların ekonomik güçleri düştükçe, kalite çok çabuk düşüyor. Birçok yerde sadece şartlar yerine getirilsin, kontrollerden geçilsin diye gelişigüzel malzeme kullanılıyor.

Sektöre yönelik çok talep var ama toplu konutlara yönelik çok ucuz markalar türedi. Bundan daha ucuzunu üretebilen yok. Bakın, 1975’lerde Kırkkale’de çok büyük bir yangın çıktı. Ankara’dan itfaiye gitti. Ancak, arabalar ve üzerindeki ekipmanlar arasında bir koordinasyon olmadığı için; yani ucuz olduğu için vanayı bir ülkeden, bağlantı elemanlarını başka ülkeden almışlar. Hortumların çapı birbirini tutmuyor. Yangın bir haftada söndürülemedi. Yangınla ilgili şöyle bir gerçek var, yangını ilk 15 dak-



Fetaş Yangın Ekipmanları Yönetim Kurulu Başkanı  
**MEHMET TAŞ**

**“Ucuz olsun da ne olursa olsun düşüncesinin çok ciddi şekilde ağırlık kazandığı, kaliteye hiç önem verilmediği, bu kadar kalitenin aşağı düştüğü bir dönem olmamıştı bugüne kadar.”**

kada söndüremezseniz, bir daha da söndüremezsiniz, hemen orayı terk edin. Aslında alınan bütün tedbirlerin hepsi ilk 15 dakika için; ama insanlara bunu anlatmak çok zor oluyor. Az önce örnek verdiğim gibi bu konuda yıllar önce olan duyarlılığı şimdi göremiyoruz. “Yanmaz kardeşim sen ne anlatıyorsun?” diyorlar.

İşletmelerimizin en büyük ortağının devlet olduğunu düşünüyorum. Belediye vergileri dahil toplamda yüzde 65 vergi ödüyoruz. İşçi ücretlerini vs. ödedikten sonra bize para kalırsa ne âlâ. Oysa bankaların bilançolarına baktığımızda 3 ayda kârlılığını yüzde 142 artıranlar olduğunu görebiliyoruz.

Bir önemli önerim de işçi memur dahil tüm çalışanların ücret ödemelerinin haftalık yapılması. Ben 1969 yılından bu yana üretimdeyim. O yıldan bu yana işçilerimin ücretini haftalık öderim. İnsanlara aylık para vermek iyi olmuyor. Çünkü çalışanlar parasına sahip olamıyor. İşyerim-

de bugüne kadar hiçbir elemanım rahatsız olmadı. İşletme açısından da böyle kolay oluyor. Bu tatil işlerini de çözmek lazım. Örneğin milli bayramlar, ilgili hafta sonu kutlanmalı. 19 Mayıs, mayıs ayının son pazar günü, 23 Nisan nisanın son pazar günü, 30 Ağustos ağustosun son pazar günü kutlanmalı. Kurban ve Ramazan Bayramı ile ilgili tatile yönelik belirsizlikler kalkmalı.

Önümüzdeki beş yıllık zaman diliminde bayramlar hangi haftaya denk geliyorsa, bugünden ara dönemlerin tatil olup olmayacağı belirlenmeli. Çalışanlar, otelciler, işverenler herkesin tatilin ne kadar olacağını önceden bilmeli. Tatil son anda belli olunca havalimanları, terminaller birbirine giriyor, karışıklık oluyor.

Ben de işçinin pasaportu olmasını istiyorum. İşçinin çalıştığı yerde, işveren tarafından her ay doldurulan bir belgesi olmalı. Elinde o kâğıtla gidip iş görüşmesi yapılmalı.



MCF Hidrolik Genel Müdürü  
**CENGİZ ÇALIK**

**“İşçi ve işveren anlaşmazlıkları yargıya taşındığında işveren kesinlikle dinlenmiyor. İşveren otomatik olarak suçlu kabul ediliyor ve işverene hırsız gözüyle bakılıyor.”**

**MCF Hidrolik Genel Müdürü  
Cengiz Çalık:**

**“İstihdam sağlamak  
ülkemizde suç  
haline geldi”**

MCF olarak, hidrolik pnömatik hortum, boru, rakor üretimi yapıyoruz. Rakor hortum başlıkları imalatçısıyız, hortum işleme ve birleştirme makineleri üretiyoruz. Hidrolik pnömatik malzeme satışı yapıyoruz. Bu sene kuruluşumuzun 50'nci yılı. Biz üretici ve imalatçı olarak, bize de ihracatçı firmaların Eximbank'tan kullandığı şartlarda finansmana erişim sağlanmasını istiyoruz. Üretim yapan, istihdam sağlayan firmaların finansman ihtiyaçları, mevcuttan daha uygun koşullarda giderilmeli. Ancak burada devletin güzel bir denetim mekanizması olması gerekiyor.

Örneğin; firma kimdir, ne yapıyor, geçmişi ne, üretici mi, kaç kişi çalışıyor, ne kadar vergi ödüyor? gibi soruların cevapları belirlenmeli.

Sektörümüz, tıpkı insandaki damarlar gibi. Yani bir damarın insan için önemi neyse iş ve inşaat makinelerinde de o damarı biz yapıyoruz. Türkiye'de imalat yapmak şu an çok zor. Özellikle istihdamda, insanları çalıştırmakta çok zorlanıyoruz. İşçi ve işveren anlaşmazlıkları yargıya taşındığında işveren kesinlikle dinlenmiyor. İşveren otomatik olarak suçlu kabul ediliyor ve işverene hırsız gözüyle bakılıyor. Bir firmayı 5-10 yıl ayakta tutmak çok zor, biz 50'nci yıla geldik ama bu süreçte iki iflas yaşadık. Devletin işverene böyle kötü gözle bakması gerçekten çok rahatsızlık veriyor. Ciddi kira gelirim olsa bu kadar adamı istihdam etmekle uğraşmaz işi bırakırım.

Şimdi arabulucu diye bir şey çı-

karıldı ama ne kadar başarılı olur bilmiyorum. Birçok işçi gelip işten çıkarılmak için resmen işvereni zorluyor. Tazminat kazanabilmek için kendisini kovdurmaya çalışıyor. İşçinin tazminatını işverenden aylık alabilirler aylık ödenen sigortanın üzerine eklenebilir bu devlete işçiye ve işverene bir yük getirmez emekliliği geldiğinde de tazminatını devlet öder parasıda devlet garantisinde olur diye düşünüyorum

Uzun süre çalışmış bir kişinin böyle bir durumda kapanan durumu kötüye giden bir işletmeden tazminat alma olasılığı nedir ki?

**Demirden Makine Endüstri Otomotiv  
Medikal Sanayi Müdürü Murat Demir:**

**“Sanayicilik  
yapmıyoruz  
sanayicilik  
oynuyoruz”**

Sanayicilerin günümüzde yaşadığı Sen önemli sorun kalifiye eleman sorunudur. Artık eskisi gibi işi bilen eleman yetişmiyor. Babam dahil önceden patronlar işe çıraklıktan yetişerek geliyordu. Babama Mithat Demir değil, Mithat Usta derlerdi. Şimdi 18 yaşına kadar okuma zorunluluğu getirilmesi, eleman bulmamızı zorlaştırdı. Ben teknik öğretmenim aslında ve bir çocuğun okuma yönünde kabiliyeti yoksa fazla zorlanmaması, başka alana yönlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Yani 18 yaşına kadar sanayide yetişmemiş birini bu yaşta sonra işlemek gerçekten çok zor. Biraz yetişen birisi de 50-100 lira maaş farkıyla başka bir şirkete geçiyor. Son zamanlarda ise güvenlik görevlisi, AVM'de tezgâhtarlık daha kolay geldiği için buralara yöneliyorlar.

Mevcut çalışanlarla uğraşmak ise ayrı bir sıkıntı. Ben de gerekli geliri temin etmiş olsam şu an bırakır giderim. Çünkü iş mahkemelerinde işveren her zaman haksız çıkıyor. Her şey çalışanın elinde, ona bir şey

deme şansınız yok. Üstelik işyeri değiştirenler, firma bilgilerini de alıp gidiyorlar. Bu konuda devletin kesin önlem alması ve bunu ticari suç sınıfında değerlendirmesi gerekiyor. Bence işe girişte, ayrılma sırasındaki şartları düzenleyen, bağlayıcılığı olan bir muvafakatname alınması yönünde devlet tarafından bir formül üretilmeli.

Halen meslek liselerinde teorik ve eski teknolojiye dayalı eğitim veriliyor, bunun değişmesi gerekiyor. Zaten teknolojiye dışa bağımlılığımız çok yüksek, biz şu an sanayicilik yapmıyoruz, sanayicilik oynuyoruz.

Sektörel olarak baktığımızda, Irak ve Suriye'ye yönelik ihracat yaparken, buralarda yaşananlardan dolayı ihracatımız bitti. Ağırlıklı tarım sektörüne yönelik imalatımız vardı. Burada da sürekli ithal makineler geliyor, üstelik her sene yeni modelleri çıkıyor ve biz buna yetişemiyoruz.

Sektörde kalitesizlik gerçekten üst düzeyde. Ancak bunun azaltılması için devlete büyük iş düşüyor. Çünkü kamu alımını gerçekleştirenler, ucuz ürüne yöneliyor, en ucuzu almayı marifet sayıyor. Devlet, kaliteli mal kullanmak zorunda ama biz şu anda kalitesizliğe alıştırmaya çalışıyoruz.

Sistemde, baştan aşağı bir yanlışlık var. Sanayici şu an boğulmuş durumda. Ben işimi yapmaktan zevk almıyorum. Her gün ayaklarım geri geri gidiyor, "Gitmesem mi acaba?" diyorum. Piyasada herkes imalatçı oldu, 30 bin dolarlık makineyle herkes üretim yapıyor, biz çalışamam olduk.

Şanzıman dişlisi üretiminde kullanılması gerekenin yarısı kalitesinde çelik kullananlar var. Bunu tercih eden müşteri, o dişli bütün çarkları kırınca tekrar bize geliyor ama o zaman da iş işten geçmiş oluyor.

Sanayide çalışacak eleman tek başına okulda yetişmez, işletmeler devreye girmeden bu iş olmaz. Hepimiz tezgâhlardan yetişerek buraya geldik ama bu aşamadan sonra da biz mi geçeceğiz makinelerin başına? Bu koşullarda büyüme yerine küçül-

meyi tercih ediyoruz, şu zamanda en tehlikeli iş büyümek.

Firma olarak dış finansmana ihtiyaç duymasak da bürokratik işlemler ve bunlara ödediğimiz paralardan çok rahatsızız. Sanki önceliğimiz üretmek, istihdam sağlamak değil, devletin şekil şartlarını yerine getirmek.

İhalelerde vergi, prim borcu olmaması şartını yanlış buluyorum. İnsanlar bu ihalelere girip para kazanamazlarsa borçlarını nasıl ödeyecekler? Bizim işimiz üretmek ancak devletin çalışmayı isteyip istemediğini anlayamadık.

Sanayicilerin hepsi, kira getirisi olan mülk edinip bu sektörlerden uzaklaşmak istiyor. Hatta yüzde 80'inin bu şekilde olduğunu söyleyebilirim. İşine sonuna kadar devam etmek isteyen çok yok. 60 yaşında bir sanayici iş hayatını bitirmek istiyor. Ben şunu anlayamıyorum, memur da vergi veriyor, bizler de işveren olarak işçimizin sigortasını ödüyoruz, kendimize Bağ-Kur ödüyoruz, ancak memurdan, kendi çalıştırdığımız işçiden daha düşük emekli maaşı alıyoruz. Bu Bağ-Kur işi bizi çok yıpratıyor. Üstelik işyeri hisselerini devredip SGK'ya geçer-

sen 3 sene erken emekli olabiliyorsun.

**Duygu Makine Otomotiv Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Birol Duygu:**

**"Kalkınma Ajansları işletmeler yerine kamu kurumlarını destekliyor"**

İş makineleri, pres işleri ve savunma sanayinde ve metal işleme sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Sorunlar genel olarak hep aynı noktada birleşiyor. Özellikle İş Kanunu'na değinmek istiyorum. İş Kanunu'nda bizim için olmazsa olmazlar var, bir taraftan da baktığımız zaman firmaların mağduriyeti var. İşçi bir avukata gidiyor. Avukat, resmi tatillerde çalışmış, hafta sonu tatilinde çalışmış, olmadık mesailer dahil önünüze olmadık tablolar geliyor.

Bunun önüne geçebilmek için bundan sonra bayram döneminde OSB yönetiminden işyerinin kapalı olduğuna ilişkin belge almayı planlıyorum, ayrıca bu tarihlerde elektrik tüketimi olmadığına ilişkin de yazı



**Demirden Makine Endüstri Otomotiv Medikal Sanayi Müdürü MURAT DEMİR**

**"Bürokratik işlemler ve bunlara ödediğimiz paralardan çok rahatsızız. Sanki önceliğimiz üretmek, istihdam sağlamak değil, devletin şekil şartlarını yerine getirmek."**



**Duygu Makine Otomotiv Sanayi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
BİROL DUYGU**

**“Bir işletmeye destek verilecekse vergi borcunun miktarına bakılmamalı. Kredinin makul bir kısmı, devlete olan borçlara ayrılarak firma desteklenmeli; yani firma yaşıtılmalı.”**

alabiliriz. Mahkemede bu tür talepler gelince de bu belgeleri sunalım diyorum.

Eleman işe gelmiyor bir şey diemiyoruz, şu anda işçi çalıştırmak gerçekten marifet. Buradaki birçok arkadaşımızın önemli miktarda mal varlığı var; yani üretim yapmaya ihtiyacımız yok. Biz üretim yapıyoruz, bizi hırsız gözüyle görüyorlar.

KGF’de çok iyi niyetle çalışmalar yapılıyor. Gerçekten yöneticileri çok kaliteli. Ancak sistemin işleyişiyle ilgili bazı önerilerim olacak. Kredi için vergi prim borcu olmaması veya en fazla kredi talebinin yüzde 10’u kadar borç olması şartı aranıyor. Bence bir işletmeye destek verilecekse, vergi borcunun miktarına bakılmamalı, kredinin makul bir kısmı, devlete olan borçlara ayrılarak firma desteklenmeli. Yani firma yaşıtılmalı.

Yapılandırma konusunda da yanlış yapılıyor. Kamu kurumu olan belediyelerin borçları 72 ayda yapılandırılırken, sanayiye 18 taksit veriliyor. Taksit miktarı yüksek olduğu için de

en geç ikinci ayda ödemeler aksıyor ve yapılandırma bozuluyor. Böylece devletin tahsilat miktarı azalıyor. Bugün yeni bir çalışma yapılırsa, kesinlikle firmaların yaşıtılmasına yönelik yapılmalı. Mutlaka para kesilecekse firmanın yaşayacağı kadar kredi verilmeli.

Kalkınma Ajansları sisteminde de mantık çok ters çalışıyor. Kamunun kaynağını kamuya kullanılıyor. Zaten bütçeleri olan belediyelerin projeleri kabul edilirken, firmaların projeleri desteklenmiyor; yani kamunun kaynağını yine kamuya harcıyor. Niye kamuya harcıyorsun? Herhangi bir OSB’nin projesi kabul ediliyor ama firmanın başvurusu reddediliyor. Bırakın bu kaynaklar üretim, ihracat, istihdam için kullanılsın.

İhalelerle ilgili firmalardan, SGK, vergi prim borcu yoktur yazısı istenmesini ben de yanlış buluyorum. Adanı niye sıkıyorsunuz? Adam ihaleye girsin, işi kazansın, para kazansın, sonra hak edişinden bir miktar kesinti yap. Hem devletin borcu tahsil

edilmiş olur hem piyasa hareketlenir hem de şirket yaşar.

Firmalar arasında ortaklık kurmuşsan ya da ortak başka firma açmışsan bu firmalar bankalar tarafından grup şirketleri olarak değerlendiriliyor bu da yanlış.

Firmanın birisi daha güçlü birisi daha zayıf olabilir, grup firması olarak değerlendirip firmaların ana firmalarına da kredi kullanılmıyor. Halbuki her firma kendi bünyesinde değerlendirilmeli, bu sistem ortak girişimlerin önünü tıkamaktadır.

**Hidroan Ankara Hidrolik Makine Yönetim Kurulu Başkanı Musa Ertunç:**

**“KGF destekleri, yeni dönemde yatırıma yönlendirilmeli”**

**A**raç üstü ekipman sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Yıllık yaklaşık bin civarında üretim yapıyoruz, bunun da yüzde 25’ini ihraç ediyoruz. Araç üstü, belediye hizmet araçları, itfaiye, kanal açma, çöp kamyonları, ambulans, kurtarma platformlarına yönelik üretim yapıyoruz.

KGF’nin birinci aşamasında dağıtılan krediyi genelde, biraz da bankalar kaynaklı, firmalar önümüzdeki bir yılı, iki yılı ve geriye dönük borçlanmaları, nakit akışlarını düzenlemek için kredi kullandılar. Aslında istihdamı arttırmak, yeni yatırımların önünü açmak için çıkarıldı. Burada amaç tam hasıl olmadı. Belki kredinin yüzde 30’u yeni yatırıma yönelmiş olabilir. Geri kalan kısmı, bankaların ödeme nakit akışı bozulmuş firmaları düzene koydukları bir kredi haline geldi. KGF garantör olmasına rağmen, bazı bankaların ayrıca teminat istediklerini gördük. Bankalar kredi verirken de ödeme ihtimali yüzde 50’nin üzerinde olan firmaları tercih ettiler. Büyümekte olan birçok KOBİ bazındaki firma, krediyi kullanamadı. Şimdi hükümet, istihdamla ilgili yeni bir çalışma yapıyor.

KGF üzerinden yeni bir çalışma yapıldığını biliyoruz. Bana göre dik-

kat edilmesi gereken nokta, kredi olayının iki aşamalı yapılması olabilir. Yatırıma, istihdama yönelik yatırım yapılacaksa kredi faiz oranı, şartları vadesi, buna göre belirlenmeli. Yatırım yapacak olanlar zaten yeni kredi kullanıp işini düzene koymuş insanlara yatırım için ikinci kredi verilmeli. Faaliyette olan ancak sıkıntılı firmalar için de yapılandırma kredisi şeklinde bir düzenleme olabilir. Üstelik bu süreçte faizde de yükseliş dikkat çekiyor. KGF'nin ilk çıktığında 1.09 ile kredi kullananlar vardı, kademe kademe arttı ve şu anda bankalar 1.35'i konuşuyor. 1.32 bile çok iyi bulunuyor.

Sayın cumhurbaşkanının ve başbakanın açıklamalarıyla bankalar, faizi biraz baskıladılar. En azından mevduat faizi yükselmüyor. Ancak bankalar kredi kullanırken, hele hele bilançonuz çok parlak değilse, "Sana bu krediyi vereceğim ama senin durumun pek iyi değil" diyor. O zaman da 1.35 ile kullanmak zorunda kalıyor sanayici. Ben 220 kişiyle üretim yapıyorum, imalat yapıyorum, kâr marjımın yüksek olması lazım. Oysa banka benden fazla kazanıyor.

Firmaların önümüzdeki iki yılını planladılar, nakit akışlarını yola koydular. Zaten büyümedeki artış bunu gösteriyor. KGF desteğiyle insanlar iş alma kapasitesi elde ettikleri için büyüdüler. Finans gücü olmadığı için büyük işlere giremiyorlardı, yurt dışından iş alamıyorlardı. Şimdi bu işleri finanse etme kabiliyeti kazandıkları için iş büyüdü. Bundan sonra yatırım ve istihdama yönelik artış bekleniyorsa, ikinci aşamasının olması lazım. Bunların da vade ve faiz oranları farklı olmalı.

Bürokrasi yüzünden yaşadığımız sıkıntılara da değinmek istiyorum. Ankara 1'inci OSB'nin genişleme planı var. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı da destek oluyor ama bürokraside iş yavaş yürüyor. En iyi yatırım kriz döneminde yapılır, çünkü maliyetler düşüktür. OSB'nin genişleme tarafı çözümlü arsa tahsisleri yapılırsa, en az 80 tane yatırım başlamış olacak. Ancak işler çok yavaş ilerliyor. Arsa maliyetlerinin de düşürülmesi lazım.



**Hidroan Ankara Hidrolik Makine Yönetim Kurulu Başkanı ve ASO Yönetim Kurulu Üyesi**

**MUSA ERTUNÇ**

**“En iyi yatırım kriz döneminde yapılır; çünkü maliyetler düşüktür. OSB'nin genişleme tarafı çözümlü arsa tahsisleri yapılırsa, en az 80 tane yatırım başlamış olacak.”**

Sanayiciye verilecek arsadan sanayici rant elde etmeyeceğine dair şart konulabilir. Yatırım, istihdam, üretim şartı aranarak verilebilir.

Merkeze uzak OSB'ler de eleman çalıştırmadaki güçlükler sebebiyle çok fazla talep görmüyor. Bunların enerji dahil altyapı problemleri çözümlerse talebin artabileceğini düşünüyorum.

Üniversitelerdeki teknik eğitimle ilgili de sıkıntı olduğunu düşünüyorum. Üniversiteyi bitiren bir öğrencinin, mühendis olabilmek için en az iki sene çalışması gerekiyor. Ben de makine mühendisiyim ama her şeyi ustadan öğrendim. Üniversitelerin son yıllarında öğrenciler mutlaka bir sanayi işletmesinde çalışmalı, okula hiç gelmemeli. Burada hazırlayacakları proje ile mezuniyetleri onaylanmalı.

Bence bölgesel teşvik işinden vazgeçilerek, sektöre yönelik teşvikler verilmeli. Hükümet 2023 yılına kadar hedeflerini açıkça ortaya koyarak, buna ulaşılmasını sağlayacak teşvikler düzenlemeli. Yani birisi savunma sanayine yatırım yapacaksa, İstanbul olsun veya Hakkâri olsun nereye yapsa yapsın desteklenmeli.

Bugün işverenlerin tamamının mutlaka en az 4-5 tane iş davası

var. Mahkemeler mevcut iş ilişkisini, 1970'li yıllardaki Türk filmlerinde yaşananlar gibi olduğunu zannediyor ve tüm kararlar çalışan lehine çıkıyor. Davalarda şahitler daha önce çalışıp ayrılanlar oluyor. Bayramda verilen ikramiyelerin de tazminatını istiyorlar. Beş yıl çalıştırdığımız bir kişiye neredeyse 70 bin lira ödüyorsunuz. Aynı anda 10 işçi bunu yapsa batırım ben. Kanun herkese eşit uygulansın.

Eskiden çalışan kişilerin birer karnesi vardı. Ayrıldığı işyeri, görüşlerini ve çalışma sürelerini yazıyordu. Bu işçinin kalifiye olmasını sağlıyordu. İşten ayrılan kişilerin, mevcut projeleri ve şirket bilgilerini alıp götürmelerinden sıkıntı duyuyoruz. Ben işletmemde proje çalma olayını engellemek için 50 bin dolarlık yatırım yaptım. Herkes de yapıyor. İşyerinde çalıştırdığım adama güvenemiyorum, flaş bellek ve USB çıkışlarını söktüm. İnternet bağlantılarını sınırlandırdım. Kimin hangi projeyi kullandığını kayıt altına alıyorum.

İnsanların ticari bilgileri alıp götürmelerini engelleyecek cezai müeyyideler uygulanmalı. Belgeleri alıp rakibine satıyor veya müşterilerimizin bilgilerini rakip firmaya götürüyor.



## Uzay Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Sevda Arıkan

# “Kadın ve erkek çalışan sayısını eşitleyen, akıllı sanayicidir”

Sanayide tam 50 yıl geçiren ve “Türkiye’de olmayan bir şey üreteceğim” diyerek atıldığı iş dünyasında birçok ilke imza atan Sevda Arıkan, kadınlara dair radikal önerileri ile dikkat çekiyor. Arıkan, “Satın alma kararlarının yüzde 80’i kadınlardan çıkıyorsa o ürün kadına hitap etmeli ve üretici firma çalışanlarının da yüzde 50’si kadın olmalı. Akıllı bir sanayici, yüzde 50 yüzde 50, iki tarafın da artılarını değerlendirir” diyor.







**B**ırakın Türkiye'yi, dünyada bile deterjan çok yeniyken, evinin mutfağını laboratuvara çevirerek çok az bilinen bir alanda çalışma hayatına başlayan Uzay Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Sevdar Arıkan, sanayide yarım asrı devirmiş başarılı, farkındalığı yüksek ve cesur bir iş kadını...

Özel sektörde uzun bir süre çalıştıktan sonra 40 yaşında emekli olan Arıkan, Türkiye'de bulaşık makinesi deterjanının olmadığını fark edince girişimciliğe adım atıyor. 30 metrekarelik küçük bir atölyede, 1986 yılında kurduğu Uzay Kimya ile bulaşık deterjanı, mobilya cilası test ederek bugünkü başarısının temellerini atan Sevdar Arıkan, Türkiye'deki mobilya cilası, yer cilası, çamaşır beyazlatma tozu, kireç önleyiciler, halı şampuanları gibi ürünlerin ilk üreticisi... Bugün tek vardiyada 10 bin ton sıvı deterjan üreten, 15 bin ton toz üretim ve ambalaj kapasitesine sahip Uzay Kimya, her yıl piyasaya en az bir yeni bir ürün sunuyor.

Firmanın çevre dostu yönünden bahseden Arıkan, "68 kuşağının ruhu var bende. Toplum için çalışmak... Çevre varsa biz varız" diyor.

Kadınlarla ilgili pek çok projede de yer alan Arıkan, "Akıllı bir sanayici, yüzde 50 yüzde 50 iki tarafın da artılarını değerlendirir" diyerek sanayicilere, başarının kadın çalışan katkılı formülünü veriyor. Pozitif ayrımcılığın kotalarla desteklenmesi gerektiğini belirten Arıkan, "Meslek Komiteleri'nde beş kişiden en az birinin kadın olması şartını koysunlar. Bu komiteden en az bir kadının meclise girmesini şart koşsunlar. Bunlar zor şeyler değil" önerisinde bulunuyor.

Arıkan, sanayide geçmiş 50 yılını, Uzay Kimya'nın bugün geldiği noktayı, ülke ekonomisine yönelik tespitlerini ve sektörün gelecekteki yerini asomedyaya anlatıyor.



### **Nasıl bir patron diye sorsak çalışanlarınıza, ne derler?**

Hiç sormaya gerek yok çünkü yeni sosyal denetimler çıktı. İlkinde çok heyecanlanmışım. Geçenlerde 3'üncüsü oldu. Kamera olmayan bir odada, personelinize sorular soruyorlar. Oradan gelen geri dönüşler, "Ya bayağı seviyorlar sizi" şeklinde oldu. Çocuğunuzdan çok çalışanlarınızı görüyorsunuz, burası bir ev ortamı. Şirketimizde 5 yıldızlı konfor düzeyinde çalışma ortamı sağlıyoruz. Çalışana verilen bir değer vardır bizde, onlar da bunun farkındalar.

### **Sevda Arkan kimdir, öncelikle buradan başlayabilir miyiz?**

Sevda Arkan, Samsun'da 1946 yılında doğmuş, babasının memuriyeti dolayısıyla Anadolu'nun değişik yerlerinde bulunmuş; ilkokulu, ortaokulu ve lisenin bir kısmını buralarda okumuş, İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği'ni bitirmiş biri.

### **Üniversitede okurken şimdi çalıştığınız alanla ilgili bir hedefiniz var mıydı?**

O zamanlar matematik ağırlıklı bir üniversite okumak istiyordum, edebiyattan ziyade... Babamın aklında eczacılık vardı ve pek çok kız çocuğu için ideal bir meslekti. Ben de 'eczacılık olmazsa mühendislik olur' diye düşünmüştüm zaten. Her bölümün sınavlarına girme hakkınız vardı o zamanlar. Aynı ayrı sınavlara girip hem eczacılık hem mühendislik kazandım; ama eczacılıkta işinize katacağınız, yaratıcılığınızı kullanacağınız bir şey yoktu. Hedeflerime yakın bir bölüm seçtim.

1968 yılında kimya yüksek mühendisi olarak mezun oldum.

### **Sonra iş hayatı başladı tabii...**

1968'de Deva Holding'de Ev İhtiyaçları Bölümü kurulmuştu ve Türkiye'de deterjan daha yeniydi. Ufak bir apartman dairesinde, ufak bir dolun makinesiyle toz deterjan kutulanıyordu. Dünyada da deterjan yeni olduğu için üniversitede sadece bir paragraf deterjan okumuş biri olarak çalışmaya başladım. Tek mühendis bendim, bir altyapı yoktu. O zamanlar sıvı deterjanlar benzin istasyonlarında satılıyor, krem deterjanlar ekmek hamuru makinelerinde yapılıyordu. Yıllar içinde bütün ürünleri, ambalajından formülüne kadar öğrendim tabii. Çiti Bacım deterjanları, Boğaziçi kolonyaları derken teknik genel müdür muaviniğine kadar yükseldim. 14 sene çalıştım, ayrıldım. Orası benim için kendi kendime öğrendiğim, güzel bir okul oldu. İki sene de Başar Kimya'da çalıştım.

Merkezi İstanbul'daydı ama Adana'ya gidip geliyordum.

### **"MUTFAĞIMI LABORATUVARA ÇEVİREREK İŞE BAŞLADIM"**

**Evinizin mutfağını laboratuvara çevirerek kendi işinize başladığınızı duyduk. Uzay Kimya böyle mi doğdu?**

(Gülüyor) Bizler o dönem, daha staj sırasında sigortalandığımız için kadınlara erken emeklilik hakkı doğuyordu. 40'lı yaşlarda emekli oldum ama çalışmaya alışan biri olarak evde oturmak çok zor geldi bana. İki kızım zaten büyümüştü. "Ne yapabilirim?" diye düşündüm. Deva Holding'te çalışırken bir süre Amerika'da bulunmuşum. O dönemde Türkiye'de hiçbir şey yokken Amerika altın çağını yaşıyordu. Türkiye'de bulaşık makinesi deterjanının olmadığını fark ettim ama Türkiye'de bulaşık makinesi de üretilmiyordu. Bazı evlerde dışardan gelen makineler kullanılıyor, fakat deterjan yoktu. Bazıları deterjanı yurt dışında

bavuluna atıp getiriyordu. Mobilya cilasını Amerika'da gördüm. Türkiye'de sadece Amerikan dizilerinde insanlar görüyordu.

Şirketi kurarken, "Ben, Türkiye'de olmayan bir şey üreteceğim" dedim. Düşünsenize, kolonya, şampuan, deterjan üzerinde 16-17 sene çalıştım, gözüm kapalı yapabiliyorum ama oradaki rekabeti de biliyorum. Hobi gibi başlayan bir iş için kolay değildi, uluslararası firmalarla yarışmak. 30 metrekairelik küçük bir atölyede, 1986 yılında kurduk firmayı. Evin mutfağında karıştırarak bulaşık deterjanı, mobilya cilası test ederek başladım işe; çünkü öyle bir ürün yok Türkiye'de. Bu böyle devam etti. Her sene Türkiye'de olmayan bir mamulü üreterek devam ettik yolumuza. Mobilya cilası, yer cilası, çamaşır beyazlatma tozu, kireç önleyiciler, halı şampuanları gibi ürünlerin ilklerini hep biz ürettik.

Sanayide tam 50 yıl geçirdim. Türkiye'de o zamanlar makine sanayi gelişmediği için üretim için gerekli konveyörleri, karıştırıcıları, dolum makinelerini fabrika atölyesinde kendimiz yapmak zorundaydık. Fabrikanın ihtiyacı olan bir karıştırıcıya redüktör bulabilmek için Perşembe Pazarı'ndan kış günü gemilerden çıkma 2. el redüktörler aradık. Elimize geçen eski bir yarı otomatik İtalyan malı sıvı dolum makinasını dağıtıp parçalarını kopya ederek ihtiyacımız olan 2. ve 3. makineleri kendi imkanlarımız ile ürettik.

### **"HER YIL EN AZ 2-3 YENİ ÜRÜNÜ PİYASAYA SUNUYORUZ"**

**Uzay Kimya'nın bugün geldiği nokta itibarı ile pazardaki yerini öğrenebilir miyiz?**

Mısır ve Rusya ihracatlarımız, bilinen sorunlar nedeniyle maalesef son 1 yıldır durmuş durumda. 20 senedir ürünlerimizi sattığımız Mısır da marka olmuştuk. Ciddi uğraşlarla elde ettiğimiz pazarı şu anda maalesef kaybetmek üzereyiz. İhracatımızın payı yüzde 10 civarında. Şu anda en fazla yeni ekolojik sertifikalı ürünümüz Green Clean markası ile Estonya, İsveç, Amerika, Tayvan ve İngiltere'ye göndermeye başladık. Hatta ikinci siparişleri alıyoruz. Gelecekte de şirketin-

mizin kurulduğu gündeki vizyonu ile aynen devam edeceğiz. Türkiye'de üretilmeyen çevreye, insana saygılı, çağdaş, yenilikçi ürünleri Türk tüketicisine sunmak için çalışıyor, AR-GE birimimizle her yıl en az 2-3 yeni ürünü piyasaya sunuyoruz. Dünyadaki son gelişmeleri, yeni ham maddeleri, son teknolojileri ve trendleri takip ediyoruz. Kapasitemiz tek vardiyada 10 bin ton sıvı üretimin yanı sıra, 15 bin ton toz üretim ve ambalaj.

### **"DENİZİ KIRLETMEYEN DETERJAN YAPTIK"**

**Kimyasal ağırlıklı ürünlerin olduğu bir pazarda çevreci mamul üretme fikri nasıl doğdu?**

10 yıl önce, Deniz Temiz Derneği bize, "Denizleri kirletmeyen bir deterjan yapabilir misiniz?" dedi. Yüzde 95'in üzerinde denizde parçalanan deterjanlar ürettik. Dolayısıyla denizleri kirletmiyor. Turmepa markası ile hâlâ satılıyor. Pazarlama Müdürümüz Ebru Hanım'ın ikiz çocukları oldu. O sırada bir şey fark ettik, bebeklerle ilgili yıkayıcılar yok. Ana temizleyici maddesi bitkisel bazlı; şeker kamışı, patates olan çamaşır deterjanları ve biberon temizleyiciler ürettik. 'Benim' markalı bebek ürünleri doğdu.

### **Sertifikalı ürünlere de yöneldiniz tabii...**

Evet, Turmepa ile çevreci ürünler çalışmamız olunca ekolojik sertifika olarak dünya ile yarışacak ürünlere yöneldik. Bitkisel, ekolojik, sağlığa uygun denen çok ürün var ama bunları ispatlayan sertifikalar yok. En sıkı regülasyonlu Belçika firması ile anlaştık. 'Eco Garantie' sertifikamızı aldık. 1,5 sene çalıştık, sonra Doğu Avrupa'ya bile çıkmayan bir denetimci, Türkiye'ye ve sanayiye geldi, "Acaba bizi nasıl bulacak?" diye bayağı heyecanlanmıştı. "Avrupa'da bile tek seferde belge alan firmasınız" dendiğinde rahatladık. Önceki sene 'Green Clean' markasıyla helal ve dermatolojik test sertifikalarını aldık. Dört çeşitle başladık. Kloruz çamaşır suyumuz var. Yağ çözücüler normalde eldivensiz kullanılmaz, uzun süre solunum yapılmaz ama bizimkileri elinize sürebilirsiniz.

### **İnsanları çok mu seviyorsunuz? Ürünleriniz bile önce insan ve çevre odaklı...**

68 kuşağının ruhu var bende. Toplum için çalışmak... Ürünlerimize baktıysanız ithal ürünlerin yarı fiyatını koyduğumuzu görürsünüz, herkes ulaşsın diye. Çevre varsa biz varız. Sürdürülebilir olmaz sadece para odaklı çalışma.

### **Pazardaki rakipleriniz kim?**

İki rakibimiz var. Onların ürünleri koliyle hazır geliyor, Türkiye'de üretilmiyor. Marketlerde sadece mobilya cilası olarak Uzay var. Bu alandaki rakibimiz Polonya'da yapıp buraya geliyor. Yerli alternatif olarak varız, niş ürünler üretiyoruz.

Mevcudu yapmak kolay. Biz hiçbir zaman "Ne iyi satıyor, biz de yapıp satalım?" diye bakmadık. Her üründen sonra piyasanın bir hacmi oluşuyor ve uluslararası firmalar geliyor. Ciddi rakipler oluyor, bir süre sonra da merdiven altı üretimler başlıyor. Onların arasına sıkışıp kalmamak için her sene en az bir yeni ürün üretiyoruz. Leke çıkarıcı mendil üreten yok, bulaşık makinesi jel deterjanını da sadece biz üretiyoruz.

### **"ÇEVREYE DUYARLI ÜRÜNLER KAZANACAK"**

**Sektörde bundan sonra nasıl değişimler olacağını öngörüyorsunuz?**

Kesinlikle dünyadaki değişimi izleyenler değil, bu değişime ayak uyduranlar ayakta kalacak. Keşfetmek önemli. 30 yıl önce çok ucuz ürünlere talep olmasına rağmen çevreye zararından dolayı bunlara hayır cevabını verdim; çünkü "İşçim neden bununla çalışsın, neden çevre bununla kirlensin?" dedim. Sadece üretimi değil, çevreye dönüşüm sürecine kadar olan döngüyü iyi programlamak hepimizin boynunun borcu. Az elektrik sarf eden ürünler gibi çıkan atığın bile minimum düzeyde olması, o atığın çevreyi en az kirletmesi düşünülmeli. Sıvı çamaşır deterjanını ilk kez ben çıkardım. 1969-70 yıllarında Amerika'daki deterjanların yüzde 80'i sıvıydı; çünkü sıvı türler çevreye minimum zarar veriyor. Çamaşırdaki esas kiri çıkaran etken madde oran olarak yüzde 30'dur. Geri kalan yüzde 70 tozda bir sürü kimyasal, dolgu maddesi var. Sıvı-

da ise su... Sıvı tek seferde duruluyor, toz iki seferde. Bu nedenlerle gelecekte de çevreye duyarlı ürünlerin daha çok gündeme geleceğine inanıyorum.

#### **Türk markaları uluslararası rekabette sızce hangi noktada?**

Türk malına "Acaba bir kalite eksikliği var mı?" diye bakıyoruz. Oysa Türk sanayii son 10 yılda inanılmaz aşamalar kaydetti. Bugün televizyonda, buzdolabında dünya markası olduysa Türk firmaları artık her üründe de Türk malına güvenmek lazım. Bir deterjanı mı yapamayacak Türk sanayi? Türkiye'de de iyi şeylerin yapıldığını kabul etmek lazım. Biz, fabrika yatırımlarımıza girerken Avrupa'da pek çok deterjan fabrikası gezdik. Emin olun hiçbirisi Türkiye'den bir adım ileride değil.

#### **"DESTEKLER RASTGELE DAĞILMAMALI, SÜREÇLER ŞEFFAFLAŞMALI"**

##### **Sektörün en büyük problemi nedir?**

Maalesef en büyük sorun, ham maddede hâlâ dışa bağımlı olmamız. Oralarla ilişkiler bozulduğunda birçok sektör, durma noktasına gelecek. Kimya sanayine çok iyi yatırımlar yapılmalı bu anlamda.

Merdiven altı da haksız rekabet yaratan önemli bir sorun. Daha önce Rusya'ya toz-toprak karışımı ürünler gitti. Biz anlaşma sağladığımızda firma bize, "Üzerinde Türk malı yazmasın" uyarısında bulundu. Bu tür merdiven altı ürünler Türk markasının ve Türkiye'nin imajını bozuyor.

Devlet destekleri yeterli değil. İşin başında finansın varsa girebiliyorsun. Geri ödemeler çok geç alınıyor. Gelecek vaat eden firmalarla etmeyenler iyi ayırt edilmeli, destekler rastgele dağıtılmamalı. Projeler reddedildiğinde neden reddedildiğini bilinmeli, devlet bunu açıklamalı ki firma nerede eksik yaptığını görsün. Bu süreçler şeffaflaşmalı. Bunların dışında, Serbest Ticaret Anlaşmamız var diye birçok ürün koli ile üretilip raflara girebiliyor ve kredi faizleri de hâlâ çok yüksek.

##### **Nitelikli eleman sorunu peki?**

Staj inanılmaz bir deneyim ve katkı sağlıyor. Sadece defteri imzalatıp

#### **"KALKINMANIN TEK YOLU ÜRETİMİN ARTMASI"**

##### **Türkiye ekonomisini güçlendirecek hamle ne olmalı?**

Türkiye'nin dünya ile yarışabilmesi için katma değeri yüksek mamuller üretmesi, altyapısını ve denetim mekanizmalarını çok iyi hazırlaması lazım. Üretim artması da tüketimin artması ile imkân dahilinde. Burada üretilen mallar alındıkça istihdam da artacak, ara sanayi gelişecek, ulaşılan katma değerlerle devlete verilen paralar altyapıyı zenginleştirecek. Bu altyapı yine üreticinin ve tüketicinin kullanımına sunulacak. Japonya, Amerika gibi gelişmiş ülkelerde herhangi bir ürün satın alırken tüketici önce kendi ülkesinde yapıp yapılmadığına bakıyor. Bu para burada kalacak bilinci var. Bazen yerli olana daha çok para veriyorlar. Türk tüketicisinin de bu bilince varması gerek.

üniversiteye götürmek değil mesele. Okulda kitaptan bakmak ile fabrikada çalışmak arasında çok fark var. Gençler, staj yeri bulmakta zorluk çekiyor. Sanayide de bununla ilgili bir kota oluşturulmalı. Geçenlerde bir bakanımıza söyledim, "Mecbur tutun, şu kadar çalışsın olan şu kadar da stajyer alsın" diye. Her meslek için bu geçerli. Çocuklar şanslı Google Amca var, herkes bilgiye ulaşıyor. Sen o bilgiyi sentezleyip işe yarar bir hale getireceksin.

#### **"KÜLTÜREL YANLIŞLAR VAR"**

##### **Türk insanının iş yapma biçimini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Problem çözüme tekniğimiz inanılmaz. Yabancı bir genel müdürün gazetede verdiği demeç aklıma geliyor. "Ben 3 yıldır Türkiye'deyim ama 30 yıllık deneyim kazandım" diyor. Kaç kriz geçiriliyor burada? Pratik zekâmız muazzam, ama kolaycılığa kaçma gibi kötü bir tarafımız var.

##### **Gençlerde durum nasıl?**

Hep söylüyorum, zaman en değerli şey. Dünyanın en zengini olup



Sevda Arıkan ve eşi Necati Arıkan

tüm servetinizi de verseniz geçen bir dakikayı satın alamıyorsunuz. Gençler, zamanı iyi kullanamıyor. Saçma sapan şeylerle zamanlarını öldürüyorlar. İdealleri yok, kolaycılık çok. Amerika'da aile ne kadar zengin olursa olsun, üniversite parasını kazanmak çocuğun işi. Aileler gençleri hazırda alıştırıyor. Aşırı korumacılık da olunca iş bu hale geliyor. Kültürel yanlışlar var.

##### **Kadınlarda var mı böyle yanlışlar?**

Kadınlarda da kocanın parası yeter algısı var. Çalışmayı sadece para olarak düşünüyorlar ama bu dünyaya geldiyse, bir birey olarak bir şey yapmak zorundasın. Bu toprağa, dünyaya borcumuz var bana göre. Hayat size



Arıkan, iki kızı, damatları ve üç kız torunu ile birlikte

### “KADININ HATA YAPMA LÜKSÜ YOK”

#### İş dünyasında kadın olmanın zorlukları konuşuluyor, sizce de zor mu?

Ben kadın olmanın çok zorluğunu çekmedim, çünkü çalışırken kadın olmayı ön plana almadım. Profesyonel iş hayatımda şunu gözlemledim: Kadın hata yaparsa büyük sorun, erkek yaparsa sorun yok. Hiç hata yapmayan zaten bir şey yapmıyor, o ayrı. Kadınların hata yapma lüksü olmadığı için çok daha stresli çalışıyor ve sürekli B planı hazırlıyor.

#### Peki, kadın olmanın artışı var mı?

Satın alma süreçlerine bakarsanız, kadınların karar verdiğini görürsünüz. Satın alma kararlarının yüzde 80'i kadınlardan çıkıyorsa o ürün kadına hitap etmeli ve üretici firma çalışanlarının da yüzde 50'si kadın olmalı. Akıllı bir sanayici, üretici, yüzde 50 yüzde 50; iki tarafında artılarını değerlendirir.

Ev hanımlarına bakın, evdeki tüm işleri kim planlıyor? Kadın iyi bir planlamacı. Kadınlar bütçeyi yapıyor, iyi bir muhasebeci. Kadınlar çocukları yetiştiriyor, iyi bir eğitimci. Neden iş hayatında kadının bu tarafı kullanılmasın. Türkiye’de kadınının işgücüne katılımı yüzde 30 seviyesinde. Ben iki çocukta da 40 günden sonra işe başladım, şimdi 6 aylık, 2 senelik izinleri duyunca ‘artık çalışın’ diyorum.

### “MESLEK KOMİTELERİNDE EN AZ BİR KADIN OLMALI”

#### Pozitif ayrımcılığı nasıl bakıyorsunuz?

Pozitif ayrımcılığı başta hiç istemem de başka türlü olmayacağını gördüm. Hiç kimse gelip de yerini kadına vermiyor. Kotalarla pozitif ayrımcılığı

desteklemek gerek. Her yerde yüzde 15 ile başlayıp yüzde 50’ye gelene kadar kadın oranlarını artırmamız lazım. Politika ve STK’larla ilgili hiç ümidim yok. Kadın sayısının azaldığı yerler var, bırakın artmasını... Kadınlar katkı sağlar, zarar vermez. Meslek komitelerinde 5 kişiden en az birinin kadın olması şartı konulmalı. Bu komiteden en az bir kadının meclise girmesini şart koşsunlar. Bunlar zor şeyler değil.

#### Kimileri her şeyi okuyarak, kimileri eğitim olarak kendini geliştiriyor, siz?

Çok seyahat ediyorum. İnsanın ufku açılıyor, büyük zenginlik... İnsanlık nerede, nereye gidiyor, yeni ihtiyaçlar ne, kültürün ve alışkanlığın yarattığı eğilimler ne? Bunlara bakıyorum. Gittiğim yerde ne var ne yoksa toplarım. Havaalanına inince önce markete giderim. Oradaki ürünlere bakarım. Test yapmak için numune alırım.

#### Başarıda aile ne kadar etkili?

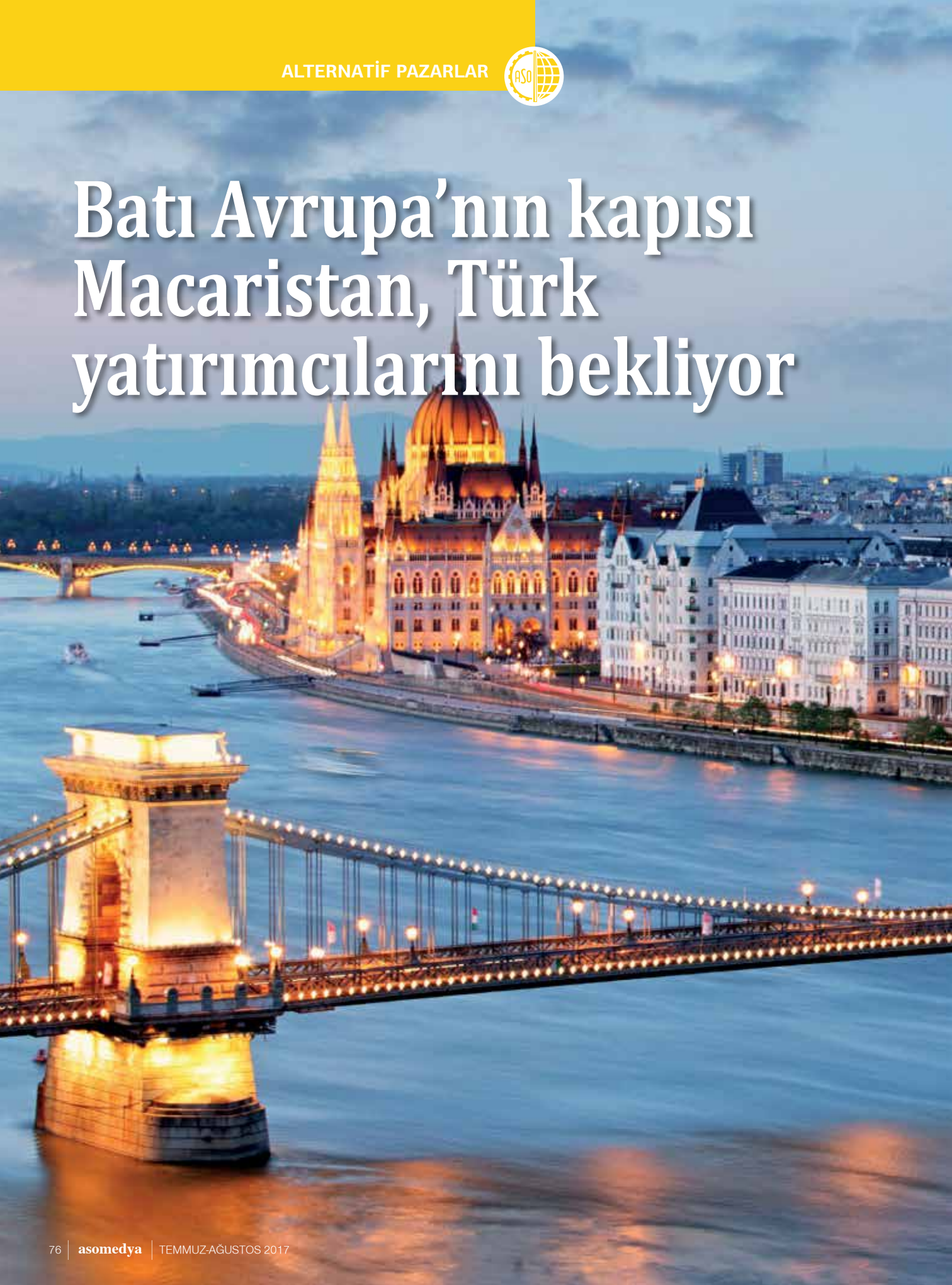
Kadınların çalışma hayatındaki başarılarının özünde önce aile sonra da eşin desteği çok önemli. Aile öncelikle kızlarını erkek çocuklarını yetiştirir gibi gelecekte bir meslek sahibi olması ve bir başarı hikâyesi yazması hedefi ile yetiştirmeli, onu desteklemeli ve yüreklendirmeli. Daha sonra da başarılı bir kadının arkasında hep onun başaracağına inanan, onun yeteneklerine ve donanımına güvenen bir eşin olduğunu görürsünüz. Benim de iş hayatımda zorlandığım her anımda “Yapabilirsin” diyen bir eşim vardı. Mesleki ve iş yönünden bana hiç karışmadı. Beni sadece yüreklendirmesi yeterli oldu.

bu kadar veriyorken sizin de bir şeyler üretmeniz lazım.

Bir de kadınların erkek çocuklarını yetiştirirken de eşit davranması lazım. Kız çocukları masayı kuruyorsa, erkek çocuk masayı toplamalı. Bu sadece kızın görevi olduğunda erkeğin kadına bakış açısı böyle şekilleniyor. “Kadın sanayici yada mühendis niye az?” diyenler oluyor. Aile şirketlerinde ikinci kuşak yetişirken sanki önce erkek çocuğun yönetimde hakkı var gibi görünüyor. Bu erkeklerin doğal hakkı değil, kızların da hakkı var ama bunu son dakika değil daha önceden yetiştirerek vermek lazım. Yazın erkek fabrikaya gelip çalışıyorsa kız da gelip çalışacak.



# Batı Avrupa'nın kapısı Macaristan, Türk yatırımcılarını bekliyor



Avrupa'nın dört ana ulaşım koridorunun üzerinde yer alan, Batı Avrupa'nın kapısı olarak adlandırılan Macaristan, Doğu Avrupa ve Balkanlar'daki 493 milyon nüfusluk pazara hükmediyor. Türkiye'nin AB üyeliğine tam destek veren ülke, Türk yatırımcılara da birçok fırsat sunuyor.

**E**konomisinde 2016 yılında yaklaşık yüzde 2'lik reel büyüme kaydeden Macaristan, yüzde 4,4 işsizlik oranı, sıfır enflasyon ve 0,23 terör endeksi ile kendi vatandaşlarına refah ve huzur ortamı sağlıyor.

2016 yılında Macaristan'ın ihracatı yaklaşık yüzde 2 oranında artışla 102 milyar dolara, ithalatı ise yaklaşık yüzde 4 oranında artışla 94 milyar dolar oldu. Dış ticareti 8 milyar dolar

fazla veren ülkenin 2016 yılında dış ticaret hacmi ise 196 milyar dolar şeklinde gerçekleşti.

Dışişleri Bakanlığı verilerine göre ise, Türkiye'nin Macaristan'la ikili ticaret hacmi 2016 yılında 2.1 milyar dolar. Bu çerçevede, aynı dönemde ihracatımız 832 milyon dolar, ithalatımız 1.3 milyar dolar düzeyinde oldu. Türkiye'nin Macaristan'a ihraç ettiği ürünler arasında makineler ve aksesuarları, işlenmiş ürünler, gıda,

ham maddeler, elektrik; bu ülkeden ithal ettiği ürünler arasında ise yakıt, gıda, ham maddeler, makineler ve aksesuarları, işlenmiş mamuller ilk sıralarda yer alıyor.

#### **ALMANYA, ÜLKENİN EN ÖNEMLİ TİCARİ ORTAĞI**

Macaristan'ın dış ticareti, ağırlıklı olarak batı pazarlarına yönelik olup, ihracat ve ithalatının büyük bir bölümü AB üyesi ülkelere ger-



çekleştireiliyor. İhracatta yüzde 28, ithalatta yüzde 26 pay ile Almanya, ülkenin en önemli ticari ortağı. Almanya'yı, komşuları Romanya, Slovakya ve Fransa takip ediyor. Macaristan'ın ihracatında olduğu gibi ithalatında da yüzde 84 ile Avrupa ülkeleri ilk sırada yer alıyor. Rusya, Macaristan'ın ithalatında; özellikle petrol ve gaz gibi enerji ürünleri ile önemli bir yere sahip. Çin, Macaristan'ın önemli ticaret ortaklarından biri olurken, Çinli firmalar AB pazarına girebilmek için Macaristan'da üretim tesisleri kuruyor.

#### İHRACATIN İLK SIRASINDA MAKİNE VE TAŞITLAR VAR

Genel olarak bakıldığında, Türkiye'nin Macaristan'a yönelik ihracatının yüzde 95'sini sanayi ürünleri, yüzde 5'ini ise tarım ve gıda ürünleri oluşturuyor. İhracatta olduğu gibi, Macaristan'dan yapılan ithalatta da sanayi ürünlerinin payı yüksek.

Macaristan'ın ihracatında ilk sırayı makine ve taşıtlar alıyor; çünkü dünyanın önde gelen otomotiv ve otomotiv yan sanayi firmaları Macaristan'da üretim yapıyor. Macaristan ihracatının yaklaşık yüzde 75'i yabancı sermayeli firmalarca gerçekleştiriliyor. Macaristan'ın ithalatında da makine, taşıt ve sanayi ürünleri yüzde 81'lik bir paya sahip. Ekonomiye en büyük katkıyı otomotiv, biyoteknoloji, bilişim, elektronik, yenilenebilir enerji ve paylaşımli hizmetler sektörleri sağlıyor.

#### BUDAPEŞTE'DE 114 TÜRK FİRMASI FAALİYETTE

Budapeşte Ticaret Müşavirliği'nin kayıtlarına göre ülkede 114 adet Türk firması bulunuyor. Söz konusu firmaların 40 adeti tekstil, 16 adeti inşaat ve inşaat malzemeleri, 11 adeti gıda ve 5 adeti ise otomotiv yan sanayi sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Geriye kalan firmalar ise, hizmetler, mobilya, mücevherat, hediyelik eşya ve elektrikli cihazlar gibi çeşitli alanlarda katkı sağlıyor.



#### DÜŞÜK VERGİ YATIRIMCIYI CEZBEDİYOR

Coğrafi konumunun yanı sıra düşük vergi oranları; yüzde 9 kurumlar vergisi ve yüzde 15 gelir vergisi, Macaristan'ı yabancı yatırımcılar için çok cazip kılıyor. 2015 yılında 2.5 milyar euro, 2016 yılında ise 3.2 milyar euro doğrudan yabancı yatırım çeken Macaristan'da Mercedes, Audi, Opel, Suzuki, Daewoo, Hankook ve Michelin, Samsung, Nokia, Bosch, Lenovo, Electrolux, GE, Honeywell, Philips ve IBM gibi çok uluslu markalar yatırım ve üretim yapıyor.

#### İŞGÜCÜNDE ÜCRET DÜŞÜK VERİMLİLİK YÜKSEK

Sanayi üretiminin ve ihracatının yüzde 20'si otomotiv ve otomotiv yan sanayisinden geliyor. Sektörde yaklaşık 600 firma faaliyet gösteriyor ve 100 bini aşkın istihdam sağlanıyor. İhraç edilen araçların yüzde 94'ü yabancı markaların fabrikalarında üretiliyor. Yerli motor ve parça üretiminin ise yüzde 88'i ihraç ediliyor. Ülkedeki gelişmiş ve eğitilmiş işgücünün, Avrupa ortalamasının altında ücret almalarına rağmen üretkenliği daha yüksek.

#### 200'Ü AŞKIN TEKNO PARK

Eğitilmiş ve verimli işgücünün gelişmesine katkıda bulunan bir diğer sektör de elektronik. Telekom, elektronik ve medikal alanlarda bazı küresel firmaların AR-GE merkezleri Macaristan'da konuşlandırılıyor. Ülkede 200'ü aşkın teknopark var. Dünyanın en büyük 10 mühendislik firmasından 7'si Macaristan'da yer alıyor ve hizmet verdikleri markalara tasarım, üretim ve ürün desteği veriyor.







## BİLİŞİM SEKTÖRÜ 5 YILDA YÜZDE 50 BÜYÜDÜ

Macaristan'ın bilişim teknolojisi sektörü de 2002-2007 yılları arasında yüzde 50'lik bir büyüme kaydetti. Orta ve Doğu Avrupa'da kişi başı bilişim harcamalarında ve bilişim harcamalarının GSYİH'ya oranında Macaristan ilk sırada yer alıyor. Macaristan'ın bilişim alanında gelişmiş konumu tüm dünya tarafından biliniyor. 2001 yılında Dünya Ticaret Merkezi saldırıları sonrasında kaybolan verilerin büyük bir kısmı bir Macar bilişim firması tarafından kurtarıldı. Görme engellilerin bilgisayar kullanmalarını sağlayan yazılım da yine Macarlar tarafından geliştirildi. Sektör yılda yaklaşık yüzde 6 ila yüzde 8 arası büyüme kaydediyor.

## YENİLENEBİLİR ENERJİ ÖNCELİKLİ SEKTÖR

Yenilenebilir enerji sektörü Macar hükümetinin öncelik verdiği bir sektördür.

2004 öncesi ülke enerjisinin sadece yüzde 0,5'ini karşılayan yenilenebilir enerji üretimi şu anda yüzde 4,5'e yükselmiş durumda. 2020 yılı için yüzde 15'e yükselmesi hedefleniyor. Özellikle biyoatık, güneş ve jeotermal alanında yapılan çalışmalar, hükümet tarafından destekleniyor.

## DOĞU AVRUPA'NIN EN BÜYÜK ECZA SEKTÖRÜ

Macaristan'da biyoteknoloji nispeten yeni bir sektör olsa dahi ecza sektörü, Doğu Avrupa'nın en büyük ve en gelişmiş durumunda ve çok fazla yabancı yatırım çekiyor. Kimya ve biyoloji alanında büyük bir bilgi birikimine sahip olan Macaristan, çok uluslu ilaç şirketlerinin hem üretim hem de AR-GE faaliyetleri için tercih ediliyor.

## PAZAR KÜÇÜK, MALİYETLER YÜKSEK

Macaristan ile Türkiye arasında ticari ilişkilerde yapısal bir sorun bulunmuyor. Ekonomi Bakanlığı'nın verilerine göre, genellikle Türk firmaları, Macar makamları tarafından yapılan yanlış uygulamalar, firmaların yaptığı bazı hatalar, alacakların tahsil edilmesi ve taşımacılıkta-geçiş belgelerinin yetersizliği, ödül geçiş belgesi ve kesilen cezaların yüksekliği gibi- zaman zaman sıkıntılar yaşıyor. Ayrıca pazarın küçük olması, ithalatçıların taleplerinin de küçük olmasına neden oluyor. Bu da maliyetleri yükseltiyor. Bundan dolayı ihracatçılar Macar pazarına ihracatı tercih etmiyor. Macar ithalatçılar da Türk ürünlerini Almanya, Avusturya gibi ülkelere tedarik yoluna gidiyor.

## EKONOMİ

57 • DÜNYANIN  
BÜYÜK EKONOMİSİ

<b>PARA BİRİMİ</b>	Euro
<b>GSYİH (Milyon \$)</b>	125.297 (IMF, 2017 tahmini)
<b>KBGSYİH (\$)</b>	12.767 (IMF, 2017 tahmini)
<b>BÜYÜME (%)</b>	2,9 (IMF, 2017 tahmini)

**YÖNETİM** Parlamenter Cumhuriyet  
**BAŞKENT** Budapeşte

## TOPLAM NÜFUS

9 MİLYON 814 BİN KİŞİ

## YÜZÖLÇÜMÜ:

93.030 km<sup>2</sup>

## DİL

Macarca

## ETNİK GRUP

%92,3 Macar  
%1,9 Roman  
%5,8 Diğer

## VERİLER

### BAŞLICA TİCARET ORTAKLARI

Almanya, Slovakya, Rusya, Romanya, Avusturya, İtalya ve Çin

### BAŞLICA İHRACAT KALEMLERİ

Makineler ve aksamı, işlenmiş ürünler, gıda, ham maddeler, elektrik

### BAŞLICA İTHALAT KALEMLERİ

Makineler ve aksamı, işlenmiş ürünler, yakıt, gıda, ham maddeler

### ÜYESİ OLDUĞU ULUSLARARASI KURULUŞLAR

Birleşmiş Milletler, NATO, Avrupa Birliği, Avrupa Konseyi, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı, OECD, DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü), EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası), IAEA (Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı), ILO (International Labour Organization), IMF, SECI (Güneydoğu Avrupa İşbirliği Girişimi), Vişegrad Dörtlüsü.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, DEİK

# “Yatırım potansiyelimiz çok ama bilinirliğimiz az”

**Macaristan'daki ciddi yatırım potansiyeline dikkat çeken Adnan Polat, “İki ülkenin şanssızlığı, aynı sektörlerde çok fazla faaliyet gösteriyor olmaları. Türkiye’de Macaristan dediğiniz zaman herkes biliyor. Fakat ne yazık ki Macaristan’da durum aynı değil. Bilinirliğimizi artırmak için çalışıyoruz” dedi.**

**M**acaristan’ın yatırım potansiyeli dışında da önemli bir ülke olduğunu belirten DEİK Türkiye-Macaristan İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Adnan Polat, “Macaristan, AB üyeliğimiz konusunda her türlü baskıya ve dirence rağmen daima Türkiye’nin yanında yer aldı. Geçtiğimiz yıl yaşadığımız talihsiz olayda da ülkemizi yine destekleyen ve ilk olarak olayı kınayan ülke Macaristan’dı” diye konuştu.

Macaristan’da Türkiye’nin bilinirliğini artırmak için son iki yıldır çok uğraştıklarını söyleyen Adnan Polat, “Türkiye’de Macaristan dediğiniz zaman herkes biliyor. Fakat ne yazık ki Macaristan’da durum aynı değil. Macaristan’da Türkiye’nin bilinirliğini artırmak üzere özellikle son iki senedir çok fazla uğraşıyoruz. Bu çabalarımızın sonucunu da yavaş yavaş görmeye başladık. Son zamanlarda gerek yatırımcılar gerekse medyanın Macaristan’a olan ilgisi artmaya başladı. İki ülke arasındaki turizmi artırmak için de çalışmalar yapıyoruz” şeklinde konuştu.

## “100 MİLYON DOLAR CİVARINDA YATIRIMIMIZ VAR”

“İki ülkenin şanssızlığı aynı sektörlerde çok fazla faaliyet gösteriyor olmaları. Mesela Türkiye’de olmayıp Macaristan’da olan bir şey olsa yatırıma girip ortaklıklar kurabiliriz. Ama her şeye rağmen son dönemde karşılıklı görüşmelerin, işbirliklerinin ve yatırımların artmaya başladığını söyleyebiliriz” diyerek sözlerine devam eden Polat, Macaristan’da 500’den fazla Türk yatırımcının; özellikle lojistik, sanayi ve hizmet sektörlerinde toplam 100 milyon dolar civarında yatırımı bulunduğunu, Türkiye’de yaklaşık 70 Macar yatırımcının olduğunu söyledi.



### **“RAVABER'DEN MACARİSTAN'A 40 MİLYON EUROLUK TESİS”**

Polat, “Türkler Macaristan’da özellikle lojistik, inşaat, gıda, hizmet, eğlence, sinema ve otomotiv sektörlerinde yatırım yapıyorlar. Ancak bu sektör dışında da Macaristan’da yatırım potansiyeli çok yüksek. Dolayısıyla bunu teşvik etmek amacıyla Macar Başbakanı Viktor Orban’ın Türkiye’ye geçen aylarda yaptığı son ziyarette savunma sanayi, gıda, beyaz eşya gibi birçok konuda da iş birliği protokolü imzalandı. Önemli gelişmelerden biri de yapı malzemesi (taşyünü) üreticisi Ravaber’in, Macaristan’da 40 milyon euroluk tesis kuracağını açıklaması” şeklinde konuştu.

### **“MACARİSTAN TIBBİ CİHAZ ÜRETİMİNDE ÇOK İLERİDE”**

Macaristan’da yüksek potansiyeli olan sektörleri; lojistik, su arıtma, enerji, inşaat, gıda, tarım-hayvancılık, hizmet, sağlık-termal turizmi ve otomotiv olarak sıralayan Adnan Polat, sözlerine şöyle devam etti: “Yenilenebilir enerji konusunda ülkeyi önemli konuma getirecek bir proje üzerinde çalışılıyor. Macaristan tıbbi cihaz üretiminde çok ileride, sağlık konusunda da önemli projeleri var. Türkiye’deki hastanelere araç gereç sağlanması için görüşmeler devam ediyor. Gıda konusuna da Macaristan’da büyük bir büyükbaş hayvan ve et ihracat potansiyeli var. Savunma sanayinde de önemli projeler devam ediyor, NATO üyesi olduğumuz için AB engel çıkarmıyor. Su arıtma sistemleri ile ilgili projeler de var yine. Budapeşte Sular İdaresi Ankara ve İstanbul sular idarelerinde test amaçlı küçük projeler gerçekleştiriyor. Bir de gelişmiş otomotiv sanayi projesi yapma planları mevcut.”

### **“MACARİSTAN’A 750 MİLYON DOLARLIK KREDİ AÇILDI”**

Avrupa’ya ihracat yapan veya yapmayı planlayan Türk yatırımcıların, teşviklerden yararlanıp yatırım için Macaristan’ı değerlendirmelerini öneren Polat, “İki ülke arasındaki ti-

caret hacminin artırılması için Macar Eximbank Türkiye’ye yaklaşık 255 milyon dolarlık, Türk Eximbank da Macaristan’a yaklaşık 750 milyon dolarlık kredi hacmi açtı. Yatırımcıların uygun koşullu bu finansman koşullarından da faydalanması kârlılıklarında artışa yol açacak. Önümüzdeki dönemde devlet bankalarımızın birinin Macaristan’da şube açması söz konusu” açıklamasında bulundu.

### **“YATIRIMCI DOSTU ORTAM”**

Macaristan’ın 2010 yılında iflasın eşiğinde olan bir ülke olduğunu hatırlatan Adnan Polat, “8 yıllık sosyalist hükümetin ardından 10 milyonluk nüfusta sadece 1.8 milyon kişi vergi veriyordu. İşsizlik oranı yüzde 12’ler civarındaydı. Devlet borcu da GSYİH’nın yüzde 85’i idi. Bütçe açığı ise yüzde 7’lerde seyrediyordu. Uygulanan yeni ekonomik politikalarla yatırımcı dostu bir ortam yaratıldı. Kurumlar vergisi Avrupa’nın en düşük seviyesi olan yüzde 9’a, kişisel gelir vergisi ise yüzde 15’e çekildi. Bunun dışında devlet yatırımların yüzde 50’sine kadar nakit desteği sağlayan bir teşvik sistemini devreye aldı. Ayrıca AB ile uyum politikası çerçevesinde, 2014-2020 yılları arasında, 25 milyar euro tutarında AB fonu kullanıma sunuldu” diye konuştu.

### **“MACARİSTAN AR-GE ÜLKESİ OLDUĞUNU KANITLAYACAK”**

Atılan bu adımların neticesinde vergi mükellefi sayısının 1 milyon 800 bin kişiden, 4.5 milyona; yüzde 12,5 olan işsizlik oranının da yüzde 4,4’e düşürüldüğünü anlatan Polat, şunları kaydetti: “Yatırımda iyi bir lokasyon olduğunu ispatlayan Macaristan, şimdi de iyi bir AR-GE ülkesi olduğunu kanıtlamak için uğraşılıyor. AR-GE çalışması yapacak şirketlerin yatırım bütçesinin iki katını vergiden düşebilmelerine olanak sağlanıyor. Macaristan açık bir ekonomi ve yabancı yatırımları özellikle teşvik ediliyor. Potansiyel yatırımcılar ile ortaklık ulusal bir öncelik olarak kabul edilir. Hâlihaz-



**Adnan POLAT**

DEİK Türkiye-Macaristan İş

Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı

zırda Macaristan’da yerleşmiş olan şirketlerin ihtiyaçlarına ve iş ortamının daha da iyileştirilmesine özel önem veriliyor.”

### **“HEDEF 5 MİLYAR DOLAR”**

Son olarak pazarın yapısını değerlendiren Polat, “Macaristan Avrupa’ya bağımlı bir ülke. Pazarı çeşitlendirmek ve Avrupa’ya bağımlılıktan kurtulmak için “Doğuya Açılım-Easternopening” ve Güneye (Afrika’ya) Açılım” politikası uygulanıyor. Doğu’ya açılım sürecinde Rusya, Çin ve Türkiye’ye özel önem veriliyor. Gelişen siyasi ve kültürel ilişkilerimize paralel olarak 2,5 milyar dolar civarında seyreden mevcut ticaret hacmimizin 5 milyar dolar seviyesine çıkartılması hedefleniyor. Bu hedefe ulaşmak için iki taraf da ciddi gayret gösteriyor. Yatırımcılarımız, “Ticaret Evi” adı verilen, Macar KOBİ’lerinin ülkemizle ticaretini destekleyen ve Macaristan’a yatırım yapmak isteyenlere destek veren ALX Hungary üzerinden faaliyetlerini gerçekleştirebilirler.”

# Elektrikli uçak göklerde

Uçuş etkinliğini en yüksek seviyeye çıkartarak, enerji tüketimini azaltan uçak üretildi. Havacılık alanındaki inovasyonun başarılı örneklerinden biri olarak kabul edilen Alice adlı uçak, 965 kilometre menzile sahip ve tamamen elektrikle çalışıyor.

**D**rone lojistik, metal-hava enerji çözümleri ve hava simülasyon sistemleri konusunda yenilikçi çözümler üreten Eviation Aircraft, 52. Paris Havacılık Fuarı'nda, Alice adlı yeni uçağını tanıttı. Tamamen elektrikle çalışan uçak, 965 kilometre menzile sahip. Toplam uzunluğu 5,8 metre olan Alice, dokuz kişiyi taşıyabiliyor ve çevreye hiç zarar vermiyor. Alice bu yönüyle havacılık alanındaki inovasyonun yeni çağına göz kırıyor.

## ENERJİ VERİMLİLİĞİ 300 KAT DAHA FAZLA

"Başlangıçtan itibaren elektrik" anlayışıyla hareket eden Eviation'un Alice ile uçuş etkinliğini en yüksek seviyeye çıkardığını belirten Eviation Aircraft CEO'su Omer Bar-Yohay, "Uçağın gövdesi, pervanesi ve motoru enerji tüketimini azaltacak şekilde tasarlandı. Tamamen kompozit malzemeden üretilen uçak, çok hafif olduğu için uçağın enerji verimliliği aynı boyuttaki diğer uçaklar-

dan 300 kat daha fazla. Alice gücünü 980 kW kapasiteli Lityum-iyon bataryadan alıyor. Arkadaki ana pervane ve kanatların ucundaki iki pervane, hem sürtünmeyi hem de gereksiz enerji tüketimini azaltıyor" diye konuşuyor.

## KARBON SALIMI YOK

Omer Bar-Yohay, "Uçağın uzun menzili, şehirlerarası hızlı ulaşım sağlayan hava taksi uygulaması için aracı ideal kılıyor. Ayrıca elektrikle çalıştığı için kısa mesafeli uçuşlarda karbon salımı sorununu da ortadan kaldırıyor. Şimdiden NASA'nın ulaşım programına dahil olduk" değerlendirmesinde bulunuyor.

Hedeflerini bölgesel transit geçişin geleceğini güçlendirecek erişilebilir, sürdürülebilir hava yolculuğunun öncülüğünü yapmak" olarak tanımlayan şirket CEO'su, "Tüketicilerin günlük hayatlarına erişebileceği, hayal gücünün ötesine geçen bir gelecek inşa ediyoruz" yorumunu yapıyor.



### **ELEKTRİKLİ UÇAK, ÖNEMLİ FIRSATLAR YARATIYOR**

Elektrikli uçakların küresel pazarda giderek daha çok talep göreceğine vurgu yapan Omer Bar-Yohay, "Geçmişe göre çok daha birbirimize bağlı yaşadığımızdan, ulaşım seçeneklerimizin de bu yeni ve etkili geleceğe uyum sağlaması gerekiyor. Elektrikli uçağımız, sıfır salınım ve Silikon Vadisi'nden San Diego'ya düşük maliyetli uçuş konusunda ideal çözümler sunuyor. Günümüzün küresel ekonomisi üzerinde etki sahibi olmak isteyenler için de önemli fırsatlar yaratıyor" diyor.



## **Sağlık durumunu gösteren dövme iş başında**

Kendini ifade etme, dikkat çekme, sanatsal özgürlük, taraf olma ve ruhsal tatmin gibi birçok sebeple yaptırılan dövme iş başında da önemli ipuçları veriyor. Dövme mürekkebinin içinde vücudun sağlık durumuna göre renk değiştiren biyo algılayıcılar, erken teşhiste önemli rol oynuyor.

**K**oruyucu sağlık alanındaki buluşlara bir yenisi daha eklendi. MIT Media Lab araştırmacısı Katia Vega, dövme iş başında sadece dekoratif olarak değil, aynı zamanda vücut hakkında bilgi verecek şekilde kullanılmasını sağlayacak bir yöntem geliştirdi.

MIT araştırmacıları Katia Vega, Xin Liu, Viirj Kan ve Nick Barry ile Harvard Tıp Okulu araştırmacıları Ali Yetişen ve Nan Jiang arasındaki iş birliği ile ortaya çıkan DermalAbyss adı verilen projede, dövme mürekkebinin içinde vücudun sağlık durumuna göre renk değiştiren biyoalgılayıcılar kullanılıyor. Böylece dövme iş başında, derideki interstisyel sıvıyı ölçerek; glikoz, sodyum ya da pH değerlerine göre renk değiştiriyor.

### **GÜZELLİK TEKNOLOJİSİ KABUK DEĞİŞTİRİYOR**

Bilgisayar bilimcisi olarak çalışan Vega, derinin bir ara yüz görevi görebileceğini belirtiyor. "Güzellik teknolojisi" adını verdiği alanı, son yedi yıldır inceleyen Vega, kozmetik ürünlerini elektroniklerle birleştirerek akıllı takma kirpikler, iletken makyaj ve RFID kullanabilen oje gibi ürünler geliştirdiğini ifade ediyor. Daha önceki projelerde insanların dış dünya ile iletişimini sağlamaya odaklandığını anlatan Vega, renk değiştiren dövme projesiyle kul-

lanıcının kendi vücudu hakkında bilgi edindiğini söyleyerek, "Sadece derinin üzeriyle değil, içindekilerle de çalışmak istedim" diyor.

Yöntemin özellikle sağlıkla ilgili birçok alanda farklı şekillerde kullanılabileceğine dikkat çeken Vega, "Bir şeker hastası, biyo algılayıcı dövmesiyle kan şekeri daima kontrol edebilir. Bir sodyum biyo algılayıcısı, kullanıcıya vücudundaki su miktarı ile ilgili bilgi verebilir. pH seviyesi ise kullanıcının genel sağlık durumu ile ilgili bilgi sunarak; özellikle vücut verilerini takip etmek isteyen kişiler için kullanışlı olabilir. Bu veriler, doktorların hızlı teşhiste bulunmasını sağlayabilir" değerlendirmesinde bulunuyor.

### **DERİDE KEŞFİLECEK ÇOK ŞEY VAR**

Projede yer alan araştırmacılar, deriyi bir ara yüzüne dönüştürmek için çalışmalarına devam ediyor. Tasarımcılar ise bu ara yüzlerin nasıl görünebileceğine dair fikirler sunuyor. Vega'nın önerdiği gibi bir dövme formunda mı gelecek yoksa aynı zamanda bir devre işlevi gören geçici bir dövme mi olacak? Bu dövme iş başında, cihazlarımızı kontrol etmek için mi yoksa vücudumuzu daha iyi anlamak için mi kullanacağız? Her ne olursa olsun, derimizde keşfedilecek daha bir sürü nokta olduğu kesin.

# Yeşil Ofis ile çevre korunacak

Ekolojik ayak izi ile dünyanın biyolojik kapasitesi arasında gittikçe açılan uçurum yüzünden 2030 yılında insanlık ikinci bir gezegene ihtiyaç duyacak. Bu gerçekten yola çıkarak Yeşil Ofis programına geçen iş dünyası, hem iklim değişikliği ile mücadele edecek hem de maliyetlerini düşürecek.

**T**üketim alışkanlıklarımız, gezegenimizin geleceğini tehdit ediyor. Ekolojik ayak izimiz ile dünyanın biyolojik kapasitesi arasındaki uçurum gittikçe açılıyor. Uzmanlar uyarıyor: "İklim politikaları böyle devam ederse 2030'da ihtiyaçlarımızı karşılamak için ikinci bir gezegen gerekecek." Bu yüzden dünya genelinde ve tüm sektörlerde acilen cesur adımların atılması gerekiyor. Yeşil Ofis programı ise iş dünyasının çevreye uzattığı bir el olarak rağbet görüyor. Program ile kaynaklar verimli kullanılıyor, atık azaltılıyor, tasarruf yapılıyor ve maliyetler azaltılıyor.

Yeşil Ofis, WWF'in (World Wildlife Fund) dünya çapında yürüttüğü çalışmaların temelini oluşturan iklim değişikliği ile mücadele konusundaki stratejik yaklaşımının bir parçası niteliğinde. Yeşil ekonominin amaçlarına hizmet eden Yeşil Ofis Programı, iklim değişikliği ile mücadele konusunda karbon emisyonu başta olmak üzere enerji tasarrufu, yenilenebilir kaynaklar, doğal kaynakların bilinçli kullanımı ve yaşam tarzının değişmesi konularında ofis uygulamalarını iyileştirmeyi ve çalışanlarda

farkındalık yaratmayı amaçlıyor.

Yeşil Ofis çevre yönetim sistemi, WWF-Finlandiya tarafından sürekli yeni bilgilere ve teknolojik gelişmeleri takip edecek şekilde geliştirilerek güncelleniyor. Programın Türkiye'deki uygulamaları da paralel şekilde WWF-Türkiye tarafından ülke koşullarına uyarlanarak geliştiriliyor.

## ADIM ADIM YEŞİL OFİS DİPLOMASI

Öncelikle Yeşil Ofis olmak isteyen kurumla, WWF-Türkiye arasında bir sözleşme imzalanıyor. Sonrasında WWF-Türkiye tarafından kuruma gönderilen Yeşil Ofis Değerlendirme Formu dolduruluyor ve ofisin mevcut durumu, ofiste iyileştirme yapılacak en az üç alan ve ne kadar iyileştirme yapılmak istendiği belirleniyor. Hangi alanlarda iyileştirme yapılacağı konusunda WWF-Türkiye de gerekli durumlarda destek oluyor. Bu alanlarda rakamsal iyileştirme hedefleri konuyor. Kurumun Yeşil Ofis Diplomasını alabilmesi için bu taahhütleri bir yıl içinde yerine getirmesi gerekiyor. Maksimum bir yılın sonunda belirlenen hedeflere ulaşamadığı durumda karşılıklı görüşülerek yeni bir süre tanımlanıyor.



Hedeflere ulaşıp ulaşılmadığına bir önceki yılın harcama kalemleri baz alınarak karar veriliyor. Örneğin, elektrik konusunda iyileştirme yapmaya karar verildiyse bir önceki senenin elektrik faturasıyla güncel fatura karşılaştırılıyor. Kurumun Yeşil Ofis Diploması'nı kullanmaya devam etmesi, her yıl iyileştirmeye yönelik yeni bir taahhüt vermesiyle ve/veya daha fazla iyileştirme yapmak mümkün olamıyorsa mevcut durumunu korumasıyla mümkün oluyor. Bu anlamda Yeşil Ofis için süresiz bir program denilebilir.

Programın ofiste çalışan kişi sayısına göre hesaplanan bir katılım bedeli bulunuyor. Buna ek olarak iş birliğinin devam ettiği her yıl bir aйдat ödeniyor. Bu aйдat da yine çalışan sayısına göre belirleniyor.

## HAREKETE DUYARLI IŞIKLANDIRMA İLE YÜZDE 30 TASARRUF

Yeşil Ofis Programı'nın yöneticileri, çevre sorumluluğunu yerine getirerek, bu sorumluluktan doğan karlılığı artırmak isteyenlere de çeşitli önerilerde bulunuyor. Uzmanlar, "Ofisinizin mümkün olduğunca gün ışığıyla aydınlatırsanız bunun için



kullandığınız enerji ihtiyacınızı azaltabilirsiniz. Ofiste harekete duyarlı ışıklandırma sistemini tercih ederseniz, enerji tüketimini ortalama yüzde 30 aşağıya çekebilirsiniz. Kâğıtları çift taraflı kullanırsanız, kâğıt maliyetini yarı yarıya düşürsünüz. Geri dönüşümlü veya FSC sertifikalı kâğıt kullanmak ve geri dönüşümlü kâğıtlara baskı yapabilen yazıcıları tercih etmek önemli. Ofisinizdeki kâğıt, plastik, cam ve tehlikeli madde atıklarını ayırmak, geri dönüşüm sürecine büyük katkı demek” diye konuşuyor.

### **SERVİS ROTASI DEĞİŞTİ 500 AĞACIN KARBON MESAİSİ BİTTİ**

WWF Yeşil Ofis uzmanları, Yeşil Ofis üyelerinin iyileşme rakamlarını şöyle örneklendiriyor:

- Bir Yeşil Ofis'imiz aldığı çeşitli önlemler sayesinde, bir yıl sonunda, üst üste koyulduğunda 4 katlı bir apartman yüksekliğine denk gelecek oranda A4 kâğıt tasarrufu yaptı. Yani kâğıt kullanımını yüzde 25 azalttı.

- Bir Yeşil Ofis'imiz hem çalışanlarımızın kullandığı servislerin rota optimizasyonu sayesinde

yüzde 20 daha az yol kat etmesini sağlayıp, hem de çalışan memnuniyetini artırdı. Bu sayede yıl bazında dünyanın etrafını iki kez dönecek kadar mesafe tasarruf etti. Bu tasarruf sayesinde, ortalama 500 ağacın temizleyebileceği kadar karbon salınımı da durdurulmuş oldu.

- Sadece 7 kişiden oluşan bir Yeşil Ofis'imiz, aldığı çeşitli önlemler sayesinde bir yıl içinde kâğıt, toner ve kırtasiye masrafından 6 bin 500 TL tasarruf etti.

- Başka bir Yeşil Ofis'imiz, sadece ofis tuvaletlerinde kullandığı rezervuar tank kapasitelerini düşürerek bir yılda yaklaşık 540 bin litre, yani bir Olimpik yüzme havuzunun beşte biri kadar su tasarruf etti.

- Maslak Plaza'daki bir Yeşil Ofis'imiz, plazada bulunan asansör önü aydınlatmaların armatür cinsini ve yerini değiştirerek, 6 ayda toplam 118 bin 366kW/h oranında elektrik tasarruf etti. Bu sayı, 4 kişilik bir ailenin yaklaşık 43 yıllık elektrik giderine denk geliyor.

- Bir Yeşil Ofis'imiz, yılda 8 bin 800 adet 1,5 lt'lik pet şişe atığından tasarruf ederek, toplam yaklaşık 260 kg pet atık azaltımı yapılmış oldu.



**“Yeşil Ofis’e geçin, iklim değişikliği ile mücadele edin”**

Türkiye’de Yeşil Ofis Programı’nın 2017 Temmuz ayı itibarıyla uygulanmaya başlandığını belirten WWF Projeler Yönetmeni Arzu Balkuv, “Yeşil Ofis Programı, Finlandiya’da 1999’da başlayan ve bugün dünyada 250’den fazla kurumda, 600’den fazla ofiste uygulanan bir çevre yönetimi sistemi olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye’de ise alanında öncü toplam 45 kurumda, 75’ten fazla ofiste yürütülüyor ve 13 binden fazla çalışanı kapsıyor” dedi.

“Basit yöntemlerle ofis kaynaklarını daha akılcı kullanmak ve enerji tasarrufu yapan ‘Yeşil Ofis’ olmak elinizde” diyerek sözlerine devam eden Balkuv, “Siz de ofisinizde gerekli önlemleri alıp, enerjiyi en verimli şekilde kullanarak, iklim değişikliğiyle mücadeledeki yerinizi alın. Geç kalmadan, ofisinizde bilinçli tüketimi sağlamak ve bunu yaygınlaştırmak için Yeşil Ofis Programı’na katılın” çağrısında bulundu.

# Jeotermalden 260 milyon dolar katkı

Yerli ve çevre dostu enerji kaynaklarına yönelen Türkiye, jeotermalden ürettiği elektrikle 2016 yılında ekonomisine doğrudan 260 milyon dolarlık katkı sağladı. Geçen yıl 34 milyar doları aşan jeotermal enerji piyasasında söz sahibi olmak isteyen Türkiye, toplam kurulu gücünü 1500 MW'a ulaştırarak, dünya sıralamasında ilk 3'e girmeyi hedefliyor.



**D**ünya hızla düşük karbonlu, temiz ve sürekliliği olan enerji kaynaklarına yöneliyor. Jeotermal enerji piyasası, 2016 yılında 34 milyar doları aştı ve 2017 Global Market Insights raporuna göre, 2024 yılında 57 milyar dolara yükselecek. Jeotermal Enerji Birliği, küresel jeotermal endüstrisinin 2021 yılına kadar yaklaşık 18 bin 400 megawatt kapasitesine ulaşmasını bekliyor.

Jeotermal Elektrik Santral Yatırımcıları Derneği'nin (JESDER) Sektör Değerlendirme Raporu'nda, jeotermal kaynakların ürettiği elektrikle 2016 yılında ekonomisine doğrudan 260 milyon dolarlık katkı sağlayan Türkiye'nin, böylece 330 bin ton akaryakıt ve 1 milyar metreküp doğalgaz ithalatını azalttığı belirtiliyor. Hedefte ise, jeotermal enerjinin yerli santral ekipmanları ile toplam kurulu gücünü 1500 MW'a ulaştırmak ve dünya sıralamasında ilk 3'e girmek var.

## TÜRKİYE'DE İKİ TİP SANTRAL VAR

Türkiye'de flash ve binary olmak

üzere iki tip jeotermal santral bulunuyor. Binary santral tipinde çalışma prensibi olarak jeotermal akışkanın ısı kaynağı noktası çok düşük olan farklı bir sıvıya (pentan-bütan vb.) eşanjörler ile aktararak pentan veya bütanın buharlaştırılıp türbinin döndürülmesi prensibi ile tamamen kapalı bir sistem içerisinde döngüye tabi tutuluyor. Flash santrallerde ise, doğrudan jeotermal kuyudan elde edilen buhar kullanılıyor. Jeotermal akışkan, santral çalışma prensibinin hiçbir bölümünde hava, su veya toprak ile temas etmiyor. Ortalama olarak 140-240°C ile sisteme giren jeotermal akışkan; ısı alındıktan sonra ortalama 70-110°C olarak re-enjeksiyon pompaları aracılığı ile re-enjeksiyon kuyularına geri basılıyor.

## SANTRALLER SUYU DEĞİL SUYUN ISISINI KULLANIYOR

Saatte 2 bin tona yakın jeotermal akışkanın yer altına basılması zahmetli ve iç tüketimi arttırmasına rağmen sürdürülebilirliği sağlamak ve doğayı korumak amacıyla yapı-

yor. Özetlemek gerekirse jeotermal elektrik santraller suyu değil, suyun ısını kullanıyor. Kısaca jeotermal akışkan, ısıyı taşıyan bir materyal olarak kullanılıyor ve ısıyı aldıktan sonra suyun tamamı tekrar yer altına basılıyor.

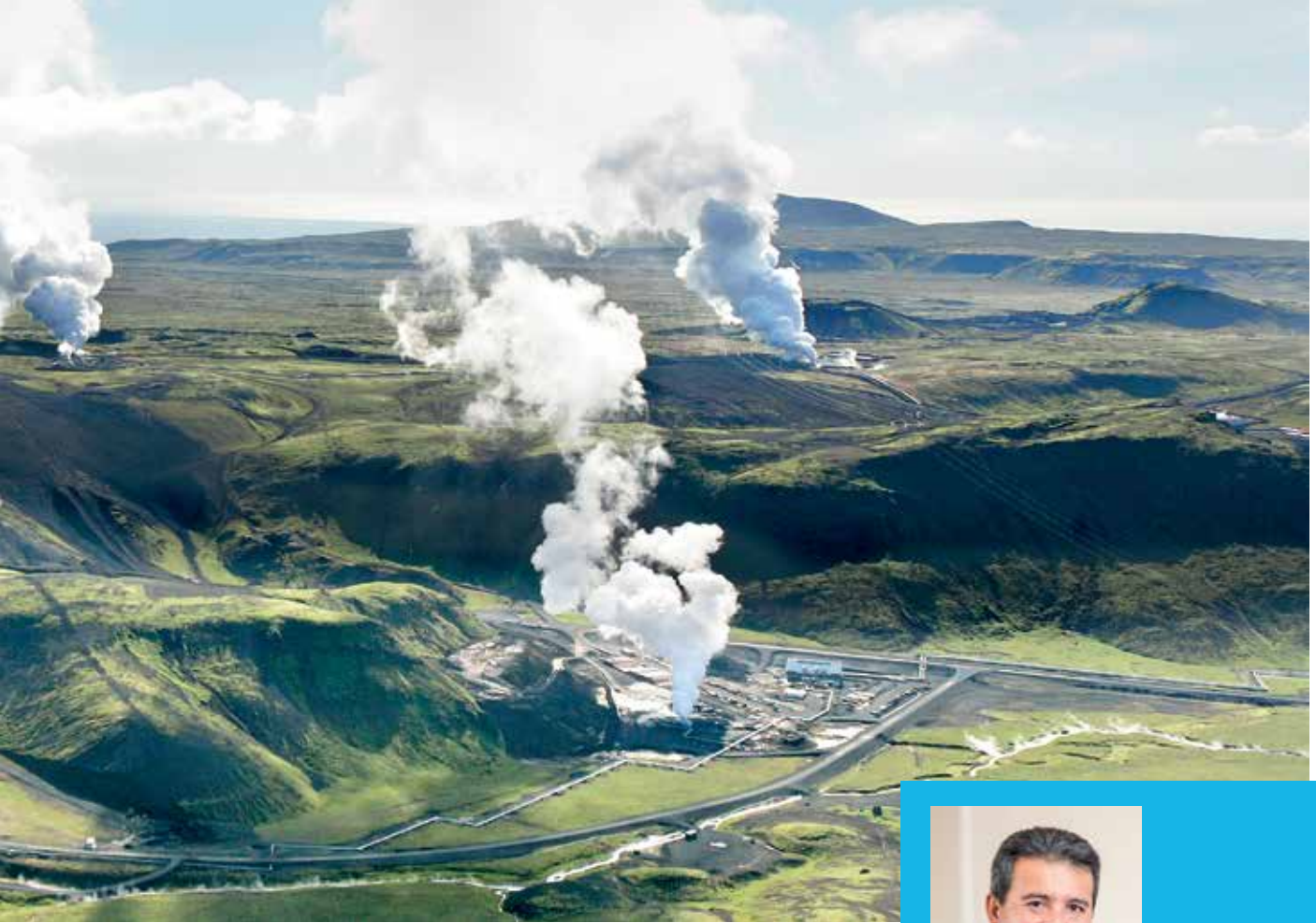
## SEKTÖR, 870 MWe KURULU GÜCE ULAŞTI

2007 yılında 5686 sayılı Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Kanunu yayınlandığında Türkiye'nin kurulu jeotermal elektrik santral gücü 38 MWe iken, 2012 sonu itibarıyla 9 adet santral ve 162,2 MWe, 2013 sonu itibarıyla 13 adet santral ve 310,82 MWe, 2014 sonu itibarıyla 17 adet santral ve 404,92 MWe, 2015 sonu itibarıyla 25 adet santral ve 614,16 MWe, 2016 sonunda 35 adet santral ve 820 MWe, ve günümüzde 38 adet santral ile 870 MWe kurulu güce ulaştı.

## SANTRAL YATIRIMLARI 870 MEGAWATA ULAŞTI

Son 5 yılda 5 kat büyüyen jeotermal santral yatırımları, 870 MWe





kurulu güce ulaştı. Böylece Türkiye'nin 600 MWe olarak belirlenen 2020 vizyonu hedefi çoktan aşıldı. İnşa aşamasında olan ve planlanan yatırımlar ile birlikte toplam yatırım büyüklüğü kapasitesi günümüz itibarıyla 1900 MWe. Bu miktar, 8 bin MWe rüzgar santrali ve 10 bin MWe güneş santralinin ürettiği elektriğe eş değer bir üretime tekabül ediyor.

#### **KURULUM MALİYETİ 3-4 KAT DAHA YÜKSEK**

JESDER'in raporunda, halen kurulu güç üzerinden ödenen vergi ve yasal yükümlülükler ile birlikte jeotermal elektrik santrallerin ülke ekonomisine toplam katkısının 440 milyon doları bulunduğu hesaplanıyor. JESDER Başkanı Ufuk Şentürk de jeotermal enerji santrallerinin, rüzgar, güneş ve hidroelektrik santrallere göre kurulum maliyetinin 3 ila 4 kat daha yüksek olduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Keşfedilmiş sahalarda tükendiğinden, yeni saha keşiflerinin yapılması gerekiyor.

Bu keşiflerin yatırımcılar tarafından ilgi çekebilmesi adına ilave teşvik uygulamalarının oluşturulması önemli."

#### **SAĞLIĞA VE ÇEVREYE ZARARI YOK**

Jeotermal enerjinin dünya genelinde kabul görmüş en temiz enerji kaynaklarından biri olduğunu belirten Şentürk, şunları kaydetti: "Yatırımcıların yaşadığı en büyük sorun, jeotermalin insan sağlığına ve çevreye olan etkileri konusunda halkın yanlış bilinçlendirilmesi ve durumun medyaya hale getirilmesi. Santrallerimizin ürettiği hiçbir gaz atığı yok, tüm akışkan ve gazlar mevcut sistemin parçası. Toprağa veya suya herhangi bir ağır metal içeren jeotermal akışkan verilmiyor. Jeotermal yatırımlardan kısa vadede beklenti içerisine girip yatırımlara karşı çıkanlar ve halkı da bu yönde negatif etkileyenler görecektir ki uzun vadede jeotermal enerjinin verimli kullanımı ile kazanan halk ve ülkemiz ekonomisi olacaktır."



**"Sektörün toplam yatırım hacmi 3.5 milyar dolar"**

Kurulu güç üzerinden hesaplama yapıldığında (870 MW) sektörün toplam yatırım hacminin yaklaşık 3.5 milyar dolar olduğunu söyleyen JESDER Başkanı Ufuk Şentürk, "Net elektrik üretim miktarı üzerinden değerlendirildiğinde, 2016 yılı cirosu ise 420 milyon dolar. Ekonomiye sürdürülebilir katkı yaratmak için temel gereklilik, kaynağın sürdürülebilirliğini sağlamak" dedi.

Sektördeki yerleşme oranına dikkat çeken Şentürk, "Gelişen teknoloji sayesinde artık santrallerin birçok ekipmanı yerli üretimle tedarik ediliyor. Jeotermal santrallerde yüzde 70 oranına ulaşan yerli, bütünleştirici parçalar, ülkemizin tedarik zincirinin gelişmesine önemli katkı sağlıyor. Yatırımcılar açısından en büyük dezavantaj, jeotermal elektrik santral yatırım maliyetlerinin yüksek, risklerin ise fazla olması. Üstelik mevcut teşvik sistemi içinde 2020 yılı sonrası için uygulamanın nasıl olacağı net değil" diye konuştu.

# Temiz kömürle düşük emisyon yüksek verim sağlanacak

Kömürün 2030 yılına kadar dünya çapındaki en büyük enerji kaynağı olacağını gösteren araştırmalar, birçok kamu kuruluşunun ve elektrik üreticisinin santrallerdeki karbon salımını azaltmaya odaklandığını belirtiyor. 15 milyar ton kömür rezervi bulunan Türkiye, temiz kömür teknolojisiyle düşük emisyon, yüksek verim sağlayacak.



**A**BD Enerji Bilgi Dairesi'ne (EIA) göre, dünyadaki enerjinin yüzde 41'i kömür yakıtı santraller tarafından üretiliyor ve kömür, en az 2030 yılına kadar dünya çapındaki en büyük enerji kaynağı olmaya devam edecek. Günümüzdeki enerji üretiminin yüzde 70'i kömür yakıtlarından sağlanırken, ABD'de önümüzdeki 20 yıl boyunca elektriğin yüzde 20'sinin kömürden elde edileceği, Çin ve Hindistan'da da kömürün bundan daha da uzun bir süre boyunca birincil yakıt kaynağı olacağı öngörülüyor. Dünya çapında birçok kamu kuruluşu ve elektrik üreticisi, santrallerdeki karbon salımını azaltmaya odaklanırken, artan enerji talebi, daha düşük santral yük faktörleri ve çevresel etki arasındaki dengenin sağlanması için temiz kömür çözümlerine ihtiyaç duyuyor.

Temiz kömür teknolojisi; kömürün olası emisyonlarının azaltılıp verim artıracak şekilde hazırlanması, işlenmesi, yakılması ve de yakma

sonrası işlenmesi özellikle karbondioksit emisyonlarının tutulması ve depolanması basamaklarını içeren geniş ölçekli bir teknolojik çözümler paketi anlamına geliyor. Geleneksel kömür yakma teknolojileri ile yüksek karbondioksit emisyonlarıyla düşük verim elde edilirken, temiz kömür teknolojileri sayesinde düşük emisyonla, yüksek verim elde ediliyor.

## **YÜKSEK VERİM, DÜŞÜK EMİSYONLA ÇALIŞAN SANTRALLER GELİYOR**

Kömür Üreticileri Derneği (KÖMÜRDER) Genel Sekreteri Rifat Kılıçay, Türkiye'de 15 milyar ton kömür rezervi olduğunu belirterek, "Sürdürülebilir kalkınma-enerji-iklim değişikliği ilişkisini de dikkate alarak kamu ve özel sektöre ait linyit ve taşkömürü rezervlerinin yüksek verim ve düşük emisyonla çalışan yeni santrallerin yatırımlarına başlanması için gerekli adımlar var. Örnek verecek olursak Çayırhan modeli iyi bir başlangıç oldu" şeklinde konuşuyor.

## **"KÖMÜR, UZUN YILLAR ENERJİ ÜRETİMİNDEKİ YERİNİ KORUYACAK"**

"Özel sektöre ve kamuya ait olan kömür sahalarının santral yatırımlarına dönüşebilmesi için mümkün kılan finanse edilebilir bir yapı tasarlanırsa, yabancı ve yerli yatırımcılar yerli kömüre daha fazla ilgi duyacak" diyerek sözlerine devam eden Kılıçay, "Kömür birçok ülkenin kalkınmasında ve toplumun yaşam kalitesinin belirlenmesinde öncü rol oynadı ve uzun yıllar enerji üretiminde rolünü devam ettirecek" değerlendirmesinde bulunuyor.

## **"KÖMÜRÜN ELEKTRİK ÜRETİMİNDEKİ PAYI YÜZDE 12,5"**

Kömürün elektrik üretimindeki yerine değinen Kılıçay, "Global ölçüde mevcut bulunan enerji kaynakları incelendiğinde, en yüksek kanıtlanmış rezervlere sahip olan kömürün günümüz elektrik üretiminde 9707 TWh ile ana enerji kaynağı. 2040 yılı itibarıyla kömürün elektrik üreti-



mindeki payının 15 bin 305 TWh'e ulaşacak. Bu çerçevede kömürden elektrik enerjisi üretiminin önemini koruması ve önümüzdeki 23 yıl içerisinde de kömüre dayalı elektrik enerjisi üretiminde yüzde 60 oranında bir artış olması bekleniyor. Kömürün elektrik üretimindeki payı Almanya'da yüzde 45, Çin'de yüzde 75, ABD'de yüzde 35. Türkiye'de ise bu oran yüzde 12,5" açıklamasında bulunuyor.

#### **"KÖMÜR SANTRALLERİ ÇEVREYE DUYARLI HALE GELDİ"**

Kömürü tüm negatif algılara rağmen yeniden gündeme getiren ve çalışmalara başlayan T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın kararlı adımlar attığını belirten Kılıçay, "Bu çalışmalarda üniversitelerimize, yatırımcı şirketlerimize, finansa kuruluşlarımıza büyük işler ve görevler düşüyor. Kömüre dayalı elektrik üretiminin çevresel etkileri konusunda bugüne kadar kamuoyunda temel nedenlere bakılmaksızın olumsuz bir önyargı oluştu. Çevre bilincinin henüz gelişmemiş olduğu yıllarda bu tesislerin baca gazlarının kontrolsüz atmosfere salınması, kömür temin edilen maden ocaklarının ve kül depolama alanlarının rehabilitasyona tabi tutulmaması, tesislerin özensiz ve bilinçsiz işletilmesi gibi basit nedenlerle aslında çevre dostu olabilecek bu teknolojiler yanlış bir sınıflandırma ile olumsuz etkisi olan tesisler olarak sınıflandırıldı. Çevre bilincinin gelişmesi ve emisyon sınırlamaları sonucunda, kömür santralleri yeni teknolojilerle gelişmelerle çevreye duyarlı hale geldi" diye konuşuyor.



#### **"15.6 milyar ton linyit rezervimiz var"**

Ülke rezervlerine dikkat çeken Rifat Kılıçay, "Ülkemizde büyük bölümü görünür rezerv niteliğinde yurt geneline yayılmış, toplam 15.6 milyar ton linyit rezervi bulunuyor ve bu rezervler Türkiye'nin toplam kömür rezervlerinin yüzde 92'sini teşkil ediyor. Bu nedenle linyit, elektrik üretiminde yerli kömür seçeneği olarak gözüküyor" dedi.

Linyit ve taşkömürü sahalarının bir an önce ekonomiye kazandırılması gerektiğine dikkat çeken Kılıçay, şunları kaydetti: "Ülkemiz için enerji ithalatı kaynaklı ödemeler dengesi açığının son bulması, arz güvenliğinin sağlanması, istihdamın artırılması, elektrik fiyatlarının orta ve uzun dönemde düşülerek sanayiye uygun maliyetli enerji kullanılmasının sağlanması, maden ve santral yatırımlarında yan sanayinin kullanımı ve gelişimi açısından hayati önem taşıdığı bir gerçek. Yerli kömür kullanımı, dışa bağımlılığı azaltarak, Türkiye'nin hedeflediği büyümeyi sağlayacak."

# Hata kültürü şirketlere kazandırıyor

Hatalar, şirketleri ileri mi yoksa geri mi götürüyor? Sıfır hata ile övünen şirketler, aslında çok da verimli çalışmıyor olabilir mi? Hata yapma korkusu yüzünden inzivaya çekilen yaratıcı fikirlere ne demeli? Siz bunları düşünün, hata kültürünü benimseyen şirketler başarıdan başarıya koşuyor. Sıfır değil, en az hatayı hedefleyen şirketler gelişiyor, kazanıyor.

**H**ata nedir? Sözlükte, “kusur” ve “yanlışlık” olarak karşımıza çıkan bu kelimenin altında “bilerek ya da isteyerek yapmama niyeti” yatıyor. Niyet güzel de bazen bu niyetin meydana getirdiği hataların ölçülen (maddi) ve ölçülemeyen (manevi) etkileri birer kbusa dönüşebiliyor. “Hata ne? Suçlu kim?” yaklaşımı kaybettirirken, “Hata nerede? Suçlu ne?” yaklaşımı gelişim ve değişim için rehber oluyor.

Günümüzde yaratıcı çalışmalarıyla dikkat çeken pek çok iş insanı, hata yapmanın pozitif bir yaklaşımla avantaja çevrilebilen yönüne vurgu yapıyor. Örneğin, dünya BT devi Microsoft’un kurucusu ve yaratıcısı Bill Gates, “Her şirketin hatalar yapan; ama bunlardan ders çıkaran insanlara ihtiyacı var” diye konuşuyor. Otomotiv sanayinin Amerika’da ve dünyada öncüsü kabul edilen Henry Ford, “Bir hata, kayda değer bir başarı

için gerekli olan şey haline dönüşebilir” diyor.

## KUSURSUZLUK GÜVEN VERMİYOR

Uzmanlar, “İnsanlar; hiçbir zayıf, kusurlu veya hatalı yönü yokmuş gibi davrananlarla gerçek bir iletişim kurup, onlara yakınlık veya güven duymakta zorlanıyor” diyerek insanoğlunun doğasına işaret ediyor. Tüketici davranışlarını ve trendlerini analiz eden dünyanın en önemli araştırma şirketlerinden trendwatching.com’un araştırmasına göre, tüketiciler de markalardan kusursuz olmalarını beklemiyor. Hatta tüketiciler, hatasız ve kusursuz gibi görünmeye çalışan markaların dürüst olmadıklarını düşünüyor. Araştırma, yeni bir tüketici eğilimi de ortaya konuyor: Flawsome... Türkçe’ye ‘muhteşem hatalar’ olarak çevrilen bu eğilimde, tüketiciler, markalardan kusursuz olmalarını beklemiyor. Hatalarını dürüstçe kabul edebilen, empati,

cömertlik, tevazu, esneklik, olgunluk gösteren, espri anlayışına sahip işletme ve markalar öne çıkıyor.

## İNSANIN OLDUĞU YERDE SIFIR HATA ÜTÖPİK

Risksiz, sıfır hata ile iş yapma özlemini bir kenara bırakan, hatalardan ders alıp değişime odaklanan işletmeler, kendi içlerinde iletişim kanallarını güçlendirip belirli hata ve tolerans limitleri dâhilinde olumlu öğrenme ve gelişme fırsatı yakalıyor. Hata kültürünün temelinde; hatanı kabul et, hatanın sebeplerini anla, hatandan ders al, hatanı tekrarlama unsurları yatıyor.

## HATA YAPANI DEĞİL, HATAYI ORTADAN KALDIRMAK GEREK

Ne kadar kural, prensip, kontrol mekanizması, denetleme sistemi konursa konsun hataları engellemenin mümkün olmadığını; bu hataların her zaman şirketlerin zaman, para ve prestij kaybına yol açıp,





moral ve motivasyon kaybına neden olacağını belirten uzmanlar, “Hata yapan personeli işten atmak, başka görevlere atamak veya ceza vermek, ileride oluşacak hataları engellemiyor ve sorunu çözmiyor. Olması gereken, hatanın sistemin içinde doğal bir olgu olduğunu kabul ederek, hata yapan personelin veya yöneticinin, hiçbir kompleksle kapılmadan veya ceza alma korkusu olmadan, yaptığı hatayı, departman personeline veya sürecin içinde etkilenecek diğer birimlere anlatması ve neden böyle bir hata yaptığının analizini yapması” diye konuşuyor.

#### **EMEKLİLER, YENİ MEZUNLARA HATA DEVRİ YAPMALI**

Uzmanlara göre, deneyimli personelin emeklilik ya da başka nedenlerle çalıştığı şirketlerden ayrılması, ayrılırken bu deneyimi yerine gelenlere devir edememesi işlemlere zarar veriyor. Hatalardan

gelen deneyimleri, hata yapmaya çok açık, deneyimsiz personele aktaramama sorunu, şirketlerin aynı hatalardan zarar görmesine neden oluyor. Ayrılan deneyimli personelin yerine genç ve yeni mezun bir eleman işe alıyor ve ondan da ayrılan deneyimli personelin performansını bekliyor. Bunun için bir takım iş tanımları ve süreçleri yazılıyor. Ancak her bilgiyi, bu süreçlere aktarmak mümkün olmuyor. Kısa bir sürede deneyimli personelin, yeni personele tüm bildiklerini aktaramıyor. Genç ve deneyimsiz personel, görevini yaparken, ister istemez yine hatalar yapıyor. Bu kısır döngünün kırılması için basit bir çözüm yeterli olabiliyor. Deneyimli yöneticilerin hatalarını, bunların sonuçlarını, çıkarımlarını, yeni ve deneyimsiz personele, rahatça aktarılması şirket verimliliğini artırıyor. Uzmanlar, bu deneyim aktarma sürecinin daha uzun tutulmasını öneriyor.

## “Hatayı bir kültür olarak görmeyen markalar ölüyor”



Hata kültürünü benimsemeyip süreci doğru yönetemeyen markaların büyük hasar aldığını belirten Marka Danışmanı Onur Tuğman, “Pazarlama dünyasında her yıl birçok iletişim kazası ve kriz yaşanıyor. Bu süreçleri öngörerek gerekli önlemleri alabilen ve kriz anında doğru reaksiyonlarda bulunan markalar, yaşanan kriz dönemlerini daha sağlıklı yönetirken, hatayı bir kültür olarak kabul etmeyen ve süreci yönetemeyen markalar büyük hasara uğruyor; hatta bazı markaların ömürleri sonlanıyor” dedi.

Pazarlama kitaplarında ders niteliğinde anlatılan birkaç olaya dikkat çeken Tuğman, “Dünyanın en büyük taşımacılık devi FedEx’in kuryesi, müşteriye teslim etmesi gereken monitörü çitten fırlattı ve bunu gösteren güvenlik kamerası videosu Youtube kanalında üç saatte üç milyon üzeri kişi tarafından izlendi. Kriz anında suçu kuryeye atıp olayı kapatmak yerine FedEx, bir özür yazısı ve video ile hızlıca cevap verdi. Yaşanan olayın bir daha asla yaşanmaması için bu videonun şirket çalışanlarının eğitiminde kullanılacağını belirtti ve kriz daha büyümeden kapandı. Ancak Amerikan otomotiv devi Chrysler’in yetkilileri, espiri niteliğinde paylaşılan, küfür ve aşağılama içeren bir tweetin büyük bir tepki almasıyla, önce hesabın hacklendiğini sonrasında ise paylaşımın kendilerinin onayı dışında sosyal medya ajansı tarafından yapıldığını ve olayın sorumlusu sosyal medya ajansı ile anlaşmalarını sonlandırdıklarını açıklayarak yaşanan krizi daha da büyüttü” şeklinde konuştu.

Balkanlar'ın yeşili en bol cenneti

# Karadağ

Adriyatik kıyılarında  
zümrüt yeşili  
dağların turkuaz  
rengi denizle iç içe  
geçtiği, tarihi dokunun  
doğal güzelliklerle  
harmanlandığı ve  
macera turizminin gözde  
yerlerinden olan bir  
ülkeye gitmek isterseniz;  
üstelik “Vize derdim  
de olmasın” dersiniz,  
buyurun Karadağ...



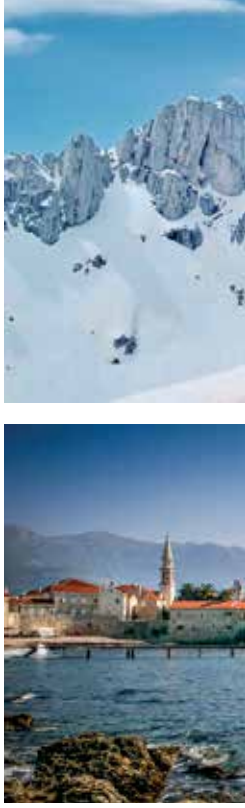
**D**oğuda Arnavutluk ve Kosova, batıda Hırvatistan ve Bosna-Hersek, güneyde Adriyatik Denizi, kuzeyde ise Sırbistan ile çevrili Karadağ, farklı etnik grupların bir arada yaşadığı bir kültür sentezi ve turizm cenneti olarak karşımıza çıkıyor. İki saatlik bir uçuş mesafe-

sinde olan ülkeye girer girmez sizi, Skadar Gölü Milli Park'ı karşılıyor.

16. yüzyılda Osmanlı hâkimiyetine girerek, Fatih Sultan Mehmet tarafından sağlanan bir özerklik statüsüyle tarih sayfalarında yer alan bu güzel ülke, sanayi tesisinin olmadığı, doğal güzellikleri, temiz çevresi ve her zaman rahatlıkla içi-

lebilen suları ile diğer ülkelerden ayrılıyor.

Kotor ve Budva şehirleri ise renkli eğlence mekânları, muhteşem plajları, doğal koylarıyla her sene yaz turizminin en gözde adresleri arasında yer alıyor. Gezi için en ideal zaman, mayıs-eylül arasındaki dönem...



görmeyen dönmevini

### DURMITOR MİLLİ PARKI

Karadağ'ın kuzeyinde yer alan doğal kuş cenneti... Park, zirveleri, gölleri, mağaraları, vadileri, nehirleri ve kanyonları ile tam bir doğa harikası.

### TARA NEHRİ

"Avrupa'nın mücevheri" olarak anılan Tara Nehri, 82 km uzunluğu ile Colorado Nehri'nden sonra dünyadaki en uzun kanyon. Nehir, jeep safari ve rafting sporları için ideal.

### OSTROG MANASTIRI

Ortodoksların hac ibadetini yerine getirdiği, yamaç tepesine konumlanmış bu manastır, farklı ritüelleriyle de ilgi çekiyor.

### HERCEG NOV

SPA ve kaplıcalarıyla meşhur şehirde, sağlık ve zindelik kazanabilirsiniz.

### İŞKODRA GÖLÜ

Bir tarafı Arnavutluk'ta, diğer tarafı Karadağ'da kalan Balkanların en büyük gölü ile tanışın.

### LOVCEN ULUSAL PARKI

Karadağ Prensi II. Peter'in mezarının ve kutsal emanetlerinin sergilendiği bu park, muhteşem bir manzarayı da beraberinde getiriyor.

### BAŞKENT PODGORİÇA OSMANLI ÇARŞISI GİBİ

Podgorica, Karadağ'ın başkenti ve diğer şehirlerinden daha da az bilinen bir yer. Nüfusu 150 bin civarında olan başkent, 'Podgoritsa' şeklinde telaffuz ediyor. Birçok gezgin, Adriyatik kıyılarına ulaşabilmek için bu şehre uçuyor. Şehrin tarihi bölgesi Stara Varos (Eski Türk Şehri), camileri ve saat kulesiyle klasik bir Osmanlı çarşısını andırıyor. Trafiğe kapalı Hercegovačka Caddesi, şehrin kalbi konumunda. Ortodoks kilisesi S. George Kilisesi ve şehrin sembolü Milenyum Köprüsü de görülecekler listesine eklenebilir.

### BUDVA, TURİSTLERİN İLK ADRESİ

2 bin 500 yıllık geçmişi ile en eski yerleşim yerlerinden Budva, dünyanın birçok yerinden turist çeken en gözde tatil merkezi. Podgorica'ya 65 km uzaklıktaki Budva, 20 bin nüfuslu küçük bir şehir. Dalmaçya kıyılarının sonunda yer alan şehir, ne çok büyük ne de sıkılmaya vakit bulacak kadar küçük. Merkezde yer alan Eski Şehir bölgesi, Budva'da görülecek yerlerin başında. Budva Kalesi, Dans Eden Kız Heykeli, Budva Arkeoloji Müzesi, Mogren Plajı, Saint John Kilisesi önemli gezi duraklarından. Budva'da bulunan Sveti Stefan Adası da Adriyatik'in incilerinden sayılı-



yor. Şehir, gece hayatıyla da dikkat çekiyor.

### KOTOR, UNESCO LİSTESİNDE

UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne giren Kotor, şirin mi şirin bir Akdeniz şehri. Havası ve denizi ile olduğu kadar Barok mimarisi ve el değmemiş tarihi dokusuyla keşfedilmesi gereken bir yer. Tarihi şehir merkezi Stari Grad'a Unesco Listesi'nde. Görkemli taş yapıların süslediği sokaklarda kaybolmak isterseniz, tam yerindesiniz. Aziz Trifon Kilisesi, 13. yüzyılda yapılan Aziz Lukas Kilisesi, 19. yüzyıl mimari örneği Napoleon Tiyatrosu'nu görmeden gitmeyin. Dünyanın en güzel körfezleri arasında ilk 10 arasında yer







alan Kotor Körfezi'ni Fortification Tepesi'ne çıkarak izlemenin tadına varın.

Kotor'da gezilecek yerler arasında ilk öne çıkanları listenize ekleyin. Eski Kent'teki Saat Kulesi, Sveti Tripun Katedrali, Sveti Luka Kilisesi, Prens Sarayı, Napolyon Tiyatrosu, Denizcilik Müzesi... Orjen ve Lovcen sıradağlarının gökyüzünden asılmış gibi duran kalker kayalıkları, tablo gibi güzelliği ile Akdeniz coğrafyasının büyüklü dokusunu tekrar hatırlatan Kotor'u başka şehirlerden ayırıyor.

#### PERAST'TA KANO KEYFİ

Kotor Körfezi'nin en dar kısmındaki Perast, Kotor merkezden 14 km uzaklıkta yer alıyor. 400'den az nüfusuyla küçük yerleşim yeri Perast, barok evleri ve kiliseleriyle nefis bir yer. Kotor gibi UNESCO tarafından Dünya Mi-

rası Listesi'ne dahil olan kasabada, St. George ve Our Lady of the Rock adalarına karşı oturup kahvenizi içebilirsiniz; hatta kano kiralayıp adaları keşfedebilirsiniz.

#### TİVAT, YATLARIN VE ÖZEL JETLERİN LİMANI

Kotor Körfezi kıyısında bulunan göz alıcı bir sahil kasabası burası. Yaz-kış canlı olan şehirde görülmesi gereken yerler arasında Trg Sv. Roko Meydanı ve Buca-Lukovic Sarayı geliyor. Tivat marinası, muhteşem yatlarla dolu. Tivat Havalimanı küçük olmasına rağmen charter uçaklar ve özel jetler iniş yapabiliyor.

#### ZEYTİN AĞAÇLI LİMAN KENTİ BAR

Adını İtalya'nın Bari şehrinden alan Bar, Karadağ'da başkent Podgorica ile Ulcinj arasında kalan ve güneybirlik olarak pek çok turist ziyaret ettiği bir şehir. Zeytin ağaçlarıyla bezeli şehir, hem ticari hem turizm yönüyle ülkenin en önemli liman şehirlerinden biri.

#### ESKİ BAŞKENT ÇETİNJE

Ülkenin eski başkenti olan Çetinja, Lovcen Ulusal Parkı ile nefes kesici bir yer. Karadağ'ın beş yüzyıl boyunca kültür ve eğitim başkenti olmuş Çetinye, yeşili ve düzgün mimarisiyle göze çarpıyor. Kral Nikola'nın evi ve hemen yakınındaki Çetinye manas-

tını önemli yerler. Eski konsolosluk binaları, müzeleri, kilise ve evleriyle Çetinye görülmeye değer bir şehir. Kotor'dan Çetinja arasında kalan dağlık yol, muhteşem manzaralara ev sahipliği yapıyor.

#### DENİZ ÜRÜNLERİ GÖZDE

Adriyatik kıyılarında deniz ürünleri ve zeytinyağlı yiyecekler; başkent Podgorica ve İşkodra gölü çevrelerinde balık ve sebze yemekleri; dağlık bölgelerde ise yoğurt ve krema eşliğindeki et yemekleri ile tütülenmiş salam ve jambon çeşitleri çok yaygın. Kum midyesi ve buzara soslu midye ise nefis birer atıştırma-lık seçeneği.

#### ARABA KİRALAYIN

Karadağ'ın hakkını vererek gezebilmeniz için araba şart. Tüm yollar tek şerit gidiş, tek şerit geliş olduğundan ve bazı plajlara ara yollarla ulaşıldığından otomatik vites araç tercih edin. Ülkede turistler çok seviliyor ve önemseniyor. Nazik ve mutlu insanlarla karşılaşarak keyiflenebilirsiniz. Plajlar taşlık, Bodrum kumsallarını aramayın.

En iyi plajların çevresinde bile içecekler çok makul fiyatlarda. Gitmeniz gereken birçok plaj var; hepsine zaman ayıramayacaksınız belki; ama Budva'daki Sveti Stefanı atlamayın. Kotor Old City'ye bir gününüzü ayırın.





## İngiltere'de hizmet PMI büyüme sürdürüyor

İngiltere'de hizmet satın alım yöneticileri (PMI) endeksi temmuz ayında 53,8 seviyesine yükseldi. IHS Markit/CIPS verilerine göre İngiltere'de temmuz ayında hizmet satın alım endeksi bir önceki aya kaydettiği 53,4 seviyesinden 53,8 seviyesine yükseldi. Beklenti hizmet sektörü PMI verisinin temmuz ayında 53,7 seviyesinde gerçekleşmesi yönündeydi. PMI verilerinde 50 seviyesinin altı sektörel daralma, bu seviyenin üzeri ise sektörel büyüme olarak yorumlanıyor.

Veriye ilişkin olarak IHS Markit Başekonomisti Chris Williamson, "İngiltere'de artan belirsizlik görünümüne rağmen hizmet sektörü PMI verisi sektördeki işletmelerin halen büyüme modunda olduğunu gösteriyor. Ekonomik görünüm direnç sergilemesine rağmen, iş dünyasında zayıflayan iyimserlik önümüzdeki aylarda büyümenin ılımlı olabileceğini ve kolayca zayıflayabileceğini gösteriyor" ifadelerini kullandı.

## Yunanistan altyapı için banka kuruyor

Yunanistan Ekonomi Politikası Konseyi, Yunanistan'ın altyapı projelerinin finanse edilmesi, küçük ölçekli ve ihracata odaklı şirketlerin desteklenmesi için bir kalkınma bankası kurulması kararı aldı. Hellenic Development Bank adıyla kurulacak olan kalkınma bankası, büyüme ve bölgesel projelerin fonlanmasında ticari bankaları tamamlayıcı olacak.

## ABD'de fabrika siparişleri, 8 ayın en hızlı yükselişini kaydetti

ABD'de fabrika siparişleri haziranda yüzde 3 artarak son 8 ayın en hızlı yükselişini kaydetti.

ABD Ticaret Bakanlığının raporuna göre, fabrika siparişleri haziranda önceki aya kıyasla yüzde 3 artarak 481,1 milyar dolara yükseldi. Böylece, Ekim 2016'dan bu yana en büyük yükselişini kaydeden siparişlere yönelik beklenti ise yüzde 1,9 artış olarak belirlenmişti.

Fabrika siparişlerinin haziranda son 3 ayın ilk yükselişini kaydetmesinde ulaşım araçlarına yönelik talebin yüzde 19 artması etkili oldu. Bununla birlikte, değişken ulaşım kalemi haricindeki fabrika siparişleri etkisiyle yüzde 0,2 azaldı.

Fabrika siparişleri, ABD ekonomisinin yüzde 12'sini oluşturan sanayi sektörünün yakın gelecekteki performansına ışık tutması açısından önem taşıyor.

Analistler, fabrika siparişlerinin nisan ve mayısta gerilemesinin ardından haziranda güçlü yükselmesini, sanayi sektörü için toparlanma sinyali olarak değerlendirdi.

## Almanya'da fabrika siparişleri arttı

Almanya Federal İstatistik Ofisinin (Destatis) açıkladığı verilere göre ülkede haziran ayında mevsimsel ve çalışma günlerinden arındırılmış fabrika siparişleri, mayıs ayına kıyasla yüzde 1 arttı. Piyasalarda yeni fabrika siparişlerinin aylık yüzde 0,6 artması bekleniyordu.

Yurt içi siparişler haziranda, önceki aya göre yüzde 5,1 artarken, yurt dışı siparişler yüzde 2 geriledi. Euro Bölgesi ülkelerinden yeni siparişler söz konusu dönemde yüzde 2,4 ve diğer ülkelerden yeni siparişler de yüzde 1,5 azaldı. Almanya'da ara malı üreticilerinin yeni siparişlerinde haziranda aylık bazda yüzde 3,7 artış görüldü. Sermaye malı üreticilerinin siparişlerinde 0,8 azalış kaydedilirken, tüketim malı üreticilerinin siparişinde ise yüzde 2,3 artış görüldü.

İmalatta mevsimsellikten ve çalışma günlerinden arındırılmış ciro ise önceki aya kıyasla yüzde 0,3 yükseldi.

## Rus ekonomisi ilk yarıda büyüdü

Rusya'nın başkenti Moskova'da gazetecilere açıklamalarda bulunan Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin, Rus ekonomisinin yılın ikinci çeyreğinde yüzde 2,7, ilk yarıda ise yüzde 1,6 büyüdüğünü bildirdi.

Rus ekonomisinin önemli oranda toparlandığını dile getiren Oreşkin, faiz oranlarının da giderek düştüğünü söyledi.

Rus ekonomisi için öngördükleri 2017 büyüme tahmininin yüzde 2 olduğunu belirten Oreşkin, "Gelişmeler doğrultusunda bu tahminin biraz mütevazı olduğunu bile söyleyebiliriz. Özellikle sonbaharda ekonomimizin daha da olumlu bir seyre girmesini bekliyoruz" diye konuştu. Oreşkin, ülkedeki inşaat sektörüne yönelik finansman kaynaklarının da son dönemde artış sürecine girdiğine işaret etti.

## BoJ: Güçlü parasal gevşeme devam etmeli

Japonya Merkez Bankası (BoJ) Yönetim Kurulu üyesi Yukitoshi Funo, enflasyonun hala bir ivme kazanmadığı ortamda BoJ'un güçlü parasal gevşeme duruşunu devam ettirmesi gerektiğini söyledi.

İş dünyası liderleri ile bir araya geldiği toplantıda konuşan Funo, "Bazı insanlar Japonya'nın yüzde 2 enflasyon hedefini başarmasına ihtiyaç olmadığını savunuyorlar. Ancak ekonomi negatif bir şok ile karşılaştığı zaman, reel faiz oranlarının yeterli şekilde düşürülmesi yoluyla desteklenmesi önemli" dedi.

Funo konuşmasında, ABD ekonomi politikası görünümü, gelişmekte olan ekonomilerdeki gelişmeler, jeopolitik riskler gibi belirsizliklerin devam ettiğine de işaret etti.

## Hindistan 2 bin 100 adet Boeing alacak

ABD merkezli ticari uçak üreticisi Boeing, Hindistan'ın gelecek 20 yılda 2 bin 100 adet uçak sipariş etmesini beklediğini bildirdi. Boeing'in açıklamasına göre sipariş edilecek uçakların büyük bölümünü tek koridorlu modeller oluşturacak ve siparişlerin toplam tutarının 290 milyar dolara ulaşacak.

Boeing gelecek 20 yılda Güney Asya'da yolcu sayısının yıllık yüzde 8 büyümesini bekliyor.

## BRICS ülkeleri yatırımları kolaylaştırmada anlaşta

BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) 7. Ekonomi ve Ticaret Bakanları Toplantısı Shanghai'da düzenlendi. Son toplantı "ikinci altın dönemi"ne girmesi beklenen BRICS işbirliği kapsamında düzenlenen ilk ekonomi ve ticaret bakanları toplantısı niteliğinde.

Çin Ticaret Bakanı Zhong Shan düzenlenen basın toplantısında yaptığı açıklamada, BRICS toplantısının verimli geçtiğini ifade ederek, toplantının ardından yayımlanan bildiriye ticaretin geliştirilmesi, yatırımların kolaylaştırılması gibi konularda önemli fikir birliğine vardıklarını belirtti.

Zhong Shan, toplantıda onaylanan "BRICS Ülkeleri Yatırımları Kolaylaştırmaya Dair İşbirliği Programı"nın küresel yatırımları kolaylaştırmaya yönelik ilk belge olduğuna dikkat çekti.

Günümüzde elektronik ticaret, dünya çapında en hareketli ticari faaliyetlerden biri... Söz konusu bakanlar toplantısında "BRICS Ülkeleri E-Ticaret İşbirliği Protokolü" de onaylandı. Çinli Bakan Zhong Shan, protokolün e-ticaret hacminin büyümesini hızlandırmaya, sektörün yenilenmesine ve gelişmekte olan ülkeler ile KOBİ'lerin küresel değer zincirine katılmasına yardımcı olacağını belirtti.

Bunun yanı sıra toplantıda "e-gümrük test platformu"nun kurulması, "BRICS Hizmet Ticareti Yol Haritası", "BRICS Fikri Mülkiyet İşbirliği Yönergesi", "BRICS Ekonomi ve Teknoloji İşbirliği Çerçeve Anlaşması" da onaylandı.

# Sinemanın yaşayan arşivi Agah Özgüç

Gazeteci, yazar, film eleştirmeni... 4,5 kiloluk bir ansiklopediyi tek başına hazırlayan Agah Özgüç, Atilla Dorsay'ın deyimiyle “kaçık” yani sinemanın delisi... Birçok yayın kuruluşuna özel arşiviyle katkıda bulunan ve sinema belgesellerinde danışmanlık yapan Özgüç, yeni kitabına hazırlanıyor.



“Sinemanın Görünmeyen Kahramanları” diye bir kategori olsaydı, Agah Özgüç bu sıralamanın başta gelen isimlerden olurdu, şüphesiz. Yarım asrı geçen meslek hayatında binlerce filmi kayda geçirerek, Türk sinemasının arşivine önemli katkılar sağlayan Özgüç, 85’lik bir delikanlı olarak karşımızda duruyor. Agah Özgüç; sinemanın tarihini, oyuncularını, yönetmenlerini, hiç bilinmeyen yönlerini ve şimdiki

durumunu özetleyen görüşlerini aso-  
medya ile paylaşıyor.

**Agah Özgüç kimdir ve Türk sinemasıyla yolu nasıl kesişmiştir, anlatır mısınız?**

1932’de İstanbul’da doğdum. Yeşilköy Pansiyonlu İlkokul ve Haydarpaşa Lisesi’nde yatılı okudum. 1950’li yıllarda İstanbul’da yayımlanan birçok edebiyat dergisine şiirler, denemeler yazdım. 1960 yılında

profesyonel olarak gazeteciliğe başladım. Yarım asrı geçen profesyonel meslek yaşamımda hemen hemen yazmadığım, çalışmadığım yayın kalmadı; ama sürekli Sarı Basın Kartı’nı gazetecilik mesleğinin kırkinci yılına girerken alabildim.

Sinemaya gelince... Çok uzun yıllar dönemin sinema-magazin ağırlıklı dergilerinde çalıştım. Film setlerine gide gele bu alanda bir birikimim oldu. Magazin işleri beni başka bir

yöne itince araştırmacı olarak devam ettim.

### 6 BİNDEN FAZLA FİLMİN YER ALDIĞI 4,5 KİLOLUK ANSİKLOPEDI

**6 bin 481 Türk filminin yer aldığı tam 4,5 kiloluk bir ansiklopedi hazırladınız. Hem de tek başınıza, büyük cesaret doğrusu... Nasıl doğdu bu fikir?**

(Gülüyor) Bir kişinin böyle bir işi yapması mümkün olmadığından Atilla Dorsay "kaçık" diye yazmıştı hakkımda. Bu tür kitapları, "film guide" denen ajanslar yapar batıda; Fransa'da, Amerika'da. Ekip olarak çıkar böyle yayınlar. Ama benim 50 yıllık bir birikimim vardı. Onlarda sadece filmin cast'ını görürsünüz. Bizde filmin bir cümlelik hikâyesi, ödülleri, aldığı eleştiriler gibi birçok şey var. Bir dönem film setlerine gitmeseydim, "Türk Sineması'nın 100. Yılı" anısına öyle bir eser çıkmazdı. Kültür Bakanlığı çok hayırlı bir iş yaptı. Sinema için iyi bir kaynak oldu.

### SİNEMANIN İLK FİLMİ İLK SANSÜRÜ GETİRDİ

**Türk sinemasının ilk filmi hangisidir, ilk gerçek oyuncusu kimdir?**

Bazı filmler yapıldı ama çeşitli nedenlerle yarım kaldı. Ama seyirci karşına çıkan filmleri sorarsınız iki film söyleyebilirim. Sedat Simavi'nin 1917 yılında yaptığı Elisa Binemeçiyân'ın oynadığı Pençe ve Birinci Dünya Savaşı'ndaki ajanları anlatan Casus filmi, seyirci karşısında oynadı.

O zamanlar Müslümanların sahneye çıkması yasaktı. İlk filmleri genellikle yabancılar oynadı. Fransız

bir kadının evdeki tüm erkekleri baştan çıkardığı ilk film ilginç bir olaya da imza attı. Fransız İşgal Kuvvetleri Kumandanı General d'Esperey' filmi izledi ve "Bir Fransız kadını yosma olarak göstermişsiniz" diyerek, filmi yasakladı. İlk sansür de böyle geldi sinemaya. Seyirci karşısına çıkan ilk yönetmen ise Sedat Simavi oldu. Ahmet Fehim, ilk yönetmen ancak filmini tamamlayamadı.

### Türk oyuncular ne zaman çıktı sahneye?

Cumhuriyet ile birlikte Atatürk'ün de emriyle iki oyuncu çıktı. Biri daha sonra Muhsin Ertuğrul ile evlenen "Ateşten Gömlek" filmiyle sinemada oynayan Neyire Neyir ve diğeri de aynı filmde rol alan Bedia Muvahhit. Film, Kurtuluş Savaşı filmi olduğu için Türk kadınları oynadı.

### "FİLM YAPMAK, DÜNYANIN EN PAHALI OYUNCAĞI"

**100 yılı geride bırakan Türk sinemasının bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Film yapmak, dünyanın en pahalı oyuncuğudur, öyle öbür işlere benzemez. Bir film yatıyorsa her şey çöküyor. Büyük paralar yatırılıyor filmlere. Bu filmlerden ekmeğe yiyecek yüzlerce insan var. Her film de iyi olamaz. Dünyada da bu iş böyle.

Günümüzde de iyi filmler yapılıyor. Bugün film yapmak kolaylaştı. Eskiden bir usta-çırak ilişkisi vardı, şimdi yok. Artık 10 bin lira verip bir kamera alan herkes film çeker hale geliyor, herkes oyuncu oluyor. Gün gelecek cep telefonları ile film çekilecek. Her şey mekanikleşti. Artık banda çekiliyor filmler, eskiden 35'lik filmler vardı, negatif ve pozitif olayı vardı. Şimdi 16 milimlik ve dijital filmler var. Dijital işi kolaylaştırdı.

### Ne zaman eski bir Türk filmi izlese hep aynı tadı, samimiyeti buluyoruz. Şimdiki filmlerde bu yok, neden?

Eski değerler yok. Günümüzde aşırı bir yozlaşma var. O filmlerde İstanbul mekânlarını görüyorsunuz. Bugünkü filmlerde İstanbul mu Hong Kong, New York mu belli değil. O filmlerde bir duyarlılık vardı,



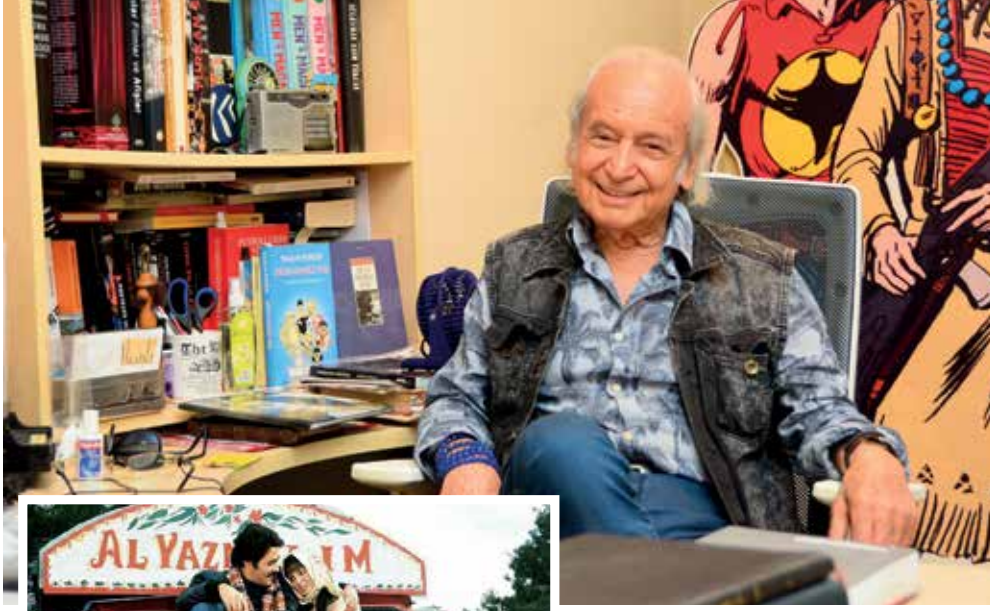
insanı bağlayan o duyarlılığı. Bir de tipler sineması... Bir Öztürk Serençil, Hulusi Kentmen, Suphi Kaner, Ferudun Karakaya, Ayşen Guruda, Adile Naşit, Münir Özkul, Kemal Sunal ve figüran olarak başlayıp star olan Şener Şen... Öyle filmler çekiliyordu tüm starlar bir araya geliyordu, şimdilerde mümkün değil.

### Eski filmler tekrar çekiliyor, son dönemlerde...

Evet, Türkiye'de bir dizi furiası başladı. İyi işler de yapılıyor, dışarıya da satıyoruz. Bunlar güzel ama bazı dizilerin kalitesi çok düşük. Eski filmlerin dizi yapılmasını doğru bulmuyorum. Yıllar evvel çekilmiş bir "Acı Hayat"ı yeniden yapmak yanlış. Efsane olmuş filmleri, dizi yapmak sadece kötü bir taklit. Yıllar önce "Üç Arkadaş" filminde Fikret Hakan oynamış, film büyük ses getirmişti; ama sonradan çekilen "Üç Arkadaş" filminde Kadir İnanır oynadı, film

### "KENAN VE KIVANÇ TAM OTURMADI"

1960'lı yıllar sinemanın altın yılıydı, ama bugünde önemli isimler çıkıyor. Mesela bir Mahsun Kırmızıgül, Zeki Demirkubuz. Starlaşma yok artık. Kenan İmrazalioğlu, Kıvanç Tatlıtuğ tam oturmadı mesela. Eskiden yardımcı oyuncular dışarı çıktığında tanınırdı, şimdi başroldekileri tanıyan yok. Ne diyordu Hayati Hamzaoğlu: "Biz yürürken yer sarsılıyordu ama şimdi yürürken biz sallanıyoruz."



**GÖRDÜĞÜMÜZ KADARIYLA HÂLÂ AKTİF OLARAK ÇALIŞIYORSUNUZ, SİRADA NE VAR?**

“Türk Sinemasının Marjinaleri ve Orijinalleri” adlı kitabın 2’ncisini hazırlıyorum. Büyük starların yanı sıra, kıyıda köşede kalmış ama çok önemli işler yapmış isimleri de anlatacağım. Türkiye’nin her yerinde sineması olan Şükrü Avcı var mesela. Seks filmleri furyasında meşhur olup o dönem 34 tane film yapıp, sonrasında bu filmlere yeni çekilen parçalar ekleyen ve film sayısını 70’e çıkaran Zerrin Egeliler var. Önemli bir kitap olacak. Bu sene ekim-kasım gibi çıkar.



### “TÜRK SİNEMASI, FİKRET HAKAN İLE BAŞLAR”

**Oyuncuların böyle bir listesi olsa ilk 5’e kimler girer?**

Başrolü oynayanlarla yardımcı rolleri oynayanları ayırmak lazım burada. Tiyatro oyunculuğu ayrı, dizi oyunculuğu ayrı, sinema oyunculuğu ayrı. Bu kategorilerde de ayrı ayrı isimler için çok iyidir diyebiliriz. Türk sinemasında gerçek sinema oyunculuğu Fikret Hakan ile başlar. Yılmaz Güney ile devam eder, araya Kadir İnanır girer ve Tank Akan ile bu iş son bulur. En iyi filmler bu dördünden çıktı.

Türkan Şoray, Hülya Koçyiğit, Fatma Girik sinemanın en önemli ve popüler isimleri.

### “NURİ BİLGE CEYLAN, BUNALTAN FİLMLER YAPIYOR”

**TOP 5 Listesi için yönetmenleri sor-sak?**

Metin Aksan, Lütfi Akat, Atıf Yılmaz, Memduh Ün, Ertem Görec... Bunların içinde daha özel bir durumu olan Yılmaz Güney var. Türk sinemasını dışarıya tanıttı. Türk insanını çok iyi gözlemlemiş, eli kalem tutan biriydi. Nuri Bilge Ceylan, son dönemlerde çok parlarsa da bunaltan filmler yapıyor. Fransızların sevdiği tarzda.

### **Kadın yönetmen duymadık sizden...**

Var tabii. En çok film yapan Bilge Olgaç var. Gerçi o da hep erkek filmleri yapıyordu. Yeşim Ustaoglu var, “Tereddüt” filmini çekti, film iş yapmasa da önemli bir film. Türk erkeklerinin kadın bedenlerini nasıl kullandığını anlatan, kadını anlatan bir yönetmen. Salkım Hanım’ın Tane-

leri’ni çeken Tomris Giritlioğlu var. Büyük Adam Küçük Aşk’ı çeken Handan İpekçi var mesela.

### “MÜJDE AR’DAN ÖNCE KADININ CİNSEL KİMLİĞİ YOKTU”

**7. Sanat olarak bilinen sinemanın, toplumları dönüştürme özelliği de bulunuyor. Türk sinemasından bir örnek verebilir misiniz bu duruma?**

Modadan düşünceye kadar her şeyi etkiliyor. Bir Marlon Brando meşin ceket giyiyorsa bir bakıyorsunuz herkeste o ceketten var. Kadınlar Angelina Jolie dudağı yapıyor.

Türk sinemasında sinemayı değiştiren kadın oyuncu Müjde Ar’dır. O zamana kadar kadının cinsel kimliği yoktu. Bacak açılmazdı, öpüşülmezdi filmlerde. Ar, Fahriye Abla, Asılacak Kadın gibi filmler yaptı. Kadının gerçek kimliği onunla daha çok çıktı. Türkan Şoray ondan sonra “Mine” diye bir film yaptı.

tutmadı. “Selvi Boylum Al Yazmalım” yeniden çekilir mi, yani?

**Yaprak Dökümü, Aşk-ı Memnu gibi tutan diziler de var ama...**

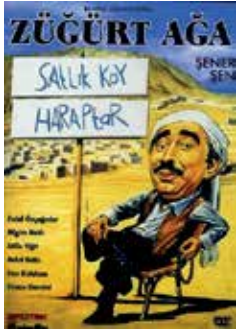
Seyirci beğendi ama Müjde Ar’ın oynadığı Aşk-ı Memnu ile aynı değil.

**Neden dünya sinemasında adı geçen bir oyuncumuz olamadı.**

Cüneyt Arkın, Tarık Akan, Türkan Şoray, Kadir İnanır gibi oyuncular dünya sinemasında yer alabilirdi. Zor işler, o zaman dil de yok, nasıl olacak? Ayhan Işık da Amerika’ya gitti ama olmadı. Yine o dönemlerde Fikret Hakan’ın Paralı Askerler (You Can’t Win ‘Em All) filminde Tony Curtis ve Charles Bronson ile oynaması büyük şans.

**Sinemanın TOP 5 listesini yapsak, ilk 5’e hangi filmler yer alır?**

Sürü, Yol, Umut, Muhsin Bey, Selvi Boylum Al Yazmalım.



# Terlemek normal aşırı terlemeye dikkat!



Toplantıda insanlarla el sıkışmaya çekiniyor ve yaz-kış yanınızda mendil taşıyorsanız, her 100 kişiden birinde ortaya çıkan “aşırı terleme” sorunuyla karşı karşıyasınız demektir. Üstelik dört mevsim sosyal hayatı zorlaştıran bu durum, farkına bile varmadığınız hastalıkların da belirtisi olabiliyor. İşte bu yüzden uzmanlar uyarıyor: Terlemek normal; ancak aşırı terlemeye dikkat edin!

**H**avanın sıcak olması, aşırı nem, spor yapmak, bedenden çalışmak, aşırı giyinmek, sentetik giysiler, alkol almak, sigara içmek, kahve, çay gibi sıcak içecekler, acılı-baharatlı ve sıcak yemekler, stres, heyecan ve benzeri durumlarda terlemek çok normal ve sağlıklı bir durum.

Terleme, vücudun soğuması için kullanılan bir mekanizma olarak tanımlanıyor. Vücut ısısı yükseldiği zaman vücuttaki termostat üzerinden sinir sistemi otomatik olarak ter bezlerini uyarıyor ve terleme ile vücudun aşırı ısınması düzeliyor.

## DÖRT MEVSİM TERLEMEK YAŞAM KALİTESİNİ BOZUYOR

Yılın dört mevsimi yaşanan aşırı terleme, normalin ötesinde bir duruma işaret ediyor. El terlemesinde sınavlarda defter ve kitapların, kalemelerin, otomobil sürerken direksiyonun terle ıslanması görülürken; soğuk ve nemli eller, yaşam kalitesini bozuyor. Terleyen bölgelerde kızarıklık, çatlak, egzama veya kepek oluşumu görülebiliyor. Kişiler bu durumdan utanıyor, dans ve

egzersiz gibi aktivitelerden kaçıyor. Eli terleyenler, genellikle başkaları ile el sıkışmaktan çekiniyor, koltuk altı terleyenler ise giysilerini günde birkaç kez değiştirmek zorunda kalıyor. Birçok davranış değişikliği ortaya çıkaran bu durumun bazen başka hastalıkların varlığına işaret ettiğini belirten uzmanlar, nedeni ne olursa olsun geçici değil, kalıcı çözümlerin uygulandığı bir tedavi süreci ile bu kısır döngünün kırılması gerektiğine dikkat çekiyor.

## İLAÇLAR TERLETİYOR

Aşırı terleme, bölgesel ve genel terleme; nedenlerine göre ise birincil veya ikincil terleme olarak sınıflandırılıyor. Bölgesel terleme yüz, el, koltuk altı, ayaklarda ortaya çıkıyor. Bir veya birkaç bölgede aynı anda olabiliyor. Uzmanlar, başka bir hastalığa bağlı olmayan bölgesel, aşırı terlemenin nedenini terlemeyi ayarlayan sempatik sistemde ayar bozukluğu olarak açıklıyor. Bu kişilerde sempatik sistem aşırı duyarlı ve fazla çalışıyor. Aşırı çalışmaya bağlı ter üretimi fazla oluyor.

Terleyen bölgelerde ısılık, sivil-

celenme, bakteri, mantar ve siğil oluyor.

## AŞIRI TERLEMENİN ALTINDAN HASTALIK ÇIKIYOR

Genel terleme, vücudun tamamında ortaya çıkıyor. Başka bir hastalığa, kullanılan ilaçlara, bazı fizyolojik durumlara bağlı olabiliyor. Beyinde bulunan ısı düzenleme merkezini, beyinden uyarıyı ter bezlerine ileten sempatik sistemi veya ter bezlerini etkileyen durumlar vücudun tamamını terletiyor.

Uzmanlar, “Obezite-aşırı kilo, menopoza, ergenlik dönemi, sıcak çarpması, sıcak yorgunluğu, şiddetli ağrı, ilaç yoksunluğu vb. durumlar; aspirin, ağrı kesiciler, antidepresanlar, östrojen, morfin vb. ilaçlar; hipertiroidi (zehirli guatr), karsinoid sendrom, feokromositoma, akromegali, diyabet hipoglisemi vb. hormon hastalıkları; grip, tüberküloz, kronik bronşit, pnömoni (zatürre), kistik fibrozis, apse, sıtma, AIDS-HIV, romatizmal ateş, uyku apnesi, böbrek ve karaciğer hastalıkları, Hodgkin hastalığı ve bazı kanserler aşırı terletir” diyor.

Günümüzde aşırı terlemenin te-





davisinde, terlemeye yönelik kremler, iyontoforez, bazı solüsyonlar, botoks tedavisi gibi yöntemler bulunuyor; ancak bunlar geçici sonuçlar veriyor. Aşırı terleme tedavisinde kalıcı çözüm cerrahi yöntemlerle sağlanıyor.

#### **AMELİYAT KESİN ÇÖZÜM**

Vücutta hangi bölge terliyorsa, o bölgede bulunan sempatik sinirler buna yol açıyor. Aşırı terleyen kişinin omurgasıyla kaburgaların birleştiği yerde ve kaburga kemiklerinin altında sağlı sollu yer alan küçük sinirler, terleme sırasında aktive oluyor. Kapalı yöntemle koltuk altındaki kıl çizgisinden içeri girilerek, sempatik sinirlerden ter bezlerine sinyal gitmemesi için bloke ediliyor. Genel anestezi uygulanıyor, hasta oturur pozisyonda ve kolları iki yanına açık oluyor, koltuk altından yaklaşık 1,5-2 cm'lik port ve kamerayla içeri giriliyor. Sempatik sinirler kesiliyor. Ameliyat yaklaşık 10 dakika sürüyor, hasta aynı gün evine gidebiliyor.

#### **AMELİYAT İSTEMEYENE BOTOKS**

Aşırı terlemenin tedavisinde botoks da kullanılıyor, ancak botoks

sun etkisi 6 ila 8 ay sürüyor, bu süre geçtikten sonra yeniden yapılması gerekiyor. Bu yöntem tekrar gerektirdiğinden dolayı geçici bir çözüm sağlıyor, ameliyatı tercih etmeyen hastalar için söz konusu olabiliyor.

#### **BOL SU İÇİN**

Uzmanlar, aşırı terlemeyi önlemek için şu önerilere dikkat çekiyor: "Bol bol su içmek önemli. Düzenli banyo cildinizde bakteri sayısını sınırlı tutmanıza yardımcı olur. Yıkandıktan sonra ayaklarınızı iyice kurula; çünkü mikroorganizmalar ayak parmakları arasında nemli alanlarda çoğalır. Ter emmeye yardımcı ayak pudraları kullanın. Doğal malzemelerden yapılmış ayakkabı ve çorap seçin. Deriden yapılmış ayakkabılar ayaklarınızın nefes almasına izin vererek ayaklarda terlemeyi önlemeye yardımcı olabilir. Ayakkabılarınızı değiştirin. İki gün üst üste aynı çifti giymeyin. Doğru çorap giyin. Pamuk ve yün çoraplar nemi emerek ayaklarınızı kuru tutmaya yardımcı olur. Sık sık çorap değiştirin. Her zaman ayaklarınızı kurula; havalandırın."



#### **"Hiperhidrozlu kişilerin ellerinden ter damlar"**

Aşırı terlemenin hiperhidroz olarak adlandırıldığını belirten İç Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Yavuz Baykal, "Hiperhidroz sıcaklığı değil, ama aşırı terlemeyi gösterir. Hiperhidrozlu bazı kişilerin ellerinden ter damlar. Hiperhidroz genellikle ayak tabanı, koltuk altı ve avuç içlerini etkiler. Günlük aktiviteler sırasında rahatsızlık yaratır ve sosyal anksiyete de neden olabilir" dedi.

Aşırı terlemeye neden olabilecek hastalıklar için kan veya idrar testi istendiğini anlatan Baykal, şunları söyledi: "Hiperhidroz tedavisi nedene ve şiddetine bağlı olarak değişir. Çoğu durumda, konservatif tedaviler denir. Antiperspirantlar, terlemeyi azaltan ilaçlardır. Sempatik bloklar, sinirlerin etkilerini azaltarak terlemeyi azaltabilir. Bu ilaçlar ağız kuruluğu, bulanık görme ve mesane sorunlarına neden olabilir. Botoks enjeksiyonları da ter bezlerini tetikleyen sinirleri bloke eder ve etkileri sadece birkaç ay sürer. İyontoforez, ter bezinin çıkarılması ve sempatik sinirlerin kesilmesi diğer tedavi seçenekleri arasındadır."

# Ziyafet sunan terapi balık tutma

Şehrin yoğun temposundan ve bunun getirdiği stresten bir parça da olsa uzak kalmak isterseniz, size eğlenceli ve bir o kadar da dinlendirici bir uğraş önerebiliriz. Üstelik günün sonunda mükellef bir ziyafetle kendinizi ve sevdiklerinizi ödüllendirebilirsiniz. İşte size, olta balıkçılığı...

**B**alık tutmak, önemli bir terapi ve stresten arınma aktivitesi... Son yıllarda gelişen teknolojiyle birlikte olta balıkçılığı daha da keyifli bir hale geldi. Balık avı takımlarında kullanılan malzemelerin mukavemeti arttıkça misinalar inceldi, makineler küçüldü, kamışlar daha hafif ve esnekleşti. Boy boy, çeşit çeşit, renk renk sahte yemler vitrinlerde boy gösteriyor. Bu yenilikler de meraklısını deniz ve nehir kıyısına davet ediyor.

Olta balıkçılığı için kıyıda kullanılan bir takım çantası, plastik ya da metal kamış makine, misina, iğne takımı, firdöndü klips, kurşun, yakalanan balığı koymak için kova ya da livar, balıkçı oturağı, yem kesme tahtası, balıkçı çakısı, hava şartlarına göre yağmurluk ve çizme gerekiyor.

## **BİR GÜNDE EN FAZLA BEŞ KİLO BALIK TUTABİLİRSİNİZ**

Peki, balık nasıl avlanıyor? Satın aldığımız kamış makineye önce misina sarılır, daha sonra kamışla makine

eşleştirilir. Gidilen sahada iğne takımı kamışla kombine edilir, klips yardımı ile en altta kurşun bırakılarak atışa hazır hale getirilir. Hazır olan takım güvenli bir şekilde suya savrulur ve yapılan avlanma türüne göre beklenir. Gelen tepkilere göre sarılır. Yakalanan balık güvenli bir şekilde iğneden çıkartılır ve limit altı ya da üstü olup olmadığına bakılır. Limit altı ise sağlıklı bir şekilde suya geri salınır. Limit üstü ise balık artık sizindir. Birçok balıkta boy limitleri var. Buna dikkat etmek yasak av yapmamak balık neslinin devamı açısından önemli. Amatör bir balıkçı bir günde yasal olarak beş kilo balık tutabilir.

## **DENİZDE İSTAVRİT, GÖLDE SAZAN**

Denizlerde; istavrit, izmarit, kefal, levrek, eşkina, kırlangıç, çinekop, sarıkanat, zargana, uskumru, lüfer, kofana, mırmır, iskorpit balıkları çokça tutulabilen balık türleri. Tatlı sularda ise turna, sazan, kızılkanat, tatlı su levreği, tatlı su kefali, yayın, alabalık başı çekiyor.



### **KIYIDAN BALIK AVLAMA EN ESKİ AV YÖNTEMİ**

Balık avında kullanılan en eski yöntem olup, hemen hemen herkes deneyebilir. Görünen balıklar basit bir kamaş, misina, iğne ve yem ile yakalanır.

Suda görüntü veren balıkların gözlenmesi, sualtı yapısının kumluk, kırmalık olarak seçilmesi ve balıkların besin öğelerinin merada bulunuyor olması göz önünde bulundurulması gereken ana kriterler. Bunun yanında akıntıların durumu, tatlı suların denizle buluştuğu alanlar, sualtı içinde oluşan sızıntılar ve dalgaların etkileri de göz önüne alınmalı.

### **HEDEFE GÖRE İĞNE SEÇİN**

Özellikle kıyıda balık avı yapmak için aşağıdaki kurallara mutlaka uyulması gerekiyor. Hedef balığa göre iğne seçmek, bedenın ana misinadan nispeten daha ince olması, misinanın gam yapmaması için firdöndü kullanılması, seçeceğin

misinanın çekmesi gereken balıklar ve ağırlıkları, büyük balık çekerken takımın kopmaması için gereken önlemler dikkat edilecek öncelikli kurallar arasında bulunuyor.

### **KIYIDAN 1 KİLOLUK BALIK ZOR ÇIKAR**

Mercan, çupra, mırmır, karagöz, sargoz, melanur gibi balıkların irileri, 700 ila 800 gram olanlar kıyılardan pek av vermezler. Bu nedenle takım hazırlarken ona göre iğne ve misina kombinasyonu yapmak daha uygun olur. Kıyılardan en fazla 250 ila 350 gram arası balıklar yakalanır, ender olarak 600 ila 900 gram balıklar gelir.

### **İKİ KOL ARASI MESAFE ÖNEMLİ**

Avlanmaya gittiğiniz bölge çok fazla kayalık değil ve kurşunla takımla dip avcılığı yapmaya uygun ise, 15 ila 50 gram arasında değişen ataçağınız mesafeye uygun bir kurşun seçimi ile başlayın. Genel olarak 25 gramlık bir kurşun çoğu zaman işinizi görür. Kıyıda avlanmak için ise 10 veya 11 numara iğne kullanarak 2 kollu bir beden hazırlayabilirsiniz. Kol uzunlukları 20 cm civarı oltaya hakim olabilmemiz ve oltanın karışmaması için en uygun uzunluk. Misina kalınlığı 0.25 veya oltam sağlam olsun yosuna vb. şeylerle takılınca hemen kopmasını istiyorsanız 0.30 olarak kullanabilirsiniz. Kollarınızdan ilkini kurşun hizasına dipte kalacak şekilde bağlayın. Unutmayın ki balıklar ilk önce dipteki yemi alırlar. İlk kolu bağladıktan sonra diğer kolu yaklaşık 40 cm (iki kol boyu) yukarı bağlayın. Oltanın karışmaması ve balığın verimli olduğu anlarda sizi uğraştırmaması için iki kol arası mesafeyi iyi ayarlayın. Suyun içinde iki kol birbirine temas etmemeli ki karışıp sizi çileden çıkarmasın. Üstteki koldan yukarıya doğru, yaklaşık 25 30 cm uzaklığa da uygun boyutlarda bir firdöndü bağlayarak takımınızı hazır duruma getirin.

### **KARİDES VE BORU KURDU YEM İÇİN İDEAL**

Takımımız hazır olduktan sonra gelelim yem seçimine. Eğer hedefimizde çipura, mırmır, mercan, karagöz, izmarit veya benzer cinsler var

ise yem seçimi için en iyi seçenekler karides, boru kurdu, kalamar, güzelce doğranıp tuzlanmış sardalya olabilir.

### **LEVREK İÇİN VAPUR İSKELELERİ**

Levrek genelde sakin ve gürültüsüz gördüğü yerlerde yemlenir. Özellikle azmaklar, vapur iskeleleri, liman girişleri, dalgalı ve bulanık suları olan kayalık önleri ve çarpışan akıntılar civarında bol olarak av verir. Levrek çok güçlü, seri ve kurnaz bir balık olduğundan kolay kolay yeme yaklaşmaz. Bu nedenle hedefiniz bu balıksa takımınızı ona göre hazırlamak gerekir. Yem için taze ve tercihen canlı balıklar kullanılır. Bu akyemler Karadeniz ve Marmara'da istavrit, hamsi ve gümüş, Ege ve Akdeniz'de sardalya ve ilaryadır.

### **SAZAN AVCILIĞI SANILANIN AKSİNE ZAHMETLİ**

Sazan tatlı suda yaşayan en dikkatli balıklardan biri ve sanılanın aksine sazan avcılığı zor ve zahmet gerektiren bir iş. Sazan suyun dibinde solucan, larva böcek ve bitki parçaları ile beslenir. Sazanlar 1,5 metre uzunluğa ve 35 kilo ağırlığa ulaşabiliyor.

Sazan avı evde hamur hazırlamak ile başlar. Oltanızda kullanmak için hazırladığımız hamurun içine vanilya, meyve esansları, mısır unu ve tatlandırıcılar eklerseniz daha verimli avlanabilirsiniz. Tahıla alışan balıklar için mısır en ideal seçenek.

### **KIŞIN YUMUŞAK YEMLER TERCİH EDİN**

Yem olarak balıkların doğal ortamlardaki besin alışkanlıklarını bilmek faydalı olur. Akyem başta olmak üzere mamun, boru kurdu, karides, teke ve madya ideal. Çupra için özellikle harami balıkların bol olduğu bölgelerde kum yengeci kullanmak büyük avantaj sağlar. Kış aylarında balıkların metabolizması yavaşladığından nispeten yumuşak yemler tercih etmek gerekir. Bu yüzden bu aylarda kabuğu soyulmuş karides, kurtlar ve sülünez kullanılmalı.

Avdan sonra ister ızgara ister tava ister fırın, mükellef bir sofraya ile hobinizin nimetlerinden faydalanın.



# Osmanlı ve Yunan lezzetleri Küplü Restoran'da

**Yunan peyniriyle yapılan saganaki, İzmir kuzu kokoreci, Ege kabak çiçeği kızartması ve etli Karadeniz karalahana sarması... Tüm bu lezzetlerin tek bir adreste; üstelik etnik ve modern bir mimari konseptle sunulduğu bir yer arıyorsanız Küplü Restoran, Çankaya'da sizleri bekliyor.**

**1**979 yılında bulaşık yıkayarak başladığı mutfak macerasını, 23 ülkenin mutfağına hakim olarak devam ettiren Tamer Özkan, etnik ve modern mimari çizgileri, Batı ve Doğu lezzetleri ile Küplü Restoran'da harmanlıyor. Yemeklerde kullanılan malzemelerin, o malzeme ile özdeşleşen yörelerden getirildiğini söyleyen Özkan, 70'lerden 90'lara geniş Türk müziği repertuvarı ile hizmet verdikleri Küplü Restoran'ın sentez menülerini, mimari dokusunu ve yemeğin keyifle bulunduğu atmosferini asomedyaya için anlattı.

## Sizi tanıyabilir miyiz biraz?

1979 yılında çok kaliteli bir restoranda, bulaşık yıkayarak başladım mutfağına. Bu noktadan başlamanın çok büyük avantajlarını gördüm. Daha sonra mutfak çırağı oldum. Otel yiyecek içecek müdürlüğü pozisyonuna kadar çıkan mutfak kariyerim 17 yıl sürdü. Arkasından yine hizmet sektöründe otel müdürü ve genel müdürü olarak Ankara'nın en önemli markalarında görev aldım. Sürmeli, Ankara Hilton, Bilkent, Dedeman Ankara Otel-leri, Rixos Ankara ve Şömine Restoran gibi... İşletmesini üstlendiğim Ivy The Californian Brasserie, May Dey, May Beach, Beat Cafe, Mood Shifters'ın dışında, şu andaki gözbeğim Küplü.

23 ülkede mutfak ve teknoloji çalışmalarım oldu, Le Cordon Bleu-Paris eğitimim sonrası yine Le Cordon Bleu şefleri ile birlikte gastronomi üzerine workshop'larda bulundum. Monaco Sarayı'nın 100. Yaş Günü Kutlamalarında, ismime gelen resmi davet ise en çok gururlandığım anlardan biriydi. Oradaki özel bir yemek sunumu yarışmasında ilk 3'e girdim.



## Küplü'nün kuruluş hikâyesini bizimle paylaşır mısınız?

Türkiye'de gastronomi anlamında sürekli yeni adımlar atılıyor. Neden? Çünkü insanlar iyi servis, iyi yemek ve değişik konseptler istiyor. Tabii ki bu talep beraberinde kaliteli ve farklı mekânların açılmasını teşvik ediyor. Bu talebin ve teşvikin olması, ben ve ortaklarım Akın Ateş ve Tansel Koca'yı harekete geçirdi.

Biz, yeme içme sektöründe etnik tatların, modern bir mimari konsept içinde ve yalın yaklaşımlarla sunulduğu bir marka hayal ettik. Geldiğimiz noktada, gerek mutfağı ve mimari konsepti gerekse marka iletişimi açısından tarihsel etkileşimini 19. yüzyılın son çeyreğinden günümüze kadar yansıtan Küplü markasında karar kıldık. Restoranımızı da 5 Mayıs 2017'de açtık.

Küplü, trendden kopmadan; ama eskiye öykünen bir tarz ile kendini yansıtıyor. İçeri girdiğinizde her dokuda bunu rahatça görürsünüz. Bu ruhu yansıtmak için, tüm ahşap işleri masif ahşaptan yaptık, yerler eskitme fırınlanmış mermer... Parkelerde Macar rustik, bazı yer uygulamalarında ise İspanya'dan gelen eskitilmiş seramikler kullandık. Mekânımızda aynı eski tren istasyonlarından gelmişcesine duran localar, bar ve hareketli masaları var. Dekorasyonumuzda Osmanlı arşivlerinden alınmış tarihi resimler ve figürler, çini motifli bezemeler yanında çeşitli antikacılardan toplanmış, yaşları 80-100 arasında değişen çok sayıda küp mevcut. Özellikle küp ve fiçi-



lar, temizlenmeden yılların tozu ve kiri ile sergileniyor. Masalar ve kapı girişlerinde kullanılan ağaçlar, ağaç öz sularından yapılmış özel organik yağlar ile yağlandı. Yani şık ve kaliteli tasarımlar yaparken, sağlıklı organik uygulamalardan vazgeçmedik.

### **Küplü'yü ayrıcalıklı kılan özelliklere değinebilir miyiz?**

İnsanların aklında yemeğin hikâyesi kalmalı! İşte o zaman mekânınız tüketicisiyle etkileşime girer. Biz bu etkileşimi; sağlıklı ve kaliteli ürünleri, şık bir şekilde servis etme kriteriyle sunuyoruz. Ayrıca bu, obsesyon derecesinde hassas olduğumuz bir konu! Malzemelerimizi ise, yerinden ve yerel üreticilerden tedarik ediyoruz ki; bu tedarik zincirimizin olmazsa olmazı. Bunları yaparken "kaliteyi hesaplı sunma" kriterinden de vazgeçmiyoruz.

Her şey mutfakla da bitmiyor tabii ki. Biz, şu iddiayla mekânımızı sahipleniyoruz: Küplü, Ankara sos-

yal eğlence hayatının tarzını değiştirmeye aday. Çünkü burası Başkent'te bir ilk. Sentez menüsünün ve sıra dışı mimarisinin yanı sıra, Küplü'de kulağınıza klarnet girmeden, saçlarınızı darbuka okşamadan, 70'lerden 90'lara geniş Türk müziği repertuarı eşlik ediyor sohbetinize. Burası derin muhabbetlere, dost meclislerine ev sahipliği yapmakla kalmıyor, akşamın geceye doğru ilerleyen saatlerinde müziği ile de misafirlerine farklı bir ziyafet sunuyor.

### **Osmanlı mutfağının günümüz mutfağıyla harmanlandığı bir yer gibi duruyor. Gördüğümüz kadarıyla Karadeniz ve Ege tatları hakim. Peki, menüde en çok tercih edilen lezzetler hangisi?**

Doğru. Türk mutfağından özellikle Ege ve Karadeniz ile Yunan mutfağının öne çıkmış lezzetlerinin sentezlenmiş halini görebilirsiniz menümüzde. Dediğim gibi, her lezzet ait olduğu yerden geliyor. Yunan peyniriyle yapılan saganaki, İzmir kuzu kokoreçi, Ege kabak çiçeği kızartması, spesiyal Küplü peksimet salatası, zeytinyağlı beğendili Ege enginarı, cevizli Ege türüsü, tabule, etli Karadeniz karalahana sarması yerel lezzetlerimizden bazıları.

### **Sadece Küplü'ye özel bir yemek, içecek ya da tatlı var mı? Müşterilerinize özel ikramlarınız oluyor mu?**

Evet var. Küplü beğendi spesiyalimiz (kuzu pırzola, mangal köfte, tavuk şiş, içli köfte, patıcan beğendi, bulgur pırlavı, domates sos), acılı tereyağlı hamsi, humus Trabzon kavurmalı ve ızgara kenarı güveç (kömür ızgarasının kenarında toprak güveçte beş saat pişer) ile özel yapım sufle ile Laz böreği. Bizde müşteri yoktur, misafir vardır... (Gülümsüyor) Misafirlerimizin özel durumlarına göre özel ikramlarımız her zaman mevcut.

### **Mükellef bir ziyafet için misafirleriniz ne ödüyor?**

Fiyatlarımız çok uygun, öyleki birçok misafirimiz inanmıyor. Ortalama 85 ila 120 TL arasında değişiyor fiyatlarımız.



### **Kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz, kapasiteniz nedir? Yakın ve orta vadeli hedefleriniz arasında neler var?**

18 kişilik bir ekibimiz var. Kapasitemiz ise 120 kişilik sabit, 170 kişilik grup bazlı. Hedefimizle ilgili olarak, şunu net söylüyorum: Küplü, Ankara'da pek çok şeyi değiştirecek!

### **Yemekle, mutfakla ilgili otel ve konsept işletmelere danışmanlık hizmeti veriyor musunuz? Meraklısı için workshop'lar düzenliyor musunuz, mesela?**

Tabii ki birçok işletmenin konseptine göre menüler oluşturuyor ve personel eğitimi veriyoruz. Ayrıca yapılacak otel veya restoranları, en baştan ele alıyor; inşaat sürecinden açılış gününe kadar dekor, menü, personel, satın alma işlemleri için danışmanlık hizmeti veriyoruz. Talepler doğrultusunda her türlü isteği yerine getirebilecek mutfak ekibimiz ve bilgi birikimimiz var.

### **Sunum ve servis konusunda yapılan birçok hata yemek ne kadar lezzetli olursa olsun müşteri kaybına yol açabiliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

İyi bir restoran için önce işi bilmeniz gerekiyor, aşçı başınız veya müdürünüz işi çok iyi bilebilir; ama bu yetmez. Mühim olan sizin işi bilmeniz ve misafirlerinize bu uzmanlığı yansıtmanız. Maalesef, amatörler karşım. Diğer kriterler ise duruşu olan bir işletme yaratmak. Net bir amaca hizmet edilmesi, rekabetçi piyasayı anlayıp pozisyon alınması, hijyen ve kalitenin takıntı halinde takip edilmesi, uzman personellerin çalıştırılması benim için iyi bir restoranın olmazsa olmaz kriterleri.

**22**  
AĞUSTOS  
21.00

Farabi  
Sahnesi  
Ankara



### **RATGARAJ** *"Sen gerçek değilsin git..."*

Yazan: Ümit Dağcı  
Oynayan: Alp Yılmaz  
Yapım: BeKa Sanat

Kim normal? Siz mi, ben mi? Veya normal olmak nedir?  
Çoğunluğun yaptığı davranış mı normal yoksa her kişiye özel,  
özden gelen kişilik mi normal?

**4**  
EKİM  
22.30

MEB Şura  
Salonu  
Ankara



### **İki Bekar sahnede**

Shanette ile Jack'in komik hikayesini anlatan "İki Bekar" tiyatro oyunu izleyicisi ile buluşuyor.

"Arkadaşlarının çöpçatanlığıyla düğün davetinde aynı masaya oturunca başlıyor Shanette ile Jack'in komik hikayesi...

Duru Tiyatro'nun 10. yılında Amerikan Tiyatrosu'nun en ünlü komedi yazarlarından Sam Bobrick'in yazdığı oyunu Emre Kinay sahneye koyuyor. Emre Kinay Jack Fisher'i; Evrim Alasya pırl pırl enerjisiyle Shanette Millburn'u canlandırıyor.

**7**  
EKİM  
21.00

ODTÜ MD  
Vişnelik  
Ankara



### **Erol Evgin ile pop rüzgarı**

Türk pop müziğinin duayenlerinden Erol Evgin, 7 Ekim 2017 akşamı ODTÜ Vişnelik'te müzikseverlerle buluşacak.

"Altın Düetler" albümüyle hayranlarının kalbinde yeniden taht kuran Erol Evgin ODTÜ Vişnelik'te vereceği konserinde müzikseverler için sürprizler de hazırlıyor.

Erol Evgin, 7 Ekim'de 2017 akşam ODTÜ Vişnelik'te vereceği konserde ölümsüz eserlerinin yanı sıra pop müziğin sevilen klasiklerini de seslendirecek. Dört neslin birlikte şarkılar söyleyeceği konserde sanatçıya özel orkestrası eşlik edecek.

**10**  
EKİM  
20.30

Erimtan  
Arkeoloji ve  
Sanat Müzesi



### **Gülsin Onay Piyano Resitali**

Erimtan Arkeoloji ve Sanat Müzesi Salı Konserleri 2017-2018 müzikseverlerle buluşuyor.

"Müze'de Müzik / Salı Konserleri" ana başlığı altında verilen oda müziği konserlerinde, Türkiye'nin usta müzisyenleriyle genç ve gelişmekte olan yetenekleri, farklı programlarla dinleyici karşısına çıkacak. Programın ilk sanatçısı ise Gülsin Onay olacak. Gülsin Onay piyano resitaliyle müzikseverlerle buluşacak.



FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
ISKIF 2017	Istanbul Dünya Ticaret Mrz.	Istanbul Kariyer ve İstihdam	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	07-09 Eylül
Worldfood Istanbul 2017	E Uluslararası Fuar ve Tan.	Gıda Ürünleri ve Teknolojileri	Tüyap Fuar ve Kongre Merk. İst.	07-09 Eylül
Konya Tohum 2017	Tüyap Konya Fuarcılık A.Ş.	Tohum Teknolojileri ve Ekipmanları	Tüyap Konya Uluslararası Fuar Mer.	07-10 Eylül
YÖREX Fuarı	Anfaş Antalya Fuarcılık	Yöresel ve Coğrafi İşaretili Ürünler	Antalya Fuar Merkezi	13-17 Eylül
Mermer Makine Fuarı	AS Fuarcılık	Mermer, Makine Teknolojileri	Afyonkarahisar Kültürpark Fuar Alanı	14-16 Eylül
ISAF Fire & Rescue Fuarı	Marmara Tanıtım Fuar	Yangın Söndürme Sistemleri	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	14-17 Eylül
Tohum ve Fidancılık Fuarı	Info Uluslararası Fuar	Sera, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama,	Ankara ANFA Altınpark Fuar Mer.	14-17 Eylül
Agrotec 2017	Info Uluslararası Fuar	Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Ankara ANFA Altınpark Fuar Mer.	14-17 Eylül
İsaf IT Security Fuarı	Marmara Tanıtım Fuar	Ağ, Veri, Donanım ve Bilgi Güvenliği	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	14-17 Eylül
İsaf Smart Home Fuarı	Marmara Tanıtım Fuar	Akıllı Binalar ve Bina Otomasyonu	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	14-17 Eylül
Food Istanbul 2017	Istanbul Fuarcılık	Gıda Ürünleri, Teknolojileri	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	20-23 Eylül
Trakya 12.Tarımtech 2017	Renkli Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık, Tohum, Sulama	Lüleburgaz Semt ve Fuar Alanı	20-24 Eylül
28.Uluslararası Züchex Fuarı	Life Media Fuarcılık	Züccaciye Ev Eşyası, Dekoratif Ürünler	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi İst.	21-24 Eylül
İnanç ve Arap Turizm Fuarı	Meteks Fuarcılık	Turizm	Hilton Convention Center İst.	26-27 Eylül
Avrasya Boat Show 2017	Pozitif Fuarcılık A.Ş.	Deniz Araçları, Ekipman ve Aksesuarları	Istanbul Ataköy Marina	26 Eylül-01 Ekim
Gapplast	Akort Tanıtım	Plastik, Ambalaj, Kimya Teknolojileri	Gaziantep OFM Ortadoğu Fuar Mer.	27-30 Eylül
Marketek	MCI Fuarcılık	Mağazaların, Malzeme ve Ekipmanları	Ankara ATO Kongre ve Sergi Sarayı	28-30 Eylül
Flora Garden	Info Uluslararası Fuar	Bahçe, Peyzaj Düzenleme, İç Dış Mekan	Ankara ANFA Altınpark Fuar Mer.	28 Eylül - 01 Ekim
Ev & Stil Fuarı	Tüyap Bursa Fuarcılık	Ev Tekstili, Mobilya, Ev Aksesuarları	Bursa Uluslararası Fuar ve Kong. Mer.	28 Eylül - 01 Ekim
Çukurova Mobilya - Dekor	Tüyap Adana Fuarcılık	Mobilya, Dekorasyon, Ev Tekstili	Tüyap Adana Uluslararası Fuar Mer.	03-08 Ekim
3. Robot Yatırımları Zirvesi	ST Alternatif Fuarcılık	Robotlu Üretim Teknolojileri	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy İst.	04 -06 Ekim
AYMOD	Pozitif Fuarcılık	Ayakkabı, Çanta, Kemer ve Cüzdanlar	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	04-07 Ekim
MAKTEK İzmir 2017	Tüyap Fuar ve Fuarcılık	Takım Tezgaah ve Metal İşleme Makineleri	Fuar İzmir - Gaziemir	04-07 Ekim
Sign Istanbul-2017	İFO İstanbul Fuar	Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Tek.	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi İst.	04-08 Ekim
ALUEXPO 2017	Hannover Messe Ankiros	Alüminyum Teknolojileri, Makine	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	05-07 Ekim
ANKA-MAK 2017	Info Uluslararası	Makine ve Makine Teknolojileri	Ankara ANFA Altınpark Fuar Mer.	05-08 Ekim
İnşaat Teknolojileri	Artı 2 Fuarcılık	İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak	Ankara ATO Kongre ve Sergi Sarayı	05-08 Ekim
Kitap Fuarı	Eylül Fuar Organizasyon	Yeni Çıkan Kitaplar, Yayınevleri, Kırtasiye	Eskişehir Özdilek AVM Yanı	06-15 Ekim
Uluslararası İst. Boatshow	Bonn Uluslararası Fuarcılık	Motor ve Yelkenli Tekneler	Setur Kalamış Marina İstanbul	10-15 Ekim
Burtarım 2017	Tüyap Bursa Fuarcılık	Tarım, Tohumculuk ve Süt Endüstrisi	Bursa Uluslararası Fuar ve Kong. Mer.	11-15 Ekim
STT Eurasia 2017	Artkim Fuarcılık	Ön ve Yüzey İşlem Kimyasalları, Makine	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	12-14 Ekim
3. Otomobil ve Yan San.	Info Uluslararası Fuar	Otomobil, Ticari Araçlar ve Yan Sanayi	Ankara ANFA Altınpark Fuar Mer.	14-22 Ekim

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Anufood China	So Fuar	Gıda ürünleri	Pekin/ Çin	30 Ağus.-01 Eylül
Collection Premier Moscow	İTKİB	Bay bayan hazır giyim, konfeksiyon	Moskova / Rusya Federasyonu	30 Ağus.-02 Eylül
Asia Fruit Logistica	AKİB	Yaş meyve sebze	Hong Kong / Çin	06-08 Eylül
18. Electric-Power	LADİN	Enerji	Cakarta / Endonezya	06-09 Eylül
Fine Food Australia	İİB	Gıda	Melburn / Avustralya	11-14 Eylül
Furnica&Drema&Sofab 2017	Meridyen	Mobilya, aksesuar ve makineleri	Poznan / Polonya	12-15 Eylül
Auto Part West Africa Ghana	Merkür	Otomobil yedek parçaları ve yan sanayi	Akra / Gana	13-16 Eylül
Iran Int'l Confectionary	Meridyen	Bisküvi, şekerleme, çikolata makineleri	Tahran / İran	15-18 Eylül
The Micam	İTKİB	Bay , bayan, çocuk ayakkabı	Milano / İtalya	17-20 Eylül
EMO Hannover	Verein Deutscher Wer.	Metal işleme makineleri	Hannover / Almanya	18-23 Eylül
Seafest	Dubai World Trade Cent.	Su ürünleri	Dubai / BAE	18-20 Eylül
Gulffhost	Selten	Otel ve restoran ekipmanları ile ikram	Dubai / BAE	18-20 Eylül
Premiere Vision Paris	İTKİB	Hazır giyime yönelik kumaş ve iplik	Paris / Fransa	19-21 Eylül
Neva 2017	İİB	Denizcilik, gemi yapımı, liman ve enerji	St. Petersburg / Rusya Federasyonu	19-22 Eylül
Heimtextil Rusya	UIB	Tekstil ve ev tekstili	Moskova / Rusya Federasyonu	20-22 Eylül
Madrid Joya	IFEMA, Feria de Madrid	Hediyelik eşya, saatler, mücevherat	Madrid / İspanya	20-24 Eylül
Gulf Glass	Ladin	Cam, cam aksesuarları ve araçları	Dubai / BAE	25-27 Eylül
Marmomacc	İMMİB	Doğal taş ve teknolojileri	Verona / İtalya	27-30 Eylül
Wire South America	Cipa Fm Publicacoes	Kablo, tel	Sao Paulo / Brezilya	03-05 Ekim
IOT Solutions World Congress	Fira De Barcelona	Bilişim, yazılım, telekomünikasyon	Barselona / İspanya	03-05 Ekim
European Utility Week	Synergy Clarion Events	Akıllı binalar, enerji verimliliği	Amsterdam / Hollanda	03-05 Ekim
Erbil Style	Pyramids Group	Hazır giyim, deri, ayakkabı	Erbil / Irak	05-08 Ekim
Jewelers International	Relx Group, Reed Exh.	Mücevher, takı	Miami / ABD	08-11 Ekim
Saudi Agro Food 2017	Merkür	Gıda, gıda işleme ve ekipmanları	Riyad / Suudi Arabistan	08-11 Ekim
Motek	Pe. Schall Gmbh	Otomasyon ürünleri ve teknolojileri	Stuttgart / Almanya	09-12 Ekim
In-Cosmetics North America	Reed Exhibitions Uk	Kozmetik ve hammaddeleri	New York / ABD	11-12 Ekim
Medic West Africa	TG Ekspo	Sağlık, bakım ve tıbbi ürünler	Lagos / Nijerya	11-13 Ekim
BCN Degusta	Fira De Barcelona	Gastronomi, gurme	Barselona / İspanya	12-15 Ekim
ABC Kids Expo	All & Baby Child Corp.	Bebek ve çocuk ürünleri	Las Vegas / ABD	15-18 Ekim
Expo Cihac	UBM	İnşaat ve yapı malzemeleri	Meksiko / Meksika	17-21 Ekim
Wetex	DEWA	Su teknolojileri ve enerji	Dubai / BAE	23-25 Ekim
Batimat Paris 2017	İMMİB	İnşaat ve yapı malzemeleri	Paris / Fransa	06-10 Kasım
Home Decor Nigeria	Türkel	Ev tekstili, züccaciye, mobilya	Lagos / Nijerya	14-16 Kasım
Propak Cape 2017	Senexpo	Ambalaj, gıda işleme ve paketleme	Cape Town / Güney Afrika	24-26 Ekim
Batimat Paris 2017	İMMİB	İnşaat ve yapı malzemeleri	Paris / Fransa	06-10 Kasım
Home Decor Nigeria	Türkel	Ev tekstili, züccaciye, mobilya	Lagos / Nijerya	14-16 Kasım



**Ankara Chamber of Industry  
Chairman  
Nurettin Özdebir**

## ENTREPRENEURSHIP AND TURKEY

The vast majority of the issues referred to within the scope of entrepreneurship nowadays are indeed matters for which foundations were laid by the well-known economist, Schumpeter in 1960s. In the year 1963, Schumpeter defined the entrepreneur as a pioneering person developing unattempted and advanced technology, in other words, leading the innovations. First of all, starting from this definition let's take a look at indexes revealing ecosystem and state of entrepreneurialism – innovative entrepreneurship – in Turkey. Is there a Turkish entrepreneurship that can serve as an example for the world? According to 2014 results of GEDI Index of Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI) which reveals the appearance of entrepreneurship environment in the country; while USA is placed on the top with the score 82,5, Canada ranks number two and Australia ranks number three. On the other hand, Turkey ranks number 40 among 121 countries with a score of 44,7. According to Amway Global Entrepreneurship Research which covers 24 countries; 3 of every 5 participants (61%) in Turkey have a positive attitude for self-employment and thanks to this ratio, Turkey ranks number 5 among 24 countries which participated in this particular research. Also, it's seen that participants who are university graduates (67%) find entrepreneurship more favorable when compared to non-university graduates (60%). Especially participants under the age of 30 (53%) and students (56%) act in accordance to a significant entrepreneurship spirit. According to the research conducted by Global Entrepreneurship Monitor (GEM); in Turkey, the ratio of potential entrepreneurs is approximately 32%, in other words 32 of every 100 individuals contemplate upon entrepreneurial activities within upcoming three years. This ratio is 14% in

developed countries. In innovation index of Cornell University, Turkey ranks number 68 among 142 countries while ranking number 68 among 82 countries in Global Creativity index of Toronto University. These five indexes actually tell us that we face a Turkey endowed with entrepreneurial spirit yet this spirit alone is not sufficient. There are so many steps we need to take in terms of entrepreneurship ecosystem of innovativeness culture. It's very important to explain Turkey's Entrepreneurship Strategy and Action Plan with the purpose of extending entrepreneurship culture in Turkey, establishing a strong ecosystem and developing entrepreneurship. When this document and action plan is examined, it's undertaken that important steps will be taken for development of entrepreneurship. It's said that alternative models will be put into practice, which will support entrepreneurship strategically, especially in connection with financial matters. Undoubtedly, all steps planned to be taken will contribute to the development of entrepreneurship. However, beyond these entrepreneurship is not an issue that might be actualized only through arrangements to be made in the legislation or by means of providing finance. In Turkey, entrepreneurship has aspects facing life, economy and also culture. Success may be achieved only if the issue is approached with regard to these aspects. Entrepreneurship is a culture that should be indoctrinated at early ages... As a result of the conducted researches, only 8% of our youth between the age of 15 and 18 that can be defined as adolescence during which the personality takes shape and choices are made dream of setting up his/her own business in Turkey. The reality that no individual who does not dream can become an entrepreneur fronts us with young entrepreneur ratio of 3,2% in Turkey. The fact that general view of economy is negative is one of the biggest obstacles to entrepreneurship... According to Amway Global Entrepreneurship Research; in Turkey willingness to have own business is above the world's average with a ratio of 39%. 2 of every 3 individuals in Turkey (66%) see the fear of failure in starting an enterprise as an obstacle to setting up an establishment. If there is no environment of confidence and reliability, entrepreneurship becomes obsolete... BIC Angel Investments carried out an online research in order to have a better understanding about the entrepreneurs in Turkey. According to this; ventures with 2 founding partners are seemed to have the highest percentage with 44%. In an environment where people do not trust each other, even a 2-partner venture will be deemed as perilous. In conclusion, for Turkey entrepreneurship is a subject which should be deemed as an obligation rather than a necessity. Unless it is perceived like this, entrepreneurship will continue to be discussed in symposiums.





## SUPPORTS OF BILLION DOLLARS PUT ENTREPRENEURSHIP OVER THE TOP

Turkey, the 5th biggest angel investment of Europe carries entrepreneurs to Silicon Valley. Istanbul is predicted to become one of the start-up funding destinations thanks to supports provided both in public and private sectors, within the next 5 years and in Turkey, it's aimed to create a fund source of one billion dollar in the year 2023. These targets enhance the hopes that new unicorns will be born from micro-enterprises which will eventually become world's leading brands.

**FARUK OZLU, MINISTER OF SCIENCE, INDUSTRY AND TECHNOLOGY:**

**"WE HAVE PROVIDED SUPPORT OF 750 MILLION TURKISH LIRAS"**

Indicating that in Turkey, entrepreneurship has received more and more support after the year 1990 when KOSGEB was established, Faruk Özlü explains;

"Since the year 2010 when it entered into force, more than 1 million people attended the trainings within the scope of Entrepreneurship Support Program. New establishments more than 40 thousand were founded and a support payment of TL 750 million, in total, was made".

**MEHMET BUYUKEKSI PRESIDENT OF TURKEY EXPORTERS' ASSEMBLY**

**"TİM-TEB ENTERPRISE HOUSES DISTRIBUTED 115 MILLION LIRAS"**

"Total amount of investments received by firms involved in programs had reached at 115 million Turkish Liras. Annual turnover of these firms had exceeded 200 million Turkish Liras" said Mehmet Büyükelçi, who mentioned that TİM-TEB Enterprise Houses have supported all entrepreneur firms from young start-up establishments to technology companies desiring to grow up in overseas countries.

**BAYBARS ALTUNTAS, PRESIDENT OF WORLD ANGEL INVESTMENT FORUM AND TURKEY ANGEL INVESTORS' FOUNDATION:**

**"TURKEY IS THE 5TH BIGGEST ANGEL INVESTMENT MARKET"**

Explaining that Turkey, according to European Angel Investment Statistics and Compendium Report disclosed in the year 2016, became the 5th biggest angel investment market of Europe by scaling up five grades at once, Baybars Altunbaş says: "Turkey, following England, Spain, Finland and Germany, has leaped forward astoundingly by drawing away France, Russia and Italy in the area of angel investment".

From the page 6

## VALUE ADDED PRODUCTS TO BREAK DOWN THE FOREIGN SOURCE DEPENDENCY IN MEDICAL

**WORLD MEDICAL DEVICE SECTOR EXCEEDS 325 BILLION DOLLAR. IN THE SECTOR, A SERIOUS BREAKTHROUGH HAS BEEN EXPERIENCED FROM BIOSIMILAR TECHNOLOGY TO 3-D PRINTERS AND ORGAN PRODUCTION, FROM NANO TECHNOLOGY TO NEW GENERATION ALIGNMENT IN GENETICS AND WEARABLE TECHNOLOGIES. ON THE OTHER HAND, TURKEY IS IN THE POSITION OF IMPORTER IN THIS STRATEGICAL SECTOR AND PRODUCT GROUP WITH ITS MARKET SHARE OF 2.6 BILLION DOLLAR. ALTHOUGH REGULATIONS AND INCENTIVES MADE FOR THE LAST FIVE YEARS PROMISE HOPE, EXPERTS WARN: "R&D IS NOT ENOUGH, VALUE-ADDED GOODS SHOULD BE MANUFACTURED AND PRODUCTS SHOULD BE COMMERCIALIZED."**

**HAKKI GURSOZ, PRESIDENT OF TURKISH MEDICINES AND MEDICAL DEVICES AGENCY:**

**"TURKISH MEDICAL DEVICES MARKET IS 2.6 BILLION DOLLAR"**

Indicating that there have been important studies carried out for last 5 years both in terms of investment incentives and legislative regulations, Hakkı Gürsöz says "According to 2016 data; Turkey, with a medical device market of 2.6 billion dollar, constitutes one percent of world medical device market. Last year, we achieved exportation of 425 million dollar in this field. On the other hand, exportation's ration of covering importation is 19,3%."

**OZGUR INCEKARA, PRESIDENT OF TOBBB MEDICAL ASSEMBLY:**

**"SECTOR GOES VERY FAST, TURKEY IS UNABLE TO MANUFACTURE VALUE-ADDED PRODUCTS"**

Indicating that Turkey is in the position of importer in the strategic sector and product group which mostly concern the humanity, Özgür İncekara made an assessment by saying:

"So to speak, sector goes very fast from bio-similar technology to organ production with 3D printers and to nano-technology; and also from new generation alignment system in genetic to wearable technologies. We are unable to develop value-added products we are almost completely dependent on foreign sources in medical devices segment."

From the page 54



**General-Purpose Machinery and Spare Parts Industrial Committee of Ankara Chamber of Industry with no. 24 met with Industrial and Construction Machinery Manufacturing Industrial Committee with no. 26 in a Round Table Meeting. In the meeting, during which general problems of sector were discussed benefits provided from Credit Guarantee Fund (CGF) were assessed and the problems caused by high taxes paid to the government were mentioned. Participants said: "Taxes are so high, our biggest partner is government"**

From the page 62

# TURQUALITY®

## MİLLİ MARKALAR &

**Salim Çam**

PROGROUP Uluslararası Danışmanlık  
Yönetim Kurulu Başkanı

“Yerli markalar için  
TURQUALITY’de yeni  
dönem başladı”

### TURQUALITY DESTEKLERİ

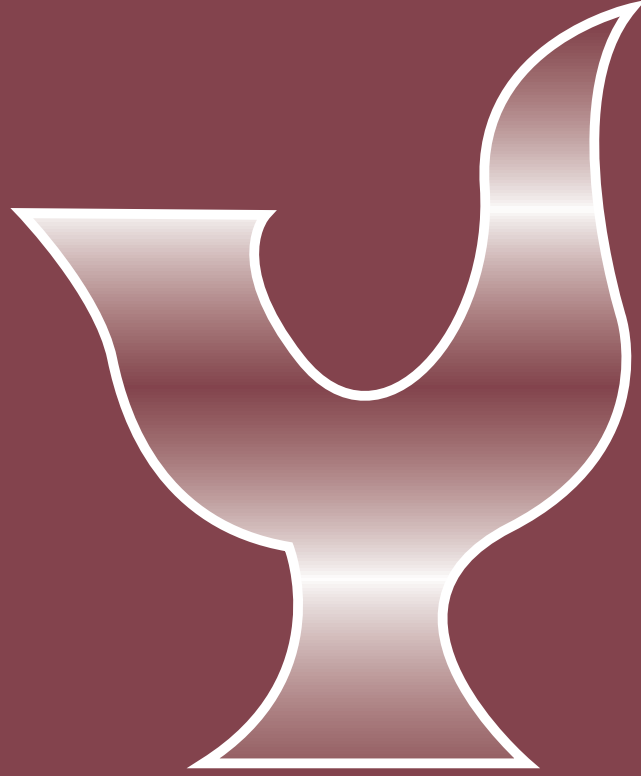
Marka Tescil Harcamaları  
Kalite Belge Veri Destekleri  
Nitelikli Personel İstihdam Giderleri  
Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Harcamaları  
Mağaza, Depo, Ofis, Konaklama Tesisleri, Klinik, Eğitim Merkezi,  
Lokanta, Kafeye ilişkin kira ve mimari çalışma giderleri  
Pazar Araştırma ile Mali ve İdari Raporlama Giderleri  
Danışmanlık Giderleri, Bilişim Giderleri

**PROGROUP**  
ULUSLARARASI DANIŞMANLIK

☎ 0 212 356 29 60

✉ info@progroup.com.tr

🌐 www.progroup.com.tr



**YENER-SAN<sup>®</sup>**

*dost kapınız*

[www.yenersan.com.tr](http://www.yenersan.com.tr)

**YENER-SAN<sup>®</sup>**